

El fetichismo de la mercancía (*y su secreto*)

*Pepitas de calabaza ed.
Apartado de correos n.º 40
26080 Logroño (La Rioja, Spain)
pepitas@pepitas.net
www.pepitas.net*

© De la edición: Pepitas de calabaza ed.

ISBN: 978-84-15862-15-4
Dep. legal: LR-27-2014

Traducción de Anselm Jappe: Diego Luis Sanromán
Traducción de Karl Marx: Luis Andrés Bredlow

Grafismo: Julián Lacalle

Primera edición, febrero de 2014

Karl Marx

Introducción de Anselm Jappe

De lo que es el fetichismo
de la mercancía y sobre
si podemos librarnos de él

Anselm JAPPE

SI BIEN LAS REFERENCIAS al «fetichismo de la mercancía» se han hecho más frecuentes en los últimos años, estas no siempre se han visto acompañadas por una profundización en el concepto. Un poco como ocurre con el término «sociedad del espectáculo», el de «fetichismo de la mercancía» parece resumir sin mucho esfuerzo las características de un capitalismo posmoderno que se supone ha virado esencialmente hacia el consumo, la publicidad y la manipulación de los deseos. Según cierto uso popular de la palabra, influido además por su empleo en el psicoanálisis, el fetichismo no sería más que un amor excesivo a las mercancías y la adhesión a los valores que estas representan (velocidad, éxito, belleza, etc.).

Desde luego los intelectuales marxistas no incurren en semejante error. Pero casi todos ellos comparten una concepción del fetichismo de la mercancía que resulta igualmente reductora. Conforme a la opinión

predominante, con dicho término Marx designaría una «ideología espontánea» que tendría esencialmente como objetivo velar el hecho de que la plusvalía tiene su origen exclusivo en el trabajo no pagado al obrero. De este modo, el fetichismo constituiría una engañifa o una mistificación y contribuiría a la auto-justificación de la sociedad capitalista.¹

Efectivamente, en ocasiones Marx utiliza el término fetichismo en este sentido. Tal es el caso sin duda en un fragmento sobre la «fórmula trinitaria» que Friedrich Engels, al reunir el material dejado por Marx, situó en la parte final del Libro III de *El capital*. Allí Marx habla de la «personificación de las fuerzas productivas» y del «mundo encantado» por el que se pasean «*Monsieur le Capital et Madame la Terre*».² Lo cierto, sin embargo, es que este no es el mismo fetichismo que es analizado en el primer capítulo de *El capital*. Mejor dicho, se trata de dos niveles diferentes de análisis que no se contradicen entre sí. El camino seguido en *El capital* va de la esencia a la apariencia, de la crítica categorial al análisis de la superficie empírica, de las categorías puras a las formas concretas que dichas categorías asumían en su época. El caso paradigmático es el recorrido que lleva desde el «valor» —categoría no empírica—, a través de numero-

sas etapas intermedias, hasta llegar a los precios de mercado —el único nivel inmediatamente perceptible para los actores económicos, y que constituye el objeto casi exclusivo de la ciencia económica burguesa—. De igual modo, las dos exposiciones más importantes del tema del fetichismo³ en Marx corresponden, por un lado, a la esencia y, por el otro, a la forma fenoménica. Tras la larga y meticulosa descripción de las relaciones que mantienen entre sí la tela y el traje, el café y el oro —y que contienen ya en germen, como el propio Marx dice, toda la crítica del capitalismo—, y antes de introducir, al comienzo del segundo capítulo, a los seres humanos en cuanto «guardianes» de las mercancías, que «no pueden ir solas al mercado»,⁴ Marx intercala, en una aparente digresión, el capítulo sobre el carácter fetichista de las mercancías. Pero el preciso lugar que ocupa en la erudita arquitectura de la obra de Marx sugiere que este capítulo se encuentra en el centro mismo de toda su crítica del capital: si el análisis de la doble naturaleza de la mercancía y de la doble naturaleza del trabajo constituye, por expresarlo con los términos de Marx, el «pivote» (*Springpunkt*) de su análisis,⁵ sin duda el capítulo sobre el fetichismo forma parte de dicho núcleo. El fetichismo no es un fenómeno perteneciente a la simple esfera de la con-

ciencia, no se limita a la *idea* que los actores sociales se hacen de sus propias acciones; en esta fase inicial de su análisis, de hecho Marx no se preocupa de saber cómo los sujetos perciben las categorías básicas y cómo reaccionan ante ellas. El fetichismo forma parte, pues, de la *realidad* fundamental del capitalismo y es la consecuencia directa e inevitable de la existencia de la mercancía y del valor, del trabajo abstracto y del dinero. La teoría del fetichismo de Marx es idéntica a su teoría del valor, porque el valor, así como la mercancía, el trabajo abstracto y el dinero, son ellos mismos categorías fetichistas. El fetichismo de la mercancía existe dondequiera que exista una doble naturaleza de la mercancía y dondequiera que el valor mercantil, que es creado por la faceta abstracta del trabajo y representada por el dinero, forme el vínculo social y decida, por consiguiente, el destino de los productos y de los hombres, mientras que la producción de valores de uso no es más que una especie de consecuencia secundaria, casi un mal necesario.⁶ Dicho fetichismo se constituye «a espaldas» de los participantes, de manera inconsciente y colectiva, y adquiere toda la apariencia de un hecho natural y transhistórico.

En esta fase de la demostración —es decir, en el análisis de la forma del valor— no se trata todavía ni

del capital ni del salario, de la fuerza de trabajo o de la propiedad de los medios de producción. Aunque se suponga implícitamente su existencia (porque el orden lógico de la exposición no coincide con el orden histórico y la mercancía, por más que sea la «célula germinal» del capital, no existe de forma completa más que en un régimen capitalista), Marx los deduce, en el plano lógico, de las categorías anónimas de mercancía, trabajo abstracto, valor y dinero. En su nivel más profundo, el capitalismo no es el dominio de una clase sobre otra, sino el hecho de que la sociedad entera está dominada por abstracciones reales y anónimas. Desde luego hay grupos sociales que gestionan ese proceso y obtienen beneficios de él, pero llamarles «clases dominantes» significaría tomar las apariencias por realidades. Marx no dice otra cosa cuando llama al valor el «sujeto automático»⁷ del capitalismo. Son la valorización del valor, en cuanto trabajo muerto, a través de la absorción del trabajo vivo, y su acumulación en forma de capital las que gobiernan la sociedad capitalista, reduciendo a los actores sociales a simples engranajes de ese mecanismo. Según Marx, los propios capitalistas no son más que «suboficiales del capital». La propiedad privada de los medios de producción y la explotación de los asalariados, el dominio de un grupo

social sobre otro y la lucha de clases, aunque son sin duda reales, no son sino las formas concretas, los fenómenos visibles en la superficie, de ese proceso más profundo que es la reducción de la vida social a la creación de valor mercantil.

Allí donde los individuos no se encuentran más que como productores separados que deben reducir sus productos a una medida común —que los priva de toda cualidad intrínseca— para poder intercambiarlos y para poder formar una sociedad, el valor, el trabajo humano abstracto y el trabajo «universalmente humano» (es decir, no específico, no social, el puro gasto de energía sin consideración a los contenidos y a las consecuencias) se imponen al valor de uso, el trabajo concreto y el trabajo privado. Aunque sigan ejecutando trabajos concretos y privados, los hombres deben constatar que la otra «naturaleza» de esos mismos trabajos, su faceta abstracta, es la única que cuenta desde el momento en que quieren intercambiarlos por otra cosa distinta. Así, por poner un ejemplo, el campesino que ha trabajado durante toda la jornada para cosechar su trigo, como siempre ha hecho, podría constatar en el mercado que su jornada de trabajo concreto y privado de repente no «vale» más que dos horas de trabajo porque la importación de trigo proveniente de países

en el que ese tipo de trabajo resulta más «productivo» ha establecido un nuevo estándar. De este modo, la faceta «abstracta» se convierte en algo terriblemente real que lleva a nuestro campesino a la ruina.

En lugar de limitarse a poner en cuestión el ocultamiento de las «verdaderas» relaciones de producción, el concepto de fetichismo de la mercancía analiza las relaciones sociales que se crean efectivamente en la sociedad capitalista. El fetichismo no es una «representación» que acompañe a la realidad del trabajo abstracto. Para comprender que se trata de una «inversión real», en primer lugar hay que darse cuenta de que el trabajo abstracto no es una abstracción nominal, ni una convención que nazca (aunque fuera inconscientemente) en el intercambio: es la reducción efectiva de toda actividad a un simple gasto de energía. Esta reducción es «efectiva» en el sentido de que las actividades particulares —y de igual manera, los individuos que las realizan— solo se vuelven sociales en cuanto quedan reducidas a dicha abstracción. Si la consideración del fetichismo ha conocido algunos avances en estos últimos años, la temática del trabajo abstracto —el «corazón de las tinieblas» del modo de producción capitalista— y la crítica de la ontologización del trabajo siguen siendo, por el contrario,

un continente por descubrir. Cuando la categoría del fetichismo se entiende solo como mistificación de las «relaciones reales» de explotación, es posible incluso que, de forma grotesca, se exprese una (pseudo)crítica del fetichismo en nombre del «trabajo» que el fetichismo «ocultaría». En realidad, no es posible superación alguna del fetichismo sin abolir prácticamente el trabajo como principio de síntesis social.

¿POR QUÉ es *real* el fetichismo? La sociedad en la que los productos del trabajo asumen la forma mercantil es «una formación social en que el proceso de producción domina a los hombres y el hombre aún no domina al proceso de producción».⁸ Como acabamos de decir, el subepígrafe sobre el fetichismo no es un simple añadido. En él, Marx extrae las conclusiones de su análisis precedente sobre la forma del valor. Las categorías básicas ya están descritas ahí como fetiches, por más que no aparezca el término «fetichismo». Hay que tenerlo siempre en mente: Marx no «define» tales categorías como presupuestos neutros, como hacían los economistas clásicos del estilo de David Ricardo y como harían los marxistas posteriores.⁹ En realidad, denuncia desde el comienzo

del análisis su carácter negativo y destructor. Pero no añadiendo un juicio «moral» a un desarrollo científico, sino haciendo que la negatividad emerja en el análisis mismo. Marx pone de relieve una inversión constante entre lo que debería ser el elemento primario y lo que debería ser el elemento derivado, entre lo abstracto y lo concreto. La primera particularidad de la forma de equivalente, en apariencia tan inocente («veinte varas de tela = un traje»): el valor de uso se convierte en la «forma fenoménica» de su contrario, el valor. El mismo discurso vale a continuación para el trabajo: «una segunda particularidad de la forma de equivalente estriba en que el trabajo concreto se convierte en forma fenoménica de su opuesto, trabajo humano abstracto».¹⁰ Y finalmente, «una tercera particularidad de la forma de equivalente consiste en que el trabajo privado devenga la forma de su opuesto, trabajo en forma social directa».¹¹ A lo que hay que añadir que la forma general del valor «revela de esta suerte que, dentro de este mundo [de las mercancías], el carácter generalmente humano del trabajo constituye su carácter específicamente social».¹² Estas tres «inversiones» son inversiones entre lo concreto y lo abstracto. El que debería ser el elemento primario, lo concreto, se convierte en un derivado de lo que debería ser el derivado de lo concreto: lo abstracto. En tér-

minos filosóficos, se podría hablar de una inversión entre la sustancia y el accidente.

