

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

ediciones
**IMAGO
MUNDI**



COLECCIÓN TEORÍA CRÍTICA Y CULTURA

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. 2da ed. Buenos Aires: 2021

358 p.; 15,5x23 cm. ISBN 978-950-793-368-4

1. Economía Política Psicoanálisis Marxismo. I. Título.

CDD 338.982

Fecha de catalogación: 29/06/2021

© 2021, Juan Iñigo Carrera

© 2021, Ediciones Imago Mundi

Primera edición: 2007

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Impreso en Argentina, tirada de esta edición: 200 ejemplares

Cómo referenciar este libro con el estándar de Ediciones Imago Mundi.

Iñigo Carrera, Juan, *Conocer el capital hoy. Usar críticamente El Capital*, vol. 1: *La mercancía o la conciencia libre como forma de la conciencia enajenada*, Buenos Aires: Ediciones Imago Mundi, 2021.

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. Este libro se terminó de imprimir en el mes de agosto de 2021 en Hoja x Hoja SRL, Sáenz Peña 1865, galpón 10, San Martín, provincia de Buenos Aires, República Argentina.

CAPÍTULO 1

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. En 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.^[2]

La economía neoclásica da una respuesta directa a esa misma pregunta: las cosas tienen valor de cambio cuando son útiles, es decir, son bienes, y son escasas. Según 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 posea.^[3]

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.^[4]

En otras palabras, los bienes tienen precio porque son útiles y escasos. Esta es la piedra fundamental sobre la que se levanta la compleja estructura matemática de los conceptos marginalistas. Stonier 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.^[5]

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 la existencia de una barrera natural insuperable (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). Para 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

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

[2] Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México, DF: Fondo de Cultura Económica, 1958, pág. 30.

[3] Léon Walras, *Elementos de economía política pura*, Madrid: Alianza Editorial, 1987, págs. 157-158.

[4] William Stanley Jevons, *Nociones de economía política*, París: Garnier Hermanos, 1878, págs. 21 y 24.

[5] Alfred Stonier y Douglas Hague, *Manual de teoría económica*, Madrid: Aguilar, 1965, pág. 9.

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...^[6]

Por cierto, las modernas construcciones teóricas basadas en esta concepción del porqué 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.^[7] 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. Según 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?^[8]

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, de 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: el dueño del restaurante los hace para vender, nuestro amigo para complacernos 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. En palabras de Stonier y Hague:

... sólo la utilidad y la escasez son las fuerzas subyacentes que dan lugar a la existencia de los precios.^[9]

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.^[10] Tratándose del aire, es claro que no cabe ninguna diferencia de objetivo ni de relación entre las personas para tornarlo un bien no económico. Aparece simplemente como 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», o dicho por Samuelson:

[9] Stonier y Hague, *Manual de teoría económica*, op. cit., pág. 10.

[10] Walras, *Elementos de economía política pura*, op. cit., pág. 156; Stonier y Hague, *Manual de teoría económica*, op. cit., pág. 9; Jevons, *Nociones de economía política*, op. cit., pág. 22.

[6] David Ricardo, *Principios de economía política y tributación*, México, DF: Fondo de Cultura Económica, 1959, págs. 9-10.

[7] Piero Sraffa, *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona: Oikos-Tau, 1965.

[8] Walras, *Elementos de economía política pura*, op. cit., págs. 162-163.

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.^[11]

Y esto es lo 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 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, tal como Stonier 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.^[12]

Ni la satisfacción personal, ni el agradecimiento de otra persona, caen en la categoría de «cosas». Por otra parte, aun en 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, 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.

Ni siquiera cabe argumentar aquí que la referencia de Ricardo a que «en cuya producción opera la competencia sin restricción alguna» conlleva el reconocimiento de una cualidad específica del trabajo productor de objetos cambiables. Esto es, no cabe argumentar que nuestro amigo ha producido sus ñoquis en ausencia de toda competencia y que, por ello, sus ñoquis no tienen precio. Al efectuar la afirmación en cuestión, Ricardo no está presentando una condición absoluta para que un valor de uso producto del trabajo tenga valor en cambio, sino una que hace exclusivamente al recorte de una porción al interior de los bienes que tienen precio por ser productos del trabajo. Se trata de la determinación cuantitativa de dicho valor en cambio, para una de las dos fuentes a las que las mercancías se lo deben. Basta con que exista un monopolio sobre la posibilidad de ejercer el trabajo, para que el valor en cambio de su producto responda a la primera determinación, a saber, la escasez. La ausencia de la competencia en la producción de los ñoquis de nuestro amigo no los deja a éstos sin precio, sino con un precio de monopolio, que aquél, en su condición de monopolista, voluntariamente decide no cobrarnos.

[11] Paul Samuelson, *Curso de economía moderna*, Madrid: Aguilar, 1964, pág. 6.

[12] Stonier y Hague, *Manual de teoría económica*, op. cit., pág. 9.

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 endebles de su punto de partida. En segundo lugar, la incapacidad de la teoría económica para fundamentar su propio punto de partida se manifiesta 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, de la observación de Keynes acerca de que, si los caballeros ingleses se casaran con sus amas de llaves, el producto nacional de Inglaterra caería; mientras su cómputo incluye al producto del trabajo asalariado,

no registra el trabajo de las amas de casa. De modo que, pasado casi un siglo de práctica en el registro de la contabilidad nacional, la economía política sigue siendo incapaz de dar razón del porqué de esta exclusión. Esta incapacidad se ha vuelto crítica frente a las transformaciones con que el desarrollo más reciente de la acumulación de capital toma forma en los vínculos familiares. A esto se suman los planteos acerca del sentido de la incorporación al registro de las cuentas nacionales, no ya de todo gasto de energía productiva humana, sino también los gastos de energía simplemente natural de los cuales se sirve el trabajo humano para realizar su objetivo productivo. Ante estas cuestiones, para las que tanto la economía política clásica como la neoclásica carecen de posibilidad de responder sobre la base de sus respectivos fundamentos teóricos acerca del valor, la práctica de la contabilidad nacional opera sobre límites difusos. Abundan en torno a ellos los criterios divergentes respecto de objetos similares, y donde acaba dándose crudamente por fundamento la mayor o menor dificultad práctica del registro.^[13] 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 porqué del precio, es también 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

[13] Ingvar Ohlsson, *Contabilidad nacional*, Madrid: Aguilar, 1960, págs. 230-231.

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.^[14] ¿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.

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.

CAPÍTULO 2

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,

[14] Franklin Fisher y John McGowan, «On the Misuse of Accounting Rates of Return to Infer Monopoly Profits», en *American Economic Review*, vol. 73, n.º 1 (1983), págs. 82-97.

