

UNIVERSIDAD ANTONIO RUIZ DE MONTOYA

Facultad de Filosofía, Educación y Ciencias Humanas



FETICHISMO Y ECONOMÍA CAPITALÍSTA EN KARL MARX: UN ESTUDIO ACERCA DE LA INTERPRETACION DE KARL MARX EN EL TOMO I DE EL CAPITAL SOBRE EL OCULTAMIENTO DEL FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA CAPITALISTA EN LAS IDEAS QUE LOS ACTORES ECONÓMICOS SE HACEN DE SUS PROPIAS RELACIONES ECONÓMICAS

Tesis para optar el Título Profesional de Licenciado en Filosofía

Presenta el Bachiller:

Kelvin Renato Gensollen Arellano

Asesor: Bernardo Haour Hartmann

Lima-Perú

Marzo del 2019

RESUMEN

La presente investigación busca analizar el concepto del fetichismo de la mercancía que aparece en el apartado cuatro del capítulo primero de *El capital* para mostrar la relación intrínseca entre este concepto y el funcionamiento mismo del sistema capitalista de producción. Nuestra interpretación defiende la idea de que el fetichismo es un concepto transversal y recurrente durante todo *El capital* y, por lo tanto, debe de ser estudiado como puesto en forma en las mismas relaciones económicas y sociales que Marx analiza a lo largo del libro. Para ello, nos ocuparemos en primer lugar, del concepto de fetichismo que Marx rescata y reinterpreta en lo que será su propia concepción de las mercancías. En segundo lugar, analizaremos el conjunto de ideas que sirven de soporte al fetichismo y sin las cuales al mismo tiempo las relaciones sociales del capitalismo no pueden ponerse en funcionamiento. En tercer lugar, detallaremos cómo el fetichismo propicia el funcionamiento del sistema capitalista, a través, de las categorías de dinero y compra y venta de la fuerza de trabajo. Y finalmente, atenderemos cómo las crisis de la gran industria propician la superación de este fetichismo más no de forma definitiva.

Palabras claves: Karl Marx, Fetichismo, Capitalismo, Mentalidad, Crisis

ABSTRACT

This research seeks to analyze the concept of commodity fetishism that appears in section four of the first chapter of Capital to show the intrinsic relationship between this concept and the very functioning of the capitalist production system. Our interpretation defends the idea that fetishism is a transversal and recurrent concept throughout Capital and, therefore, must be studied as put in shape in the same economic and social relations that Marx analyzes throughout the book. To do this, we will first deal with the concept of fetishism that Marx rescues and reinterprets in what will be his own conception of commodities. Secondly, we will analyze the set of ideas that support fetishism and without which, at the same time, the social relations of capitalism cannot work. Thirdly, we will detail how fetishism fosters the functioning of the capitalist system, through the categories of money and the purchase and sale of labor power. Finally, we will attend to how the crises of big industry favor the resolution of this fetishism, but not in a definitive way.

Keywords: Karl Marx, Fetishism, Capitalism, Ideology, Crisis

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	8
CAPÍTULO I: EL CONCEPTO DE FETICHISMO EN EL CAPITAL.....	10
1.1. EL FETICHE.....	10
1.2. EL FETICHISMO DE LA MERCANCÍA Y SU SECRETO.....	11
1.3. LA DIVISIÓN SOCIAL DEL TRABAJO.....	14
1.4. LA TEORÍA DEL VALOR.....	19
1.5. CONCLUSIÓN.....	27
CAPÍTULO II: EL CARÁCTER CULTURAL DEL FETICHISMO.....	31
2.1. LA IDEA DE INDIVIDUO DEL SIGLO XVIII.....	31
2.2. INDIVIDUOS AUTÓNOMOS.....	34
2.2.1. LA IDEA DE AUTONOMÍA EN KANT.....	34
2.2.2. LA AUTONOMÍA DE LAS CIUDADES.....	35
2.3. INDIVIDUOS LIBRES E IGUALES.....	37
2.3.1. LA DESIGUALDAD CORTESANA.....	38
2.3.2. LA IGUALDAD ILUSTRADA.....	39
2.4. INDIVIDUOS PRIVADOS.....	41

2.4.1. LA FÁBULA DE LAS ABEJAS.....	41
2.4.2. LA MANO INVISIBLE, LA LEY DE SAY Y EL LIBRE COMERCIO.....	43
2.5. DEL INDIVIDUO A LAS ROBINSONADAS DE LE ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA.....	44
2.6. CONCLUSIÓN.....	46
CAPÍTULO III: FETICHISMO Y SISTEMA CAPITALISTA DE PRODUCCIÓN...	48
3.1. EL DINERO.....	49
3.1.1. LA FORMA SIMPLE O SINGULAR DEL VALOR.....	49
3.1.2. LA FORMA TOTAL O DESPLEGADA DEL VALOR.....	51
3.1.3. LA FORMA GENERAL DEL VALOR - UNA RELACIÓN SOCIAL HECHA COSA.....	52
3.1.4. EL ENIGMA DEL DINERO Y LA ECONOMÍA CLÁSICA.....	54
3.2. LA FÓRMULA GENERAL DEL CAPITAL.....	56
3.2.1. CIRCULACIÓN MERCANTIL Y CIRCULACIÓN CAPITALISTA.....	56
3.2.2. EL CAPITAL ES MOVIMIENTO.....	56
3.3. COMPRA Y VENTA DE LA FUERZA DE TRABAJO.....	57
3.3.1. LA DETERMINACIÓN DEL VALOR DE LA MERCANCÍA FUERZA DE TRABAJO.....	58
3.3.2. LAS CONDICIONES DE POSIBILIDAD.....	60
3.4. LAS CRISIS.....	63
3.4.1. LAS CRISIS INMANENTES.....	63
3.4.2. LA SUPERACIÓN DEL FETICHISMO.....	68
3.5. CONCLUSIÓN.....	70
CONCLUSIONES.....	73
BIBLIOGRAFÍA.....	78

INTRODUCCIÓN

Si bien esta investigación es una tesis de licenciatura en filosofía, sobre todo es una invitación a adentrarnos a la lectura de *El capital* de Marx. Lo que en ella busco no es imponer un modelo interpretativo, sino ofrecer un acercamiento y una motivación para la lectura renovada de esta obra. Si bien lo que pretendo es familiarizar al lector con el contenido de *El capital*, los límites de mi formación personal me conducen a centrarme exclusivamente en el desarrollo de un concepto a lo largo del primer tomo de esta obra: el fetichismo. Por lo que, esta investigación trata principalmente sobre el concepto de fetichismo en el primer tomo de *El capital*. Lo que no quita el análisis de otros diversos conceptos relacionados a él.

A lo largo de la tradición filosófica la palabra fetichismo ha adoptado diversos significados, siendo quizás el utilizado por Freud el más conocido. Sin embargo, poco o nada se relaciona el sentido freudiano del término con el que nos interesa desarrollar aquí con Marx. Para Marx, el fetichismo nos habla de un fenómeno económico que consiste en que las relaciones sociales, que son el movimiento mismo del capitalismo, aparecen en la superficie a la inversa: como atributos naturales de las cosas y no de las personas.

La idea, en general, de que los fenómenos pueden aparecer de una forma distinta a lo que son en realidad parece desconcertante, aunque es más familiar de que pensamos. Las ciencias naturales, por ejemplo, comparten esta idea. La investigación científica reconoce que las esencias no pueden ser captadas de forma inmediata, sino que debemos ir más allá de las apariencias para encontrar el conjunto de leyes que dan cuenta de la estructura fundamental de la naturaleza. Del mismo modo, ciencias sociales como la antropología y la sociología han teorizado al respecto al momento de cuestionar la objetividad en sus campos de estudios, a través de la influencia que el investigador y los prejuicios de la época pueden causar. Sin embargo, cuando hablamos de economía ésta la idea es menos popular.

De este modo, el concepto de fetichismo forma parte de uno de los pilares más grandes de la crítica a la economía política emprendida por Marx. Como explica Clara Ramas (2018), esta crítica no busca dismantelar las posturas específicas de sus representantes, ni exponer los errores particulares de cada respuesta frente a tales problemas. Lo que busca, por el contrario, es el cuestionamiento de los presupuestos teóricos que la economía política toma como evidentes y como punto de partida en su interpretación de lo que es el funcionamiento de la economía. En otras palabras, comprender el concepto de fetichismo en Marx no nos ayuda solamente a criticar las respuestas o las conclusiones que la escuela clásica y sus seguidores han deducido y siguen deduciendo en sus investigaciones, sino que nos permite comprender la manera en la que ellos han planteado sus preguntas y delimitado el rango de interés intelectual o los límites de su conocimiento.

Por lo tanto, investigar: ¿cómo Marx entiende en el tomo I de *El capital* que el funcionamiento del sistema capitalista de producción se disimula en la interpretación que los agentes económicos tienen de sus propias relaciones económicas y cómo es que se resuelve esta incompreensión? Es una herramienta para dar los primeros pasos hacia una reflexión renovada de los cimientos de la economía e introducir, así, nuevamente a la filosofía en el estudio de la economía, que tanto filósofos como filósofas parecen haber perdido el interés.

Los pasos que desarrollan esta investigación están recogidos en tres capítulos. El primero consiste en el concepto de fetichismo de la mercancía, tal y como lo expone Marx en el apartado cuatro del capítulo primero del tomo I de *El capital*. El segundo consiste en el conjunto de ideas que sirven de soportan al fetichismo y sin las cuales, al mismo tiempo, las relaciones sociales del capitalismo no podrían funcionar. Asimismo, estas representaciones mentales son desarrolladas a partir de la interpretación de Marx acerca de la idea que los agentes del siglo XVIII tienen de sí mismo. Y por último, el tercer capítulo consiste en cómo el fetichismo propicia el funcionamiento del sistema capitalista y cómo es entendida la superación de esta incompreensión a partir de las crisis de la gran industria.

CAPÍTULO I: EL CONCEPTO DE FETICHISMO EN EL CAPITAL

La idea de que el funcionamiento del sistema capitalista se oculta en la interpretación que los agentes económicos tienen de sus relaciones sociales aparece por primera vez en el apartado cuarto del capítulo primero de *El capital* titulado: “El carácter fetichista de la mercancía y su secreto”. Pero antes de adentrarnos a este pasaje reflexionaremos sobre el significado de la palabra fetiche y de dónde Marx recoge este término, para así tener alguna idea del lugar hacia el cual nos dirigimos.

1.1. El fetiche

Clara Ramas San Miguel en su libro *Fetiché y mistificación capitalista* hace un esclarecedor recuento de los distintos significados que esta palabra a tomado a lo largo de la historia en las distintas disciplinas del conocimiento. Para empezar, al parecer, la palabra castellana “fetiche” deriva del latín “*facere*” y “*facticum*”, que significa hacer, artificial o artificioso. Del mismo modo, la familia de términos en castellano, portugués y francés derivadas de estas palabras latinas engloban una serie de significados que designan a las cosas como artificios, engaños, falsificaciones y adornos (2018: 52). Por lo que, la palabra fetiche parece formar parte de un conjunto de palabras utilizadas para designar cosas creadas artificialmente, pero, que a su vez son falsas, engañosas y hasta misteriosas.

La historia del uso de este término inicia en la Europa del siglo XV a raíz del contacto de este continente con las culturas africanas. Para los europeos, nos cuenta Clara Ramas, “[la palabra] fetiche designaba un objeto fabricado, artificial, al que le correspondía un aura de magia y al que sus productores/adoradores atribuían propiedades sobrenaturales” (2018, 52). A sí mismo, en el siglo XVIII, tras la expansión colonial, el uso de este término se explicitó y se incorporó rápidamente al conjunto de conceptos utilizados en los estudios sobre religión y etnología. Por ejemplo, en el libro de Charles de Brosses publicado en 1760 y titulado *Du culte des dieux fétiche*, el culto del fetiche

fue caracterizado por tres rasgos, nos cuenta Clara Ramas: “[1] los creyentes toman al fetiche como un dios; [2] se le adora a él propiamente, no es un símbolo de otro ser espiritual o trascendente; [3] y, a cambio, el fetiche sirve y protege al creyente” (2018, 52).

Por lo tanto, la palabra fetiche designa tres elementos. En primer lugar, designa *los objetos* creados por las personas a los cuales estas mismas personas les atribuyen poderes religiosos. En segundo lugar, designa *la práctica* de las personas de adorar estos objetos y de relacionarse con ellos como si fueran el mismo dios y no una representación simbólica de éste. Por último, designa la *creencia* que tienen las personas de que la magia, efectivamente, brota del cuerpo mismo de estos objetos. Ahora bien, la pregunta que nos queda responder es qué tiene que ver esta palabra con Marx y más aun con el funcionamiento del sistema capitalista de producción.

1.2. El fetichismo de la mercancía y su secreto

Veamos lo que Marx nos dice acerca del fetichismo en el apartado cuatro del capítulo primero de *El capital*. Lo que haremos en adelante será analizar el concepto de fetichismo de la mercancía para luego recomponerlo y así comprenderlo en su complejidad. Para ello, empezaremos introduciendo el párrafo que Marx utiliza para hablar del significado de este fetichismo.

En primer lugar, tenemos lo siguiente:

Lo misterioso de la forma mercantil consiste sencillamente, pues, en que la misma refleja ante los hombres el carácter social de su propio trabajo como caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo, como propiedades sociales naturales de dichas cosas, y, por ende, en que también refleja la relación social que media entre los productores y el trabajo global, como una relación social entre los objetos, existente al margen de los productores. Es por medio de este *quid pro quo* [tomar una cosa por otra] como los productos del trabajo se convierten en mercancías, en cosas sensorialmente suprasensibles o sociales. (2013: 88)

Seguidamente Marx introduce una analogía:

De modo análogo, la impresión luminosa de una cosa sobre el nervio óptico no se presenta como excitación subjetiva de ese nervio, sino como forma objetiva de una cosa situada fuera del ojo. Pero en el acto de ver se proyecta efectivamente luz desde una cosa, el objeto exterior, en otra, el ojo. Es una relación física entre cosas físicas. Por el contrario, la forma de mercancía y la relación de valor entre los productos del trabajo en que dicha forma se representa, no tienen absolutamente

nada que ver con la naturaleza física de los mismos ni con las relaciones, propias de cosas, que se derivan de tal naturaleza. Lo que aquí adopta, para los hombres, la forma fantasmagórica de una relación entre cosas, es sólo la relación social determinada existente entre aquéllos. De ahí que para hallar una analogía pertinente debamos buscar amparo en las neblinosas comarcas del mundo religioso. En éste los productos de la mente humana parecen figuras autónomas, dotadas de vida propia, en relación unas con otras y con los hombres. Otro tanto ocurre en el mundo de las mercancías con los productos de la mano humana. A esto llamo el fetichismo que se adhiere a los productos del trabajo no bien se los produce como mercancías, y que es inseparable de la producción mercantil. (2013: 88-89)

Empecemos con la analogía. Tenemos dos campos de estudio diferentes que nos dan luces sobre lo que Marx llama fetichismo: física y religión. En un primer momento, tenemos el acto físico de la visión, en el cual la luz se refleja desde un objeto hacia el ojo. Esto nos dice Marx, es una “relación física entre cosas físicas”, porque, efectivamente, los objetos poseen en sí mismos la propiedad de reflejar la luz como cualidad inherente de sus cuerpos. Sin embargo, en un segundo momento, Marx se ve obligado a abandonar el mundo de la física y adentrarse en las “nebulosas comarcas del mundo religioso” para encontrar una analogía más pertinente a lo que él identifica está sucediendo realmente con las mercancías. Esta nueva analogía es más precisa porque como nos dice Marx, las mercancías, o, mejor dicho, lo qué es una mercancía no tiene absolutamente nada que ver con la naturaleza física de las mismas, es decir, no proviene de las propiedades o cualidades inherentes de las cosas; sino que se parecen a los dioses que a pesar de haber brotado de la mente y la imaginación de las personas, las personas se relacionan con ellos como si existieran fuera de ellas, dotados de autonomía y vida propia.

Sí regresamos a las consideraciones sobre el significado de la palabra fetiche podremos comprender mejor esta analogía. Como vimos anteriormente, fetiche es el nombre que se les dio a los objetos religiosos que son interpretado por sus creadores como portadores de poderes mágicos y vida propia. Por lo tanto, podríamos decir que los creadores de estos fetiches piensan que la magia y la vida son cualidades físicas de los objetos de su creación. De manera similar, nos advierte Marx, las mercancías están siendo interpretadas por sus productores porque estos piensan que sus mercancías poseen la cualidad física de ser intercambiadas, cuando en realidad esta no procede el cuerpo de las mercancías sino de la relación social de los mismos productores. En otras palabras, los productores creen ver “relaciones físicas entre cosas” donde lo que hay realmente son relaciones sociales entre personas. Por lo tanto, en el mundo de las mercancías, nos dice

Marx, parece que “los productos de la mano humana” cobran vida propia y se relacionan entre sí independientemente de la actividad de sus productores.