Si el fetichismo consiste en esa inversión real, entonces resulta que no es tan diferente de la alienación de la que Marx hablaba en sus primeros textos. No hay un «corte epistemológico» entre un joven Marx, filósofo humanista, y un Marx maduro al que se supone convertido a la ciencia, ni entre el concepto de fetichismo y la crítica de la religión del joven Marx. Ya el origen del término «fetichismo», así como su presencia en las primeras publicaciones de Marx,¹³ dan testimonio de dicha continuidad. Atribuir un «valor» a la mercancía, es decir, tratarla según el trabajo que ha sido necesario para su producción —pero un trabajo ya pasado, que ya no está ahí— y, lo que es más, tratarla no en consideración al trabajo que se ha gastado real e individualmente, sino en cuanto parte del trabajo social global (el trabajo socialmente necesario para su producción): he aquí una «proyección» que no lo es en menor medida que la que tiene lugar en la religión. El producto solo se convierte en mercancía porque en él se representa una relación social, y dicha relación social es tan «fantasmagórica» (en el sentido de que no forma parte de la naturaleza de las cosas) como un hecho religioso.

Naturalmente, la mercancía no ocupa exactamente el mismo lugar en la vida social que Dios. Pero Marx sugiere que el fetichismo de la mercancía es la continuación de otras formas de fetichismo social como el fetichismo religioso. Lo cierto es que ni el «desencantamiento del mundo» ni la «secularización» tuvieron lugar: la metafísica no desapareció con la Ilustración, sino que bajó del cielo y se mezcló con la realidad terrestre. Es lo que quiere decir Marx cuando llama a la mercancía un «objeto sensiblemente suprasensible». La descripción de la alienación que Marx ofrece en los *Manuscritos de 1844* no se presenta, pues, como una aproximación fundamentalmente diferente de la conceptualización del fetichismo, sino como un primer acercamiento, como una aproximación todavía insuficiente, que ya decía implícitamente, sin embargo, lo esencial: la desposesión del hombre por el trabajo que se ha convertido en el principio de síntesis social.

EL CONCEPTO de fetichismo de la mercancía se mantuvo durante mucho tiempo en el mismo estado que la Bella Durmiente, y solo mereció una atención renovada a partir de los años sesenta. A continuación se convirtió en la pieza central de la «crítica del valor», tal como

se desarrolló a partir de 1987 en las revistas alemanas *Krisis* y *Exit!* y en los trabajos de su autor principal, Robert Kurz, y de una manera en parte diferente en los de Moishe Postone en los Estados Unidos.¹⁴ Conforme a este enfoque, la mayor parte de los antagonismos dentro del capitalismo no afectan a la existencia misma de las categorías fetichistas básicas. Ya en el siglo XIX, el movimiento obrero se habría limitado, tras algunas resistencias iniciales, a demandar un reparto distinto del valor y del dinero entre aquellos que contribuyen a la creación de valor a través del trabajo abstracto. Casi ninguno de los movimientos que ponían en cuestión al capitalismo —«la izquierda»— consideraba ya el valor y el dinero, la mercancía y el trabajo abstracto, como datos negativos y destructores, típicos solo del capitalismo, que en consecuencia debían ser abolidos en una sociedad postcapitalista. Sencillamente deseaban redistribuirlos según criterios de una mayor justicia social. En los países del socialismo real se pretendía, por añadidura, que era posible «planificar» de una manera consciente dichas categorías, aunque por su propia esencia sean fetichistas e inconscientes. Una vez que la «lucha de clases» se convirtió en la práctica —si dejamos a un lado cierta retórica— en un combate por la integración de los obreros en la sociedad mercantil, y más adelante por la integración o el «reconocimien-

to» de otros grupos sociales, empezó a combatirse solo para ajustar determinados detalles. Por otro lado, este tipo de luchas a menudo ha contribuido, sin que los actores se dieran cuenta de ello, a que el capital alcanzase su siguiente fase en contra de la voluntad de la parte más corta de luces de los propietarios del capital. Así, el consumo de masas en la época fordista y el Estado social, lejos de ser solo «conquistas» de los sindicatos, permitieron al capitalismo una expansión externa e interna que contribuyó a compensar la caída continua de la masa de beneficios.

En efecto, la contradicción fundamental del capitalismo no es el conflicto entre el capital y el trabajo asalariado: desde el punto de vista del funcionamiento del capital, el conflicto entre capitalistas y asalariados es un conflicto entre los portadores vivos del capital fijo y los portadores vivos del capital variable; en consecuencia, un conflicto *inmanente* al sistema mismo. La contradicción fundamental reside más bien en el hecho de que la acumulación de capital socava inevitablemente sus propias bases: solo el trabajo vivo crea valor. Las máquinas no añaden nuevo valor. La competencia, sin embargo, empuja a cada propietario de capital a utilizar la mayor cantidad de tecnología posible para producir (y, en consecuencia, para

vender) cada vez más barato. Al mismo tiempo que de momento incrementa su propio beneficio, cada capitalista contribuye, sin quererlo, sin saberlo y sin poder impedirlo, a disminuir la *masa* global de valor y, en consecuencia, de plusvalía, y por consiguiente, de beneficio. Durante mucho tiempo, la expansión interna y externa del capital pudo compensar la disminución del valor de cada mercancía particular. Pero con la revolución microelectrónica —es decir, a partir de los años setenta— la disminución del valor ha continuado a tal ritmo que nada ha podido frenarla. La acumulación de capital sobrevive desde entonces esencialmente bajo la forma de la simulación: crédito y especulación, es decir, capital ficticio (en consecuencia, dinero que no es el resultado de una valorización lograda a través de la utilización de la fuerza de trabajo). Hoy está de moda atribuir toda la culpa de la crisis y de sus consecuencias a la especulación financiera, pero sin ella la crisis habría llegado mucho antes. La sociedad mercantil trabaja en su propio derrumbe. Lo que la condena no es el simple hecho de ser mala, pues las sociedades precedentes también lo eran. Es su propia dinámica la que la pone contra las cuerdas.

UNA GRAN parte del pensamiento que hoy en día se pretende anticapitalista o emancipador rehúsa obstinadamente hacerse cargo de esta nueva situación. Las «luchas de clases» en sentido tradicional, y aquellas que las sustituyeron a lo largo del siglo xx (las luchas de los «subalternos» de todo tipo: las mujeres, las poblaciones colonizadas, los trabajadores precarios, etc.), son más bien conflictos «inmanentes», que no van más allá de la lógica del valor. En el momento en el que el desarrollo del capitalismo parece haber alcanzado sus límites históricos, esas luchas corren a menudo el riesgo de limitarse a la defensa del *statu quo* y a la búsqueda de unas mejores condiciones de supervivencia para uno mismo en medio de la crisis. Esto resulta perfectamente legítimo, pero defender nuestro salario o nuestra jubilación en absoluto conduce por sí mismo a superar una lógica fetichista en la que todo está sometido al principio de «rentabilidad», en la que el dinero constituye la mediación social universal y en la que la producción misma de las cosas más importantes puede ser abandonada si no se traduce en una cantidad suficiente de «valor» (y, en consecuencia, de beneficio). Ahora resulta menos sensato que nunca exigir «medidas para el empleo» o defender a los «trabajadores» por la simple razón de

que «crean valor». Es preciso, por el contrario, defender el derecho de cada uno a vivir y a participar de los beneficios de la sociedad, incluso si él o ella no han logrado vender su fuerza de trabajo.

DE LO que habría que emanciparse es de las categorías fetichistas del dinero y de la mercancía, del trabajo y del valor, del capital y del Estado en cuanto tales. No podemos activar uno de esos factores contra el otro, considerándolo el polo positivo: ni el Estado contra el capital, ni el trabajo abstracto en su fase muerta (capital) contra el mismo trabajo en su fase viva (fuerza de trabajo y, por consiguiente, salario). Parece difícil, en consecuencia, atribuir la tarea de superar el sistema fetichista a grupos sociales que se constituyeron mediante el desarrollo de la propia mercancía y que se definen por su papel en la producción de valor.

En los años sesenta y setenta, los movimientos de protesta a menudo se dirigían contra el *éxito* del capitalismo, contra la «abundancia mercantil», y se expresaban en nombre de una concepción distinta de la vida. Por el contrario, las luchas sociales y económicas de hoy se caracterizan a menudo por el deseo de que el capitalismo respete al menos sus propias pro-

mesas. En lugar de un *anti*-capitalismo, se trata pues de un *alter*-capitalismo. El «capitalismo» no son solo los «capitalistas», los banqueros y los ricos, mientras que «nosotros», el pueblo, seríamos los «buenos». El capitalismo es un sistema que nos incluye a todos; nadie puede pretender estar fuera. El eslogan «somos el 99%» es sin duda el más demagógico y el más estúpido que se haya escuchado en mucho tiempo, e incluso resulta potencialmente muy peligroso.

Uno tiene a menudo la impresión de que, en realidad, más o menos todo el mundo desea la continuidad de este sistema, y no solamente los «ganadores». Ser expoliado se convierte casi en un privilegio (que los restos del viejo proletariado fabril defienden, efectivamente, con uñas y dientes en toda Europa) cuando el capitalismo transforma a cada vez más personas en «hombres superfluos», en «residuos». Pero el choque conjunto de la crisis económica, de la crisis ecológica y de la crisis energética obligará muy pronto a tomar decisiones drásticas. Nadie garantiza, sin embargo, que estas serán las decisiones acertadas. La crisis ya no es, ni mucho menos, sinónimo de emancipación. Saber lo que está en juego se convierte en algo fundamental y disponer de una visión global, en algo vital. Por eso, una teoría social centrada en la crí-

tica de las categorías básicas de la sociedad mercantil no es un lujo teórico que esté alejado de las preocupaciones reales y prácticas de los seres humanos en lucha, sino que constituye una condición necesaria para cualquier proyecto de emancipación. De ahí que la obra de Marx —y muy en particular, el primer capítulo de *El capital*— siga siendo indispensable para comprender lo que nos ocurre cotidianamente. Esperemos que un día se estudie solamente para disfrutar de su brillantez intelectual.

- 1 Incluso entre los autores pertenecientes al marxismo crítico, el concepto de fetichismo se empleaba en raras ocasiones antes de la década de los setenta. En las mil páginas de la *Marx's Theory of Alienation* del lukacsiano István Mészáros, publicada en 1970, aunque todavía hoy se considera un clásico sobre el tema, la palabra «fetichismo» prácticamente no aparece. El subepígrafe sobre «El carácter fetichista de la mercancía y su secreto», que cierra el primer capítulo de *El capital*, se consideraba entonces a menudo como una digresión tan incomprensible como inútil, una recaída en el hegelianismo, un capricho metafísico. Conviene tener presente que, en 1969, Louis Althusser quería prohibir a los lectores de *El capital* que comenzaran por el primer capítulo, al que juzgaba demasiado difícil. Los lectores debían percibir el conflicto visible entre el trabajo vivo y el trabajo muerto como el punto de partida y el «pivote» de la crítica marxiana y considerar el análisis de la forma del valor únicamente como una precisión suplementaria, en la que habría que profundizar en un segundo momento. El gran *Dictionnaire critique du marxisme*, publicado en Francia en 1982, no consagra al fetichismo más que un espacio muy exiguo. Incluso los marxistas más críticos y más dialécticos de este periodo seguían presos de una ontología del trabajo y, en consecuencia, no les resultaba posible acotar de forma más clara las categorías del fetichismo y de la alienación. Fue necesario esperar hasta la crisis real y visible de la sociedad del trabajo, una crisis que se instaló indefinidamente a partir de los años setenta, para llegar a la

- comprensión teórica del trabajo abstracto y, de este modo y en último análisis, del fetichismo de la mercancía.
- 2 Karl Marx, *El capital. Crítica de la economía política*, Libro III, Tomo III, Akal Ediciones, Madrid, 2000, p. 265 y ss. Traducción de Vicente Romano García.
 - 3 A las cuales hay que añadir otras ocurrencias de la palabra fetichismo en casi todas las obras de crítica de la economía política de Marx, sin contar los pasajes en los que habla de él sin que el término aparezca explícitamente. Hemos de admitir que todas las consideraciones de Marx en torno al fetichismo son fragmentarias y difíciles de comprender, tanto porque recurre a metáforas como por la dificultad efectiva de describir un fenómeno que nadie antes que Marx se había aventurado a explorar.
 - 4 Karl Marx, *El capital*, ed. cit., p. 119 [p. 55 de la presente edición]. Se podría decir que toda la problemática del fetichismo se encuentra en esta frase irónica sobre los hombres, que no entran en escena más que para servir a las mercancías, los auténticos actores del proceso.
 - 5 Marx, *El Capital*, ed. cit., p. 63: «Esta naturaleza doble del trabajo contenido en la mercancía la he demostrado yo por primera vez de un modo crítico. Como este es el punto en torno al cual gira la comprensión de la economía política, debemos examinarlo más de cerca».
 - 6 Es mejor hablar de la «faceta abstracta del trabajo»; resulta más claro que «trabajo abstracto». En efecto, en un régimen capitalista *todo* trabajo posee una faceta abstracta y una faceta concreta. No se trata de dos géneros distintos de trabajo.