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 suyo o que está en la naturaleza del trabajo humano poner en ellos. 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 incomible. 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, $10 \dot{N} = 1 Z$. 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 cambiable. 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 $10 \dot{N} = 1 Z$, 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, cuya materialidad existe de manera exterior a la persona que se va a apropiarse de esa utilidad. Puede que dicha materialidad exterior se encuentre objetivada antes del momento en que la persona se apropia de su utilidad, o puede que deba ser producida por una acción desplegada de manera simultánea con el despliegue de esa apropiación. Aunque en ambos casos se trata de un bien en cuanto a su utilidad, la economía política acostumbra llamar «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 $10 \dot{N}$

= 10 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 atributo en cuestión. 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 cambiable, 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 ésta, y la acción de cambiar no altera en lo más mínimo dicha 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 capacidad para el 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 las cosas existentes exteriormente al propio cuerpo en valores de uso, o sea, el trabajo productivo de valores de uso, y, por simplicidad, 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 concreta tal que de ella resulte un valor de uso. En otras palabras, el trabajo es el gasto de la energía

productiva humana realizado bajo una forma concreta útil determinada. Aun el trabajo manual más simple lleva en sí el trabajo mental de su organización. A su vez, el trabajo intelectual más complejo lleva en sí el proceso de la objetivación de su resultado fuera de la mente de quien lo realiza. Se trata de dos procesos productivos de carácter tan material el uno como el otro, cuyos productos tienen una existencia exterior a la subjetividad de sus productores tan material el de uno como el de otro. La concepción de un trabajo carente de materialidad, de un trabajo inmaterial, o la concepción de un producto carente de materialidad, de un producto inmaterial, son dos contradicciones en los términos.

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 pegar, etc. Sin embargo, por mucho que difieran sus formas concretas, ambos implican el gasto material del cuerpo individual de la persona 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 que ha producido. 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 habrá 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 magnitud de valor, aunque ahora éste 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 con el grado de formación de la fuerza de trabajo que comúnmente se requiere para el universo de las actividades productivas de la sociedad. Pero hay otros trabajos donde se requiere una capacitación especial adicional de la fuerza de trabajo por encima de la común. Durante este período de formación específica, el futuro productor gasta una porción de 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 futuro productor de una mercancía cuya producción requiere ese gasto aplicado a la preparación específica adicional. Por lo tanto, en cada hora de trabajo aplicado directamente a producir la mercancía se condensa además la parte proporcional del tiempo gastado por encima del de formación común de la propia fuerza de trabajo para desarrollar la aptitud especial 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 un proceso de aprendizaje específico adicional al común. 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 por encima del de formación común para adquirir la capacidad para realizarlo.

Hasta aquí podría parecer que estamos avanzando sobre un terreno absolutamente firme, dando cuenta de 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, o sea, trabajo abstracto realizado bajo la forma de un trabajo concreto útil determinado. 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 la zapatera ha aplicado su trabajo a producir zapatos, mientras que la zapatera 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.

No nos queda otro camino que seguir profundizando en el análisis del trabajo humano abstracto aplicado a la producción de mercancías a la búsqueda de la especificidad que hace de éstas objetos cambiables. Y, como socialmente necesario, al interior del trabajo abstracto no nos queda más cualidad por analizar que su pura materialidad. Analíticamente, el despliegue de la materialidad del simple gasto de fuerza humana de trabajo se diferencia en dos momentos: el aplicado a la transformación misma de su objeto y el aplicado a regir esa aplicación, o sea, el aplicado a organizar y controlar la ejecución del trabajo mismo. Veamos qué forma toma este segundo aspecto de la materialidad del trabajo humano abstracto cuando se lo aplica a producir mercancías.

El cocinero del restaurante ha producido los ñoquis con total independencia personal respecto de quién los fuera a consumir. Lo mismo ha hecho la zapatera 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 social que individualmente realiza el 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 dichos medios. Si otro pudiera disponer también de los medios de producción que utiliza 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 directo con ese otro. 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 la zapatera 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. De manera general, no los une ningún vínculo personal directo. Bien pueden no haberse visto nunca las caras. En cambio, nuestro amigo ha hecho los ñoquis para nosotros 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. 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 quien no lo pague el valor íntegro de sus ñoquis. En el cambio de mercancías no sólo media la división social del trabajo, sino el hecho de que sólo entran en él los productos de los trabajos realizados, por unos para otros, de manera privada e independiente.

Por muy diversas que sean las formas materiales concretas con que se lo efectúe, el trabajo social realizado de manera privada e independiente encierra una materialidad que le es propia en tanto simple gasto de fuerza humana de trabajo, o sea, en tanto trabajo humano abstracto. Su especificidad reside en que el ejercicio íntegro de ese gasto es un atributo que le pertenece de manera privativa a la individualidad, consiguientemente aislada, 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 de carácter antinatural, y por lo tanto 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 humano abstracto socialmente necesario realizado de manera privada e independiente que se ha gastado para producirlas – o sea, se ha materializado en ellas – que se representa como la capacidad social que tienen éstas para relacionarse entre sí como iguales en el cambio.

Podemos sintetizar 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 $1Z$):

	Mercancías	No mercancías	Atributos relativos
Valor de cambio	$10 \tilde{N}_m = 1 Z_m$	$10 \tilde{N}_m \neq 1 Z_m$	
Valor de uso (<i>vu</i>)	$vu \tilde{N}_m \neq vu Z_m$	$vu \tilde{N}_m = vu Z_m$	$vu \tilde{N}_m = vu \tilde{N}_m$ $vu Z_m = vu Z_m$
Doble carácter de la acción (<i>a</i>) que pone: valor de uso y valor (<i>v</i>)	$a \langle \begin{matrix} avu \tilde{N}_m \neq avu Z_m \\ av \tilde{N}_m = av Z_m \end{matrix}$	$a \langle \begin{matrix} avu \tilde{N}_m \neq avu Z_m \\ - \end{matrix}$	$avu \tilde{N}_m = avu \tilde{N}_m$ $avu Z_m = avu Z_m$
Acciones naturales (<i>an</i>)	$an \langle \begin{matrix} anvu \tilde{N}_m \neq anvu Z_m \\ - \end{matrix}$	$an \langle \begin{matrix} anvu \tilde{N}_m \neq anvu Z_m \\ - \end{matrix}$	$anvu \tilde{N}_m = anvu \tilde{N}_m$ $anvu Z_m = anvu Z_m$
Trabajo humano (<i>t</i> ; <i>tc</i> : concreto; <i>ta</i> : abstracto)	$t \langle \begin{matrix} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ ta \tilde{N}_m = ta Z_m \end{matrix}$	$t \langle \begin{matrix} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ ta \tilde{N}_m = ta Z_m \end{matrix}$	$tc \tilde{N}_m = tc \tilde{N}_m$, $tc Z_m = tc Z_m$ pero también $ta \tilde{N}_m = ta \tilde{N}_m$ $ta Z_m = ta Z_m$
Trabajo socialmente necesario (<i>sn</i>)	$t \langle \begin{matrix} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ tasn \tilde{N}_m = tasn Z_m \end{matrix}$	$t \langle \begin{matrix} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ tasn \tilde{N}_m = tasn Z_m \end{matrix}$	$tasn \tilde{N}_m = tasn \tilde{N}_m$ $tasn Z_m = tasn Z_m$
Trabajo socialmente necesario realizado de manera privada e independiente (<i>pi</i>)	$t \langle \begin{matrix} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ tasnpi \tilde{N}_m = tasnpi Z_m \end{matrix}$	$t \langle \begin{matrix} tc \tilde{N}_m \neq tc Z_m \\ - \end{matrix}$	