Ahora bien, si las mercancías parecen poseer como cualidad física lo que realmente es una relación social, la pregunta siguiente sería ¿Qué está pasando con estas mercancías que, según Marx, parecen transmitir como suyas características que son realmente humanas? Continuemos con el análisis.

En primer lugar, notemos que el fetichismo, nos dice Marx, es “inseparable de la producción mercantil”. Es decir, es una propiedad *esencial e inherente* a la producción mercantil (Ramas 2018: 71). De este modo lo que podemos extraer hasta el momento es que el fetichismo designa un estado de cosas *necesarias e inevitables* ligado a la producción mercantil. Por lo que, su análisis consiste en la aprehensión o el conocimiento mismo de las cosas creadas como mercancía.

En segundo lugar, el fetichismo, nos dice Marx, consiste en que:

[...] la misma [la mercancía] refleja ante los hombres el carácter social de su propio trabajo como caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo, como propiedades sociales naturales de dichas cosas, y, por ende, en que también refleja la relación social que media entre los productores y el trabajo global, como una relación social entre los objetos, existente al margen de los productores. (2013: 88)

Nótese el verbo *reflejar* que en castellano se define como: dejan ver algo (Ramas 2018: 71). ¿Qué es lo que dejan ver las mercancías?, pues, el carácter social del trabajo de las personas. Pero ¿cómo se ve este carácter social de los trabajos después de haber sido reflejados?, bueno, *como su opuesto*, como “caracteres objetivos inherentes a los productos del trabajo” y, por lo tanto, también, *deja ver* “la relación social que media entre los productores y el trabajo global”, *como su opuesto*, como una “relación entre los objetos”. Por lo tanto, la mercancía *refleja* a las personas su propia relación social en dos sentidos complementarios: como propiedad natural de las cosas y como derivada de la propiedad natural de las cosas, esto es, como “existente al margen de los mismos productores”.

Por último, en tercer lugar, tenemos el vocablo: *quid pro quo*, que es traducido, en la edición de *El capital* del 2013 de Siglo XXI, como “tomar una cosa por otra” (Marx 2013: 88). ¿Qué cosa es la que se toma por otra? Pues lo que acabamos de ver, que la producción mercantil de algún modo hace que las personas sean tomadas como cosas y que las cosas sean tomadas como personas.

En conclusión, lo que está sucediendo con la producción mercantil es lo siguiente: los productores privados están interpretando sus relaciones sociales como otra cosa (*quid pro quo*). Es decir, como si sus propias relaciones sociales fuesen producidas por sus mercancías y, por lo tanto, como si el hecho de que las mercancías pueden ser intercambiadas, pasar de mano en mano, circular en el mercado, se deba a una “relación física” entre ellas, independiente de las personas. Como si las cosas tuvieran los atributos de las personas y las personas los de las cosas. Sin embargo, este fetichismo o este “tomar una cosa por otra”, nos dice Marx, no es un error cualquiera. “El fetichismo no es una ilusión, ni un delirio [ni una irracionalidad].” (Ramas 2018: 76), sino la forma misma en la que tienden a aparecer las relaciones sociales en la producción mercantil, que es al mismo tiempo “inseparable” de este fetichismo y “que se adhiere a los productos del trabajo no bien se los produce como mercancías”. El fetichismo, por lo tanto, es la forma en la que las mercancías *se presentan* a las personas y, por ende, también, la forma necesaria en la que sus relaciones sociales se disimulan en la forma de una relación social entre cosas¹.

1.3. La división social del trabajo

Hasta el momento tenemos un primer análisis del fetichismo de la mercancía. Lo que sabemos es que el fetichismo de la mercancía designa el modo en el que los productores están interpretando sus relaciones económicas, esto es, como relaciones sociales entre cosas y como relaciones cosificadas entre personas. Así mismo, este análisis nos ha llevado a considerar que esta forma de fetichismo aparece no bien los productos del trabajo adquieren la forma específica de ser mercancías y, por lo tanto, la producción misma de este fetichismo es la misma de la producción de mercancías. Por esta razón, en adelante tenemos dos preguntas a considerar que son realmente una sola: ¿cómo es que en la producción de mercancías se produce también el fetichismo? Y ¿en qué consiste esta relación social que se está disimulando en la forma de una relación entre cosas? Para ello, lo siguiente que estudiaremos será la división social del trabajo.

Empecemos con las siguientes palabras de Marx:

¹ Acabe adelantar que mucho del motivo por el cual las relaciones sociales son interpretadas por los productores fetichistamente se debe al conjunto de ideas que todos ellos comparten sobre sí mismos y sobre sus relaciones económicas. Este punto será desarrollado recién en el capítulo II.

Si los objetos para el uso se convierten en mercancías, ello se debe únicamente a que son *productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*. El complejo de estos trabajos privados es lo que constituye el trabajo social global. Como los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, los atributos específicamente sociales de esos trabajos privados no se manifiestan sino en el marco de dicho intercambio. O en otras palabras: de hecho, los trabajos privados no alcanzan realidad como partes del trabajo social en su conjunto, sino por medio de las relaciones que el intercambio establece entre los productos del trabajo y, a través de los mismos, entre los productores. A éstos, por ende, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les *ponen de manifiesto* como lo que son, vale decir, no como relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas, en sus trabajos, sino por el contrario como *relaciones propias de cosas* entre las personas y *relaciones sociales entre las cosas*. (2013: 89)

Analícemos esto. Como ya vimos el proceso por el cual un producto cualquiera llega a ser una mercancía es el mismo por el cual las relaciones sociales adquieren una forma fetichizada. Pero, como vemos ahora, los objetos, únicamente, se vuelven mercancías en tanto son “*productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*”. ¿Qué quiere decir esto?, pues, que estos productos son el resultado de la actividad autónoma, libre, privada e individual de los productores de la sociedad estructurada a partir de la propiedad privada.

¿En qué consiste la actividad de los productores en la propiedad privada? Pues, en dos cosas. Lo primero es que, cada productor es un individuo dueño de una empresa, en la cual produce un tipo de mercancía (sea pan, libros, lentes, tela, etc.) sin intervención ni consideración alguna con los otros productores. Y, en segundo lugar, que como cada productor produce únicamente un tipo de mercancía, ellos se ven obligados a intercambiarlas constantemente, porque no pueden sobrevivir consumiendo únicamente lo que producen, sino que requieren de la producido por otros para hacerse de las cosas que necesitan pero que han decidido no producir.

Para ilustrar este fenómeno tomemos como ejemplo la actividad de una carpintera. Como sabemos, el trabajo de una carpintera consiste en la elaboración de muebles u otros objetos similares de utilidades diversas. Pero, al mismo tiempo, sabemos que, debido a las limitaciones físicas de sus productos, ninguna de las funciones que pueden adquirir es ser alimento para humanos o ropa o electricidad. Nuestra carpintera, sin embargo, para sobrevivir requiere cubrir estas necesidades y para ello debe de hacerse de los productos necesarios que se lo garanticen. Pero ella no produce ninguno de ellos,

por lo que está obligada a intercambiar los productos de su trabajo constantemente para adquirir de otros productores aquellos que les son necesarios. En este sentido, nuestra carpintera no produce nunca pensando en sus propias necesidades, sino siempre en las de *cualquier* humano que pueda necesitarlas.

Por consiguiente, y con el fin de hacer este proceso más esquemático, la actividad de los productores privados puede dividirse en dos momentos. En un inicio, cada productor se retira a su taller en donde produce bajo sus capacidades y sus herramientas los bienes de su especialidad. Pero, como ninguno de estos bienes puede satisfacer de manera inmediata las necesidades de su productor, se produce un segundo momento. Nuestra productora se encuentra obligado a abandonar la intimidad de su propiedad e introducirse en el mercado para intercambiar lo que ha producido pero que no necesita por aquellas otras cosas que necesita pero que ha producido alguien más. De esta manera, son independientes y dependientes a la vez. No requieren más que de sus propiedades para producir, pero se requieren unos a otros para sobrevivir. Este tipo de sociedad es llamada por la Marx “sociedad mercantil” o “sociedad del intercambio generalizado”, que a su vez, consiste en los cimientos esenciales del capitalismo².

Ahora bien, esta interdependencia social entre productores privados va a conformar lo que Marx llama más arriba “el trabajo social global”. Si pensamos, por ejemplo, la producción de mercancías desde una perspectiva microeconómica, tenemos lo que hemos visto hasta ahora: un individuo productor que compra y vende mercancías. Así mismos, el trabajo que realiza este individuo es un trabajo privado. Sin embargo, desde una mirada macroeconómica, tenemos otra cosa. Los productores individuales conforman, ahora, un todo social del cual forman parte como piezas de una producción social. Sus mercancías privadas, pasan ahora a formar partes de las mercancías producidas

² Para desarrollar la actividad propia de los productores privados y la importancia del intercambio en esta sociedad, he optado por un camino que podría interpretarse como una secuencia lineal del paso de la producción al intercambio. Sin embargo, cabe agregar que el intercambio de mercancías no se da exclusivamente después de la producción, sino que también antes como condición misma de la producción. Si, por ejemplo, nuestra carpintera tiene que intercambiar sus mercancías por otras para poder conseguir alimentos, ella antes que todo debe de poder tener la madera y los instrumentos necesarios para convertir esta madera en un mueble u otra cosa. De esta forma, nuestra carpintera tiene que comprar antes de vender, porque ella no produce ni la madera ni los instrumentos de su labor. Por lo que, todo el proceso de producción e intercambio o de compra y venta, se repite constantemente en la vida de esta carpintera como un ciclón del cual no puede escapar.

por una Nación durante en un tiempo determinado y, de la misma manera, su trabajo privado pasa a formar parte del trabajo global desenvuelto por una nación durante un tiempo determinado.

Sin embargo, tenemos que aclarar algo importante. La relación entre los trabajos privados y el trabajo social global para Marx no debe ser reducido a un simple enfoque microeconómico y macroeconómico como si la diferencia entre uno y el otro dependiera del enfoque que se tenga³. Lo que está en juego en esta relación, es que tanto el trabajo privado como el trabajo social global forman parte de la estructura social misma de la propiedad privada. Es decir, el trabajo privado tiene que hacerse social porque solo de esa manera adquiere la forma determinada del valor, por la cual puede intercambiarse, y el trabajo social, igualmente, debe ser en primer lugar privado porque son efectivamente los individuos independientes los que producen las mercancías. Los productores privados deben intercambian sus mercancías privadas por las mercancías privadas de otros productores y es por medio de este intercambio que esos mismos productores privados entran en contacto entre sí y se vinculan socialmente. Eso es lo que Marx nos dice, justamente, más adelante en el párrafo:

Como los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, los atributos específicamente sociales de esos trabajos privados no se manifiestan sino en el marco de dicho intercambio. O en otras palabras: de hecho, los trabajos privados no alcanzan realidad como partes del trabajo social en su conjunto, sino por medio de las relaciones que el intercambio establece entre los productos del trabajo y, a través de los mismos, entre los productores. (2013: 89)

Por lo tanto, la actividad de los productores en la sociedad del intercambio generalizado consiste en que, en primer lugar, cada uno es un productor privado que trabaja de manera individual. Pero, en segundo lugar, cada productor está obligado a intercambiar su producción. Por lo que, a través de este intercambio, los productores privados se relacionan entre sí como pertenecientes a una sociedad. De esta manera, el

³ “En resumen, esta abstracción del trabajo a secas no es solamente el resultado intelectual de una totalidad concreta de trabajos: la indiferencia a todo tipo determinado de trabajos responde a una forma de sociedad en la cual los individuos pasan con facilidad de un trabajo a otro y consideran como fortuito -y por tanto indiferente- el carácter específico del trabajo. No sólo en lo que respecta a las categorías, sino en la realidad misma, el trabajo se ha convertido en medio de producir la riqueza en general, o sea ha cesado de confundirse con el individuo para formar un todo particular”. (Marx 1970 :41)

carácter privado de su producción se revela ahora como una interdependencia social entre todos. El intercambio, por lo tanto, pone en funcionamiento una relación social⁴.

La división social de trabajo, nos muestra, además, que los productos del trabajo no son inmediatamente mercancías, sino que se transforman en ellas debido a la relación social que subyace a sus productores. De esta forma, las mercancías vendría ser los productos del trabajo humano envueltos por una relación social específica. Aquella que se construye a través de la propiedad privada y que pone a intercambiar constantemente a los productores.

En la siguiente sección de este capítulo profundizaremos en las características de las mercancías. Pero, antes de ir para allá, debemos volver a nuestra pregunta inicial: ¿Cómo es que en la producción de mercancías se produce también el fetichismo?

Leamos nuevamente la cita anterior de Marx más su última parte:

Como los productores no entran en contacto social hasta que intercambian los productos de su trabajo, los atributos específicamente sociales de esos trabajos privados no se manifiestan sino en el marco de dicho intercambio. O en otras palabras: de hecho, los trabajos privados no alcanzan realidad como partes del trabajo social en su conjunto, sino por medio de las relaciones que el intercambio establece entre los productos del trabajo y, a través de los mismos, entre los productores. A éstos, por ende, las relaciones sociales entre sus trabajos privados se les *ponen de manifiesto* como lo que son, vale decir, no como relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas, en sus trabajos, sino por el contrario como *relaciones propias de cosas* entre las personas y *relaciones sociales entre las cosas*. (2013, 89)

Como vimos al inicio de esta sección, los objetos únicamente se vuelven mercancías en tanto son “*productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*”. Así mismo, hemos visto como el conjunto de estos trabajos privados se encuentran interrelacionados entre sí por medio del intercambio que comprende una relación social. Sin embargo, como nos dice Marx, esta relación social que se hace efectiva en el intercambio se disimula, puesto que no es comprendida como “relaciones directamente sociales trabadas entre las personas mismas”, sino que se “*ponen de manifiesto* como lo que son”, es decir, se *reflejan* tal y como se muestran en el acto

⁴ Incluso en el momento mismo de la producción Marx nos advierte que ésta lleva inscrita ya en sí misma su dependencia social: “Para producir una mercancía, no sólo debe producir valor de uso, sino valores de uso para otros, valores de uso sociales” (2013: 50).

mismo del intercambio. Tal y como son, “como *relaciones propias de cosas* entre las personas y *relaciones sociales entre las cosas*”.

¿Qué quiere decir este “como lo que son”? que efectivamente la relación social del intercambio aparece como una característica de las mercancías, como una relación *propia* de las cosas, porque es únicamente a través del intercambio de sus mercancías que los productores se vinculan entre sí y hacen efectiva esta relación social. El trabajo privado e individual, por lo tanto, solo llega a ser social en la medida en que se vincula con otros trabajos privados en el intercambio y esta vinculación se hace siempre a través de la comparación y la conformación del valor de sus respectivas mercancías. Por lo que, las personas únicamente entran en contacto unas con otras como poseedores de mercancías, como si solo pudieran vincularse entre ellos porque poseen mercancías y, por lo tanto, como si de sus mercancías brotara mágicamente el poder de su propia relación social.

En conclusión, el fetichismo se produce junto con las mercancías porque estas están inscritas dentro un proceso social, por el cual los trabajos privados se vinculan entre sí. Esta vinculación se da exclusivamente al momento del intercambio y a través de las mismas mercancías, por lo que sus productores interpretan, ¡y con razón!, que son las mercancías las que les permiten relacionarse entre sí. En este pasaje volvemos a encontrar cómo es que el fetichismo para Marx no es un mero delirio, una mera ilusión o pura irracionalidad, sino que, por el contrario, es la forma misma que adoptan las relaciones sociales en la sociedad mercantil, en donde, la actividad propia de las personas no aparece como propia de las personas, no como directamente trabadas entre las personas, sino como de las cosas que estos mismos producen. He aquí la razón de Marx al llamar a este fenómeno fetichismo.

1.4.La teoría del valor

En la sección anterior estudiamos la relación social que forma parte de la sociedad productora de mercancías. Descubrimos que lo que en un primer lugar se nos presenta como una producción privada e individual esconde una interrelación social entre productores que se hace efectiva al momento del intercambio, por lo que, en razón a esta interdependencia, los trabajos privados se transforman y conforman lo que Marx ha llamado más arriba “el trabajo social global”. Sin embargo, como hemos resaltado, este

trabajo social global, para Marx, no es simplemente la suma de los trabajos privados de una nación, sino un fenómeno que se desprende de la misma necesidad del intercambio. Por esta razón, a continuación, profundizaremos en la metamorfosis de estos trabajos privados y, de esta manera, agudizaremos nuestra mirada sobre el fetichismo de la mercancía.