- 7 Marx, *El capital*, ed. cit., p. 208. En los *Grundrisse*, Marx afirma: «El valor entra en escena como sujeto». (Karl Marx, *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858 (I)*, México DF, Siglo Veintiuno Editores, p. 251. Traducción de José Aricó, Miguel Murmis y Pedro Scaron).
- 8 Marx, *El capital*, ed. cit., p. 114 [p. 50 de la presente edición].
- 9 A menudo y con razón, se les califica de «socialistas ricardianos», pues aceptan la concepción ricardiana del «valor-trabajo» y de una eterna «ley del valor», que sencillamente se trataría de «aplicar» conforme a los principios de la justicia social.
- 10 Marx, *El capital*, ed. cit., p. 85.
- 11 Marx, *El capital*, ed. cit., p. 86.
- 12 Marx, *El capital*, ed. cit., p. 97.
- 13 Karl Marx, *Actas de la Sexta Asamblea de la Provincia Renana. Tercer artículo. Debates sobre la Ley de Robos de Maderu*, en *Los debates de la dieta renana*, Editorial Gedisa, Barcelona, 2007. Traducción de Juan Luis Vermal y Antonio García.
- 14 Véase Moishe Postone, *Tiempo, trabajo y dominación social. Una reinterpretación de la teoría crítica de Marx*, Marcial Pons, Madrid-Barcelona, 2006. Traducción de María Serrano [Publicado originalmente en 1993]. Anselm Jappe, *Crédito a muerte. La descomposición del capitalismo y sus críticos*, Pepitas de Calabaza, Logroño, 2011. Traducción de

Diego Luis Sanromán. Anselm Jappe, Robert Kurz y Claus Peter Ortlieb, *El absurdo mercado de los hombres sin cualidades. Ensayos sobre el fetichismo de la mercancía*, Pepitas de Calabaza, Logroño, 2014 [segunda edición]. Traducción de Luis Andrés Bredlow y Emma Izaola. Grupo Krisis, *Manifiesto contra el trabajo*, Virus Editorial, Barcelona, 2002. Traducción de Marta María Fernández [publicado originalmente en 1999].

El carácter de fetiche de
la mercancía y su secreto
seguido de
El proceso de intercambio

Karl MARX

Titulo original: *Das Kapital*, I, Erstes Kapitel, 4: «Der Fetischcharakter der Ware und sein Geheimnis»; Zweites Kapitel: «Der Austauschprozess».

El carácter de fetiche de la mercancía y su secreto

(*El capital*, I, capítulo 1,4)¹

UNA MERCANCÍA PARECE SER, a primera vista, una cosa evidente y trivial. De su análisis resulta que es una cosa de lo más endiablada, llena de sutileza metafísica y de entresijos teológicos. En tanto que es valor de uso, no tiene nada de misterioso, lo mismo que se mire desde el punto de vista de que, en virtud de sus propiedades, satisface unas necesidades humanas o que adquiere esas propiedades solo como producto del trabajo humano. Es palmario que el hombre, mediante su actividad, altera las formas de las materias naturales de un modo que le resulta útil. La forma de la madera, por ejemplo, queda alterada cuando se hace de ella una mesa. Y, sin embargo, la mesa sigue siendo madera, una cosa sensible ordinaria. Pero desde el momento en que se presenta como mercancía, se trasmuta en una cosa sensible y, a la vez, suprasen-

sible. No solo está colocada con las patas en el suelo, sino que se coloca de cabeza frente a todas las demás mercancías, y en su cabeza de madera desarrolla unos caprichos mucho más extravagantes que si se pusiera a bailar por libre voluntad.²

El carácter místico de la mercancía no brota, por tanto, de su valor de uso. Ni tampoco brota del contenido de las determinaciones del valor. Pues, en primer lugar, por muy diversos que sean los trabajos útiles o actividades productivas, es una verdad fisiológica que todos ellos son funciones del organismo humano y que cualquiera de esas funciones, sean cuales sean su contenido y su forma, es esencialmente un gasto de cerebro, nervio, músculos, órganos de los sentidos, etc., de los hombres. Y en segundo lugar, en cuanto a lo que subyace a la determinación de la magnitud de valor, esto es, la duración de aquel gasto o la cantidad de trabajo, cabe distinguir incluso por medio de los sentidos entre la cantidad de trabajo y su cualidad. En cualesquiera circunstancias tuvo que interesarle al hombre el tiempo de trabajo que cuesta la producción del sustento, aunque no en igual medida en los diversos niveles evolutivos.³ Y, en fin, apenas los hombres trabajan unos para otros, de la manera que sea, su trabajo adquiere también una forma social.

¿De dónde brota, pues, el carácter misterioso del producto de trabajo desde el momento en que adquiere la forma de mercancía? Evidentemente, de esa forma misma. La igualdad de los trabajos humanos toma forma de cosa como objetividad de valor igual de los productos del trabajo; la medida del gasto de fuerza de trabajo humana en función de su duración toma la forma de la magnitud de valor de los productos del trabajo; y, en fin, las relaciones entre los productores, dentro de las cuales se ejercen aquellas determinaciones sociales de sus trabajos, toman la forma de una relación social entre los productos del trabajo.

Lo misterioso de la forma de mercancía consiste, pues, sencillamente en que les presenta a los hombres, como reflejados en un espejo, los caracteres sociales de su propio trabajo como caracteres objetivos de los productos mismos del trabajo, o como unas propiedades sociales inherentes a la naturaleza de esas cosas; de ahí que también la relación de los productores con el trabajo total se les presente como una relación social entre objetos que existe fuera de los productores. Mediante ese *quid pro quo* los productos del trabajo se convierten en mercancías, en cosas sensibles y a la vez suprasensibles, o en cosas sociales. Así la impresión luminosa de una cosa en el nervio óptico no se

presenta como un estímulo subjetivo del nervio óptico mismo, sino como forma objetiva de una cosa fuera del ojo. Pero en el caso de la visión realmente se proyecta luz desde una cosa, el objeto exterior, sobre otra cosa, que es el ojo. Se trata de una relación física entre cosas físicas. En cambio, la forma de mercancía y la relación de valor entre los productos del trabajo, en la cual aquella se presenta, no tienen absolutamente nada que ver con la naturaleza física de los mismos ni con las relaciones resultantes entre cosas. No hay aquí nada más que una determinada relación social entre los hombres mismos, que adquiere para ellos la forma fantasmagórica de una relación entre cosas. Para encontrar una analogía hemos de refugiarnos, por tanto, en la nebulosa región del mundo religioso. Ahí los productos de la cabeza humana parecen personajes dotados de vida propia, que se relacionan entre ellos y con los hombres. Lo mismo sucede en el mundo de las mercancías con los productos de la mano humana. A eso yo lo llamo el fetichismo que adhiere a los productos del trabajo, desde el momento en que son producidos como mercancías, y que es, por tanto, inseparable de la producción de mercancías.

Como ha demostrado ya el análisis que precede, ese carácter de fetiche del mundo de la mercancía

brotó del peculiar carácter social del trabajo que produce mercancías.

Los objetos de uso solo se convierten en mercancías porque son productos de trabajos privados que se ejercen con independencia recíproca. El conjunto de esos trabajos privados constituye el trabajo total de la sociedad. Dado que los productores solo entran en contacto social mediante el intercambio de los productos de su trabajo, resulta que también los caracteres específicamente sociales de sus trabajos privados se manifiestan solamente dentro de tal intercambio. Dicho de otro modo, si los trabajos privados se ejercen, en efecto, como partes integrantes del trabajo total de la sociedad, es solamente por gracia de las relaciones en que el intercambio hace entrar a los productos del trabajo y, por mediación de estos, a los productores. Por consiguiente, a estos últimos las relaciones sociales de sus trabajos privados se les aparecen como lo que son, esto es, no como unas relaciones inmediatamente sociales entre las personas en sus trabajos mismos, sino como unas relaciones de cosas entre las personas y como unas relaciones sociales entre las cosas.

Solamente en el intercambio los productos del trabajo adquieren la condición de objetos de valor socialmente iguales, separada de su condición de obje-

tos de uso sensiblemente diferentes. Esa escisión del producto de trabajo en cosa útil y cosa de valor solo se ejerce prácticamente desde el momento en que el intercambio haya alcanzado ya un volumen y una importancia suficientes para que las cosas útiles se produzcan para el intercambio, de manera que el carácter de valor de las cosas se tiene en cuenta ya en la producción misma. A partir de ese momento, los trabajos privados de los productores adquieren efectivamente un carácter social doble. Por un lado, como trabajos útiles determinados, han de satisfacer una determinada necesidad social, acreditándose así como partes integrantes del trabajo total, del sistema nativo de la división social del trabajo. Por el otro lado, satisfacen las diversas necesidades de sus propios productores solo en la medida en que cada uno de los trabajos útiles privados es intercambiable por cualquier otro género útil de trabajo privado y, por tanto, es su equivalente. La igualdad de unos trabajos *toto coelo* diferentes solo puede consistir en que se haga abstracción de su desigualdad real; solo puede consistir en la reducción al carácter común que poseen como gasto de fuerza de trabajo humana, como trabajo humano abstracto. El cerebro de los productores privados refleja ese doble carácter social de sus trabajos privados únicamente en las formas que aparecen en los tratos prácticos, en el

intercambio de productos: esto es, el carácter socialmente útil de sus trabajos privados se refleja en la forma de que el producto del trabajo ha de ser útil, lo que es decir, útil para otros; el carácter social de la igualdad de los diferentes trabajos se refleja en forma del carácter de valores que es común a esas cosas materialmente diversas que son los productos del trabajo.

Los hombres, por tanto, no relacionan unos productos de trabajo con otros como valores porque esas cosas les valgan solo como envolturas físicas del trabajo humano igual, sino al revés: en el intercambio, al igualar sus diferentes productos como valores, igualan sus diferentes trabajos como trabajo humano. Ellos no lo saben, pero lo hacen.⁴ El valor, por tanto, no lleva escrito en la frente lo que es. Bien al contrario, el valor transforma cada producto de trabajo en un jeroglífico social. Luego los hombres tratan de descifrar el sentido del jeroglífico, penetrar en el secreto de su propio producto social, pues la determinación de los objetos de uso como valores es producto social de los hombres no menos que el lenguaje. El tardío descubrimiento científico de que los productos de trabajo, en cuanto valores, son meras expresiones físicas del trabajo humano gastado en su producción, hace época en la historia evolutiva de la humanidad, pero no

ahuyenta en modo alguno la apariencia de objetividad de los caracteres sociales del trabajo. Lo que solo vale para esta forma peculiar de producción que es la producción de mercancías, a saber, que el carácter específicamente social de los trabajos privados mutuamente independientes consiste en su igualdad como trabajo humano y adquiere la forma del carácter de valor de los productos del trabajo, eso se les aparece a quienes están atrapados en las relaciones de la producción de mercancías, antes lo mismo que después de aquel descubrimiento, como algo no menos definitivo que el hecho de que la descomposición científica del aire en sus elementos deja subsistir la forma del aire como forma de un cuerpo físico.