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 lo realiza de manera privada e independiente, el trabajo gastado en producir un bien torna a éste una mercancía y se representa como el valor de ella? Si miráramos la cuestión desde 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 esta forma?

2.3 La forma del 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 materializada 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 cambiable, 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 esta productividad se ha duplicado, de modo que ahora hace falta la mitad del tiempo 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 el doble 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 duplicara. 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 estudiante 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 humano 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 ella. 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 fueran 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 cambiable 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.^[1] 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 mercancía que ha comprado le resulta después carente de valor de uso, habrá gastado inútilmente en comprarla el

[1] Salta a la vista aquí una diferencia sustancial entre el proceder de la representación lógica y el de la reproducción dialéctica de lo concreto. Para la primera, si al avanzar hacia lo concreto mediante el levantamiento de un *supuesto simplificador*, el concepto así resultante contradice al más simple, éste queda invalidado y debe ser rechazado como falso o, a lo sumo, reducido a la condición de trivialmente aplicable sólo al «irreal» modelo más simple. Por el contrario, al avanzar desplegando la necesidad que en el concreto más simple se ha descubierto en potencia, la reproducción dialéctica reconoce en la contradicción manifiesta que dicho concreto más simple ha realizado su necesidad trascendiendo de su propio término; esto es, que el concreto desarrollado es la afirmación del más simple mediante la propia negación de éste. De modo que, lejos de renegar del conocimiento inicial del concreto más simple por inválido o trivial, lo reconoce como el punto de partida necesario para llegar a descubrir la necesidad del concreto desarrollado. Por lo mismo, el conocimiento dialéctico no puede darse por satisfecho, y detener su reproducción del movimiento del concreto real, antes de alcanzar a éste en la plenitud del desarrollo de la forma concreta sobre cuya potencia correspondientemente concreta va a operar, o sea realizar, la acción regida por él. De hacerlo, habrá construido la apariencia de que la necesidad descubierta en el concreto más simple se conserva afirmándose idéntica a sí misma, en el concreto desarrollado. Así, el pretendido conocimiento específico del concreto desarrollado se habrá convertido en una abstracción, en una representación, y la acción regida por él estará prisionera de dicha apariencia.

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

La existencia viva es una forma concreta específica de la materia natural. Como toda forma concreta de la materia, su existencia actual, o sea, su corporeidad, porta la potencialidad de ser transformada de manera exterior a sí misma por la acción de otras formas concretas naturales sobre ella. Pero la materia viva tiene como potencia específica la necesidad de transformar por sí una porción de su corporeidad en la acción capaz de realizar las potencias portadas en la corporeidad de otras formas naturales concretas, apropiándose así de éstas como medios para la reproducción de su propia corporeidad. Esta determinación específica de la materia viva le da la cualidad de la subjetividad, la condición de sujeto, inherente a sus distintas formas concretas. Y, desde el punto de vista de cada sujeto, el resto de la misma naturaleza de cuyo movimiento general no es sino un órgano específico más o menos potente, se le presenta como un medio apto o un medio ajeno para su reproducción.

Como toda existencia viva, la vida humana es el 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. Y, más concretamente, se trata de un proceso de metabolismo animal. En las especies animales que despliegan este proceso del modo más simple, el gasto de energía que realiza el sujeto a expensas de su cuerpo para apropiarse de su medio resulta directamente 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 los individuos de estas especies animales sólo pueden realizar esta apropiación de sus medios de vida si los encuentran a su alcance en la naturaleza circundante. El modo general que tienen de ampliar este alcance es la mutación de sus propios cuerpos, de manera de multiplicar las potencialidades de dichos cuerpos respecto de las de su medio natural. De ahí que la necesidad inherente a toda especie viva de afirmarse como tal expandiendo su capacidad para apropiarse del medio, recién se ponga abiertamente de manifiesto frente a cambios críticos en dicho medio. Esta circunstancia alimenta luego la apariencia de que la necesidad del

sujeto de transformarse a sí mismo 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 cobra, aun en las especies vivas más simples, una forma compleja. El sujeto comienza el proceso realizando un gasto limitado de su cuerpo para apropiarse de la potencialidad que tendría su acción respecto de la potencialidad del medio, o sea, para apropiarse virtualmente de su condición de sujeto respecto del objeto sobre el cual va a actuar. Sólo si mediante este gasto limitado el sujeto reconoce en el medio objeto suyo un medio apto para la reproducción efectiva de su cuerpo, 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 objeto sobre el que se va a actuar, 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. Y como la acción va transformando al objeto a medida que avanza sobre éste, y en consecuencia va transformando al sujeto mismo en su despliegue, su organización, o sea, el conocimiento, no constituye un mero punto de partida, sino que se renueva continuamente hasta la completa asimilación del objeto por el cuerpo del sujeto.