Los temas que trabajaremos aquí corresponden a los tres subcapítulos primeros del capítulo uno de *El capital*, a los que se les conoce como la teoría del valor. Estas secciones del libro están cargadas de mucho contenido complejo, por lo que, antes de empezar, puede ayudarnos adelantar algunos puntos que desarrollaremos más adelante. Lo primero que estudiaremos será el carácter bifasético de la mercancía: la distinción entre valor de uso y valor de cambio. Seguidamente pasaremos a analizar el concepto de *trabajo humano*, él será la sustancia del valor. En tercer lugar, desarrollaremos el concepto de *tiempo de trabajo socialmente necesario* enfocándonos en él como determinación de la magnitud de la sustancia del valor y como lo específicamente social de la interacción entre productores. Finalmente, volveremos a analizar el fetichismo de la mercancía y veremos cómo es que se sintetiza todo nuestro recorrido con la teoría del valor. Dicho todo esto, empecemos.

Nuestro camino hacia la transformación de los trabajos privados en trabajo social inicia con las mercancías. Sabemos que todo objeto es considerado valioso en tanto satisface alguna necesidad humana mediante las cualidades inherentes de su cuerpo. Por ejemplo, si tengo frío me pongo una chaqueta y si tengo que escribir utilizo un lápiz. Cada mercancía posee características diversas que corresponden a su materialidad, peso, tamaño, estado, color, etc., y, asimismo, el uso que hacemos de cada una de ellas depende de la forma que adoptan estas cualidades, al mismo tiempo que de nuestras necesidades y cultura. Por esta razón, al valor que parte de los cuerpos mismo de las mercancías Marx lo llama “valor de uso” y corresponde directamente a la utilidad y el consumo de los productos.

Ahora bien, como vimos anteriormente, en la sociedad mercantil, los productores privados no producen con el objetivo de consumir su producción, sino con la intención de intercambiarlos. De esta manera, el valor de uso de las mercancías no les sirve a sus productores más que, en cuanto pueden ser útiles para los otros productores, es decir, en cuanto alguien va a querer intercambiar con ellos. Por lo tanto, en lo que

respecta a los productores, las mercancías no valen por su utilidad sino por su capacidad de ser intercambiadas. En conclusión, los productos en cuanto mercancías poseen un doble carácter: por su utilidad “son valores de uso”, mientras que por su intercambiabilidad son “valores de cambio”.

Expliquemos mejor la relación entre valor de uso y valor de cambio. Imaginemos la siguiente fórmula: 3 chaquetas = 1 mesa. Lo primero que encontramos en ella es que se están comparando dos valores de uso completamente diferentes: chaqueta y mesa. Sin embargo, por más diferentes que sean, ellas se están comparando y, por lo tanto, se están igualando entre sí. Entonces la chaqueta y la mesa deben de tener algo en común sobre lo cual se los puede medir y comparar. Esto en común, nos dice Marx, no proviene del valor de uso sino de su abstracción, es decir que ambas son producidas por el trabajo de las personas y, por lo tanto, son productos del trabajo humano (2013: 46).

Ahora bien, otro tanto ocurre con los trabajos privados individuales. Si comparamos la fórmula anterior, desde esta nueva perspectiva, tenemos lo siguiente: 3 chaquetas creadas por medio de trabajo sastrería = 1 mesa creada por medio de trabajo carpintero. La actividad el sastre y la del carpintero tienen procedimientos específicos distintos, requieren, por ejemplo, de habilidades manuales y mentales diferentes. Sin embargo, cuando los productores comparan en el mercado los productos de sus trabajos, también se están comparando lo particular de cada una de sus actividades. Por lo tanto, al igual que sus productos, los trabajos individuales son abstraídos en favor de lo que tienen en común. Y lo que todos tienen en común es ser “gasto de una misma fuerza humana de trabajo” o “gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., *humanos*”⁵ (Marx 2013: 54).

En consecuencia, cuando intercambiamos 3 chaquetas por 1 mesa lo que estamos operando es una relación social. Las mercancías por sí mismas, es decir, como valores de uso, no pueden compararse unas a otras porque son completamente diferentes entre sí, al igual que los trabajos privados de cada productor. Por eso mismo estas características intrínsecas, no pueden ser las condiciones del intercambio, o, mejor dicho, no es el valor

⁵ “Aunque actividades productivas cualitativamente diferentes, el trabajo del sastre y el del tejedor son ambos gasto productivo del cerebro, músculo, nervio, mano, etc., *humanos*, y en este sentido uno y otro son *trabajo humano*. Son nada más que dos formas distintas de gastar la fuerza humana de trabajo”. (Marx 2013: 54)

lo uso lo que se está comparando en el intercambio, sino el valor de cambio o la cantidad de *trabajo humano* que cada mercancía representa. Por lo tanto, la “capacidad” del intercambio no brota de las cosas mismas, sino que ésta proviene de la interacción social entre productores. Sin embargo, esta interacción social solo se pone en funcionamiento por medio de las mercancías, lo que nos dice que ellas portan consigo algo distinto que permite su comparación. Ese algo distinto, es lo que el valor de cambio nos anuncia⁶, es la abstracción de todo lo particular en ellas en vistas a su realización como productos del trabajo, pero no de cualquier trabajo, sino de *uno y el mismo*. Es decir, del trabajo igualmente abstracto que es: *trabajo humano en general*. En resumen, el valor de uso es la cosa misma en tanto su utilidad social, el valor de cambio la cantidad en la que estos valores de uso se intercambian unos por otros y el *trabajo humano en general* la sustancia del valor.

Detengámonos en este último concepto. El trabajo humano en general vendría ser el gasto de una fuerza de trabajo humana *simple* que toda persona posee en su organismo corporal por el simple hecho de ser persona y sin necesidad de un desarrollo especial⁷. Por lo tanto, esta sustancia común a todo ser humano es lo que se equipara en el valor de las mercancías, de tal forma que cada una no representa más que determinada cantidad de este tipo de trabajo que es su valor de cambio. En consecuencia, cuando tenemos que 3 chaquetas = 1 mesa, lo que podemos inferir es que en la elaboración de una chaqueta se utilizó fuerza de trabajo humano en general durante 1/3 del tiempo que en la elaboración de una mesa y, que, igualmente, en la producción de una mesa se gastó tres veces más fuerza de trabajo humano en general que en la elaboración de una chaqueta. En conclusión, como portadoras de una misma sustancia de valor, todas las mercancías en tanto equivalentes poseen siempre el mismo valor o el mismo tiempo gastado en el que se ha empleado trabajo humano en general. El tiempo, por lo tanto, es el elemento mediante el cual se mide y se compara la cantidad de trabajo humano en general empleada en la elaboración de una mercancía (Marx 2013: 48).

⁶ “En cuanto valores de uso, las mercancías son, ante todo, diferentes en cuanto a la cualidad; como valores de cambio sólo pueden diferir por su cantidad, y no contienen, por consiguiente, ni un solo átomo de valor de uso” (Marx 2013: 46).

⁷ “Pero el valor de la mercancía representa trabajo humano puro y simple, gasto de *trabajo humano* en general. [...]. Este es gasto de la fuerza de trabajo *simple* que, término medio, todo hombre común, sin necesidad de un desarrollo especial, posee en su organismo corporal” (Marx 2013: 54).

Ahora bien, veamos la siguiente cita de *El capital*:

Podría parecer que si el valor de una mercancía se determina por la cantidad de trabajo gastada en su producción, cuanto más perezoso o torpe fuera un hombre tanto más valiosa sería su mercancía, porque aquél necesitaría tanto más tiempo para fabricarla. Sin embargo, el trabajo que genera la sustancia de los valores es trabajo humano indiferenciado, gasto de una misma fuerza humana de trabajo. El conjunto de la fuerza de trabajo de la sociedad, representado en los valores del mundo de las mercancías, hace las veces aquí de una y la misma fuerza humana de trabajo, por más que se componga de innumerables fuerzas de trabajo individuales. Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, en cuanto posee el carácter de fuerza de trabajo social media y opera como tal fuerza de trabajo social media, es decir, en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario*. El tiempo de trabajo socialmente necesario es el requerido para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción vigentes en una sociedad y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo. (Marx 2013: 48)

En este párrafo Marx está precisando qué significa que hablemos de un mismo tipo de trabajo: “Cada una de esas fuerzas de trabajo individuales es la misma fuerza de trabajo humana que las demás, [...], en cuanto, en la producción de una mercancía, sólo utiliza el tiempo de trabajo promedialmente necesario, o *tiempo de trabajo socialmente necesario*”. Vallamos a esto.

Hasta el momento sabemos que todas las mercancías en tanto equivalentes poseen siempre el mismo valor y, por lo tanto, el mismo tiempo gastado de fuerza de trabajo humano abstracto en general. De esta forma, 3 chaquetas son iguales a 1 mesa porque en dicha cantidad cada una comparte el mismo valor. Sin embargo, ¿cómo es que se determina el valor de una mercancía particular, por ejemplo, una chaqueta, que nos dice que tres de ellas equivalen a una mesa? O, mejor dicho, si cada chaqueta se elabora en un taller privado, por individuos privados, de forma completamente independiente ¿cómo es que tres chaquetas son igual a una mesa?, ¿qué acaso el valor de la chaqueta no dependerá de la cantidad de tiempo de trabajo humano gastado en cada taller, por sus productores, en su elaboración? Este es el malentendido que Marx trata de aclarar.

Si cada mercancía portara consigo la cantidad de tiempo de trabajo privado individual que le tomo a su productor elaborarlo, lo que tendríamos sería que el valor de cada mercancía se determina por el tiempo gastado en su producción particular. De esta forma, “cuanto más perezoso o torpe fuera un hombre tanto más valioso sería su

mercancía, porque aquél necesitaría tanto más tiempo para fabricarla”. (Marx 2013: 48). Sin embargo, sabemos que esto no es así e incluso nos suena ridículo. Lo que determina realmente el valor de las mercancías no es el tiempo que le toma a su productor producirla (valor de uso), sino el tiempo que le toma a la sociedad crear un mismo tipo de mercancía (valor).

Si volvemos a la cita anterior, podemos notar que en ella se encuentra la respuesta a nuestro problema: “tiempo de trabajo promedialmente necesario”, o “*tiempo de trabajo socialmente necesario*”. ¿Qué significa esto? Lo veremos a continuación a través de un ejemplo. Para ello, partiremos al igual que Marx, durante todo el libro primero de *El capital*, de la premisa de que las mercancías se venden a su valor.

Supongamos la existencia de dos talleres productores de mesas: el taller de Niki y el de Violeta. Supongamos que a ambas les toma 6 horas producir exactamente la misma mesa, pero el día de hoy el taller de Niki estrenó una nueva máquina. Por lo tanto, mientras que Violeta necesitó 6 horas de trabajo privado para producir una mesa, Niki solamente requirió 4. Ahora bien, lo que va a pasar en el mercado es que una vez que se enfrenten en competencia las dos mercancías, el trabajo privado individual concreto contenido en ellas va a ser transformado en trabajo social o *tiempo de trabajo socialmente necesario*. Es decir, se va a instaurar una suerte de promedio estadístico de sus trabajos privados: las 6 horas de Violeta más las 4 horas de Niki entre 2. Lo que nos dice que el valor o el trabajo requerido, por esta sociedad, para la producción de una mesa (en las condiciones normales de producción vigentes y con el grado social medio de destreza e intensidad de trabajo) es de 5 horas de *tiempo de trabajo humano abstracto socialmente necesario*.

Ahora bien, lo que tenemos con este ejemplo son dos cosas de importante atención. En primer lugar, tenemos que, en el mercado, el trabajo privado individual se modifica, abandona su determinación autónoma y adquiere el carácter social de ser una misma sustancia para todos los casos. De este modo, en la interacción entre productores, los trabajos privados individuales abstraen sus diferencias y se vinculan unos con otros a partir lo que tienen en común: el ser *trabajo humano en general*, sin importar quién lo realice, como ya lo hemos visto. Sin embargo, el trabajo humano en general, no es por sí mismo el valor. Para serlo, a continuación, se produce otro fenómeno que es, al mismo tiempo, la razón misma de esta abstracción. Como, ahora, los trabajos individuales de Niki y Violeta son iguales, estos pueden compararse entre sí y determinar el tiempo

promedio en el que al *trabajo humano en general* le toma producir una mesa en esta sociedad. Es decir, que los trabajos privados individuales como representantes *de una cantidad* de trabajo humano general, juntos, *en el intercambio* y por medio de una suerte de proceso estadístico, determinan *el valor o tiempo de trabajo humano abstracto socialmente necesario requerido por cualquier persona en la sociedad* para producir una mesa *en las condiciones sociales normales de producción en un el estado de desarrollo tecnológico determinado*.

Otra forma de explicar lo mismo es de la siguiente manera. Como los productores privados individuales solo producen por su cuenta, con sus instrumentos y sus métodos, a cada uno le toma un tiempo distinto elaborar una mesa. Sin embargo, como ellos están forzados a vender sus productos en el mismo mercado y, por ende, a competir, entonces el tiempo que le tomó a uno elaborar su mesa se promedia con el de todos los demás productores de mesas y da como resultado el valor de la mercancía mesa o el *tiempo de trabajo humano socialmente necesario* que le toma a dicha sociedad producir la mercancía mesa. De este modo, por ejemplo, si a Violeta le ha tomo 6 horas hacer una mesa y a Niki 4, el valor de sus productos será el equivalente a 5 horas. ¿Qué quiere decir esto? Pues que tanto Niki como Violeta deben vender lo que antes costaba 6 en 5. ¿Por qué? Pues, por lo siguiente. Como Niki redujo el tiempo que le toma elaborar una mesa a 4 horas, al final del día produce más mesas que Violeta. Por ello se reduce el valor y las puede vender al equivalente de 5 horas, porque así vende más barato y, por lo tanto, vende más. Sin embargo, por otro lado, Violeta sigue produciendo en 6 y vendiendo en lo equivalente a 6, solo que, ahora, compite contra un 5. De este modo, Violeta ya no es competitiva y, por lo tanto, si quiere adaptarse y sobrevivir a la competencia, deberá modernizarse y vender por lo menos en 5 al igual que Niki.

Si cambiamos el ejemplo de nuestras carpinteras y hacemos que ya no sean solo dos sino treinta, notaremos a cabalidad la relación social detrás del valor de las mercancías. Con treinta carpinteras la innovación tecnológica de Niki no altera considerablemente el promedio de tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una mesa y, por eso mismo, ella se encuentra con la ventaja de vender a 5 lo que todas las demás venden a 6. De este modo, las demás carpinteras se ven afectadas porque empiezan a perder clientes. Por lo tanto, muchas de ellas invierten, al igual que Niki, en nueva tecnología, ¡innovan!, para reducir su tiempo de producción y vender a 5. Sin embargo, cuando llegan a ser 15 las que han logrado reducir el tiempo de producción,

la ventaja que un primer momento tenía Niki desaparece, puesto que ahora el promedio de su sociedad ha cambiado y el valor se las mesas se han reducido a 5. La ley de la competencia ha obligado a las demás productoras a modificar sus talleres para poder seguir vendiendo y no ser devoradas en el intento. Se instaura así una nueva condición normal de producción vigente porque ahora la mayoría de los talleres cuentan con las mismas herramientas y gastan el mismo tiempo elaborando una mesa. Los cambios en la producción de mesas obligan a Violeta y las otras productoras a estar pendientes de las nuevas condiciones normales de producción, de los nuevos avances tecnológicos (entre otras cosas) incorporados en su rubro, para poder adaptarse constantemente a ellas más allá de sus deseos, capacidades o libertades individuales⁸.

Es así, como el valor se nos revela, ahora, como una relación social. Una determinación social de las condiciones actuales (que siempre varían) sobre las que produce una sociedad una mercancía en su conjunto. De este modo, las palabras de Rubin resumen el proceso de nuestra explicación:

“el valor de mercado [o valor] es una magnitud que se establece como resultado del conflicto en el mercado entre un gran número de vendedores, de productores de mercancías que producen en diferentes condiciones técnicas y que entregan al mercado mercancías que poseen diversos valores individuales.” (1974: 227).

La ley de la competencia pone a todos los productores a modernizar sus talleres para estar a la altura de las condiciones normales vigentes de producción en sus rubros y así ser competitivos. De esta manera, todos se relacionan entre sí, por medio de los valores de sus mercancías, que les dicen qué tan productivos, competitivos e innovadores son. Sin embargo, este descubrimiento, se revela únicamente en el mercado, después de la producción, al momento de intercambiar. Por eso mismo, la forma en las que los trabajos privados se reducen a la misma unidad social de medida en su composición del valor, no les aparece a los productores como el resultado de su propia actividad, sino como si se estableciera a sus espaldas o como dice Marx “[...] les parece resultado de la tradición”⁹ (2013: 55).