Lo que en primer lugar les interesa prácticamente a los intercambiadores de productos es la cuestión de cuántos productos ajenos reciben a cambio del producto propio, es decir, en qué proporciones se intercambian los productos. Una vez esas proporciones hayan madurado hasta alcanzar una cierta estabilidad consuetudinaria, parecen brotar de la naturaleza de los productos del trabajo, de manera que, por ejemplo, una tonelada de hierro y dos onzas de oro poseen el mismo valor, del mismo modo que una libra de oro y una libra de hierro poseen el mismo peso, a pesar

de sus propiedades físicas y químicas diferentes. Y, en efecto, el carácter de valor de los productos del trabajo solo se consolida por el hecho de que estos funjan como magnitudes de valor. Estas últimas varían constantemente, con independencia de la voluntad, los conocimientos previos y la actividad de los agentes del intercambio. Su propio movimiento social posee para ellos la forma de un movimiento de cosas a cuyo control están sometidos en lugar de controlarlo. Hace falta una producción de mercancías plenamente desarrollada para que de la experiencia misma surja la constatación científica de que los trabajos privados (que se realizan independientemente unos de otros, pero, como componentes nativos de la división social del trabajo, dependen todos de todos) se reducen constantemente a su medida socialmente proporcional, porque, en las fortuitas y siempre fluctuantes relaciones de intercambio de sus productos, el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, cual ley reguladora de la naturaleza, se impone a la fuerza, de la misma manera que la ley de la gravedad se impone cuando a uno se le cae encima la casa.⁵ La determinación de la magnitud de valor por el tiempo de trabajo es, por tanto, un secreto oculto bajo los movimientos aparentes de los valores relativos de las mercancías. El desvelamiento

de ese secreto deshace la apariencia de una determinación meramente fortuita de las magnitudes de valor de los productos del trabajo, pero no deshace en modo alguno su forma objetiva.

La reflexión sobre las formas de la vida humana, incluyendo el análisis científico de las mismas, suele tomar un camino opuesto a la evolución real. Empieza *post festum*, partiendo de los resultados acabados del proceso evolutivo. Las formas que sellan los productos del trabajo como mercancías y que, por tanto, están presupuestas en la circulación de mercancías, poseen ya una estabilidad propia de formas naturales de la vida social, antes de que los hombres traten de darse cuenta y razón, no ciertamente del carácter histórico de esas formas, a las que ya tienen por inmutables, sino de su contenido. Así solamente el análisis de los precios de las mercancías condujo a la determinación de la magnitud del valor, y solo la común expresión dineraria de las mercancías condujo a la fijación de su carácter del valor. Pero justamente esa forma acabada del mundo de la mercancía, la forma de dinero, es la que, en lugar de revelarlo, encubre bajo la forma de cosa el carácter social de los trabajos privados y, por tanto, las relaciones sociales de los trabajadores privados. Si digo que la chaqueta, las botas, etc., se relacionan con el lienzo

como la encarnación general del trabajo humano abstracto, la demencia de la formulación salta a la vista. Pero cuando los productores de la chaqueta, las botas, etc., relacionan esas mercancías con el lienzo —o con el oro y la plata, lo que no cambia la cosa— como equivalente general, entonces la relación de sus trabajos privados con el trabajo total de la sociedad se les aparece precisamente de esa forma demencial.

Y es que tales formas constituyen las categorías de la economía burguesa. Son formas de pensamiento socialmente válidas y, por tanto, objetivas para las relaciones de producción de este modo social de producción históricamente determinado que es la producción de mercancías. Todo el misticismo del mundo de la mercancía, todas las brujerías y apariciones de ánimas que envuelven cual bruma a los productos del trabajo que se desarrolla sobre la base de la producción de mercancías, se desvanecen inmediatamente en cuanto nos volvamos hacia otras formas de producción.

Como a la economía política le gustan las robinsonadas,⁶ empecemos con Robinsón en su isla. Frugal como es de suyo, tiene, sin embargo, diversas necesidades que satisfacer y debe, por tanto, ejecutar trabajos útiles de diversa índole, confeccionar herramientas, fabricar muebles, domesticar una llama, pescar,

cazar, etc. No hablamos de rezar y cosas por el estilo, ya que nuestro Robinsón encuentra en ellas un placer y considera semejantes actividades como un recreo. A pesar de la diversidad de sus funciones productivas, él sabe que estas no son más que diferentes formas de actividad del mismo Robinsón, es decir, diferentes modalidades de trabajo humano. La necesidad misma le obliga a repartir su tiempo minuciosamente entre sus diversas funciones. Que una ocupe más espacio dentro de su actividad total y otra menos depende de la mayor o menor dificultad que se haya de vencer para lograr el efecto útil deseado. La experiencia se lo enseña, y nuestro Robinsón, que ha salvado del naufragio el reloj, el libro mayor, la tinta y la pluma, como buen inglés que es, empieza pronto a llevar la contabilidad de sí mismo. Su inventario contiene un listado de los objetos de uso que posee, de las operaciones que se requieren para su producción y, finalmente, del tiempo de trabajo que le cuestan, por término medio, unas cantidades determinadas de esos productos diversos. Todas las relaciones de Robinsón con las cosas que forman su riqueza, que él mismo ha creado, son tan sencillas y transparentes que hasta el señor M. Wirth⁷ podría comprenderlas sin mucho esfuerzo intelectual; y, sin embargo, en ellas están contenidas todas las determinaciones esenciales del valor.

Pasemos ahora de la isla luminosa de Robinsón a la oscura Edad Media europea. En lugar del hombre independiente, encontramos aquí a todos los hombres dependientes: siervos de gleba y terratenientes, vasallos y señores, seglares y curas. La dependencia personal caracteriza a las relaciones sociales de la producción material lo mismo que a las esferas de la vida que se levantan sobre ella. Pero justamente porque las relaciones de dependencia personal forman la base social dada, a los trabajos y a los productos no les hace falta tomar una forma fantástica distinta de su realidad. Entran en el engranaje social como servicios y prestaciones en especie. La forma inmediatamente social del trabajo es aquí su forma natural, su carácter específico, y no su universalidad, como sucede sobre la base de la producción de mercancías. El trabajo del siervo se mide en tiempo lo mismo que el trabajo que produce mercancías, pero todo siervo sabe que gasta una determinada cantidad de su fuerza personal de trabajo sirviendo a su amo. El diezmo que se ha de entregar al cura es más evidente que los efectos de la bendición que el cura imparte. Por tanto, y sea cual sea el juicio que a uno le merezcan las máscaras de personajes típicos con las que los hombres entran aquí en tratos recíprocos, las relaciones sociales de las personas en

sus trabajos aparecen en todo caso como sus propias relaciones personales, y no disfrazadas en relaciones sociales de las cosas, de los productos del trabajo.

A fin de considerar el trabajo en común, es decir, el trabajo inmediatamente socializado, no hace falta retroceder a la forma primitiva del mismo que encontramos en los umbrales de la historia de todos los pueblos civilizados.⁸ Un ejemplo más próximo nos ofrece la industria rural patriarcal de una familia campesina, que produce cereales, ganado, hilo, tela, ropa, etc., para sus propias necesidades. Esas cosas diversas se le ofrecen a la familia como diferentes productos de su trabajo familiar, pero no se ofrecen unas a otras como mercancías. Los diversos trabajos que producen esos productos, la agricultura, la ganadería, el hilar y el tejer, la sastrería, etc., son, en su misma forma natural, funciones sociales, por ser funciones de la familia, que posee su propia división nativa del trabajo, lo mismo que la producción de mercancías posee la suya. Las diferencias de sexo y de edad y las condiciones naturales del trabajo, que varían con el cambio de las estaciones, regulan el reparto de las tareas entre los miembros de la familia y el tiempo de trabajo de cada uno. El gasto de las fuerzas de trabajo individuales, medido por la duración, aparece, sin embargo, ya

de por sí como determinación social de los trabajos mismos, porque las fuerzas individuales de trabajo actúan ya de por sí solamente como órganos de la fuerza de trabajo común de la familia.

En fin, imaginemos, para variar, una asociación de hombres libres que trabajan con medios de producción comunitarios y que gastan sus múltiples fuerzas de trabajo individuales, con plena conciencia de sí, como una sola fuerza de trabajo social. Todas las determinaciones del trabajo de Robinsón se repiten aquí, solo que de modo social en lugar de individual. Todos los productos de Robinsón eran su producto personal exclusivo y, por tanto, eran inmediatamente objetos de uso para él. El producto total de la asociación es un producto social. Una parte de ese producto sirve a su vez de medios de producción y sigue siendo social; pero otra parte es consumida por los miembros de la asociación, a modo de medios de subsistencia, y, por tanto, debe ser repartida entre ellos. Las modalidades de tal reparto variarán según la índole particular del propio organismo social de producción y el nivel de desarrollo histórico de los productores que en cada caso le corresponda. Solo para establecer un paralelismo con la producción de mercancías, supongamos que la parte de los medios de subsistencia que corres-

ponde a cada productor se determina por su tiempo de trabajo. El tiempo de trabajo jugaría, por tanto, un doble papel. Su reparto, planificado por la sociedad, regula la proporción justa entre las diversas funciones de trabajo y las diferentes necesidades. Por otra parte, el tiempo de trabajo sirve a la vez de medida de la parte individual del productor en el trabajo común y, por tanto, de la parte del producto común que puede ser consumida individualmente. Las relaciones sociales de los hombres con sus trabajos y con los productos de su trabajo siguen siendo de una sencillez transparente, tanto en la producción como en la distribución.

Para una sociedad de productores de mercancías, cuya relación universal de producción social consiste en tratar a sus productos como mercancías, es decir, como valores, y en relacionar entre sí sus trabajos privados bajo esa forma de cosas, como trabajo humano igual, la forma de religión más adecuada es el cristianismo, con su culto del hombre abstracto, y especialmente el cristianismo en su desarrollo burgués, el protestantismo, el deísmo, etc. En los modos de producción del Asia arcaica, de la Antigüedad clásica, etc., la transformación del producto en mercancía y, por tanto, la existencia de los hombres como productores de mercancías juegan un papel subordinado,

pero tanto más importante cuanto más se adentran las comunidades en la etapa de decadencia. Unas naciones de comerciantes en sentido propio solo existen en los intermundios del mundo antiguo, como los dioses de Epicuro, o como los judíos en los poros de la sociedad polaca. Aquellos organismos antiguos de producción social son mucho más sencillos y transparentes que el organismo de producción burgués; pero se fundan o bien en la inmadurez del hombre individual, que no se ha soltado aún del cordón umbilical de la unión natural con los otros de su especie, o bien en relaciones inmediatas de señorío y servidumbre. Esos organismos de producción están condicionados por un bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo y por las correspondientes relaciones de dependencia que los hombres mantienen en el proceso de producción material de su vida y, por tanto, entre ellos y con la naturaleza. Esa dependencia real se refleja idealmente en las antiguas religiones naturales y populares. El reflejo religioso del mundo real solo puede desaparecer, en general, desde el momento en que las condiciones de la vida práctica de los trajines cotidianos se les presenten a los hombres, día tras día, como unas relaciones transparentes y racionales entre ellos y con la naturaleza. La forma del proceso vital de

la sociedad, esto es, del proceso material de producción, solo se quitará el velo de bruma mística cuando se encuentre, como producto de hombres libremente socializados, bajo el control consciente y planificado de los mismos. Pero para eso se requiere un fundamento material de la sociedad o una serie de condiciones materiales de existencia que son a su vez el producto de una larga y atormentada historia evolutiva.