Esto es lo que realiza la ameba cuando extiende un pseudópodo. Gasta sólo una porción de su cuerpo avanzando sobre un medio que, si destruye esa porción, la hace retroceder. En cambio, si el medio le permite reproducir la porción de cuerpo que ha extendido, 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 desarrollo de la potencialidad de la acción animal para apropiarse del medio alcanza su expresión plena bajo la forma del proceso de metabolismo de las especies que no aplican el gasto del cuerpo a la asimilación directa del medio, sino a la transformación de éste, de uno inapto para esa asimilación, en uno que sí lo es. Esto es, el proceso de metabolismo se desdobra en, un primer paso en el cual se gasta productivamente el cuerpo para transformar al objeto, y un segundo momento en que se incorpora al cuerpo del sujeto el objeto transformado. Aquí, el momento del gasto del cuerpo con que se abre cada ciclo del proceso de metabolismo aparece separado del momento de la reproducción del cuerpo por la mediación del producto del primero. Aparece así una

mediación que separa a un proceso que se presenta como puramente productivo de un proceso que se presenta como puramente consuntivo. Sin embargo, el sujeto vivo necesita reproducirse a lo largo del proceso productivo mismo, o sea, necesita continuar asimilando el medio a su cuerpo durante este proceso. De igual modo, en el proceso de asimilarse el producto de la producción, debe gastar su cuerpo a este fin. El gasto de su cuerpo, en el sentido antes referido de gasto de energía destinado a un fin, se presenta diferenciado en gasto productivo, aplicado a transformar al medio, y gasto consuntivo aplicado directamente a la reproducción del propio cuerpo. De más está decir que el segundo gasto opera continuamente aun dentro de la fase productiva. Sin embargo, para claridad de la exposición, vamos a considerar a cada uno de ellos como si fuera el íntegramente constitutivo del respectivo momento en que aparece fragmentada la unidad de cada ciclo del proceso de metabolismo. Sólo volveremos sobre su unidad concreta cuando ésta juegue un papel significativo en el punto del desarrollo de la reproducción dialéctica en que nos encontremos.

Por su parte, tanto como la unidad del proceso de metabolismo se presenta fragmentada en un proceso de producción y uno de consumo, el proceso de conocimiento que lo regula cobra las respectivas formas específicas.

Ante todo, el ser humano se determina a sí mismo como un género respecto de las especies animales, aun de aquellas de metabolismo mediado por el gasto productivo del cuerpo, por la potencia que tiene para avanzar en la apropiación del medio expandiendo su capacidad para transformar a éste, de ajeno, en uno para sí. Esto es, por la potencia que tiene para actuar productivamente sobre las demás formas de la naturaleza a fin de transformarlas en medios para su misma acción productiva y, con esta acción sostenida en dichos medios, producir medios para la reproducción de la vida humana. En pocas palabras, la potencia de la subjetividad humana para apropiarse del medio a través del trabajo productivo de valores de uso constituye su determinación genérica más simple respecto de la especificidad animal de la que surge.

Esta potencia peculiar que tiene el momento del proceso de metabolismo humano 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 su origen, el proceso de vida humano apenas se diferencia del de otros mamíferos. 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 por arrancar 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 delante 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 esa acción 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 este 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 está conociendo. 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. De modo que el sujeto humano desencadena el gasto productivo pleno de su cuerpo porque sabe conscientemente el fin de esta acción, esto es, como ejercicio de su voluntad consciente. A partir de este desarrollo, el trabajo humano se determina como una acción consciente y voluntaria, como una acción que se rige mediante el reconocimiento de su propia necesidad, de sus determinaciones, y que se desencadena porque reconoce de igual modo cuál es el fin que intenta alcanzar con ello.

La misma complejidad que adquiere la organización del propio trabajo como acción regida de manera consciente y voluntaria, impone la necesidad de regir de igual modo al gasto consuntivo del propio cuerpo. En particular lo hace en cuanto el gasto consuntivo así regido es condición específica para, y en consecuencia apunta específicamente a, producir y reproducir la propia subjetividad productiva con la capacidad de regirse consciente y voluntariamente. De aquí en más llamamos específicamente trabajo consuntivo al gasto de este tipo regido consciente

y voluntariamente, mientras limitamos el nombre de gasto consuntivo al que continúa regido por un conocimiento que, en contraste, aparece como simplemente natural.

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.

El devenir natural de la vida humana es el devenir 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. La condición genérica humana desarrolla así una expresión concreta respecto de la simple especificidad animal. Aun las especies animales que han alcanzado el mayor grado de desarrollo en su capacidad para transformar productivamente el medio siguen basando dicho desarrollo en la transformación de su propio cuerpo, antes que sobre ese desarrollo mismo. A la inversa, las mutaciones del cuerpo humano brotan esencialmente del desarrollo de su capacidad para transformar productivamente al medio. Expresión clara en este sentido se encuentra en el desarrollo 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.

Cada generación humana entrega a la siguiente un mundo que ha transformado con su trabajo, o sea, de manera consciente y voluntaria, y, por lo tanto, cada generación humana produce a la generación que la sigue de manera consciente y voluntaria. Es así que el ser humano se determina en su propio proceso de desarrollo natural como un sujeto histórico, esto es, como un sujeto que produce su propia historia, en contraste con el simple devenir de las especies animales. En pocas palabras, mediante el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo, el proceso de metabolismo natural humano se engendra a sí mismo bajo la forma concreta de un proceso histórico, como el proceso de la historia natural humana. Desarrollado este atributo genérico, no ya basado simplemente en la potencia cuantitativa para transformar al medio, sino en la potencia cualitativa del modo de regirse la transformación, reservamos el término trabajo para la actividad productiva propiamente humana.

En su inmediatez, el trabajo se presenta como 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 de quien 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 del carácter social de su trabajo. 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]

[2] Por cierto, hay especies animales cuyos procesos de vida alcanzan la forma de procesos de metabolismo sumamente complejos, en donde el gasto productivo del cuerpo de un individuo en determinado momento sirve para la reproducción del cuerpo de otro individuo 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 aun a otras más de su misma comunidad en invierno. Pero, en la complejidad de este proceso de metabolismo, las potencias de la actividad productiva colectiva se sostienen en la mutilación extrema de los atributos productivos individuales: el cuerpo mismo de cada individuo se encuentra

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 tiene, al mismo tiempo, el carácter de un consumo productivo social. 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 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

determinado biológicamente para realizar 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 general de su propio trabajo, 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.

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 de éste. 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 subjetividad individual. Pero no son simplemente las formas en que cada cual organiza su proceso de trabajo y consumo 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.

Puesta en los términos exteriores, y por lo tanto abstractos, de una relación entre elementos, la organización del proceso de metabolismo social consiste en el establecimiento de la unidad entre el carácter individual y el carácter social del trabajo, la unidad entre el carácter individual y el carácter social del consumo, sintetizadas a su vez en el establecimiento de la unidad entre la producción y el consumo sociales. Pasemos, entonces, a desplegar sus formas concretas.