⁸ Hoy en día muchas empresas cuentan con departamentos de “investigación y desarrollo” dedicado exclusivamente a la innovación.

⁹ Este punto será retomado en el capítulo II y III de la presente investigación.

Esto último es sumamente importante para nuestro análisis del fetichismo. Como descubrimos en la división social del trabajo, los productores privados se enfrentan unos con otros únicamente a través del intercambio de sus mercancías. De este modo, es en el mercado en donde efectivamente se relacionan entre sí y comparan sus productos resultando en la conformación del valor de los mismos. Es exclusivamente después de la producción donde se determina el valor de cada mercancía y, por ende, donde su creador se da cuenta de si efectivamente su mercancía se ajusta al promedio del mercado y, de esta manera, si puede ser comprada. El valor, por lo tanto, se hace patente como algo fuera de control, ajeno a la voluntad de productor, como si brotara mágicamente de las mismas mercancías y como si esas mercancías poseyesen el poder natural de su propia relación social.

1.5. Conclusión

A modo de conclusión enlistemos los puntos principales de nuestros hallazgos con el objetivo de sistematizarlos en una definición final acerca de qué es el fetichismo en *El capital*.

Los puntos principales son los siguientes:

- En primer lugar, el sentido del término fetiche recogido por Marx, corresponde a la terminología europea incorporada en el siglo XVIII a los estudios sobre religión y etnología, que designaba la práctica religiosa de las culturas no occidentalizadas de tomar unos objetos de su creación como dioses, a los cuales adoraban y atribuían poderes mágicos y vida propia como características inherentes de sus cuerpos.
- Con el concepto del fetichismo de la mercancía, Marx designa la manera en que los productores privados intercambiadas están interpretando sus propias relaciones social, no como puesta en forma a partir de su propia actividad, sino como si se trataran de una característica física de sus mercancías.
- De esta forma, las mercancías, para ellos, parecen poseer vida propia y relacionarse entre sí independientemente de sus productores. Como si una vez creadas, ellas se trasmularan en cosas misteriosas, sensorialmente suprasensibles (Marx 2013: 87).

- Esta transformación de los productos en cosas misteriosas es el resultado de la misma producción de mercancías, en el sentido en que es al mismo tiempo y por el mismo procedimiento que los productos se vuelven mercancías y a su vez fetiches.
- Esto es así, debido a que la sociedad del intercambio generalizado está estructurada a partir de la propiedad privada, esto es, que cada productor es un individuo independiente de los demás al momento de producir, pero dependiente al momento de intercambiar para sobrevivir.
- Por lo que, únicamente se relacionan unos con otros por medio de sus mercancías, al momento de intercambiarlas, después de haber producido.
- De esta forma, es en el mercado en donde los productores individuales por fin pueden conocer las condiciones reales de su producción y ver si estas se ajustan al promedio del mercado o requieren de alguna modernización para no ser devorados por la competencia.
- Las condiciones reales de su producción, su nivel de competitividad, innovación y modernización, solo les aparece a sus productores a través del valor de sus mercancías, que representan el tiempo que le toma a cualquier persona elaborar una misma mercancía en las condiciones normales vigentes de producción de esa sociedad.
- De esta forma, es en el mercado, en donde las particularidades de los trabajos privados son abstraídas en razón de una misma sustancia común, que se hace social al momento de representarse en una misma magnitud de tiempo de trabajo socialmente necesario o valor.
- El valor, por lo tanto, es la relación social puesta en forma por los productores en el intercambio de sus mercancías. Es la interdependencia de todos entre todos como miembros de una misma sociedad que se *crystaliza* en el valor de sus mercancías pero que se les escapa a su entendimiento inmediato (Marx 2013: 47).
- Por lo tanto, como piensa Marx, en tanto valores de uso las mercancías no tienen nada que esconder porque solo son valiosas en la medida en la que son útiles para satisfacer alguna necesidad o solucionar un problema por sus características físicas. Pero, mientras son valor, aparecen reflejando como suya una relación social.

- Es decir, las mercancías se fetichizan porque efectivamente solo a través del valor de sus mercancías los productores se vinculan entre sí y, por lo tanto, la relación social que media entre sus trabajos privados se les ponen de manifiesto “como lo que son”, “como *relaciones propias de cosas* entre las personas y *relaciones sociales entre las cosas*” (Marx 2013: 89).
- En consecuencia, el fetichismo de la mercancía para Marx no es simplemente un error cualquiera, un problema de interpretación, una irracionalidad o una mera ilusión. El fetichismo es la forma necesaria en la que las mercancías se presentan a sus propios productores. Ellos se relacionan con ellas de forma fetichizada porque en cuanto valores, las mercancías son la encarnación de una relación social, que no son capaces aun de percibir. O, en otras palabras, para ellos, son las cosas y no las personas las que representan lo que para Marx es realmente una relación social.

Para terminar, me gustaría agregar una pequeña consideración que nos ayuda a ubicar el fetichismo como un eje transversal a lo largo *El capital*. *El capital* inicia con la siguiente oración: “La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista *se presenta* como un ‘enorme cúmulo de mercancías’, y la mercancía individual como la forma elemental de la riqueza” (2013: 43). Del análisis de la mercancía, Marx, deduce todas las categorías económicas que conforman el todo del funcionamiento del sistema capitalista, y, que nos anuncia desde un comienzo el fetichismo latente en todas ellas (recordemos la percepción que los productores tienen de ellas). La riqueza de la sociedad capitalista, en este sentido, *se presenta (aparece)* como un enorme cúmulo de mercancías, pero, más adelante descubrimos que no son las mercancías la razón de la riqueza sino el trabajo impago que el capitalista toma de sus trabajadores. El concepto de fetichismo, por lo tanto, nos señala que detrás de esa primera apariencia superficial, de naturalidad, de la riqueza como cosas, subyace el funcionamiento social auténtico del sistema, creado históricamente por la propia actividad de las personas. Es decir, que las categorías económicas aparecen de forma invertida (“*quid pro quo*”, como su opuesto) en la interpretación que sus propios agentes (tanto capitalistas como obreros) se hacen de sus propias relaciones sociales: como relaciones sociales provenientes de las cosas, de la naturaleza misma de las cosas, y no de su propia actividad.

De esta manera, consideramos legítimas las palabras de David Harvey, quien interpreta el concepto de fetichismo, a lo largo de *El capital*, como “el instrumento esencial” que nos permite revelar los misterios del funcionamiento del sistema capitalista de producción, que aparecen en las representaciones mentales o los prejuicios popular que los agentes económicos se hacen de sus propias relaciones económico-sociales y forman parte de un aspecto inevitable de la vida económica-política bajo el capitalismo (2014: 45). El concepto de fetichismo, por lo tanto, nos señala que detrás de esa primera apariencia superficial, de naturalidad que corresponde a la interpretación de los agentes económicos, subyacen las relaciones sociales analizadas por Marx que dan cuenta del funcionamiento auténtico del sistema, que es creado históricamente y puesto en forma por la propia actividad de las personas y no la de sus cosas.

En el siguiente capítulo continuaremos con el fetichismo, pero lo abordaremos desde un camino paralelo: desde el plano de las ideas. Con ello, veremos como es que la idea que los agentes económicos del siglo XVIII tienen de sí mismos y de sus relaciones económicas sostienen y propician la percepción fetichista.

CAPÍTULO II: EL CARÁCTER CULTURAL DEL FETICHISMO

En el capítulo I estudiamos el concepto de fetichismo desde su aspecto más elemental: la mercancía. En el descubrimos que las relaciones sociales de producción no aparecen como resultado de la actividad misma de las personas, sino como procedentes de las características físicas (valor de uso) de sus mercancías, por lo que sus relaciones económicas parecen desenvolverse a las espaldas de los productores, a modo de tradición o de una naturaleza de las cosas. En este sentido lo que haremos ahora será profundizar en el fetichismo, pero desde otra perspectiva: desde el conjunto de las ideas populares que propiciaron la interpretación fetichista del funcionamiento de lo económico y de sus relaciones sociales. En este sentido, atenderemos, en primer lugar, la interpretación de Marx acerca de la idea de individuo del siglo XVIII que identifica como soporte de las representaciones fetichistas y, en segundo lugar, atenderemos a la economía política clásica y cómo es que en su proceder se oculta lo sistemático del capitalismo en la apariencia de ser el modelo económico por naturaleza.

2.1. La idea de individuo del siglo XVIII

Partimos de la interpretación del individuo del siglo XVIII porque es en este periodo en el que se consolida todo un imaginario complejo a través de unas fuertes revoluciones sociales en Europa y algunas de sus colonias. Cuando nos preguntamos por la interpretación moderna de individuo que forma parte de este siglo, hablamos de la interpretación europea. Cuando hablamos de Europa, nos referimos principalmente a Inglaterra y Francia, debido a que en estos países se configuran grandes cambios sociales con la revolución industrial (1780¹⁰) y la revolución francesa (1789). Hablamos, también,

¹⁰ “A diferencia de las revoluciones políticas, como la Revolución francesa o la Revolución rusa, las revoluciones económicas no tienen fechas claras de comienzo y fin. Para algunos, la revolución industrial tuvo lugar entre 1750 y 1850; para otros fue mucho más corta, desde 1820 hasta 1870. (Chang 2015: 63).

de la ilustración y la economía clásica. Hablamos sobre todo de este nuevo esquema mental que se formó alrededor de la vida de las personas y socavó el antiguo orden social monárquico propagando la libertad y la emancipación de las viejas jerarquías religiosas que se amparaban en la desigualdad natural de las personas.

En este sentido, para Marx, la interpretación del individuo que se tenía en el siglo XVIII parte de la apariencia de considerar la existencia de personas solas y aisladas ajenas a toda sociedad (2011a: 33). Para él, la idea de individuo es entendido como una especie de átomo, como una pieza suelta e indivisible o una unidad cerrada vinculado a la propiedad privada, cuya existencia, según esta perspectiva, se remonta a los *inicios de la historia*. De este modo, los ilustrados del siglo XVIII teorizaron al individuo y su sociedad como si en estos pudiese rastrearse una “naturaleza objetiva”, sobre la cual todas las personas son inherentemente libres e iguales entre sí, en tanto comparten una misma humanidad. Sin embargo, lo que Marx crítica es que esta perspectiva no es nada objetiva, sino un fruto de la historia; un fruto de las nuevas formas de producción emprendidas durante el siglo XVI, que se construyeron en oposición a las jerarquías de la sociedad monárquica y a favor del intercambio mercantil, que ha conseguido desaparecer las diferencias entre mercancías y, por lo tanto, también, las diferencias entre productores (Marx, 2011a: 33).

Si nos remontamos, por ejemplo, al esquema de la sociedad patriarcal rural de la edad media, que nos presenta Marx, podemos comprender cómo es que, para él, otro modo de producción concibe al “individuo” como parte de un conglomerado humano determinado y circunscrito. La sociedad patriarcal rural se caracterizó por producir siempre en el seno de un núcleo familiar. Por ejemplo, la edad y el sexo determinaban la actividad que realizaba cada miembro: el padre se ocupaba del campo, los hijos hasta determinada edad iban a cuidar el ganado, mientras que, las hijas, con la madre, se ocupaban de hilar, tejer, confeccionar prendas de vestir, etc. De este modo, el trabajo se distribuía en el interior de la familia (y/o la comunidad aldeana) a partir de la tradición (Marx 2013: 95). Asimismo, la producción de cada comunidad se encontraba dividida, de ante mano, en una suerte de porcentajes destinados para el pago de impuestos, diezmos a la iglesia y el autoconsumo de las personas envueltas en ella. Por lo tanto, en este

En mi caso me he ceñido a lo propuesta de Eric Hobsbawm (2009) debido a que es el autor con el cual me he adentrado en este periodo.

horizonte, el intercambio aparece bajo la forma del trueque. Los productos necesarios para la supervivencia de las personas provienen de manera directa por medio de lo producido por la comunidad, lo que no los obliga a intercambiar para sobrevivir, sino cuando poseen algún excedente o frente a circunstancias desfavorables. En conclusión, no existe el individuo autónomo, sino que cada uno forma parte de la colectividad a la que responden según las características de su cuerpo.

Es así, como el intercambio mercantil no existe en el interior de la comunidad patriarcal feudal, sino que solamente tras la llegada del siglo XVIII y la sociedad civil, en donde, las diferentes formas de conexión social, que anteriormente se sustentaban por la tradición, aparecen ahora ante el individuo como un elemento exterior a su propia actividad (Marx 2011a: 34). Es decir, que para que los productos del trabajo puedan intercambiarse como mercancías, antes que nada los productores deben relacionarse mutuamente como *personas* cuya *voluntad* reside en sus productos como suyos y no como pertenecientes a la comunidad o a la iglesia o al señor feudal. De esta forma, el intercambio mercantil supone un acto voluntario entre *propietarios privados*, en el cual, ambos reconocen la apropiación de la mercancía ajena. Por lo tanto, las personas aparecen aquí no como miembros de una colectividad a la que responden sus actividades, sino como “representantes de la mercancía, y por ende como *poseedores de mercancías*” (Marx 2013: 103-104).

Por lo tanto, tras la llegada de la producción mercantil, las personas empezaron a concebir sus relaciones económicas bajo nuevos esquemas mentales: como si se tratasen de relaciones trazadas de individuos a individuo, en donde cada uno es dueño de *sus* cosas, donde cada uno negocia *sus* condiciones de intercambio y donde cada uno decide e interactúa *libremente* en busca de su beneficio personal. En consecuencia, la idea de individuo, para Marx, es el producto de los nuevos avances científicos, del desarrollo de las fuerzas productivas y del florecimiento de la propiedad privada que las relaciones de producción feudal no pudieron contener y reventaron traduciendo este proceso como la emergencia de una nueva categoría mental: el individuo.

En lo siguiente nos dedicaremos a presentar el contexto histórico y conceptual que acompaña y da consistencia a la idea de individuo, para de esa forma comprender su inserción en el entendimiento de la economía.

2.2. Individuos autónomos

La primera característica del individuo del siglo XVIII que presentaremos es la autonomía. Es decir, aquella capacidad humana de estar libre de toda determinación exterior y ser capaz de darse así mismo su propia ley.

2.2.1. La idea de autonomía en Kant

El libro de J.B. Schneewind titulado *La invención de la autonomía* nos da una buena explicación sobre el uso de este concepto como parte de una característica humana inherente a partir de la filosofía de Kant (1724-1804). Shneewind no dice que el núcleo de la filosofía moral de Kant radica en la afirmación de que la moralidad consiste en una ley que los seres humanos se imponen a sí mismos. (2009: 472). Según Kant los seres humanos no podemos tener conocimiento de lo suprasensible, más esto no significa que no podamos tener experiencia de ello. Esta experiencia se encuentra amparada en el proceso de conocimiento que aspira siempre a la suposición de ideas que nos permitan conectar las experiencias. Pero como este suprasensible no es susceptible de ser conocido, la experiencia que tenemos de ello proviene de nuestra libertad. De este modo, como seres racionales y libres que somos tenemos la capacidad de distanciarnos de nuestros deseos e inclinaciones para gobernarnos de acuerdo a las normas morales que nos imponemos por medio de la razón, en vista a la humanidad. (Shneewind 2009: 16).

De esta manera, como dice Shneewind: “la autonomía kantiana presupone que somos agentes racionales cuya libertad trascendental nos saca del ámbito de la causación natural. Corresponde a cada individuo, en el estado de naturaleza lo mismo que en sociedad. Mediante ella, cada persona tiene un alcance que permite a la ‘razón humana común’ saber lo que concuerda con el deber y lo que no concuerda con él”. (2009: 500-501). Por lo tanto, la autonomía para Kant viene a conformar un orden natural de nuestro ser humano y, con ello, de nuestra libertad.

Sin embargo, como complementa Shneewind, el origen de este concepto no se le debe solo a Kant, sino a todo el desarrollo filosófico moderno previo a él y, sobre todo, al pensamiento político de los siglos XVII y XVIII, en el cual se empleaba la palabra para hablar de la idea de los Estados como entidades que se autogobiernan (2009: 472). Por esta razón, nos dirigiremos a estudiar el desarrollo de las ciudades y su autonomía económica y legal que les permitieron tomar distancia del control absoluto de los

aristócratas y configurar nuevas relaciones de poder sobre el que nacerá la burguesía y se propagará la autonomía como intrínseca a una naturaleza individual.