La economía política ha analizado ciertamente, aunque de manera imperfecta,⁹ el valor y la magnitud del valor y ha descubierto el contenido que se esconde en esas formas. Jamás ha formulado ni tan siquiera la pregunta de por qué tal contenido toma tal forma, esto es, por qué el trabajo se expresa en el valor y por qué la medida del trabajo por la duración se expresa en la magnitud de valor del producto del trabajo.¹⁰ Unas fórmulas que llevan escritas en la frente que pertenecen a una formación social en que el proceso de producción domina a los hombres y el hombre aún no domina al proceso de producción pasan en la conciencia burguesa de los economistas por ser unas necesidades naturales tan evidentes como el proceso de trabajo mismo. De ahí que la economía política trate a las formas del organismo social de producción anteriores a la burguesía de la misma manera que los Padres de la Iglesia trataban a las religiones anteriores al cristianismo.¹¹

Hasta qué punto se dejan engañar algunos economistas por el fetichismo inherente al mundo de la mercancía o por la apariencia de objetividad de las determinaciones sociales del trabajo, lo demuestra, entre otros ejemplos, la tediosa e insípida querrela sobre el papel de la naturaleza en la formación del valor de cambio. Dado que el valor de cambio es una determinada manera social de expresar el trabajo que se ha dedicado a una cosa, no puede contener más sustancia natural que la que contiene, pongamos por caso, el tipo de cambio bursátil.

La forma de mercancía es la forma más universal de la producción burguesa y la menos desarrollada, por lo cual aparece tempranamente, aunque no de la misma manera dominante y, por tanto, característica que hoy en día; de ahí que su carácter de fetiche parezca todavía relativamente fácil de descubrir. Al llegar a formas más concretas, desaparece incluso esa apariencia de sencillez. ¿De dónde venían las ilusiones del sistema monetarista o mercantilista?¹² No veía que el oro y la plata, en cuanto dinero, representan una relación social de producción, pero que la representan en forma de cosas naturales dotadas de extrañas propiedades sociales. Y en cuanto a la economía moderna, que mira por encima del hombro al sistema mercan-

tilista, ¿no se hace palpable su fetichismo apenas pasa a tratar del capital? ¿Cuánto hace que se desvaneció la ilusión de los fisiócratas, según la cual la renta inmobiliaria brota de la tierra y no de la sociedad?

Para no adelantarnos, bástenos aquí otro ejemplo relativo a la forma misma de mercancía. Si las mercancías supieran hablar, dirían: «Nuestro valor de uso acaso le interese al hombre, pero a nosotras, como cosas, no nos pertenece. Lo que nos pertenece como a cosas que somos es el valor. Lo demuestran nuestros propios tratos como cosas mercantiles: solo nos relacionamos unas con otras como valores de cambio». Ahora escuchen al economista hablando como si le saliera del alma a la mercancía misma: «El valor (valor de cambio) es una propiedad de las cosas, la riqueza (el valor de uso) es una propiedad del hombre. El valor, en este sentido, implica necesariamente el intercambio, la riqueza no lo implica».¹³ «La riqueza (el valor de uso) es un atributo del hombre, el valor es un atributo de las mercancías. Un hombre o una comunidad son ricos; una perla o un diamante son valiosos... Una perla o un diamante tienen valor en cuanto tal perla o diamante».¹⁴ Hasta ahora, ningún químico ha descubierto el valor de cambio en la perla o en el diamante. Los economistas que han descubierto esa sus-

tancia química, presumiendo de profundidad crítica, encuentran, sin embargo, que el valor de uso de las cosas es independiente de las propiedades que tienen como cosas, mientras que el valor les pertenece como a cosas. Lo confirma, a sus ojos, el extraño hecho de que el valor de uso de las cosas se realiza para el hombre sin intercambio, en la relación inmediata entre la cosa y el hombre, mientras que, a la inversa, el valor se realiza solo en el intercambio, es decir, en un proceso social. Quién no se acuerda del bueno de Dogberry, que enseña al sereno Seacoal: «Ser varón apuesto es un don de las circunstancias, pero saber leer y escribir es un don de la naturaleza».¹⁵

El proceso de intercambio

(*El capital*, I, capítulo 2)

LAS MERCANCÍAS NO PUEDEN ir solas al mercado ni intercambiarse solas. Hemos, pues, de buscar a sus cuidadores, los propietarios de mercancías. Las mercancías son cosas; por tanto, están indefensas ante el hombre. Si no obedecen, el hombre puede usar la fuerza, lo que es decir, tomarlas.¹⁶ Para relacionar esas cosas unas con otras como mercancías, los cuidadores de mercancías tienen que comportarse unos con otros como personas cuya voluntad habita en aquellas cosas, de tal manera que cada uno se apropia la mercancía ajena, enajenando la suya, solamente con el consentimiento voluntario del otro, es decir, mediante un acto de voluntad común a uno y otro. Por tanto, deben reconocerse mutuamente como propietarios privados. Esa relación jurídica, cuya forma es el contrato, legalmente formulado o no, es una relación entre voluntades en la que se refleja la relación económica. El contenido de esa relación jurídica o de volun-

tades viene dado por la relación económica misma.¹⁷ Las personas solo existen aquí unas para otras como representantes de la mercancía y, por tanto, como propietarios de mercancías. Veremos, con el avance del desarrollo, que en general las máscaras de personajes típicos de la economía que llevan las personas no son más que las personificaciones de las relaciones económicas que las personas, al relacionarse, representan.

Lo que distingue, en particular, al propietario de la mercancía de la mercancía misma es el hecho de que a esta cualquier otro cuerpo de mercancía le vale únicamente como forma fenoménica de su propio valor. Por tanto, la mercancía, *leveller*¹⁸ y cínica nata, siempre está a punto de intercambiar no ya tan solo el alma, sino el cuerpo con cualquier otra mercancía, aunque esta adolezca de más defectos que Maritornes. Ese sentido de lo concreto que hay en el cuerpo de las mercancías, sentido del cual la propia mercancía carece, lo suple el propietario de mercancías mediante sus propios cinco o más sentidos. Su mercancía no tiene para él ningún valor de uso inmediato; pues de lo contrario no la llevaría al mercado. Tiene valor de uso para otros. Para él no tiene, de inmediato, más valor de uso que el de ser portadora de valor de cambio y, por tanto, medio de intercambio.¹⁹ Por eso quiere ena-

jenarla a cambio de otras mercancías cuyos valores de uso le satisfagan. Todas las mercancías son valores de uso para quienes no son sus propietarios, y no son valores de uso para sus propietarios. De ahí que tengan que cambiar de manos por todos lados. Pero ese cambio de manos constituye su intercambio, y su intercambio las relaciona unas con otras como valores y las realiza como valores. Por tanto, las mercancías tienen que realizarse como valores antes de poder realizarse como valores de uso.

Por otra parte, las mercancías tienen que acreditarse como valores de uso antes de poder realizarse como valores. Pues el trabajo humano que en ellas se haya gastado solo cuenta en la medida en que se haya gastado de tal forma que sea útil para otros. Pero que el trabajo haya sido útil para otros y que, por tanto, su producto satisfaga necesidades ajenas o no, es algo que solo el intercambio puede demostrar.

Cada propietario de mercancías quiere enajenar su mercancía únicamente a cambio de otras mercancías cuyo valor de uso satisfaga sus necesidades. En ese sentido, el intercambio es para él un proceso meramente individual. Por otra parte, quiere realizar su mercancía como valor y, por tanto, en cualquier otra mercancía del mismo valor, sin importarle que su pro-

pia mercancía tenga valor de uso para el propietario de la otra mercancía o no. Y en ese sentido, el intercambio es para él un proceso social universal. Pero un mismo proceso no puede ser al mismo tiempo para todos los propietarios de mercancías un proceso meramente individual y, a la vez, ser exclusivamente un proceso social universal.

Mirándolo más de cerca, a cada propietario de mercancías le vale cada mercancía ajena como equivalente específico de la suya y, por tanto, su propia mercancía le vale como equivalente universal de todas las demás mercancías. Pero como todos los propietarios de mercancías hacen lo mismo, ninguna mercancía es un equivalente universal y, por consiguiente, las mercancías no poseen ninguna forma universal de valor relativo en la que puedan equipararse como valores y compararse como magnitudes de valor. No se relacionan, por tanto, en modo alguno como mercancías, sino meramente como productos o valores de uso.

En su perplejidad, nuestros propietarios de mercancías piensan como Fausto: en el principio fue la acción. Han actuado ya antes de haber pensado. Las leyes de la naturaleza de la mercancía se ejercen en el instinto natural de los propietarios de mercancías. Solo pueden relacionar sus mercancías entre sí como

valores y, por tanto, como mercancías relacionándolas, por contraposición, con alguna otra mercancía que sirva de equivalente universal. Eso había resultado del análisis de la mercancía. Pero solo la acción social puede hacer de una mercancía determinada el equivalente universal. La acción social de todas las demás mercancías excluye, por tanto, a una mercancía determinada, en la cual todas ellas representan sus valores respectivos. Así la forma natural de esa mercancía se convierte en forma de equivalente socialmente válida. Mediante el proceso social, la función de equivalente universal se convierte en la función social específica de la mercancía excluida. Así esta se convierte en dinero. «Illi unum consilium habent et virtutem et potestatem suam bestiae tradunt. Et ne quis posset emere aut vendere, nisi qui habet characterem aut nomen bestiae, aut numerum nominis eius» (Apocalipsis).²⁰

La cristalización en dinero es un producto necesario del proceso de intercambio, en el cual los diversos productos del trabajo se equiparan efectivamente unos a otros y, por tanto, se convierten efectivamente en mercancías. La expansión y el ahondamiento históricos del intercambio despliegan, por tanto, la oposición entre valor de uso y valor que dormita en la naturaleza de la mercancía. La necesidad de represen-

tar esa oposición de manera externa para el comercio impulsa hacia una forma autónoma del valor de las mercancías y no descansa hasta que tal forma se haya definitivamente alcanzado mediante el desdoblamiento de la mercancía en mercancía y dinero. Por consiguiente, la transformación de la mercancía en dinero se consume en la misma medida que la transformación de los productos del trabajo en mercancías.²¹

El intercambio inmediato de productos tiene, por un lado, la forma de la expresión simple del valor y, por otro lado, no la tiene todavía. Aquella forma era: x mercancía A = y mercancía B. La forma del intercambio inmediato de productos es: x objeto de uso A = y objeto de uso B.²² Aquí las cosas A y B no son mercancías antes del intercambio, sino que se hacen tales por obra del intercambio. El primer modo de que un objeto de uso sea valor de cambio en potencia es su existencia como algo que no es valor de uso, como una cuantía de valor de uso que excede las necesidades inmediatas de su propietario. Las cosas son de por sí ajenas a los hombres y, por tanto, enajenables. Para que la enajenación sea recíproca, solo hace falta que los hombres se relacionen tácitamente como propietarios privados de aquellas cosas enajenables y, con eso mismo, como personas independientes unas de

otras. Tal relación de extrañeza recíproca no existe, sin embargo, para los miembros de una comunidad nativa, lo mismo que tenga la forma de una familia patriarcal, una comunidad de la India antigua, un Estado incaico, etc. El intercambio de mercancías empieza ahí donde acaban las comunidades, en sus puntos de contacto con otras comunidades o con miembros de las mismas. Ahora bien, una vez las cosas se han convertido en mercancías en la vida exterior de la comunidad, de rebote se hacen tales también en su vida interior. La razón cuantitativa del intercambio es, en un principio, de todo punto fortuita. Las cosas son intercambiables en virtud del acto de voluntad de sus propietarios de enajenarlas recíprocamente. Con todo, la necesidad de objetos de uso ajenos se va consolidando poco a poco. La constante repetición del intercambio lo convierte en un proceso social regular. Pasando el tiempo resulta, por tanto, necesario que a lo menos una parte de los productos del trabajo se produzca deliberadamente para los fines del intercambio. A partir de ese momento, se consolida, por un lado, la separación entre la utilidad de las cosas para el sustento inmediato y su utilidad para el intercambio: su valor de uso se separa de su valor de cambio. Por el otro lado, la razón cuantitativa a que se

intercambian pasa a depender de la producción misma. La costumbre la fija como magnitud de valor.