Toda sociedad humana dispone de una cierta masa total de fuerza de trabajo. Cada miembro productivo de la sociedad porta en su persona la correspondiente cuota individual de esa masa de fuerza de trabajo social. Cada ciclo de la vida de la sociedad arranca con la organización del proceso de trabajo social. Cualquiera sea el modo histórico específico con que se la realice, esta organización consiste en asignarle a cada uno de dichos miembros productivos el trabajo útil concreto que tiene a su cargo realizar en su condición de órgano individual del proceso de trabajo social, o sea, la forma útil concreta en que va a aplicar su cuota individual de fuerza de trabajo social. Esta asignación lleva consigo la de los medios de producción que cada miembro productivo de la sociedad requiere para realizar su trabajo concreto. A su vez, la continuidad de los ciclos de la vida humana requiere que del consumo de los productos del trabajo social en un ciclo resulte la reproducción de la capacidad para abrir productivamente el ciclo siguiente. Por lo tanto, del modo de organizarse la producción social resulta el modo en que se le asigna a cada miembro de la sociedad, sea éste productivo o no, los valores de uso producto del trabajo social que le cabe consumir, sea como medio de vida o como medio de producción. El modo de producción imperante en cada momento del desarrollo de la vida humana sintetiza, pues, la unidad de la organización del proceso de metabolismo social. A su vez, el movimiento de esta unidad toma forma concreta en las relaciones conscientes y voluntarias que los miembros de la sociedad establecen entre sí en el proceso inmediato de producir sus vidas individuales, o sea, en sus relaciones sociales. Y, en el ejercicio de estas relaciones, la conciencia y la voluntad son el modo en que cada individuo porta en su persona la capacidad para regir su acción como órgano concreto, es decir, a cargo de realizar una determinada porción del trabajo social y en consecuencia de consumir determinados productos del trabajo social, del proceso de vida social. Por lo tanto, la cuestión de los modos

históricos específicos de organizarse la producción social es, de por sí, la cuestión de los modos históricos en que toma forma el desarrollo del ser genérico humano como sujeto histórico y, en consecuencia, la cuestión de los modos históricos específicos de determinarse la conciencia y la voluntad de los individuos.

Empecemos por tomar como expresión de la unidad social a la pequeña sociedad formada por un grupo de amigos que resuelven realizar 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 dar curso al 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 que se considera «come como lima nueva» 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, a muy grandes rasgos, la situación en la complejidad del proceso de desarrollo histórico de la humanidad. En la llamada comunidad primitiva, 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, en su origen sobre una base simplemente animal. En la generalidad de las comunidades de cazadores-recolectores, la asignación del trabajo social a sus miembros gira en torno a una doble determinación inmediatamente biológica: los varones adultos cazan, las mujeres adultas

y los niños recolectan. En la sociedad de castas, la asignación de la actividad productiva a cada individuo tiene su punto de partida en la condición de descendiente biológico de los miembros de una casta. Los individuos producto biológico del cruzamiento de miembros de castas distintas tienen asignadas tareas consideradas correspondientemente «impuras», cuando no resultan directamente expulsados del sistema de castas, y por lo tanto de participar del proceso de vida social, convertidos en «intocables» porque su persona misma trasmite «impureza». 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 tributaria en especie, el productor directo 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 señorío y vasallaje y, nuevamente, el ejercicio de éstas mediante la violencia directa. 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 vasallo lo es por la correspondiente desgracia. La idea misma de una universalidad humana genérica es ajena a la conciencia de los miembros de las sociedades que organizan la materialidad de su proceso de metabolismo social mediante las relaciones de dependencia personal, cualquiera sea el modo histórico específico en que lo hagan.

Pero concentrémonos en el modo capitalista de organizar la producción social, donde, en lo que conocemos hasta aquí, 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 individuo 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 productivamente la materialidad de su cuerpo cualquiera sea la forma concreta en que lo apliquen a producir un valor de uso social, o sea, para realizar trabajo humano abstracto. ¿Qué hacen, entonces?

Cada cual aplica su cuota individual de la capacidad para realizar trabajo social en general, gastando productivamente su cuerpo, 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 actuó 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, la cual 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 humano abstracto socialmente necesario, 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 humano 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 y el consumo sociales cuya organización se rige de manera privada e independiente. La forma de valor que tienen las mercancías es la relación social general que establecen entre sí, de manera indirecta, 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 a cada uno de sus miembros productivos y, por lo tanto, la unidad entre las fuerzas productivas propias de cada individuo y la determinación de ellas como fuerzas productivas sociales, la unidad entre la materialidad individual del consumo y la determinación de esta materialidad como forma concreta del proceso de reproducción social, la unidad 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 sobre la base de la relación personal directa que nos une. Fue basado en 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, no tiene necesidad de hacerlo, ni modo de hacerlo. 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 inevitable 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 anormalidad, 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 fuerzas productivas del trabajo.

Al poner al descubierto lo que la sociedad de los individuos libres realiza mediante la representación del trabajo abstracto socialmente necesario materializado de manera privada e independiente en su producto 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 cantidades de trabajo, debería existir un acuerdo o autoridad social que validara la cantidad 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 respecto de sus atributos cualitativos y, como veremos al alcanzar el proceso de circulación de las mercancías, respecto 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 cuanto 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 rija. Para que el valor pudiera expresarse en cantidades de su sustancia, en cantidades 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 a los miembros productivos que van a tener a su cargo realizarlas. 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 de su producto.

Tenemos así que, en el modo de producción capitalista, la materialidad del trabajo humano abstracto que ha sido objetivada en su producto bajo una forma concreta socialmente útil por un trabajo organizado de manera privada e independiente, adquiere la determinación cualitativa históricamente específica de representarse, con una materialidad puramente social, como el valor de dicho producto. Es a través de esta representación que se impone, a posteriori de la producción, la unidad de ésta con el consumo social. Volvamos ahora sobre la determinación cuantitativa de dicha cualidad.

2.5 Sobre las determinaciones cuantitativas del trabajo abstracto socialmente necesario y su representación como sustancia del valor

Ante todo, el cuanto de trabajo abstracto materializado en una cierta cantidad de un determinado objeto es un cuanto de energía productiva genéricamente humana que ha pasado del cuerpo del trabajador a la materialidad del objeto. Pero el valor de la mercancía no es la simple representación social del trabajo humano abstracto, sino del trabajo humano abstracto socialmente necesario materializado en ella. Y es precisamente esta condición de socialmente necesario la que se encuentra mediada por la forma de privado con que se materializa el trabajo social productor de mercancías. Así como el carácter de social del trabajo materializado en una mercancía sólo puede ponerse de manifiesto al entrar ésta en relación de cambio con otra, el cuanto de sustancia de valor contenido en ella sólo puede ponerse de manifiesto como valor de cambio;

esto es, como el cuanto del cuerpo de la otra que actúa como equivalente. Por lo tanto, no hay modo de medir de manera directa el cuanto de trabajo abstracto socialmente necesario materializado privadamente en cualquier mercancía. Sin embargo, ahora que hemos desplegado la determinación concreta de la mercancía como portadora de la relación social general objetivada, estamos en condiciones de volver sobre las determinaciones cualitativas de dicho trabajo y la expresión cuantitativa de éstas, que hasta aquí sólo habíamos podido enfrentar en el curso que lleva a descubrir analíticamente la sustancia del valor.