2.2.2. La autonomía de las ciudades

El surgimiento de la burguesía y el desarrollo histórico del capitalismo son puntos bastantes recurrentes en el *Anti-dühring* de Friedrich Engels. Asimismo, es bastante conocido el espíritu colaborativo entre él y Marx. En este libro, Engels, nos cuenta que la burguesía, en un inicio, se encontraba limitada por las relaciones sociales tradicionales pertenecientes al orden feudal. Los burgueses eran a su vez vasallos y siervos de todas las clases, que debían servir a las exigencias de los señores feudales y, por ello, tributar parte de sus ingresos y productos. La producción, de este modo, era limitada por los miles de privilegios gremiales y los obstáculos aduaneros locales y provinciales que significaban puras molestias e impedimentos. Pero, tras la conquista de las ciudades por la burguesía, la posición de poder cambió. Destruyeron el viejo mobiliario político y crearon otro totalmente nuevo en la cual la situación económica podía existir y florecer sin impedimentos. Se emanciparon del control de la nobleza y las costumbres ligadas a ella, para constituir su propia autonomía a partir de las normas dictadas por sus gobiernos municipales (Engels 1968: 157).

Este proceso es detallado más a fondo por Maurice Dobb, quien analizó la administración política de las ciudades y cómo es que estas permitieron la expansión de los intereses comerciales a expensas de las legislaciones feudales:

El nacimiento, en las ciudades, de una organización de intereses comerciales, distinta del artesanado, cobró, de manera casi universal, dos formas paralelas. En primer lugar, un elemento específicamente comerciante, a menudo surgido (al menos en Inglaterra) de entre los artesanos más acomodados, se separó de la producción y formó organizaciones exclusivamente comerciales que procedieron a monopolizar cierta esfera particular de comercio mayorista. En segundo lugar, estas nuevas organizaciones de comerciantes muy pronto pasaron a dominar el gobierno municipal y a emplear su poder político en promover sus privilegios y subordinar a los artesanos. (1972: 126)

A lo cabe agregar:

Al comienzo, el control ejercitado por la corporación de mercaderes y la administración municipal sobre el mercado, sin duda fue un recurso para beneficiar a la ciudad como cuerpo colectivo en sus tratos con el campo, por un lado, y con comerciantes extranjeros, por el otro. Habitualmente se ha destacado un aspecto del control de las ciudades sobre su mercado, que ellas arrancaron a la autoridad feudal: incluía el derecho de cobrar tasas y portazgos de mercado, lo que proporcionaba una importante fuente de ingresos a la ciudad y aliviaba a los burgueses de la pesada carga de

pagos *a escote* que debían efectuar como parte de su responsabilidad colectiva en tanto *Firma Burgi* o por el precio de las cartas y privilegios municipales. Pero otro aspecto de este control — en que se ha insistido menos— fue, en muchos sentidos, más fundamental. Como la autoridad municipal tenía el derecho de establecer regulaciones acerca de quién podía comerciar y cuándo debía hacerlo, poseía un considerable poder para volcar a favor de los ciudadanos la balanza de todas las transacciones de mercado. Si podía limitar ciertos tratos, o al menos dar la prioridad en ellos a sus ciudadanos; si podía imponer precios mínimos a bienes que los ciudadanos debían vender y precios máximos a cosas que ellos deseaban comprar; si podía restringir otros mercados de venta o de compra a que pudiera recurrir la zona rural circundante, así como limitar el derecho de comerciantes extranjeros a tratar de manera directa con campesinos u otras personas, aparte de los ciudadanos mismos, entonces la ciudad, como es manifiesto, poseía considerable poder para influir sobre los términos de intercambio en beneficio propio. (Dobb 1972: 116-117)

De este manera, la autonomía que propiciaban los gobiernos municipales a través de las normas en favor del monopolio comercial, no solo fue central para la constitución de la ganancia y la riqueza burguesa, sino que permitió, al mismo tiempo, una ruptura entre las normas de las ciudades y las del campo. El campo incluso fue influenciado por los términos de intercambio pactados en las ciudades.

Ahora bien, no hay que dejar de tener en cuenta que las ciudades en el siglo XVIII eran muy distintas a las que conocemos ahora. Como nos cuenta Eric Hobsbawm, para 1789 las ciudades europeas verdaderamente grandes por su número de habitantes eran: Londres (con casi 1 000 000) y París (con casi 500 000). De lejos las seguían algunas otras ciudades con 100 000 habitantes, más o menos: 2 en Francia, 2 en Alemania, 4 en España, 5 en Italia, 2 en Rusia y 1 en Portugal, Polonia, Holanda, Austria, Irlanda, Escocia y Turquía europea. Pero, también, podían considerarse urbanas las múltiples pequeñas ciudades provincianas en las que vivían realmente la mayor parte de las personas. Ciudades en las que uno puede trasladarse en cinco minutos desde la catedral al campo (2009: 19).

Las ciudades provincianas pertenecían esencialmente a la economía y a la sociedad de la comarca. Vivían a expensas de los aldeanos de las cercanías y casi como ellos. Sus clases medias eran los traficantes de sus cereales y sus ganados; los transformadores de sus productos; los abogados y notarios que llevaban los asuntos de los grandes propietarios y los litigios que forman parte de la posesión y explotación de la tierra; los mercaderes que adquirían y revendían el trabajo de las hilanderas, tejedoras y encajeras de las aldeas; y algunos representantes del gobierno, el señor o la iglesia. Los

mercaderes y los artesanos abastecían a los campesinos y a los ciudadanos que vivían en el campo. Por ejemplo, los mercaderes les compraban materia prima a los campesinos para luego, vendérselas a los artesanos, cuyos productos eran vendidos a los campesinos por medio del mercader. Las ciudades provincianas ya no eran como en la edad media: ciudades separadas, con mercados locales, en donde no había mayor relación entre unas con otras. Ahora son ya un centro de manufacturas para un mercado más amplio o un puesto estratégico para el comercio internacional (Hobsbawm 2009: 19-20).

De esta manera, a pesar de que si en el siglo XVIII el orden feudal seguía vivo en los países de Europa, la vida de muchos productores ya estaba cambiando. La producción industrial proveyó sus primeros pasos a partir del denominado “sistema doméstico”, por el cual el mercader compraba *todos* los productos del artesano o del trabajo no agrícola del campesino para venderlos luego en los grandes mercados (Hobsbawm 2009: 27). Este sistema cambió, por un lado, la vieja vida del artesano, quien vendía la totalidad de sus productos y podía convertirse en un trabajador pagado por piezas sueltas, sobre todo cuando el mercader le proporcionaba materia prima y herramientas. Por otro lado, la vida del campesino que tejía también se modificó, pues este podía dejar de ser campesino y convertirse en un tejedor con posesión de algunas parcelas de tierra. Es así como por medio de este proceso no solo se dividió la vieja artesanía y se creó un grupo de trabajadores semi expertos entre los campesinos, sino que cambió la vida directa de las personas insertas en este funcionamiento y, con ello, la relación entre el campo y la ciudad.

En conclusión, lo que queremos resalta es que la burguesía establecida en las ciudades conquistó su propio poder político, dictó sus propias regulaciones legales y desarrolló, con ello, autonomía respecto al gobierno de los señores feudales. Asimismo, la nueva situación económica, dio inicio al desplazamiento del poder del campo a la ciudad y con ello, modificó las relaciones sociales establecidas entre comerciantes y campesinos. De este manera, el desarrollo de los mercados y la industria propició el cambio de mentalidad de una época que se supo gobernar e influir en distintos rubros de la población.

2.3. Individuos libres e iguales

Otra característica reveladora sobre la idea de individuo del siglo XVIII son los conceptos de libertad e igualdad. Posteriormente, en el capítulo III, contaremos la relevancia que estas ideas tienen para Marx en la conformación de la fuerza de trabajo como mercancía y la producción de plusvalía. Por el contrario, lo que haremos ahora será plasmar el horizonte histórico y social de la conformación de estas ideas, a partir del cual lograron arraigarse al imaginario popular bajo la forma de derechos inalienables.

2.3.1. La desigualdad cortesana

A excepción de Gran Bretaña, algunos Estados pequeños y la Revolución francesa, las monarquías absolutistas gobernaban la Europa del siglo XVIII. Los monarcas encabezaban jerarquías de nobles terratenientes, sostenidas por la tradición y rodeadas por una serie de instituciones, ceremonias y favores amparadas, únicamente, en el prestigio heredado. Asimismo, estas instituciones representaban la estructura de una sociedad y su forma de gobierno, amparada en el desigual reparto de oportunidades y poder (Hobsbawm 2009: 30).

Las investigaciones de Norbert Elias acerca de la sociedad cortesana francesa nos brindan una clara explicación sobre este contexto. Elias nos cuenta que el rey ocupaba un centro de poder muy especial profundamente relacionado con la posibilidad de servirse de grupos de origen burgués contra grupos de origen noble y viceversa (1996: 355). De esta manera, utilizaba sus instancias más privadas para definir y diferenciar rangos, repartir distinciones y demostraciones de gracia o de desaprobación, con el objetivo de limitar el poder de los hombres de alto rango y aumentar las de las personas de rango inferior a su conveniencia. Al rey, le interesaba mantener estas diferencias y delimitar estos poderes a razón de equilibrar las tensiones dentro de una sociedad en disputa y para hacerles recordar a los hombres de poder que eran, antes que nada, súbditos suyos (Elias 1996: 353).

Un buen ejemplo de la ultra jerarquización y la repartición de títulos de prestigio de esta sociedad es expuesto por Elias en la ceremonia del “*lever*” del rey Luis XIV:

Los dos primeros grupos eran admitidos cuando el rey todavía estaba en el lecho y llevaba una pequeña peluca, pues nunca se presentaba en público sin ella, ni siquiera estando en la cama. Cuando se había levantado y el gran chambelán con el primer camarero le habían vestido la toga, se llamaba al grupo siguiente, la *primière entreé*. Cuando se había calzado, llamaban a los *officiers de la chambre* y se abrían las puertas para la siguientes *entreé*. El rey tomaba su toga. El *maître de la garderobe* tiraba de la camisa de noche por la manga derecha, el primer sirviente de la

garderobe, por la izquierda; el gran chambelán o uno de los hijos del rey presentes en ese momento traía la camisa del día. El primer camarero sostenía la manga derecha, el primer sirviente de la *garderobe*, izquierda. Entonces el rey se ponía la camisa, se levantaba de su sillón y el *maître de la garderobe* lo ayudaba a atarse los zapatos, le sujetaba la espalda al costado, le vestía la túnica, etc. Una vez que estaba totalmente vestido, el rey hacía una breve oración, mientras el primer limosnero o algún otro eclesiástico si aquel estaba ausente, pronunciaba un rezo en voz baja. Mientras tanto, toda la corte esperaba ya en la gran galería situada detrás de los jardines, esto es, atrás del dormitorio del rey, ocupando toda la anchura de la parte central del primer piso del castillo. Tal era la *lever* del rey. (1996: 114-115)

Es fácil darse cuenta que esta ceremonia no cuenta con una organización racional en el sentido moderno, sino, por el contrario, una en donde cada acto recibe el carácter de prestigio que está vinculado a él, en cuanto símbolo de la respectiva distribución del poder (Elias 1996: 115). El rey, de este modo, disponía de las personas y el nombramiento de estos cargos a su gusto y los atribuía de acuerdo con una estrategia o algún beneficio que le permitiera conservar sus privilegios.

De esta manera, la ruptura de este tipo de ceremonias significaba la desaparición del carácter aristocrático de la nobleza. Renunciar a ellas significaba renunciar a sus privilegios, perder oportunidades de poder y descenso social. Y es importante reconocer esta situación, porque a diferencia de la burguesía, que dirige su conducta según la ganancia o la pérdida de alguna oportunidad financiera, el cortesano aristócrata organizaba sus actos de acuerdo a las oportunidades de prestigio y estatus (Elias 1996: 126). Por lo que, ninguna de estas personas podían liberarse ni reformar esta situación de desigualdad heredada, como tampoco lo podrían hacer los monarcas ilustrados, a pesar de ser modernistas e innovadores. Como dice Hobsbawm, la sociedad cortesana aristócrata pertenecía en la práctica al mundo del feudalismo. Sus horizontes eran los de su historia, su función y su clase. Difícilmente podía desear la total transformación económica y social exigida por el progreso de la economía y los grupos sociales ascendentes (2009: 30-31). Y efectivamente fue así, prueba de ello es que para la época de Luis XVI y María Antonieta se vivía todavía, en términos generales, las etiquetas del periodo de Luis XIV.

2.3.2. La igualdad ilustrada

Para el año de 1780 todas las personas que aspiraban a una política racional fomentaban el progreso económico y el desarrollo industrial. Los ciudadanos ilustrados pertenecieron a las clases económicas más progresistas y más relacionadas con los

adelantos científicos y técnicos de la producción burguesa. A ella pertenecieron los círculos mercantiles, los señores económicamente desarrollados, los financieros, los funcionarios con formación económica y social, la clase media educada, los fabricantes y los empresarios. Su objetivo principal era liberar al individuo de las cadenas que le oprimían: el tradicionalismo ignorante de la edad media, la superstición de la iglesia y la irracionalidad que dividía a las sociedades en estamentos altas y bajas de acuerdo al nacimiento u otros criterios arbitrarios (Hobsbawm 2009: 28).

La libertad pregonada por los ilustrados consistía en la emancipación política de la estructura social de las cortes y la desigualdad de poder, reflejada en una sociedad estamental, por medio de lo que vendría ser para ellos la real naturaleza de las cosas (Hobsbawm 2009: 28). Maquiavelo, en el renacimiento, abrió un nuevo giro en la teoría del Estado a través de una distinción fundamental que establece entre ‘la verdadera realidad de las cosas’ y las ‘repúblicas y principados que nunca se han visto ni se han sabido que existieran realmente’. Lo que implica esta distinción es que, tanto los filósofos como los políticos no habían logrado proporcionar las pautas adecuadas sobre las que los políticos tenían que actuar en el mundo real. La perspectiva científica sería la solución a este problema y con el paso del tiempo, sus herederos la extenderían desde la naturaleza del Estado hasta la real naturaleza de las personas (Hirschman 1999: 37).

Ya para los siglos XVII y XVIII, la naturalización de las personas se hizo más presente con los avances en la matemática y la mecánica, que infundieron la esperanza de que las leyes de la naturaleza pudieran ser descubiertas, del mismo modo que ocurría con los cuerpos que caían y el movimiento de los planetas (Hirschman 1999: 37-38). Un buen ejemplo nos lo proporciona Rousseau al inicio del *Contrato social*, en donde considera la naturaleza humana para posteriormente, de acuerdo con ella, recién pasar a plantear una teoría sobre el Estado: “Me propongo investigar si dentro del radio del orden civil, y considerando los hombres tal cual ellos son y las leyes tal cual pueden ser, existe alguna fórmula de administración legítima y permanente” (Rousseau 1979: 3). Del mismo modo, en la *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano* de 1789, también podemos encontrar las mismas consideraciones intrínsecas sobre el ser humano, solo que esta vez bajo la forma de derechos inalienables:

Artículo 1.- Los hombres nacen y permanecen libres e iguales en derechos. Las distinciones sociales sólo pueden fundarse en la utilidad común.

Artículo 2.- La meta de toda asociación política es la conservación de los derechos naturales e imprescriptibles del hombre. Estos derechos son: la libertad, la propiedad, la seguridad y la resistencia a la opresión.

Artículo 6.- La ley es la expresión de la voluntad general. Todos los ciudadanos tienen el derecho de participar personalmente o por medio de sus representantes en su formación. Debe ser la misma para todos, tanto si protege como si castiga. Todos los ciudadanos, al ser iguales ante ella, son igualmente admisibles a todas las dignidades, puestos y empleos públicos, según su capacidad y sin otra distinción que la de sus virtudes y la de sus talentos. (Conseil Constitutionnel, s.f.)

La *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano* de 1789, es claramente un documento en contra de los privilegios de los nobles y en favor de una sociedad democrática igualitaria. Con ella, las palabras como libertad, igualdad y propiedad adquieren un valor político y jurídico. Pero no de cualquier manera, sino a modo de una cualidad inalienable del ser humano, de cada individuo. Por lo tanto, la igualdad y la libertad son, así mismo, respuestas al control político de las anticuadas monarquías y, junto con la propiedad, se configuran ahora como derechos universales, naturales, que merecen ser preservados y defendidos por la nueva sociedad.

2.4. Individuos privados

La idea de que los individuos son libres, iguales, autónomos y propietarios por naturaleza vino acompañada de una perspectiva privada acerca del bienestar social. Albert O. Hirschman en su libro *Las pasiones y los intereses* nos explica cómo el interés personal configuró la principal explicación del comportamiento humano para los pensadores del siglo XVIII. Los individuos, para ellos, son seres pasionales, quienes tras la búsqueda de la realización de sus vicios, deseos e intereses lograrían construir una armonía social (Hirschman 1999: 71). Lo que esta idea contempla es que cada individuo trabajando para sí mismo contribuye al desarrollo del mercado y con eso al bien común, porque se esperaba que la expansión del comercio local traiga consigo comunidades más cohesionadas y la expansión del comercio exterior contribuiría a evitar las guerras (Hirschman 1999: 74).