En el intercambio inmediato de productos, cada mercancía es inmediatamente medio de cambio para su propietario y equivalente para el que no es propietario, pero solo en la medida en que es valor de uso para él. Por tanto, el artículo de intercambio no contiene todavía ninguna forma de valor independiente de su propio valor de uso o de las necesidades individuales de quienes llevan a cabo el intercambio. La necesidad de esa forma se desarrolla a medida que crezcan la cantidad y la diversidad de las mercancías que entran en el proceso de intercambio. La tarea surge al mismo tiempo que los medios para su solución. Un comercio en que los propietarios de mercancías intercambian y comparan sus propios artículos con varios otros nunca tiene lugar sin que los diversos propietarios, en su mismo comercio, intercambien las diversas mercancías por una misma tercera clase de mercancías y las comparen con ella en cuanto valores. Esa tercera mercancía, al hacerse equivalente de diversas otras mercancías, adquiere inmediatamente, aunque dentro de estrechos límites, la forma de equivalente universal o social. Esa forma de equivalente universal nace y perece junto al contacto social instan-

táneo que la suscitó; de modo cambiante y fugaz se atribuye a tal mercancía o a tal otra. Con el desarrollo del intercambio de mercancías, sin embargo, acaba adhiriéndose exclusivamente a ciertas clases particulares de mercancías, lo que es decir que se cristaliza en forma de dinero. A qué clase de mercancías quede finalmente adherida depende, en un principio, del mero azar; pero en general hay dos condiciones decisivas. La forma de dinero se adhiere o bien a los artículos de intercambio más importantes que entran desde fuera, y que son, en efecto, las formas nativas en que se manifiesta el valor de cambio de los productos autóctonos, o bien se adhiere a aquel objeto de uso que constituye el elemento principal de las posesiones enajenables autóctonas, como, por ejemplo, el ganado. Los pueblos nómadas son los primeros en desarrollar la forma de dinero, porque todas sus posesiones se encuentran en forma móvil y, por tanto, inmediatamente enajenable, y porque su modo de vida los pone constantemente en contacto con otras comunidades y, por consiguiente, los invita al intercambio de productos. Los hombres han usado a menudo al hombre mismo, en forma de esclavo, como materia dineraria primitiva, pero nunca a la tierra. Semejante idea solo pudo surgir en una sociedad burguesa ya desarrollada: data del último tercio del siglo xvii, y

su ejecución a nivel nacional solo se intentó un siglo después, en la revolución burguesa de los franceses.

En la misma medida en que el intercambio de mercancías rompe sus cadenas meramente locales y el valor de las mercancías se ensancha, por consiguiente, hasta hacerse expresión material del trabajo humano en general, la forma de dinero se transfiere a aquellas mercancías que se prestan por su propia naturaleza a la función social de equivalente universal, esto es, a los metales preciosos.

Ahora bien, «aunque el oro y la plata no son por naturaleza dinero, el dinero es por naturaleza oro y plata»;²³ lo cual demuestra la congruencia de las propiedades naturales de esos metales con sus funciones.²⁴ Hasta ahora, sin embargo, no conocemos más que una función del dinero, a saber, la de servir de forma fenoménica del valor de las mercancías o de material en que se expresan socialmente las magnitudes de valor de las mercancías. Una forma fenoménica adecuada del valor, o expresión material del trabajo humano abstracto y, por tanto, igual, solo puede ser una materia cuyos ejemplares posean todos la misma cualidad uniforme. Por otra parte, como la diferencia entre las magnitudes de valor es meramente cuantitativa, la mercancía que funja como dinero debe admi-

tir diferencias puramente cuantitativas, esto es, que debe ser posible dividirla a discreción y recomponerla a partir de las partes; y el oro y la plata poseen por naturaleza esas propiedades.

El valor de uso de la mercancía dineraria se dobla. Junto a su peculiar valor de uso como mercancía (tal como el oro, por ejemplo, sirve para relleno de muelas, materia prima de artículos de lujo, etc.), esta adquiere un valor de uso formal, que resulta de sus funciones sociales específicas.

Dado que todas las demás mercancías son solamente equivalentes particulares del dinero, mientras que el dinero es el equivalente universal de las otras mercancías, estas se relacionan como mercancías particulares con el dinero, que es la mercancía universal.²⁵

Hemos visto que la forma de dinero no es más que el reflejo, adherido a una mercancía, de las relaciones entre todas las demás mercancías. Por consiguiente, el hecho de que el dinero sea una mercancía²⁶ es un descubrimiento solamente para quien haya partido de su forma acabada para analizarla después. El proceso de intercambio no le da valor a la mercancía a la que transforma en dinero, sino que le da su forma de valor específica. La confusión de esas dos determinaciones ha llevado a que se tuviera por imaginario al valor del

oro y de la plata.²⁷ Como el dinero puede reemplazarse, para ciertas funciones, por meros signos de sí mismo, surgió el otro error de ver en el dinero un mero signo; error que contenía, por otra parte, la vislumbre de que la forma de dinero es exterior a la cosa misma, mera forma fenoménica de las relaciones humanas que detrás de ella se ocultan. En ese sentido, toda mercancía sería un signo, porque, en cuanto valor, no es más que un envoltorio palpable del trabajo humano que en ella se haya gastado.²⁸ Se trata de caracteres sociales que adquieren las cosas, o de caracteres de cosas que adquieren las determinaciones sociales del trabajo sobre la base de un modo de producción determinado; al declararlos meros signos, se los convierte a la vez en producto arbitrario de la reflexión de los hombres. Tal era el procedimiento que gustaban de usar los ilustrados del siglo XVIII para lograr que las formas enigmáticas de las relaciones humanas, cuyo proceso de formación aún no se sabía descifrar, perdieran a lo menos por un rato la apariencia de extrañeza.

Decíamos antes que la forma de equivalente de una mercancía no incluye la determinación cuantitativa de su magnitud de valor. Con saber que el oro es dinero y, por tanto, inmediatamente intercambiable por todas las demás mercancías, no por ello sabremos

todavía cuánto valen, digamos, diez libras de oro. Al igual que cualquier otra mercancía, el dinero puede expresar su propia magnitud de valor solo relativamente, en otras mercancías. Su propio valor está determinado por el tiempo de trabajo que se requiere para su producción, y se expresa en aquella cantidad de cualquier otra mercancía en la que se haya coagulado la misma cuantía de tiempo de trabajo.²⁹ La fijación de su magnitud relativa de valor tiene lugar en la fuente de producción, en un trueque inmediato. Una vez entra en la circulación como dinero, su valor ya está dado. Saber que el dinero es una mercancía es un principio del análisis del dinero que ya en los últimos decenios del siglo XVII se había rebasado con mucho, pero no es más que el principio. La dificultad no está en comprender que el dinero sea una mercancía, sino en comprender cómo, por qué y en virtud de qué la mercancía es dinero.³⁰

Hemos visto que ya en la expresión más simple del valor, «x mercancía A = y mercancía B», la cosa en la que se representa la magnitud de valor de otra cosa parece poseer la forma de equivalente con independencia de esa relación, a modo de una propiedad social inherente a la naturaleza de la cosa. Hemos seguido la consolidación de esa falsa apariencia, que se completa desde el momento en que la forma de

equivalente universal se haya connaturalizado con la forma natural de una clase particular de mercancía o se haya cristalizado en forma de dinero. Una mercancía no parece convertirse en dinero solamente porque todas las demás mercancías representen en ella sus valores, sino que, al revés, las otras mercancías parecen representar universalmente sus valores en esa mercancía porque ella es dinero. El movimiento de mediación desaparece en su propio resultado y no deja rastro. Sin tener arte ni parte en ello, las mercancías encuentran su propia forma de valor ya hecha y acabada, como un cuerpo de mercancía que existe fuera y al lado de ellas. Esas cosas, el oro y la plata, tal como salen de las entrañas de la tierra, son a la vez la encarnación inmediata de todo trabajo humano. De ahí la magia del dinero. El comportamiento meramente atomista de los hombres en su proceso social de producción y, de ahí, la forma de cosas, independiente del control de los hombres y de su actividad individual consciente, que adquieren sus propias relaciones de producción, se manifiesta en primer lugar en el hecho de que los productos de su trabajo adquieran universalmente la forma de mercancías. Por consiguiente, el enigma del fetiche dinero no es más que el enigma del fetiche mercancía que se ha vuelto visible hasta el punto de cegar la vista.

- 1 La traducción que aquí presentamos sigue la edición de Karl Marx, *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie*, Band I: *Der Produktionsprozess des Kapitals*, Ullstein, Frankfurt-Berlín-Viena, 1978, que reproduce el texto íntegro de la segunda edición (Hamburgo, 1872), última versión del texto alemán revisada personalmente por Marx, con indicación de las modificaciones introducidas por Engels en las ediciones tercera y cuarta (Hamburgo, 1883 y 1890). Hemos cotejado también las traducciones castellanas de *El Capital* de Pedro Scaron (Siglo XXI, Buenos Aires, 1975) y de Manuel Sacristán (en *Obras de Marx y Engels*, vol. xli, Grijalbo, Barcelona, 1976), las mejores hasta ahora disponibles en nuestra lengua, aunque mejorables en muchos detalles. Espero que las discrepancias de nuestra versión respecto a estos predecesores ayuden, en lo que puedan, a un mejor entendimiento de estas páginas (N. del t.).
- 2 Se recuerda que China y las mesas empezaron a bailar cuando todo el resto del mundo parecía estar parado... *pour encourager les autres*. [Marx alude a la revuelta campesina de los *tai ping* del sur de China, entre 1850 y 1864, y a la difusión de las prácticas espiritistas en la Europa del mismo periodo, tras la derrota de las revoluciones de 1848 (N. del t.).]
- 3 [Nota a la 2.ª ed.] Entre los antiguos germanos, la extensión de una yugada de tierra se calculaba por el trabajo de un día, por lo cual la yugada se llamaba *Tagwerk* [labor de una

jornada] o *Tagwanne* [bienda de una jornada], *jurnale*, *jurnal*, *journalis*, *terra journalis*, *jornalis* o *diurnalis*, *Mannwerk*, *Mannskraft*, *Mannsmaad*, *Mannshauet* [labor, fuerza o siega de un hombre], etc. Véase Georg Ludwig von Maurer, *Einleitung zur Geschichte der Mark-, Hof-, usw. Verfassung* [Introducción a la historia de la organización de las marcas, haciendas, etc.], Múnich, 1854, pp. 129 y s.

- 4 [Nota a la 2.ª ed.] Por consiguiente, cuando Galiani dice que el valor es una relación entre personas («La ricchezza è una ragione tra due persone»), debería haber añadido: una relación oculta bajo un envoltorio de cosas (Galiani, *Della moneta*, p. 221, t. III de la colección de Custodi de los «Scrittori Classici Italiani di Economia Politica», Parte Moderna, Milán, 1803).
- 5 «¿Qué hemos de pensar de una ley que no logra imponerse más que por medio de revoluciones periódicas? Pues sencillamente que se trata de una ley de la naturaleza, que descansa sobre la inconsciencia de los implicados» (Friedrich Engels, «Umriss zu einer Kritik der Nationalökonomie» [Bosquejo de una crítica de la economía política], *Deutsch-Französische Jahrbücher* [Anales Franco-Alemanes], ed. por Arnold Ruge y Karl Marx, París, 1844).
- 6 [Nota a la 2.ª ed.] Tampoco a Ricardo le falta su robinsonada: «Al pescador y al cazador primitivos les hace en seguida intercambiar el pescado y la caza, cual propietarios de mercancías, en razón del tiempo de trabajo objetivado en esos valores de cambio. En esa ocasión, incurre en el anacronismo de que el pescador y el cazador primitivos, para conta-

bilizar sus instrumentos de trabajo, consulten las tablas de anualidades que se usaban en 1817 en la Bolsa de Londres. Los “paralelogramas del Sr. Owen” parecen ser la única forma de sociedad que conocía, aparte de la burguesa» (Karl Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie* [Contribución a la crítica de la economía política], Berlín, 1859, pp. 38, 39).