La complejidad de formas concretas que toma el gasto de energía productiva genéricamente humana no da lugar a que el análisis se enfrente a su cualidad de masa de trabajo abstracto, bajo una expresión que ponga de manifiesto la magnitud de esa masa de manera inmediata. En consecuencia, sólo puede analizarse el papel que juega su cuanto en la determinación de la cambiabilidad de las mercancías apelando a la expresión de dicho cuanto mediante un patrón exterior al contenido mismo del gasto de energía productiva. Este patrón, que corresponde al utilizado en la práctica para estimar magnitudes de trabajo, es el tiempo insumido para realizar ese trabajo. La primera expresión cuantitativa que enfrenta el análisis como cualidad que determina a las mercancías como objetos cambiables es la igualación de los tiempos de trabajo abstracto aplicados a la producción de cada una de ellas. Pero, dada la exterioridad respecto del gasto mismo de trabajo abstracto que implica la medición de éste por su duración, al interior de esta medición subyace la posibilidad de una diferencia cualitativa que hace a la magnitud del trabajo materializado en las mercancías. Se trata de la diferencia de intensidad con que se ha realizado el gasto productivo del cuerpo durante la extensión temporal de éste. Por su mismo carácter, la intensidad del trabajo es una determinación cualitativa cuya discrepancia cuantitativa no sólo involucra a los trabajos individuales que producen un mismo valor de uso, sino que abarca al universo de los trabajos individuales. Por su parte, dada una cierta intensidad del trabajo, la capacidad productiva o productividad del trabajo mide la relación entre la cantidad de unidades de un cierto valor de uso y la cantidad de trabajo aplicado a su producción. En consecuencia, esta relación depende de la técnica de producción utilizada. Reducida la relación a términos unitarios, se trata del tiempo de trabajo requerido para producir una unidad de un mismo valor de uso. Luego, la discrepancia cuantitativa en la productividad del trabajo, considerada en sí misma, sólo involucra a los trabajos individuales que producen un mismo valor de uso.

Con lo visto hasta aquí, tanto la intensidad como la productividad resultan de determinaciones puramente técnicas. Pero, como acabamos de remarcar, en el modo de producción capitalista la determinación

concreta de la intensidad y de la productividad del trabajo como socialmente necesarias se encuentra mediada por la forma de privado con que se organiza el trabajo social. En consecuencia, dicha determinación no puede resolverse mediante la simple imposición directa de una norma. Al contrario, en este modo de producción, la unidad del proceso de metabolismo social se impone indirectamente a través de los movimientos aparentemente independientes de sus órganos individuales, bajo la forma de la confluencia de éstos hacia la normalidad. Esto es, hacia una asignación de la materialidad concreta del trabajo social y de su producto a cada órgano privado del proceso de metabolismo social, determinada de manera autónoma por la reproducción de dichos órganos y proceso como si constituyera una unidad inmediata que, a la vez, sólo puede realizarse bajo la forma del constante desvío respecto de esa inmediatez.

En estas condiciones, la normalidad tiene como expresión cuantitativa sintética más simple al promedio de la multiplicidad de las condiciones individuales. De ahí que la determinación del trabajo aplicado a la producción de cada tipo de mercancía como socialmente necesario resulte del promedio ponderado del tiempo de trabajo aplicado a la producción de cada tipo de mercancía por el conjunto de sus productores privados, mediado por el promedio de la intensidad del trabajo aplicado en esa misma producción respecto del promedio de la intensidad del trabajo aplicado en el conjunto del trabajo social.

Desde el punto de vista de este modo impersonal de asignar la capacidad total de la sociedad para trabajar, cada productor individual porta en su persona una porción alícuota, y como tal, media, de dicha capacidad. Sobre esta base, la intensidad del trabajo se expresa de manera inversa en la duración del tiempo de trabajo a lo largo del cual cada productor puede desplegar su capacidad individual para trabajar. De donde resulta que, en las ramas donde la materialidad del trabajo impone necesariamente la aplicación de una intensidad superior a la media normal, el productor va a agotar su cuota personal media de fuerza de trabajo al aplicarla durante un tiempo de trabajo correspondientemente más corto. En su propio movimiento autónomo, la reproducción del proceso de metabolismo social va a imponer su normalidad mediante el reconocimiento práctico de que la cantidad de trabajo abstracto materializado en el producto de las ramas en cuestión es mayor a la que resulta del simple tiempo en que se ha gastado. Y lo mismo ocurre, de manera inversa, cuando se trata de ramas cuyas condiciones materiales requieren la aplicación del trabajo con una intensidad menor a la normal.

Resta, entonces, el efecto de las diferencias en la intensidad del trabajo sobre la determinación del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario entre los productores de mercancías al interior de cada rama

de la producción social. Si alguno de ellos aplicara su fuerza de trabajo con una intensidad superior a la normal, en tanto este desgaste más intenso agotaría su fuerza de trabajo del modo acelerado correspondientemente inverso, produciría en cada jornada de trabajo una cantidad de valores de uso igual a la de aquellos que utilizaran la misma técnica y trabajasen con la intensidad normal. En consecuencia, la reproducción normal de su condición de órgano individual del proceso de vida social se corresponderá con la determinación del tiempo de trabajo abstracto socialmente necesario materializado por estos últimos en sus mercancías.

Desde el punto de vista de la unidad indirecta entre la producción y el consumo sociales, la determinación como socialmente necesario para la producción de una cierta clase de mercancía al promedio ponderado del tiempo de trabajo abstracto aplicado privadamente por sus productores, implica que éstos, en conjunto, han aportado una masa de trabajo abstracto a satisfacer la necesidad que tienen otros miembros de la sociedad por el valor de uso en cuestión, que les da títulos para disponer del producto de una masa equivalente de trabajo abstracto ajeno aplicado bajo las formas concretas que satisfacen sus propias necesidades.