2.4.1. La fábula de la abejas

La fábula de las abejas de Bernard Mandeville es claramente el texto popular más importante del siglo XVIII en donde podemos encontrar la mentalidad del desarrollo individual. El texto fue publicado en 1705 y desde entonces contó con más diecinueve

publicaciones hasta 1914 incluyendo una segunda parte y respuestas a los distintos comentarios en su contra. Lo que esta fábula nos presenta es cómo un panal de abejas logró constituir un “paraíso” a pesar de que cada una de sus partes estaban colmadas de vicios y pecados procedentes de los intereses personales. Su moraleja consiste en que cuando la honradez y la mesura concuerdan con el comercio las Naciones se estancan. Pierden privilegios y puestos de trabajo debido a que no hay problemas que solucionar ni deseos que satisfacer, porque las grandes inversiones de dinero se marchan junto con las multitudes de personas que viven a costa de ellas. Mientras que, permitir el florecimiento libre de las actividades económicas privadas motivadas por los vicios y las pasiones individuales, genera todo lo contrario.

Estas son las palabras de Mandeville:

Así pues, cada parte estaba llena de vicios,

pero todo el conjunto era un Paraíso;

adulados en la paz, temidos en la guerra,

eran estimados por los extranjeros

y disipaban en su vida y riqueza

el equilibrio de los demás panales.

Tales eran las bendiciones de aquel Estado:

sus pecados colaboraban para hacerle grande;

y la virtud, que de la política

había aprendido mil astucias,

por la feliz influencia de ésta

hizo migas con el vicio; y desde entonces

aun el peor de la multitud,

algo hacía por el bien común. [...].

La raíz de los males, la avaricia,

vicio maldito, perverso y pernicioso,

era esclava de la prodigalidad,

ese noble pecado;

mientras que el lujo
daba trabajo a un millón de pobres
y el odioso orgullo a un millón más;
la misma envidia, y la vanidad,
eran ministros de la industria;
sus amadas, tonterías y vanidad,
en el comercio, el verter y el mobiliario,
hicieron de ese vicio extraño y ridículo
la rueda misma que movía al comercio. [...].
Así el vicio nutría al ingenio,
el cual, unido al tiempo y la industria,
traía consigo las conveniencias de la vida,
los verdaderos placeres, comodidad, holgura,
en tal medida, que los mismo pobres
vivían mejor que antes los ricos,
y nada más podría añadirse. (1997: 15-16)

2.4.2. La mano invisible, la ley de Say y el libre comercio

Argumentos a favor de la actividad privada de los individuos y el bienestar social que éste permite se encuentran presentes, también, en la escuela económica clásica. Según Ha-Joon Chang, la principal característica de la escuela clásica es que esta presupone que la persecución de intereses económicos individuales produce la máxima riqueza nacional. Asimismo, este resultado solo es posible gracias al poder competitivo del mercado (2015: 113). El razonamiento se resume en lo siguiente: los productores, en búsqueda de su beneficio personal, compiten unos con otros para abastecer el mercado con productos más baratas y mejores. De este modo, la inversión, que hace posible la reducción de los costos de producción, maximiza la producción nacional (Chang 2015: 113). Este argumento forma parte de la metáfora de la mano invisible acuñada por Adam Smith en *La riqueza de las naciones*:

El ingreso anual de cualquier sociedad es siempre exactamente igual al valor de cambio del producto anual total de su actividad, o más bien es precisamente lo mismo que ese valor de cambio.

En la medida en que todo individuo procura en lo posible invertir su capital en la actividad nacional y orientar esa actividad para que su producción alcance el máximo valor, todo individuo necesariamente trabaja para hacer que el ingreso anual de la sociedad sea el máximo posible. Es verdad que por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo. Al preferir dedicarse a la actividad nacional más que a la extranjera él sólo persigue su propia seguridad; y al orientar esa actividad de manera de producir un valor máximo él busca sólo su propio beneficio, pero en este caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos. El que sea así no es necesariamente malo para la sociedad. Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo. Nunca he visto muchas cosas buenas hechas por los que pretenden actuar en bien del pueblo. (Smith 1996: 554)

Jean-Baptiste Say, siguiendo a Smith, se encargó de desarrollar el razonamiento anterior con su conocida ley de Say, que postula la idea de que la oferta crea su propia demanda. Según este razonamiento, toda actividad económica sería capaz de recaudar el mismo valor de lo producido, por lo que, el mercado, que es impulsado por los intereses personales, sería incapaz de generar cualquier tipo de crisis. Por el contrario, ellas solo podrían proceder de algún factor exterior como el intervencionismo o la guerra (Chang 2015: 113). De esta manera, la ley de Say nos muestra un mundo en donde la actividad individual en búsqueda del beneficio personal crea un orden económico de bienestar social a modo de una ley natural.

Por último, no podíamos dejar de mencionar a David Ricardo y su teoría de la ventaja competitiva. La teoría de la ventaja competitiva consiste en que, bajo ciertas condiciones, aunque un país no pueda producir un artículo más barato que otro, el libre mercado entre ellos permite que ambos maximicen lo que producen mejor (Chang 2015: 114). De esta manera, si los países se especializaran en la producción de los artículos en los cuales tienen ventaja competitiva internacional e importaran aquellos en los que no los tienen, entonces una suerte de armonía natural equilibrará el mercado internacional.

2.5. Del individuo a las robinsonadas de la economía política clásica

La idea de una producción, aislada y privada indiferente a las determinaciones de toda sociedad, forma parte de las llamadas por Marx: ‘robinsonadas’ de la economía política clásica. Anteriormente hemos adelantado algo sobre ello, pero ha llegado el momento de atenderla con mayor profundidad. La economía política clásica consiste en toda la reflexión económica producida a lo largo de finales del siglo XVII hasta

comienzos del siglo XIX, teniendo al siglo XVIII como el principal centro de su producción. Algunos de sus más representativos exponentes y a los que Marx constantemente hace alusión en *El capital* y otras obras son: William Petty, Quesnay, Steuart, Smith y Ricardo.

Como piensa Marx, la economía clásica utilizó la historia de *Robinson Crusoe* de Daniel Defoe como modelo para la construcción de una teoría económica de mercado surgida de un estado de naturaleza (Harvey 2014, 49). Por esta razón, Marx le dedicó un espacio importante en el apartado del fetichismo de la mercancía, para responder al ocultamiento de las relaciones sociales que en ella se vislumbra.

Robinson Crusoe es un individuo solo y aislado que naufragó en una isla desierta. Allí tuvo que arreglárselas para ejecutar diversos trabajos y satisfacer sus necesidades. De este modo, la necesidad lo forzó a distribuir reflexivamente *su tiempo* en distintos tipos de trabajo *humano* de acuerdo a las dificultades que tuvo que superar. Es así como Robinson, “que del naufragio ha salvado el reloj, libro mayor, tinta y pluma, se pone, como buen inglés, a llevar la contabilidad de sí mismo” y a reconstruir paso a paso la lógica de la producción burguesa como si se tratara de *la producción en general* (Marx 2013: 94).

Lo que sucede con las “robinsonadas” de la economía clásica es que ellas piensan las relaciones históricas de producción como eternas, universales y armoniosas (Marx 1970: 25). Toda su sabiduría se fundamenta en la creencia de que las características de la economía burguesa tratan de un hecho natural conforme a las ideas de la naturaleza humana y, por lo tanto, a que dichas características son las características objetivas de todo tipo de producción y no solamente de la capitalista.

Si recordamos lo visto con las ideas de libertad e igualdad notaremos la similitud que guarda con la formulación de los *derechos humanos* de 1789. Con la *Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano* de 1789, los estamentos de la edad media que determinaban las características particulares de cada individuo en la sociedad son olvidados y abstraídos junto a sus determinaciones sociales, dejando, únicamente, los “elementos comunes” que conforman la figura yuxtapuesta de los individuos. De esta manera, el individuo se ubica a sí mismo en un espacio atemporal, más allá de la historia y de toda particularidad que encuentra en ella, pues lo común representa la naturaleza humana. Por lo tanto, las sociedades precedentes al individuo, es decir, las

determinaciones sociales a las que se encontraba sometida “la naturaleza humana” y que impedían su florecimiento armónico, representan, ahora, el pasado del cual hay que emanciparnos, para reconstruir una nueva sociedad que se adecue y no interfiera con “el verdadero” funcionamiento de las cosas.

Del mismo modo y bajo el mismo procedimiento los economistas burgueses, olvidan las diferencias fundamentales sobre las cuales cada modo de producción se constituye y se desarrolla en una época determinada y en una geografía específica. Como dice Marx, no hay para ellos más que dos tipos de instituciones: las naturales y las artificiales. Las instituciones artificiales son aquellas se organizan en direcciones opuestas a lo que marca la naturaleza humana y las instituciones naturales las que lo hacen correspondiendo a ella. Asimismo, para estos economistas, las instituciones del feudalismo son artificiales y las de la burguesía naturales.

Se parecen en esto a los teólogos, que distinguen también entre dos clases de religiones. Toda religión que no sea la suya es invención de los hombres, mientras que la suya propia es, en cambio, emanación de Dios ... Hemos aquí, entonces, con que hubo historia, pero ahora ya no la hay.
(Marx 2013: 99)

2.6. Conclusión

En conclusión, el contexto histórico y conceptual de la idea de individuo del siglo XVIII corresponde al desarrollo de los conceptos de libertad, igualdad, autonomía y propiedad. Los cuales surgen a favor de las relaciones mercantiles y en oposición a la nobleza estamental y las relaciones de poder que representa. De esta manera, el individuo del siglo XVIII se emancipa de las ataduras de la tradición y conquista su individualidad como un derecho objetivo y fundamental a su condición de ser humano. Con lo que, rompe con todo vínculo social preexistente y reconstruye una interpretación de armonía y bienestar social, a partir de su “naturaleza individual”.

De forma análoga, los economistas clásicos interpretaron las relaciones económicas a modo de relaciones interindividuales. Para ellos, el funcionamiento de lo económico se reduce a las practicas individuales que cada persona realiza en su afán de desarrollo y progreso personal. La mano invisible de Adam Smith, la ley de Say de Jean-Baptiste Say y la teoría de la ventaja competitiva de Ricardo son ejemplo de ello. Cada una representa leyes económicas en la cual la armonía natural esta predicha de acuerdo a

qué tanto se permite que la economía se desenvuelva de acuerdo a la naturaleza humana. Por lo tanto, para la economía clásica el capitalismo no es solo un modelo perfecto carente de crisis, sino que incluso es el modelo económico objetivo que brota de la naturaleza de las cosas.

Por lo tanto, como diría Marx, la idea de individuo del siglo XVIII es el resultado de un proceso histórico, que ha ignorado su carácter histórico. Es decir, que el individuo del siglo XVIII, dentro de su imaginario, considera el pasado como algo que debe ser olvidado, porque ahora de lo que se trata es del descubrimiento de la real naturaleza de las cosas. Pero, esta real naturaleza de las cosas no es otra cosa que el individuo que se interpreta a sí mismo como universal, como el ser humano en general, como la *Declaración Universal de los Derechos Hombre y del Ciudadano* de 1789. Por lo que, cada uno se piensa libre y emancipado de toda sociedad e interpreta sus relaciones sociales como relaciones individuales, intersubjetivas, en la que participan bajo su libre voluntad.

El capítulo siguiente lo dedicaremos al funcionamiento del sistema capitalismo de producción como lo presenta Marx en tomo I de *El capital*. En él profundizaremos en diferentes categorías económicas y veremos cómo es que estas ideas del siglo XVIII se interceptan con lo económico dando como resultado una interpretación fetichismo del funcionamiento del capitalismo. Al mismo tiempo abordaremos cómo es que sin ellas el capitalismo no podría funcionar.

CAPÍTULO III: FETICHISMO Y SISTEMA CAPITALISTA DE PRODUCCIÓN

En el capítulo I nos dedicamos a analizar el concepto de fetichismo de la mercancía del apartado cuatro del capítulo primero de *El capital*. En él descubrimos que para Marx, las relaciones sociales de producción mercantil no aparecen directamente como características de las personas sino que a la inversa: como “*relaciones propias de las cosas entre las personas y relaciones sociales entre las cosas*” (Marx 2013: 89). Así mismo, descubrimos que este fenómeno es producido por el funcionamiento mismo del sistema, enfocándonos principalmente en dos aspectos que son realmente uno solo: en primer lugar que los objetos para el uso solo se convierten en mercancías en la medida en que “*son productos de trabajos privados ejercidos independientemente los unos de los otros*” (Marx 2013: 89) y, en segundo lugar, que los trabajos privados solo llegan a ser sociales en la medida en que se vinculan unos con otros a través de la conformación del valor como tiempo de trabajo socialmente necesario. De esta manera, pudimos descubrir cómo es que éste fetichismo “es inseparable de la producción mercantil” (Marx 2013: 89), por lo que representa la forma necesaria en las que mercancías y las relaciones sociales son entendidas por los sus productores.

Asimismo, en el capítulo II abordamos el conjunto de ideas populares sobre la que se sostiene la interpretación fetichista del funcionamiento del sistema capitalista. En ella, vimos cómo es que para Marx las ideas de autonomía, libertad, igualdad y propiedad del siglo XVIII fueron constituidas a modo de una naturaleza humana universal. Lo que le dio a las interpretaciones de la economía clásica, una lectura individual de las relaciones sociales, en donde el natural funcionamiento de la economía y el bienestar social que esta propicia aparecen como consecuencias de la libre interacción individual de las personas en busca de su egoísta realización personal.

Sin embargo, como hasta el momento solo hemos visto el fetichismo desde su forma “elemental” y cómo solo hemos presentado el aparato cultural sobre el que se

sostiene este fetichismo, lo que nos queda por hacer es demostrar cómo este fetichismo se desenvuelve en las otras categorías económicas que conforman el funcionamiento del sistema capitalista. Por lo tanto, en lo que sigue, nos dedicaremos a desarrollar las categorías de dinero y de compra y venta de la fuerza de trabajo, para con ello, comprender cómo es que sin este carácter cultural del fetichismo el capitalismo no podría funcionar. Asimismo trataremos el problema de las crisis y cómo es que estas nos abren una mirada sistemática del sistema económico.

3.1. El dinero

¿En qué consiste el dinero? Para responder a esta pregunta debemos dirigir nuestra atención al subcapítulo tercero del capítulo uno titulado: *La forma de valor o el valor de cambio*, en donde Marx expone por primera vez en *El capital* sus consideraciones sobre el dinero. Lo primero que tenemos que saber al respecto es que Marx no se propone hacer un análisis del mismo, sino una génesis. ¿Qué quiere decir esto? Pues, que no partirá del dinero como algo consumado y existente, sino que, por el contrario, llegará a él a través del “[...] desarrollo de la expresión del valor contenida en la relación de valor existente entre las mercancías: desde su forma más simple y opaca hasta la deslumbrante forma de dinero. Con lo cual, al mismo tiempo, el enigma del dinero se desvanece” (2013: 58). Por lo que, empecemos desarrollando las expresiones del valor y terminaremos con el enigma del dinero.

3.1.1. La forma simple o singular del valor

La expresión de valor más “simple y opaca” con la que Marx inicia, corresponde al trueque: yo tengo un producto que necesitas, tú tienes un producto que necesito así que intercambiamos directamente. En él, nos dice Marx, “los productos del trabajo se convierten en mercancías a través del intercambio fortuito y ocasional” (2013: 80). Por lo que, la relación de valor no es una regla sino una excepción que se expresa entre “una mercancía y otra mercancía de especie diferente, sea cual fuere.” (Marx 2013: 59). Por ejemplo: 20 varas de lienzo = 1 chaqueta. La representación formal sería la siguiente:

$$x \text{ mercancía A} = y \text{ mercancía B.}$$

En esta fórmula, las dos mercancías heterogéneas A y B (lienzo y chaqueta) desempeñan *dos papeles diferentes*. “El lienzo *expresa su valor* en la chaqueta; la chaqueta *hace las veces de material para dicha expresión de valor*” (Marx 2013: 59-60).

El papel de la primera se le conoce como *forma relativa de valor* y al de la segunda como *forma de equivalente*. Ambas son aspectos inseparables del valor de cambio, o “*polos de la misma expresión de valor*”, como dice Marx, que constituyen, a su vez, “*extremos excluyentes o contrapuesto*” (2013: 60).

Ahora bien, puede parecer que la forma relativa y la equivalente son solamente elementos formales del intercambio de mercancías, pero en ellas se encuentra escondida la relación social de la cual se desprende el *enigma* del dinero.

Veámoslo nuevamente. Al vincularse el lienzo a la chaqueta como cosas que son valor, la relación social que está operando detrás reduce los diferentes trabajos concretos, contenidos en ellas, a una cierta cantidad de trabajo abstractamente humano. Sin embargo, nos dice Marx, “la fuerza de trabajo humana en estado líquido” crea valor más no es valor. Es decir, se convierte en valor únicamente al “solidificarse”, “al pasar a la forma objetiva”, al hacer de una cosa (de un valor de uso) expresión “objetivada” de su valor (Marx 2013: 63).