- 7 Max Wirth (1822-1900), economista alemán (N. del t.).
- 8 [Nota a la 2.ª ed.] «Es un prejuicio ridículo, difundido últimamente, que la forma de la propiedad común nativa es una forma específicamente esclava o incluso exclusivamente rusa. Es esta la forma primitiva, que podemos documentar entre los romanos, los germanos, los celtas, y de la cual se encuentra todavía hoy entre los indios todo un muestrario de casos variados, aunque en parte en estado ruinoso. Un estudio más detenido de las formas asiáticas, y especialmente indias, de la propiedad común demostraría cómo de las diversas formas de la propiedad común nativa resultan diversas formas de su disolución. Así, por ejemplo, los diversos tipos primitivos de la propiedad privada entre los romanos y los germanos pueden derivarse de las diferentes formas de la propiedad común de la India» (Karl Marx, *Zur Kritik...*, ed. cit., p. 10).
- 9 La insuficiencia del análisis de la magnitud de valor llevado a cabo por Ricardo (que es, con todo, el mejor que hay) quedará patente en los libros tercero y cuarto de esta obra. En cuanto al valor en general, la economía política clásica jamás distingue expresamente y a sabiendas entre el trabajo tal como se representa en el valor y el mismo trabajo en tan-

to que se representa en el valor de uso. Evidentemente, hace esa distinción de hecho, dado que considera el trabajo desde un punto de vista ora cuantitativo, ora cualitativo. Pero no repara en que la diferencia meramente cuantitativa entre los trabajos presupone su unidad o igualdad cualitativa, esto es, su reducción a trabajo humano abstracto. Ricardo, por ejemplo, se declara de acuerdo con Destutt de Tracy cuando este dice: «As it is certain that our physical and moral faculties are alone our original riches, the employment of those faculties, labour of some kind, is our original treasure, and it is always from this employment that all those things are created which we call riches... It is certain too, that all those things only represent the labour which has created them, and if they have a value, or even two distinct values, they can only derive them from that (the value) of the labour from which they emanate» [Como es cierto que nuestras facultades físicas y morales son nuestras solas riquezas originarias, el empleo de esas facultades, el trabajo de alguna clase, es nuestro tesoro originario, y es siempre de ese empleo que se crean todas esas cosas que llamamos riquezas... Es cierto también que todas esas cosas solo representan el trabajo que las ha creado, y si tienen un valor, o incluso dos valores distintos, solo pueden derivarlos de aquel (valor) del trabajo del que emanan] (Ricardo, *The Principles of Political Economy*, 3.^a ed., Londres, 1821, p. 334). Nos limitamos a apuntar que Ricardo le atribuye inadvertidamente a Destutt un sentido más profundo del que sus palabras tienen. Destutt dice, en efecto, por un lado, que todas las cosas que forman la riqueza «representan el trabajo que las ha creado», pero por el otro lado dice que reciben sus «dos valores

diferentes» (el valor de uso y el valor de cambio) del «valor del trabajo»; con lo cual cae en la superficialidad de la economía vulgar, que presupone el valor de una mercancía (en este caso, del trabajo) para luego determinar a partir de ahí el valor de las otras mercancías. Ricardo lo entiende como si dijera que tanto en el valor de uso como en el valor de cambio se representa el trabajo (y no el valor del trabajo). Él mismo, sin embargo, está tan lejos de discernir el carácter ambiguo del trabajo, representado por partida doble, que en todo el capítulo «Value and Riches, their Distinctive Properties» [El valor y las riquezas, sus propiedades distintivas] se ve obligado a debatirse laboriosamente con las trivialidades de un J. B. Say. De ahí que, al final, acabe muy sorprendido de que Destutt, aun estando de acuerdo con él acerca del trabajo como fuente de valor, concuerde, sin embargo, por otra parte con Say acerca del concepto de valor.

- 10 Uno de los defectos fundamentales de la economía política clásica es que nunca haya logrado, partiendo del análisis de la mercancía y especialmente del valor de la mercancía, discernir aquella forma del valor que lo constituye precisamente como valor de cambio. Justamente en sus mejores representantes, como A. Smith y Ricardo, trata la forma de valor como algo del todo indiferente o extrínseco a la naturaleza de la mercancía misma. El motivo no es únicamente que su atención esté absorta toda entera por el análisis de la magnitud de valor; radica en algo más profundo. La forma de valor del producto de trabajo es la forma más abstracta, pero también la más universal del modo de producción burgués, que por ella queda caracterizado como una especie particular de

producción social y con ello, a la vez, como un hecho histórico. Por tanto, cuando se la malentiende como forma natural y eterna de la producción social, se pierde forzosamente de vista también lo específico de la forma de valor, esto es, de la forma de mercancía, que luego se despliega en la forma de dinero, de capital, etc. De ahí que, en aquellos economistas que concuerdan plenamente acerca de la medición de la magnitud del valor por el tiempo de trabajo, se encuentren las ideas más variopintas y contradictorias acerca del dinero, esto es, la forma acabada del equivalente universal. Lo cual se hace palmario, por ejemplo, en el tratamiento del sistema bancario, donde los lugares comunes sobre la definición del dinero ya no bastan. Por contraste surgió, por tanto, un sistema mercantilista restaurado (Ganilh, etc.), que no ve en el valor más que la forma social, o más bien su apariencia insustancial.

Para decirlo de una vez por todas, entiendo por economía política clásica toda la economía, desde W. Petty en adelante, que indaga la coherencia interna de las condiciones de producción burguesas, por oposición a la economía vulgar, que solo da vueltas dentro de los límites de la coherencia aparente, volviendo a rumiar una y otra vez los materiales suministrados desde hace mucho por la economía científica y tratando de hacer entender de manera plausible, para uso doméstico de la burguesía, los fenómenos, por así decir, más bastos, y que por lo demás se limita a sistematizar, pedantizar y proclamar como verdades eternas las triviales y fatuas imaginaciones de los agentes de producción burgueses acerca de su propio mundo como el mejor de todos.

II «Les économistes ont une singulière manière de procéder. Il n'y a pour eux que deux sortes d'institutions, celles de l'art et celles de la nature. Les institutions de la féodalité sont des institutions artificielles, celles de la bourgeoisie sont des institutions naturelles. Ils ressemblent en ceci aux théologiens, qui eux aussi établissent deux sortes de religions. Toute religion qui n'est pas la leur est une invention des hommes, tandis que leur propre religion est une émanation de Dieu. Ainsi il y a eu de l'histoire, mais il n'y en a plus» [Los economistas tienen una manera singular de proceder. Para ellos no hay más que dos clases de instituciones, las del arte y las de la naturaleza. Las instituciones del feudalismo son instituciones artificiales, las de la burguesía son instituciones naturales. En eso se parecen a los teólogos, que también establecen dos clases de religiones. Toda religión que no sea la suya es una invención de los hombres, mientras que su propia religión es una emanación de Dios. Así ha habido historia, pero ya no la hay] (Karl Marx, *Misère de la philosophie. Réponse à la Philosophie de la misère de M. Proudhon* [Miseria de la filosofía. Respuesta a la «Filosofía de la miseria» del Sr. Proudhon], 1847, p. 113).

Verdaderamente gracioso es el señor Bastiat, que se imagina que los antiguos griegos y romanos vivían únicamente del robo. Pero cuando alguien vive del robo durante muchos siglos, debe haber siempre algo para robar, o sea que el objeto del robo debe reproducirse constantemente. Parece, por tanto, que también los griegos y los romanos tenían un proceso de producción, o sea una economía, que formaba el fundamento material de su mundo exactamen-

te del mismo modo que la economía burguesa forma el fundamento material del mundo actual. ¿O acaso cree Bastiat que un modo de producción basado en el trabajo de los esclavos descansa sobre un sistema de robo? Entonces se coloca en terreno peligroso. Si un gigante del pensamiento como Aristóteles erraba en su apreciación del trabajo de los esclavos, ¿por qué un economista enano como Bastiat habría de acertar en su apreciación del trabajo asalariado?

Aprovecho la ocasión para rebatir brevemente una objeción que me hizo un periódico germano-americano al aparecer en 1859 mi escrito *Contribución a la crítica de la economía política*. Dicho periódico decía que mi manera de ver, según la cual el modo de producción determinado y las relaciones de producción que en cada caso le correspondan, en suma, «la estructura económica de la sociedad es la base real sobre la que se yergue una supraestructura jurídica y política, y a la cual corresponden unas determinadas formas sociales de conciencia», y «el modo de producción de la vida material condiciona el proceso de vida social, político e intelectual en general», que todo eso era ciertamente correcto para el mundo actual, donde dominan los intereses materiales, pero no para la Edad Media, donde dominaba el catolicismo, ni para Atenas y Roma, donde dominaba la política. Para empezar, es sorprendente que alguien pueda dar en suponer que hay quien ignore esos tópicos archisabidos sobre la Edad Media y el mundo antiguo. Lo evidente es que ni la Edad Media podía vivir del catolicismo ni el mundo antiguo de la política. El modo que tenían de obtener el sustento explica, a la inversa, por qué les tocaba el papel principal a la política, en un caso,

y al catolicismo en el otro. Por lo demás, no hace falta un conocimiento muy profundo de la historia de la república romana, por ejemplo, para saber que la historia de la propiedad de la tierra constituye su historia secreta. Por otra parte, pagó ya don Quijote muy caro el error de creer la caballería andante igualmente compatible con cualquier forma económica de sociedad.

- 12 *Monetarysystem*, en el original alemán; *systeme mercantile*, en la traducción francesa revisada por Marx. Se trata de las teorías económicas de los siglos XVII y XVIII, que identificaban la riqueza nacional con los metales preciosos (N. del t.).
- 13 «Value is a property of things, riches of man. Value, in this sense, necessarily implies exchanges, riches do not» (*Observations on some verbal disputes in Political Economy, particularly relating to value, and to supply and demand* [Observaciones sobre algunas disputas verbales en economía política, particularmente acerca del valor y de la oferta y la demanda], Londres, 1821, p. 16).
- 14 «Riches are the attribute of man, value is the attribute of commodities. A man or a community is rich, a pearl or a diamond is valuable... A pearl or a diamond is valuable as pearl or diamond» (S. Bailey, *A Critical Dissertation on the Nature, Measures, and Causes of Value, chiefly in reference to the writings of Mr. Ricardo and his followers* [Una disertación crítica sobre la naturaleza, las medidas y las causas del valor, sobre todo en relación con los escritos del Sr. Ricardo y de sus seguidores], Londres, 1825, pp. 165 y s.).
- 15 [Shakespeare, *Much Ado About Nothing*, acto III, escena tercera, 14: «To be a well-favoured man is the gift of fortune,

but to write and read comes by nature» (N. del t.]. El autor de las *Observations* y S. Bailey acusan a Ricardo de haber convertido el valor de cambio de algo meramente relativo en algo absoluto. Lo contrario es cierto: la relatividad aparente que poseen esas cosas (diamantes y perlas, por ejemplo) como valores de cambio, Ricardo la redujo a la verdadera relación que se oculta detrás de la apariencia, a la relatividad de esas cosas como meras expresiones de trabajo humano. Si los ricardianos responden a Bailey de manera ruda pero no contundente, es porque en las obras del propio Ricardo no encontraron ninguna aclaración sobre el nexo íntimo entre el valor y la forma de valor o valor de cambio.