Claro está que, al interior del conjunto de los productores de una misma mercancía, la normalidad expresada en el promedio ponderado encierra la diferenciación propia del carácter privado del trabajo social realizado. Al productor que ha aplicado una productividad del trabajo superior a la media se le reconoce, como trabajo abstracto socialmente necesario materializado en sus mercancías, una cantidad mayor a la del trabajo abstracto que efectivamente ha materializado en ellas. En consecuencia, este productor puede disponer de una masa de valores de uso, producida por otros miembros de la sociedad en ramas distintas a la suya, que encierra una cantidad material de trabajo abstracto mayor que la que él ha materializado efectivamente en la masa de valores de uso que les aporta a esos otros miembros. Quien ha trabajado con una productividad inferior a la media de su rama se encuentra en la situación inversa, dado que ha gastado materialmente más trabajo abstracto que el que se le reconoce como socialmente útil a través del valor de su mercancía.

La relación entre el gasto material de trabajo abstracto realizado individualmente, el reconocimiento de éste como socialmente necesario bajo la forma del promedio de su rama, y, en consecuencia, la fuente de la capacidad individual para disponer de los valores de uso producidos en otras ramas, queda en evidencia al reconocer a cada productor en su determinación concreta como órgano de su rama. Al contrario, toda la relación aparece invertida si se recorta al trabajo abstracto materializado con productividad superior a la media de su rama, y se lo considera

aisladamente en sí mismo. Así recortado, este trabajo se presenta como *potenciado* en su capacidad para producir valor, es decir, como si poseyera de por sí una capacidad extraordinaria para producir valor. Sin embargo, en su determinación concreta, su condición de *potenciado* es la expresión inversa de la condición de *despotenciado*, valga el término, que tiene el trabajo abstracto realizado con una productividad inferior a la media. El trabajo abstracto realizado con una productividad superior a la media de su rama debe los títulos que otorga sobre el producto del trabajo social en exceso de los que corresponden a su magnitud material, antes que a la potencia absoluta de su propia productividad, al hecho de coexistir en la misma rama con gastos de trabajo abstracto materializados con una productividad inferior a la suya. Más aún, la abstracción del trabajo *potenciado* puede dar pie a la apariencia invertida de que el valor no surge del trabajo abstracto socialmente necesario aplicado a la producción de una mercancía, sino de la economía en la aplicación de ese trabajo. Y, de aquí, puede dar pie a la apariencia invertida de que la mayor masa de valor producido por una rama a consecuencia de una mayor participación de productores con baja productividad no proviene de la menor productividad media resultante, sino de la mayor *potencia* para producir valor alcanzada por los capitales de alta productividad relativa. Por más que el trabajo abstracto materializado con una productividad superior a la media tenga la potencia de representarse como una mayor magnitud de valor, no constituye de por sí la fuente de esta mayor magnitud. Al contrario, cuanto mayor peso tiene dicho trabajo dentro de su rama, a igual cantidad de valores de uso producidos, menor es la sustancia de valor portada en ellos.

Para evitar posibles equívocos debemos tener en cuenta que, aquí, apenas comenzamos a enfrentarnos con la determinación del trabajo abstracto socialmente necesario por su normalidad, con el efecto de la dispersión al interior de esta normalidad, y con la expresión cuantitativa más simple de ésta como promedio. Pero ya a esta altura del desarrollo del proceso de conocimiento de este concreto real es necesario poner de manifiesto que el tal promedio no implica que la participación en la determinación de la normalidad carezca de límites materiales específicos. La pertenencia a ella presupone que cada uno de los productores mercantiles que la integran, cualquiera sea el grado de desvío de su productividad individual respecto de la media de su rama, está en condiciones de reproducirse de manera igualmente normal – o sea, reponiendo de manera normal el valor de sus medios de producción y su propia posibilidad de volver a trabajar – al vender al valor correspondiente a la productividad media. La posibilidad de que haya productores dentro de una rama que ponen en acción capacidades productivas suficientemente alejadas de la normalidad vigente, sea hacia arriba o hacia abajo, como para que impliquen, en el primer caso, que

avanzan desplazando a otros, y en el segundo, que son desplazados por no poder reproducirse, nos pone frente a las formas concretas del movimiento mismo de la normalidad en el tiempo. Movimiento cuyas determinaciones no enfrentamos aún a esta altura.

El trabajo abstracto socialmente necesario materializado en las mercancías, que se representa como el valor de éstas, encierra una segunda determinación como expresión de la unidad de la asignación concreta de la producción y el consumo sociales de manera privada e independiente. Empecemos por recordar que el trabajo es un gasto productivo del cuerpo de la persona que lo realiza. Por su parte, el gasto individual del cuerpo aplicado al desarrollo de la propia capacidad para trabajar, o sea, para desarrollar la propia fuerza de trabajo es, ante todo, un gasto consuntivo. Ya con la especificidad del trabajo humano reconocida como el gasto regido de manera consciente y voluntaria, diferenciamos entre el simple gasto consuntivo, regido de modo simplemente animal, y el trabajo consuntivo, regido de modo consciente y voluntario. En cuanto este trabajo consuntivo tiene por finalidad inmediata el desarrollo de los atributos productivos del individuo con la finalidad mediata de realizar trabajo productivo para otros, trabajo productivo social, la organización de este carácter social suyo se rige por el modo de producción respectivo. Esto es, la asignación de la porción correspondiente de la fuerza de trabajo potencial de la sociedad al individuo que la va a gastar bajo la forma concreta socialmente determinada de realizar su trabajo consuntivo para poder producir finalmente valores de uso para otros, se rige por la relación social general imperante.

En los modos de producción donde esta relación toma forma en la asignación directa del trabajo productivo y consuntivo a cada individuo de acuerdo con sus vínculos de dependencia personal, la realización del trabajo consuntivo en cuestión se presenta como el desarrollo de un atributo inherente a la persona misma de quien lo realiza. Pero en un modo de producción carente de vínculos de dependencia personal, tal asignación toma necesariamente forma a través de la relación indirecta que se establece por medio del atributo de cambiabilidad de los productos del trabajo social materializado de manera privada e independiente. Ahora bien, mientras el trabajo consuntivo de que se trata constituye una necesidad de carácter común y general, su realización alcanza indiferenciadamente al universo de los sujetos individuales de la producción social. Todos los productores individuales se enfrentan por igual a la necesidad de realizar ese trabajo consuntivo en la misma medida, como condición para poder producirse y reproducirse a sí mismos como tales productores. Por lo tanto, su asignación bajo las formas concretas que sostienen la producción de todo tipo de mercancía se encuentra indiferenciadamente implícita para la realización del trabajo aplicado directamente a la producción de las mercancías mismas. Bajo

estas condiciones, toda cantidad de trabajo abstracto gastado productivamente implica la misma proporción de trabajo abstracto gastado consuntivamente para sostenerlo, cualquiera sea la forma concreta con que el primero se realice. Por lo cual, la asignación del segundo a cada individuo que lo realiza de manera privada e independiente no necesita presentarse como una adición en la determinación del valor de las mercancías que produce. Su presencia universal en la misma proporción lo neutraliza respecto de la determinación de dicho valor, cualquiera sea la mercancía cuya producción lo ha tenido por condición. Luego, el trabajo productivo es el único que necesita ser asignado a los distintos productores privados e independientes mediante la producción de valor y, por lo tanto, se presenta como un trabajo simplemente productivo y, de ahí, como un trabajo *simple*.