De este modo, en la fórmula 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, el lienzo y la chaqueta se comparan entre sí debido a que ambas poseen valor. Pero, como, al mismo tiempo, la mercancía chaqueta cumple la función de *equivalencia*, lo que hace es servir de cosa en la que se representa el valor del lienzo, más no su propio valor. Por lo tanto, poco importa que la chaqueta sea un valor de uso en sí mismo, sino que, en tanto valor del lienzo, solo cuenta como *cuerpo*, que por poseer valor, es capaz de expresar el valor ajeno¹¹. En conclusión, como dice Marx, lo que está sucediendo, por un lado, es que *el valor de una mercancía A* (lienzo) posee el aspecto del *valor de uso de la mercancía B*

¹¹ Resumamos el ejemplo que da Marx para entender mejor lo que está pasando con el valor de uso de la mercancía equivalente. Si pretendemos determinar el peso de una cierta cantidad de panes de azúcar, lo que hacemos es colocarlos en una balanza frente a una cierta cantidad de pesas de hierro. En esta *relación ponderal* entre el pan de azúcar y el hierro, el hierro cuenta únicamente como cuerpo que *no representa nada más que peso*. Por lo tanto, las cantidades de hierro no sirven más que como medida ponderal del pan de azúcar. Es similar lo que ocurre en nuestra relación de valor. Así como el *cuerpo férreo*, al estar puesto como medida ponderal del pan de azúcar, *sólo* representa *pesantez*, en nuestro ejemplo, el *cuerpo de la chaqueta* no representa frente al lienzo más que valor.

Sin embargo, hay una diferencia fundamental entre ambos ejemplos que vale la pena resaltar, y es que en la expresión del valor del lienzo no se está simbolizando una propiedad natural de las cosas, sino una supranatural, que es puramente social. (Marx 2013: 70).

(chaqueta) (2013: 64) y, por otra lado, que “*el valor de uso* [de la mercancía B] *se convierte en la forma en que se manifiesta su contrario, el valor* [de la mercancía A]” (2013: 69).

Por lo tanto, desde el punto de vista de la forma equivalente se oculta la relación social:

el cuerpo de la chaqueta parece poseer la capacidad de expresar el valor por naturaleza [...] parece poseer también por naturaleza su forma de equivalente, su calidad de ser directamente intercambiable, así como posee su propiedad de tener peso o de retener calor. (Marx 2013: 71)

Lo que tenemos aquí, por ende, no es otra cosa que el fetichismo de la mercancía puesto en forma en la expresión de valor, o como dice Marx: “ese *quid pro quo* [tomar una cosa por otra] [que] sólo ocurre con respecto a una mercancía B, en el marco de su relación con la mercancía A” (Marx 2013: 69). Es así como llegamos a “el enigma de la forma equivalente, que solo hiere la vista obtusa del economista cuando lo enfrenta, ya consumada, en el dinero” (Marx 2013: 71).

En conclusión, lo que tenemos hasta el momento son dos aspectos de una misma cosa. Por un lado, el valor de la mercancía A se expresa de manera autónoma, objetivada, fuera de A, en el valor de uso de la mercancía B y, por otro lado, que la mercancía B adopta la forma de fetiche en relación con la mercancía A, puesto que parece poseer como valor de uso la característica de reflejar el valor de A y por lo tanto, ser intercambiable por naturaleza. Ahora bien, no debemos descuidar el hecho de que la expresión de valor que venimos desarrollando hasta el momento es la del trueque, aunque una vez habiéndola recorrido el dinero se desprende con facilidad.

3.1.2. La forma total o desplegada del valor

En el trueque hay tantos productos relativos y equivalentes como mercancías e individuos en el mercado. Cualquier mercancía puede hacer las veces de relativa o equivalente¹². De tal forma que el lienzo puede intercambiarse directamente con la chaqueta, el hierro, el trigo, la quinua, etc. De este modo, “el número de sus posibles expresiones de valor no queda limitado más que por el número de clases de mercancías diferentes de ella” (Marx 2013: 76). Es así como llegamos a la segunda expresión de valor

¹² A los ojos del productor individual, su mercancía siempre hace las veces de forma relativa y la opuesta de forma equivalente, así como a los ojos del poseedor de la chaqueta la fórmula no es la de 20 varas de lienzo = 1 chaqueta, sino la opuesta: 1 chaqueta = 20 varas de lienzo.

que Marx llama “forma total o desplegada del valor”, que consiste en la ampliación de la primera fórmula. En ella, el valor de la mercancía relativa que antes solo se expresaba en una mercancía equivalente, se expresa ahora en otras innumerables mercancías y todas ellas, funcionan, a su vez, como equivalentes frente a otras mercancías relativas (Marx 2013: 77). De este modo la representación formal sería la siguiente:

$$\begin{aligned} x \text{ mercancía A} &= y \text{ mercancía B} \\ x \text{ mercancía A} &= w \text{ mercancía C} \\ x \text{ mercancía A} &= z \text{ mercancía D} \end{aligned}$$

En esta fórmula el dinero todavía no se encuentra desarrollado como tal, pues seguimos en el trueque solo que desde una mirada más amplia. Lo que sí cabe mencionar, es que aquí (y en la anterior) los intercambistas están buscando consumir el *valor de uso directo* de la mercancía que le sirve como equivalente. Asimismo, esta situación, piensa Marx, se ajusta a las condiciones sociales del modo de producción, puesto que, aquí, los productores consumen directamente sus productos y el intercambio no es una necesidad fundamental.

Sin embargo, en la medida en que abandonamos el trueque y, por ende, el trabajo se especializa en la producción de un único tipo de mercancía, los productores dejan de intercambiar sus mercancía con una serie de equivalentes, sino, que esta fórmula se invierte, a la manera en la que solo una funcionará como equivalente para todas las demás.

3.1.3. La forma general del valor – una relación social hecha cosa

Ahora que hemos dejado el trueque entramos al intercambio mercantil. En ella, como hemos visto, el intercambio es una necesidad, todos los productores son a su vez intercambistas y todos los productos de su trabajo se convierten en mercancías. De tal modo que, la fórmula anterior se modifica. Las mercancías dejan de expresar su valor de manera ocasional, sino que, ahora, lo hacen de manera constante y simultánea a través de una única mercancía equivalente.

$$\left. \begin{aligned} y \text{ mercancía B} \\ z \text{ mercancía C} \\ w \text{ mercancía D} \end{aligned} \right\} = x \text{ mercancía A}$$

¿Qué es lo que ha pasado? Una suerte de florecimiento desarrollado, lentamente, a través de los siglos, ha apartado a la mercancía A de todas las demás, otorgándole la “cualidad” de ser la única capaz de asumir la forma de equivalente, lo que hace que todas

las consideraciones desarrolladas anteriormente sobre esta posición se concentren exclusivamente en el cuerpo de esta mercancía, que Marx pasa a llamar: *equivalente general*. De este modo, el valor de todas las otras mercancías adquieren “*consistencia objetiva*” y “*vigencia social*” en el cuerpo de la mercancía A (Marx 2013: 85), y, al mismo tiempo, la mercancía A se fetichiza bajo la apariencia de poseer como cuerpo (valor de uso) la capacidad de ser el medio directamente intercambiable de todas las demás (Marx 2013: 82).

En otras palabras, lo que tenemos aquí es una relación social hecha cosa y una cosa hecha dinero:

$$\left. \begin{array}{l} 20 \text{ varas de lienzo} \\ 1 \text{ chaqueta} \\ \text{y mercancía B} \end{array} \right\} = 2 \text{ onzas de oro o } 20 \text{ o soles}$$

Históricamente, han sido muchas las mercancías que han revestido la forma de equivalente general conforme se desarrollaba el intercambio, por ejemplo: la sal, el ganado y los metales preciosos. El oro, de este modo, solo llegó a ser dinero en la medida en la que se transformó en el equivalente general socialmente vigente¹³. Sin embargo, así mismo, el oro sigue siendo una mercancía, sigue poseyendo un valor de uso¹⁴, solo que esta vez, en esta relación social, adquiere una función adicional, un “valor de uso formal que deriva de sus funciones sociales específicas” (Marx 2013: 110). Esto es, el ser valor de cambio de todas las demás mercancías.

En conclusión, como dice Marx, el dinero no es más que “el *reflejo*, adherido a una mercancía, de las relaciones entre todas las demás mercancías” (Marx 2013: 110). Es la *encarnación* de la relación social que es el valor, puesta en forma en el intercambio y expresada en el valor de uso de una mercancía excluida. Todo intercambio, ahora, debe pasar primero siempre a través del dinero, lo que hace que la forma equivalente cobre cierta autonomía frente a la forma relativa. Es decir, la relación social detrás de todos los intercambios se hace cosa, adquiere la forma de un valor de uso, que hace las veces del valor de cambio de todas las otras mercancías. El dinero, de este modo, representa pura

¹³ Hay que tener en cuenta que el oro ya no es dinero en nuestros días, más en tiempos de Marx lo era. Cada banco tenía sus reservas de oro.

¹⁴ “[...]el oro, por ejemplo, sirve para obtener cavidades dentarias, como materia prima de artículos sanitarios, etcétera-.” (Marx 2013: 110).

cristalización en una mercancía del trabajo humano abstracto contenido en todas las demás. En resumen, que el oro sea dinero no se debe a que él es capaz de expresar los valores de las demás mercancías, sino a que, por el contrario, las demás mercancías expresan su valor en él porque es dinero (Marx 2013: 113).

3.1.4. El enigma del dinero y la economía clásica

Pasemos a analizar el enigma del dinero que Marx vincula a la interpretación de la economía política clásica.

Para empezar la economía política clásica, para Marx, constituyó un progreso significativo en el estudio de lo económico. Los economistas clásicos fueron los primeros en intentar una sistematización de la economía, que hasta entonces no había sido analizada y formulada teóricamente, por lo que conformaron una primera reflexión científica de la misma. Asimismo, con sus investigaciones eliminaron las diversas antiguas interpretaciones sobre en qué consiste la riqueza de una sociedad, que proponían a tal o cual producción concreta sobre las demás (la agricultura, por ejemplo), al formular que la sustancia generadora de valor es el trabajo.

Sin embargo, que la economía política clásica haya sido importante para el desarrollo de la ciencia económica y, más aun, que Marx haya reconocido y admirado sus alcances, no los exoneró de crítica. Sus logros, su metodología y sus limitaciones nos hablan, sobre todo, de una mentalidad específica. Es decir, de las ideas del siglo XVIII, de una manera de entender las relaciones sociales que Marx pretende combatir con la intención de reubicarlas en el contexto histórico de su producción, ya que sin ello, las categorías económicas parecen ser universales a modo de ciencias naturales.

En este sentido, que la economía política clásica haya dado con el trabajo como sustancia detrás del intercambio de mercancías es un paso indispensable más no suficiente. Si bien, también para Marx, el trabajo es sustancia del valor, al mismo tiempo, es impreciso afirmar que la sustancia del valor es trabajo a secas, porque, como vimos en el capítulo I, la relación social de la propiedad privada abstrae las singularidades de todos los trabajos concretos por medio del intercambio y los metamorfosea en un mismo tipo de trabajo abstracto indiferenciado. Es así como, el trabajo que conforma la sustancia del valor no es cualquier trabajo, sino trabajo humano abstracto.

Pero, los economistas clásicos no se dieron cuenta de la transformación del trabajo concreto en trabajo abstracto, debido a que compartieron el prejuicio social de su

época. Este consistió en la idea de que en su teorización descubrieron las relaciones económicas tal y como pertenecientes a la naturaleza (Marx 2013: 93). Por lo que, pensaron la propiedad privada de manera ahistórica, como si se tratara de la propiedad universal en general. De esta manera, interpretaron el intercambio como un acto individual, como un truke en el cual los intercambistas pactan la equivalencia de sus productos por medio de acuerdos o contratos que firman libremente a voluntad. En consecuencia, no entendieron que este fenómeno económico tiene que ver con el desarrollo tecnológico y la propiedad privada. No se dieron cuenta de que entre el *trueque* y *el intercambio mercantil* hay un salto histórico que define un modo de producción distinto y, por ende, una división social del trabajo diferente sobre la que se organiza toda una sociedad para la producción y el consumo de sus medios de subsistencia (Marx 2013: 97).

Por consiguiente, si la economía política clásica no pudo distinguir que las mercancías se intercambian porque portan consigo una cierta cantidad de trabajo humano abstracto, mucho menos habrían podido fijar el dinero como cristalización en una mercancía del trabajo abstracto contenido en todas las demás. Por el contrario, lo que hicieron, fue pensarlo a la manera del valor de uso. Es decir, partieron de él desde su forma consumada, como si se tratara de un objeto o signo o instrumento, producto de la reflexión o de un acuerdo social; cuya función es facilitarnos el intercambio. De esta suerte, el dinero aparece como un elemento externo y ajeno al funcionamiento de las relaciones de intercambio y, por ende, oculta las relaciones sociales detrás de él (Marx 2013: 111). “El movimiento mediador se desvanece en su propio resultado, no dejando tras sí huella alguna” (Marx 2013: 113).

En otras palabras, la relación social que es el dinero se muestra fetichizada en el análisis de la economía política clásica porque, en primer lugar, efectivamente el trabajo abstracto creador del valor de cambio, queda fijado como atributo de una mercancía excluida al adoptar la forma del equivalente general y, en segundo lugar, porque los prejuicios propios de la reflexión del siglo XVIII, en la que se encontraron inmersos los economistas clásicos, no les permitieron entender las relaciones económicas como sociales, sino como naturales, lo que no los llevó a reconstruir el desarrollo histórico de su sociedad, ni comprender el cambio de paradigma que implica la producción de mercancías.

3.2. La fórmula general del capital

Lo que haremos en adelante será ampliar nuestra mirada acerca de la producción mercantil con el objetivo de introducirnos en la sociedad propiamente capitalista. Por lo tanto, nos detendremos en el capítulo IV titulado: *Transformación de dinero en capital*.

3.2.1. Circulación mercantil y circulación capitalista

La producción y circulación de mercancía, como dice Marx, constituyen los *supuestos históricos* del surgimiento del capitalismo (2013: 179). Si recordamos la fórmula de la circulación mercantil observamos que la producción de mercancía siempre está destinada para la venta, por lo tanto, lo que busca su productor, en primer lugar, es convertir su mercancía en dinero. Este proceso de la circulación mercantil, nos dice Marx: “es la *primera forma de manifestación del capital*” (2013: 179), por lo que, el capitalismo, implica dinero que a través de un proceso ha de convertirse en capital, y este proceso solo se distingue en un principio por su *forma de circulación* (Marx 2013: 180).

Entonces, ¿en qué se diferencia la circulación mercantil de la circulación capitalista? Pues, en lo siguiente. La fórmula de la circulación mercantil es: M-D-M, es decir, conversión de mercancía en dinero y dinero en mercancía (vender para comprar). Sin embargo, paralelamente también encontramos la fórmula: D-M-D, es decir, conversión de dinero en mercancía y mercancía en dinero (comprar para vender). Esta segunda fórmula dará como resultado la circulación de dinero como capital.

3.2.2. El capital es movimiento

Veamos las diferencias entre M-D-M y D-M-D. En la circulación mercantil el dinero sirve en tanto valor de uso. Cumple efectivamente su función como medio de cambio y se consume al momento de intercambiar. Sin embargo, en la circulación capitalista el dinero es gastado con miras a vender y conseguir nuevamente dinero, por lo que, la mercancía comprada cuanta exclusivamente como valor de cambio, que no se planea consumir.

Asimismo, en la circulación mercantil ambos extremos son mercancías, *cuya magnitud de valor es igual*, pero con *valores de uso cualitativos diferentes*. Sin embargo, no ocurre lo mismo con D-M-D, en donde ambos extremos tienen la misma forma económica y el mismo valor de uso. Cambiar dinero por dinero es cambiar lo mismo por lo mismo, lo que parece absurdo. Por lo tanto, D-M-D debe de implicar una diferencia

cuantitativa. De este modo la fórmula plena que expresa la circulación del dinero como capital ha de ser: D-M-D' en donde D' es igual a D más un incremento. Este incremento es denominado por Marx como *plusvalor* y el movimiento que lo genera es lo que lo convierte propiamente en capital (2013: 184).