- 16 En el siglo XII, tan renombrado por su religiosidad, figuran a menudo entre esas mercancías unas cosas muy tiernas. Un poeta francés de la época cuenta entre las mercancías que se encontraban en el mercado de Landit, junto a telas, zapatos, cuero, aperos de labranza, pieles, etc., también a «femmes folles de leur corps».
- 17 Proudhon empieza por extraer su ideal de justicia, de *justice éternelle*, de las relaciones jurídicas correspondientes a la producción de mercancías (suministrando de paso la prueba, tan consoladora para todos los burgueses bienpensantes, de que la forma de la producción de mercancías es tan eterna como la justicia), y luego pretende amoldar a tal ideal la producción real de mercancías y el derecho real que le corresponde. ¿Qué se diría de un químico que, en lugar de estudiar las leyes reales del metabolismo y resolver determinados problemas sobre las base de las mismas, quisiera amoldar el metabolismo a las «leyes eternas» de la

naturalité y de la *affinité*? ¿Acaso con decir que la «usura» es contraria a la *justice éternelle*, a la *équité éternelle*, la *mutualité éternelle* y demás *vérités éternelles*, sabremos más sobre la «usura» de lo que sabían los Padres de la Iglesia cuando la declaraban contraria a la *grâce éternelle*, la *foi éternelle* o la *volonté éternelle de Dieu*?

- 18 Los *levellers* («niveladores» o «igualadores») fueron la corriente democrática radical de la revolución inglesa, entre los años 1645 y 1648 (N. del t.).
- 19 «El uso de cada bien es doble [...]: uno es propio de la cosa como tal, el otro no, tal como es de la sandalia el servir de calzado y el ser intercambiable. Lo uno y lo otro son valores de uso de la sandalia, pues también el que intercambia la sandalia por lo que le falta, por ejemplo, el alimento, se sirve de la sandalia como sandalia, pero no según el modo de uso natural, pues la sandalia no está ahí por el intercambio» (Aristóteles, *Política*, I, 9).
- 20 «Estos tienen un mismo propósito, y entregarán su poder y su autoridad a la bestia... y que ninguno pudiese comprar ni vender, sino aquel que tuviese la marca o el nombre de la bestia, o el número de su nombre» (Apocalipsis de san Juan, 17, 13; 13, 17; trad. de Casiodoro de Reina, revisada por Cipriano de Valera) [N. del t.].
- 21 Júzguese según eso la astucia del socialismo pequeñoburgués, que quiere eternizar la producción de mercancías y abolir al mismo tiempo la «oposición entre dinero y mercancía», o sea el dinero mismo, que solo subsiste dentro de esa oposición. Lo mismo se podría abolir al papa y dejar

- subsistir el catolicismo. Para más detalles sobre ese punto, véase mi escrito *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, pp. 61 y ss.
- 22 Mientras no se intercambien todavía dos objetos de uso diferentes, sino que se ofrezca una masa caótica de cosas como equivalente de otra, como sucede a menudo entre los salvajes, el intercambio inmediato de productos se encuentra todavía en su fase preliminar.
- 23 Karl Marx, *loc. cit.*, p. 135. «I metalli... naturalmente monetata» (Galiani, *Della moneta*, en la colección de Custodi, Parte Moderna, t. III, p. 137).
- 24 Más detalles sobre ese punto se encuentran en mi escrito citado, en la sección «Los metales preciosos».
- 25 «Il danaro è la merce universale» (Verri, *Meditazioni sulla economia politica*, en la edición de Custodi, Parte Moderna, t. xv, p. 16).
- 26 «Silver and gold themselves, which we may call by the general name of Bullion, are... commodities... raising and falling in... value... Bullion then may be reckoned to be of higher value, where the smaller weight will purchase the greater quantity of the product or manufacture of the country», etc. [La plata y el oro mismos, que podemos designar con el nombre genérico de metales preciosos, son... mercancías... que suben y bajan de... valor... Los metales preciosos pueden considerarse entonces de un valor más elevado cuando con un peso menor se adquiere una cantidad mayor de frutos o artefactos del país] ([S. Clement,] *A Discourse of the*

- General Notions of Money, Trade, and Exchange, as they stand in relations to each other. By a merchant* [Discurso sobre las nociones generales de dinero, comercio e intercambio, en cuanto se relacionan entre sí. Por un comerciante], Londres, 1695, p. 7). «Silver and gold, coined or uncoined, tho' they are used for a measure of all other things, are no less a commodity than wine, oyl, tobacco, cloth or stuffs» [La plata y el oro, acuñados o no, aunque se usen como medida de todas las demás cosas, son mercancías no menos que el vino, el aceite, el tabaco, el paño o los géneros] ([J. Child,] *A Discourse concerning Trade, and in particular of the East-Indies*, etc. [Discurso sobre el comercio, en particular de las Indias orientales], Londres, 1689, p. 2). «The stock and riches of the kingdom cannot properly be confined to money, nor ought gold and silver to be excluded from being merchandize» [Los haberes y riquezas del reino no pueden cifrarse con justeza en el dinero, ni han de excluirse el oro y la plata de la condición de mercancías] ([Th. Papillon,] *The East India Trade a most Profitable Trade* [El comercio con las Indias Orientales, un comercio sumamente provechoso], Londres, 1677, p. 4).
- 27 «L'oro e l'argento hanno valore come metalli anteriore all'essere moneta» [El oro y la plata tienen valor como metales antes de ser dinero] (Galiani, *loc. cit.*, p. 72). Locke dice: «El acuerdo general de los hombres atribuyó a la plata un valor imaginario, debido a las cualidades que la hacen apta para ser dinero» [John Locke, *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of interest, and Raising the Value of Money* (Algunas consideraciones sobre

las consecuencias de bajar el interés y aumentar el valor del dinero, 1692), en *Works*, 1777, vol. II, p. 15]. En contra, Law: «¿Cómo habrían podido dar diferentes naciones un valor imaginario a la cosa que sea..., y cómo podría haberse mantenido semejante valor imaginario?», aunque poco entendía él mismo del asunto: «La plata se intercambiaba según el valor de uso que tenía, es decir, según su valor real; a través de su determinación como dinero adquirió un valor suplementario (*une valeur additionnelle*)» (Jean Law, *Considérations sur le numéraire et le commerce* [Consideraciones sobre la moneda y el comercio], en E. Daire, ed., *Économistes financiers du XVIII siècle*, pp. 469, 470).

- 28 «L'argent en (des denrées) est le signe» [El dinero es su signo (de las mercancías)] (V. de Forbonnais, *Éléments du commerce*, 2.^a ed., Leiden, 1766, tomo II, p. 143). «Comme signe il est attiré par les denrées» [Como signo, es atraído por las mercancías] (*ib.*, p. 155). «L'argent est un signe d'une chose et la représente» [El dinero es el signo de una cosa y la representa] (Montesquieu, *Esprit des lois*, en *Oeuvres*, Londres, 1767, t. II, p. 3). «L'argent n'est pas simple signe, car il est lui-même richesse; il ne représente pas les valeurs, il les equivaut» [El dinero no es un mero signo, ya que él mismo es riqueza; no representa los valores, sino que les equivale] (Le Trosne, *De l'intérêt social*, en E. Daire, ed., *Physiocrates*, deuxième partie, París, 1846, p. 910). «Si examinamos el concepto de valor, la cosa misma se considera solo como un signo; no cuenta como ella misma sino como lo que vale» (Hegel, *Grundlinien der Philosophie des Rechts* [Fundamentos de la filosofía del derecho],

ed. por E. Gans, en *Werke*, vol. VIII, Berlín, 1840, p. 100). Mucho antes que por los economistas, la idea del dinero como mero signo y del valor meramente imaginario de los metales preciosos había sido divulgada por los juristas que ejercían de sicofantes al servicio de la realeza, cuyo derecho a adulterar la moneda justificaron a lo largo de toda la Edad Media, apoyándose en las tradiciones del Imperio romano y los conceptos monetarios de las Pandectas. Su aplicado discípulo Felipe de Valois dice en un decreto de 1346: «Qu'aucun puisse ni doive faire doute que à nous et à notre majesté royale n'appartienne seulement... le mestier, le fait, l'état, la provision et toute l'ordonnance des monnaies, de donner tel cours, et pour tel prix comme il nous plait et bon nous semble» [Que nadie pueda ni deba poner en duda que a nadie más que a Nos y a Nuestra Real Majestad nos incumbe... el negocio, la acuñación, la condición, el suministro y toda la reglamentación de la moneda, el ponerla en circulación y a tal precio como nos plazca y bien nos parezca]. Fue dogma del derecho romano que el emperador decretaba el valor del dinero. Estaba expresamente prohibido tratar el dinero como mercancía. «Pecunias vero nulli emere fas erit, nam in usu publico constitutas oportet non esse mercem» [A nadie le será permitido comprar el dinero, pues es justo que lo que está hecho para uso público no sea mercancía]. Una buena discusión del tema ofrece G. F. Pagnini, *Saggio sopra il giusto pregio delle cose* [Ensayo sobre el precio justo de las cosas], 1751, en Custodi, Parte Moderna, t. II. Sobre todo en la segunda parte del escrito, Pagnini polemiza contra los señores juristas.

29 «If a man can bring to London an ounce of silver out of the earth in Peru, in the same time that he can produce a bushel of corn, then one is the natural price of the other; now if by reason of new and more easier mines a man can procure two ounces of silver as easily as he formerly did one, the corn will be as cheap at 10 shillings the bushel, as it was before at 5 shillings, caeteris paribus» [Si un hombre puede llevar a Londres una onza de plata sacada de la tierra en el Perú en el mismo tiempo en que puede producir un bushel de trigo, entonces lo uno es el precio natural de lo otro; pues bien, si en razón de nuevas y más fáciles condiciones de minería un hombre puede obtener dos onzas de plata con la misma facilidad con la que antes obtenía una sola, el trigo será tan barato a diez chelines el bushel como era antes a cinco chelines, caeteris paribus] (William Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions* [Tratado de impuestos y contribuciones], Londres, 1667, p. 31).

30 El profesor Roscher nos informa: «Las definiciones erróneas del dinero pueden dividirse en dos grupos principales: las que lo toman por más y las que lo toman por menos que una mercancía»; a lo que sigue un variopinto catálogo de escritos sobre el sistema monetario, en el que no se trasparenta ni la más remota comprensión de la historia real de la teoría, y luego la moraleja: «Por lo demás, no se puede negar que la mayoría de los economistas recientes no prestan bastante atención a las peculiaridades que distinguen el dinero de las otras mercancías...» (¿será que, en fin de cuentas, era más o menos que una mercancía?), «y en este sentido, la reacción de Ganiilh y otros, mercantilista a me-

dias, no carece del todo de fundamento» (Wilhelm Roscher, *Die Grundlagen der Nationalökonomie* [Los fundamentos de la economía nacional], 3.^a ed., 1858, pp. 207-210). ¡Más... menos... no bastante... en este sentido... no del todo! ¡Vaya unas determinaciones del concepto! ¡Y semejante cháchara ecléctica y profesoral la bautiza el señor Roscher, modestamente, el «método anatómico-fisiológico» de la economía política! Se le debe, sin embargo, un descubrimiento: a saber, que el dinero es una «mercancía agradable».



Índice

Anselm JAPPE

De lo que es el fetichismo de la mercancía y
sobre si podemos librarnos de él 7

Notas 27

Karl MARX

El carácter de fetiche de la mercancía y su secreto,
seguido de El proceso de intercambio 31

El carácter de fetiche de la mercancía
y su secreto

(*El capital*, I, capítulo 1,4) 33

El proceso de intercambio

(*El capital*, I, capítulo 2) 55

Notas 69