La cuestión cambia en cuanto el productor individual debe realizar una aplicación adicional específica de trabajo consuntivo, por encima de la común, para adquirir y conservar la capacidad para producir determinado valor de uso social. Ahora sí, la asignación de su realización al productor individual concreto necesita estar portada de manera correspondientemente específica en el vínculo social objetivado general. Por ello, la materialización de la porción específicamente extendida del trabajo abstracto consuntivo en la persona misma del productor individual que ha debido efectuarla para estar en condiciones de producir la mercancía que la requiere, necesita ser reconocida como una materialización adicional de trabajo abstracto socialmente necesario realizada de manera privada e independiente para producir a ésta. Luego, el trabajo abstracto socialmente necesario materializado en la mercancía en cuestión se encuentra determinado como un trabajo socialmente necesario *complejo* y, como tal, constituye la sustancia del valor de dicha mercancía.

Detengámonos, finalmente, en una tercera determinación del valor de las mercancías. Cualquiera sea la forma históricamente específica con que se realice la organización de cada ciclo de la producción social, ésta tiene por contenido la asignación, a cada miembro productivo de la sociedad, del trabajo concreto útil para otros al que va a aplicar su fuerza de trabajo como órgano individual de proceso de metabolismo social. Esto es, se trata de organizar la materialidad concreta del trabajo social que se va a poner en acción, y que por lo tanto va a estar vivo, durante el ciclo productivo en cuestión. La organización privada del trabajo social se caracteriza por la ausencia de unidad inmediata entre las formas materiales en que se aplica privadamente el trabajo vivo y las formas materiales que corresponden a su aplicación como socialmente útil. La unidad se impone de manera indirecta mediante la representación de la materialidad del trabajo vivo en tanto actividad productiva genéricamente humana o trabajo humano abstracto, ya objetivado en

su producto bajo una forma concreta socialmente útil, como el atributo social de cambiabilidad de este producto, es decir, como el valor de la mercancía.

A su vez, cualquiera sea la modalidad histórica que asuma la organización del trabajo social, ésta tiene por condición la asignación a cada productor de los medios de producción necesarios para darle a su trabajo vivo la forma concreta en que lo va a realizar. Se trata de la asignación a los productores de los productos del trabajo social pasado, y por lo tanto trabajo ya muerto desde el punto de vista del ciclo productivo por comenzar, sobre los cuales aplicar su trabajo vivo. En la organización del trabajo social de manera privada, esta asignación se realiza mediante la propiedad privada sobre los medios de producción. Quien utiliza como medio de producción en un ciclo una mercancía, producto de un ciclo productivo anterior, ha debido reconocerla en su momento como producto de un trabajo socialmente útil. Y lo ha hecho, precisamente, por tratarse de un valor de uso apto para servirle como medio de producción. En el proceso de producción, el trabajo vivo, por su materialidad concreta, consume la forma material del producto del trabajo muerto que utiliza como medio de producción.^[3] En consecuencia, transforma esta materialidad, objetivándola directamente (en el caso de las materias primas) o indirectamente (en el caso de los instrumentos) en el valor de uso de su propio producto. Pero esta transformación material del antiguo producto del trabajo muerto ha tenido lugar de manera privada. Por lo tanto, ahora es necesario confirmar si, bajo la nueva forma en que se ha transformado su materialidad, dicho trabajo muerto sigue siendo reconocido como socialmente útil. Es decir, si lo es para otros individuos distintos a quien ha efectuado esa transformación. Y este reconocimiento sólo puede realizarse indirectamente a través de la reaparición del valor de los medios de producción, en la proporción en que el valor de uso de éstos ha sido consumido materialmente en el mismo ciclo de producción, en el valor del nuevo producto obtenido mediante ese consumo.

[3] En sus inversiones apologéticas, la economía neoclásica cree que el trabajo muerto revive por el uso productivo de su producto por el trabajo vivo, resurrección que convierte a su producto, de medio para la actividad del sujeto vivo, en sujeto vivo de la producción social él mismo. Esto es, de medio de producción a «factor», o sea, hacedor, de la producción.

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 históricamente específico. 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 condición 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 incomibles, 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. Su 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 cantidad de niños desnutridos que hay en la calle, 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 trabaja de manera privada e independiente, el productor de mercancías tiene el control pleno sobre el carácter individual de su trabajo, pero carece de todo control sobre el carácter social de éste; es decir, sobre sus potencias, sobre 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, en que toma cuerpo 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 propio 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 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 personas, el cocinero que trabaja con total autonomía en su restaurante podrá llamarse José, y la zapatera que trabaja de igual modo en su taller podrá llamarse María, pero desde el punto de vista de la organización

[1] Recordemos, 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 (Friedrich Engels, *Marx/Engels Ausgewählte Werke*, vol. V: *Herrn Eugen Dührings Umwälzung der Wissenschaft* («Anti-Dühring»), Berlín: Dietz Verlag, 1985, pág. 128, traducción propia).

del trabajo social, más les vale ser reconocidos como Señor Ñoquis y Señora Zapatos. 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 o madre, el darle de comer a los hijos es afirmarse en los atributos personales de padre o madre; 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 implica que la relación inversa tenga igual necesidad: se puede ser una excelente personificación del valor y ser una basura de persona. «El que tiene gaita 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 está viendo es la forma objetivada, exterior a su persona, 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 social; o sea, a que realiza este trabajo de manera privada e independiente. De modo que la unidad del proceso de producción y consumo social del que se 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. Fuera de establecerse de este modo, la humanidad no ha tenido otro modo de hacerlo, hasta el presente en su desarrollo histórico, que a través de las relaciones de dependencia directa entre las personas. Sólo a través de estas relaciones los productores han podido organizar su trabajo de manera inmediatamente social. Pero de recurrir a ellas, lejos de determinarse como 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, un estado de la naturaleza. Al contrario, nacen en el desarrollo de la subjetividad histórica humana como producto específico de la producción de mercancías y, por lo tanto, como producto de la conciencia enajenada en éstas. La libertad personal es una forma histórica de relación social; tal es su carácter objetivo. El productor de mercancías es el primer, y hasta aquí único, ser humano libre en la historia.