En otras palabras, la diferencia principal entre M-D-M y D-M-D' radica en que el primero, se intercambia para adquirir diferentes valores de uso, mientras que en el segundo se intercambia para incrementar el valor inicial. Por lo tanto, la circulación mercantil procede dentro de un marco cualitativo, mientras que en la circulación capitalista es puramente cuantitativa, lo que lo hace un ciclo repetitivo carente de término. En resumen, “la circulación del dinero como capital es un fin en sí, pues la *valorización del valor* existe únicamente en el marco de este movimiento renovado sin cesar” (Marx 2013: 186). “Nunca, pues, debe considerarse el *valor de uso* como fin directo del capitalista. Tampoco la ganancia aislada, sino el movimiento infatigable de la obtención de ganancias” (Marx 2013: 187).

Ahora bien, en el capítulo I mencionamos que Marx parte del supuesto de que el intercambio de mercancías es siempre entre equivalentes. Es decir, que al intercambiar 20 varas de lienzo por 20 soles y 20 soles por 1 chaqueta, lo que estamos haciendo es intercambiar valores de cambio iguales por valores de uso diferentes. En este sentido, en la circulación mercantil (M-D-M) ambos intercambistas se desprenden de los valores de uso que les resultan inútiles y adquieren otros cuyos consumo requieren al mismo valor que sus productos iniciales. De esta manera, podríamos afirmar que al final de la transacción ambos productores terminan poseyendo el mismo valor que el inicial y solo resultarían ganadores en el sentido de que adquieren las mercancías que necesitan consumir.

Sin embargo, en la circulación capitalista el objetivo es el inverso. El capitalista entra en la circulación con una cierta cantidad de valor, representado en dinero, para comprar alguna mercancía, del mismo valor, y posteriormente terminar con más valor. Pero, si las reglas del intercambio nos dicen que toda transacción es entre equivalentes, entonces ¿cómo es que dentro de los límites de la circulación capitalista se puede generar plusvalía?

3.3. Compra y venta de la fuerza de trabajo

Como vimos anteriormente el intercambio mercantil no puede producir plusvalía, puesto que todas las mercancías se intercambian siempre a su valor¹⁵. Pero al mismo tiempo, sin el intercambio mercantil el dinero no puede entrar en el proceso por el cual adquiere más valor. Por lo tanto, la valorización del valor debe de operarse con el consumo de *la mercancía* que se compra en el primer acto. Y esta mercancía es “*la capacidad de trabajo o fuerza de trabajo*” (Marx 2013: 203).

Marx define la fuerza de trabajo de la siguiente manera:

Por *fuerza de trabajo o capacidad de trabajo* entendemos el conjunto de las facultades físicas y mentales que existen en la corporeidad, en la personalidad viva de un ser humano y que él pone en movimiento cuando produce valores de uso de cualquier índole. (2013: 203)

3.3.1. La determinación del valor de la mercancía fuerza de trabajo.

Ahora bien, analicemos más detenidamente la mercancía *fuerza de trabajo*. Al ser la fuerza de trabajo una mercancía, posee valor, que se determina, al igual que todas las demás, por el tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para su producción en las condiciones sociales vigentes del desarrollo tecnológico. Pero, como la fuerza de trabajo es exclusivamente facultad del ser humano vivo, dicha existencia presupone el consumo de cierta cantidad de medios de subsistencia. Por lo tanto, el tiempo de trabajo necesario para la producción de la fuerza de trabajo se resuelve en el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de dichos medios de subsistencia (Marx 2013: 207).

Pero, ¿cómo se determinan las necesidades del trabajador? Veámoslo a más detalle. La mercancía fuerza de trabajo solo se consume en actividad: “se manifiesta tan solo en *trabajo*” (Marx 2013: 208). Como en cada actividad los seres humanos gastamos una cierta cantidad de energía, músculo, nervio, cerebro, etc., es necesario que la podamos reponer, para así, al día siguiente, retornar al trabajo con la misma energía y vitalidad. Asimismo, como los seres humanos somos mortales es necesario que la clase trabajadora pueda perpetuarse: reproducirse. Por lo que será necesario que el valor de la fuerza de trabajo contemple la posibilidad de reponer constantemente un número por lo menos igual de nuevos trabajadores a aquellos que se retiran del mercado. En resumen, la suma del

¹⁵ Marx en el tomo I hace una identidad estricta entre valor y precio, pero esta identidad será después desarrollada y reformulada en el tomo III de *El capital*. Esto se debe principalmente a un aspecto metodológico.

valor de los medios de subsistencia, que componen el valor de la fuerza de trabajo, deben alcanzar para mantener al trabajador en su condición normal de vida¹⁶. (Marx 2013: 208-209). De lo que se sigue que, el *límite mínimo* del valor de la fuerza de trabajo lo constituye “el *valor de los medios de subsistencia físicamente indispensables*” (Marx 2013: 210).

Por lo tanto, si suponemos que el valor de *6 horas de trabajo social* son las requeridas para la producción de la masa diaria de los medios de subsistencia socialmente necesarios que permiten la reproducción diaria de la fuerza de trabajo, entonces el valor de *6 horas de trabajo* constituye el *valor diario de la fuerza de trabajo*. Asimismo, si este tiempo de trabajo social se representa, por ejemplo, en 20 soles, 20 soles será el precio diario de la mercancía fuerza de trabajo. Y como seguimos dentro de los límites del intercambio entre equivalentes, supondremos además que esta se vende y se paga a su valor.

Sin embargo, esto no impide en absoluto que el obrero trabaje más tiempo del requerido para la producción de la masa diaria de sus medios de subsistencias. El capitalista le paga al trabajador el valor de su fuerza de trabajo, pero éste consume en el proceso productivo su valor de uso. Por ejemplo, en una jornada laboral de 12 horas al obrero solo le basta trabajar las primeras 6 para producir el valor equivalente a la suma del valor de la masa de los medios de subsistencia que requiere para mantenerse con vida en las mismas condiciones en la que entro al proceso laboral. De tal forma, que en las restantes 6 horas de trabajo, su actividad queda dedicada exclusivamente a producir valor no remunerado. La plusvalía se produce efectivamente en esta situación (Marx 2013: 234).

¹⁶ Marx introduce una serie de acotaciones importantes sobre lo que entendemos como necesidades humanas. Para empezar, las llamadas necesidades humanas (como alimentación, vestimenta, vivienda, etc.) difieren según las condiciones climáticas y naturales de cada país. Por esta razón, en muchos países del norte y del sur la calefacción es considerada una necesidad fundamental, mientras que en el Perú, por ejemplo, no lo es en absoluto. Asimismo, lo que nos dice Marx, es que inclusive aquellas otras necesidades que podríamos rastrear como comunes a cada país, no lo son en sentido natural, sino social: son “*productos históricos* y dependen por tanto en gran parte del nivel cultural de un país” (2013: 208). Por lo que, incluyen no solamente lo vital, sino también las condiciones bajo las cuales se ha formado la clase de los trabajadores libres y por ende, sus hábitos y aspiraciones. Es así como, en oposición a las demás mercancías, la determinación del valor de la fuerza de trabajo encierra elementos históricos y culturales. Mas en lo respecta a nuestra explicación nos centraremos en límite mínimo del valor de la fuerza de trabajo.

Es así como el capitalista compra en el mercado todas las mercancías necesarias para poner a funcionar su empresa. Compra materias primas, maquinaria, fuerza de trabajo, etc., y las paga todas a su valor. De esta forma, lo que el empleador paga como salario es el valor de cambio de la fuerza de trabajo, más no el valor producido durante una jornada por la actividad del trabajador que Marx llama valor de uso. En otras palabras, el valor de la fuerza de trabajo no representa el *trabajo* completo (valor de uso) realizado por el obrero durante sus 12 horas de trabajos, sino su valor de cambio que equivale únicamente a las primeras 6 horas de trabajo. De esta forma, el consumo de la mercancía fuerza de trabajo le permite al capitalista producir más valor del que debe pagar y por lo tanto, generar plusvalía¹⁷.

La plusvalía es la diferencia que se obtiene en el proceso de producción entre el valor de uso y el valor de cambio de la mercancía fuerza de trabajo, que se caracteriza por producir más valor de lo que consume. Sin embargo, como hemos visto con la fórmula general del capital, al capitalista no le basta solamente con incorporar plusvalor a sus mercancías, sino que requiere necesariamente venderlas para así poder pasar del D a M y de M a D' (realizarla).

3.3.2. Las condiciones de posibilidad

Todo este proceso de formación de capital solo ha sido posible por el hallazgo de la mercancía fuerza de trabajo. Pero, para que la capacidad de trabajar pueda ser considerada una mercancía, nos dice Marx, deben de cumplirse una serie de condiciones históricas, relacionada a la circunstancia de vida de los trabajadores y a la mentalidad de una época a la que llama el “*Edén de los derechos humanos innatos*” (2013: 214).

La primera condición corresponde a la libertad del poseedor de la fuerza de trabajo. Para que el trabajador pueda vender su fuerza de trabajo es necesario que pueda disponer de ella y, por lo tanto, que se le reconozca como *propietario libre* de su propia actividad, cosa que no sucede, por ejemplo, en la esclavitud. En este sentido, “El trabajador no puede renunciar a su persona; todo lo que puede hacer es comerciar con su capacidad física, mental y humana de crear valor” (Harvey 2014: 102).

La segunda condición responde a la igualdad jurídica entre el comprador y el vendedor. Como ya hemos vistos, tanto en la sociedad mercantil como en la capitalista,

¹⁷ Como hemos visto producir plusvalía no es lo mismo que realizarla. El problema que tendrá que afrontar el capitalista radica precisamente en sí podrá o no realizar su plusvalor.

toda persona es siempre poseedor, por lo menos, de una mercancía: la fuerza de trabajo. Y como poseedores las personas traban relaciones de intercambio contractuales considerándose *jurídicamente iguales*.

Por último, la tercera condición responde a la incapacidad del trabajador de vender otra mercancía que no sea su propia capacidad de trabajar:

el poseedor de ésta [la fuerza de trabajo] en vez de poder vender *mercancías* en las que se haya objetivado su trabajo, *deba*, por el contrario, ofrecer como mercancía su *fuerza de trabajo* misma, la que solo existe en la corporeidad viva que le es inherente. (Marx 2013: 205)

Por lo tanto, para que el capitalismo pueda desarrollarse, tanto el capitalista como el obrero deben de compartir un mismo esquema mental, sobre el cual se reconocen como personas iguales amparados en los mismos derechos. Sin esta situación el capitalista no podría encontrar en el mercado al obrero libre ni la mercancía fuerza de trabajo. Pero, no hay que olvidar que el obrero es libre en un doble sentido. Por una parte, en cuanto propietario de sí mismo y por otra parte, en cuanto desposeído de cualquier control o acceso directo a los medios de producción (Marx 2013: 205).

Ahora bien, esta mentalidad de la época, que Marx identifica en el siglo XVIII, es al mismo tiempo lo que sostiene el fetichismo, debido a que hace desaparecer en los distintos actores el carácter histórico de su contexto social. La *libertad* del trabajador de vender su fuerza de trabajo, la *igualdad* entre vendedor y comprador en tanto poseedores de mercancías y la *propiedad* “innata” que posee el trabajador desposeído de nada más que de su capacidad de trabajar, no aparecen a los ojos de las personas como un contexto social producido históricamente, sino que, a la inversa, como *derechos humanos universales*. Por lo que, todos ellos (tanto obreros como capitalistas)¹⁸ interpretan sus relaciones económicas a la manera de una relación entre individuos libres, iguales y propietarios por naturaleza. Lo que oculta a su vez la condición de desposesión de los obreros de cualquier medio de producción.

Pero, por otro lado, al mismo tiempo, la mentalidad de la época no es una casualidad independiente de las relaciones económicas, sino que se encuentra enteramente relacionada a ella. Como ya hemos visto, en la esfera del intercambio de

¹⁸ “En el trascurso de la producción capitalista se desarrolla una clase trabajadora que, por educación, tradición y hábito reconoce las exigencias de ese modo de producción como leyes naturales, evidentes por sí mismas” (Marx 2013: 922).

mercancías los productos del trabajo se vuelven conmensurables entre sí a pesar de sus diferentes valores de uso. De esta forma, se produce una *igualdad* por la que se reducen todas a un mismo tipo de trabajo abstracto. El valor, de esta manera, es al mismo tiempo una igualdad entre productores por medio del cual se consideran partícipes de una y la misma humanidad. Pero como dice Marx:

las diversas proporciones en que los distintos tipos de trabajo son reducidos al trabajo simple como a su unidad de medida, se establece a través de una proceso social que se desenvuelve a espaldas de los productores, y que por eso a éstos les parece resultado de la tradición. (2013: 55)

De tal manera que esta metamorfosis no es entendida como tal, sino que es velada por los mismos prejuicios sociales que fomenta, al ser tomada como un hecho natural, carente de historia, que siempre ha sido así y siempre lo será.

Para entender esto con mayor propiedad remontémonos a un pasaje sobre el nacimiento de las representaciones económicas que Marx elabora comparando la interpretación de Aristóteles con la de la economía política clásica. Con la fórmula “5 leños = una casa”, Aristóteles, nos dice que para que estas dos mercancías entren en una relación de valor, debe de operar una *equivalencia cualitativa* entre el leño y la casa. Pero, seguidamente nos dice Marx, “aquí se detiene perplejo, y desiste de seguir analizando la forma de valor” (2013: 73). ¿Por qué? Porque para él esta *equivalencia cualitativa*, no puede ser sino algo extraño a la naturaleza de las cosas que son heterogéneas entre sí. Por lo que, lo único que puede estar pasando es un mero “arbitrio para satisfacer las necesidades prácticas” (Marx 2013: 73). De esta manera, la genialidad de Aristóteles radicó en que logró descubrir la igualdad detrás de las expresiones de valor, más no logra descifrar que esa igualdad radica en la abstracción de los trabajos contenidas en ella en favor un mismo tipo de trabajo, por el cual se hacen conmensurables todas las mercancías entre sí. Pero, esto no era una conclusión posible para Aristóteles, nos dice Marx, porque “la sociedad griega se fundaba en el *trabajo esclavo* y por consiguiente su *base natural* era la *desigualdad de los hombres y su fuerza de trabajo*” (Marx 2013: 73). “la limitación histórica en la que vivía le impidió averiguar en qué consistía, “en verdad” *esa relación de igualdad*” (Marx 2013: 74).

Pero, por el contrario, la economía política clásica¹⁹ sí logró dar con el trabajo como sustancia del valor porque:

El secreto de la expresión de valor, la igualdad y la *validez igual de todos los trabajos* por ser *trabajo humano en general*, y en la medida en que lo son, sólo podría ser descifrado cuando el concepto de la igualdad humana poseyera ya la firmeza de un prejuicio popular. (Marx 2013: 73-74)

Es decir, cuando las mayoría de las personas empezaron a reconocerse como iguales, por el simple hecho de ser personas. Sin embargo, ¿cómo es que la igualdad se establece como prejuicio popular? Pues, por la mediación de la circulación mercantil:

Mas esto sólo es posible en una sociedad donde la *forma de mercancía* es la forma general que adopta el producto del trabajo, y donde, por consiguiente, la relación entre uno y otros hombres *como poseedores de mercancías* se ha conversito, así mismo, en la relación social dominante. (Marx 2013: 74)

3.4. Las crisis

Con todo lo desarrollado en el capítulo I sobre la división social del trabajo y la teoría del valor, más lo desarrollado en el capítulo II sobre el soporte cultural del fetichismo, más la fórmula general del capital y la compra y venta de la fuerza de trabajo, podemos pasar a considerar lo que para Marx es inherente al desarrollo del capitalismo y lo que forma, al mismo tiempo, la posibilidad de superar las perspectivas ahistóricas de la economía política clásica. Es decir, el proceso de las crisis periódicas que para Marx es inherente a una fase última del modo de producción capitalista, a la que llama la gran industria.

3.4.1. Las crisis inmanentes

Empecemos con un resumen de la explicación de Marx a modo de adelanto de lo que veremos a continuación. Lo primero que tenemos en cuenta es que en el capitalismo la situación es entre dos clases: la capitalista, que posee los medios de producción, y la obrera, que no posee otra cosa que su fuerza de trabajo. Entre estas dos clases lo que hay

¹⁹ Estas son las palabras de Marx, los economistas clásicos no pensaban que el trabajo como sustancia del valor sea una cosa descubierta por el desarrollo de un contexto histórico.

es un intercambio. Ahora bien, hay que recordar que la fuerza de trabajo tiene dos aspectos: valor de uso y valor de cambio. De este modo, la suerte que tienen el capitalista al comprar la fuerza de trabajo es que el valor de uso de la última constituye más valor que su valor de cambio. En ese sentido, lo que tenemos es una posibilidad de plusvalor que se inserta en el producto final y que le da al capitalista la posibilidad de ser capitalista. Por lo tanto, la mercancía fuerza de trabajo y el plusvalor que esta genera proporcionan la posibilidad del capitalista de pasar hipotéticamente²⁰ de D a M y de M a D'. En segundo lugar, siguiendo con lo anterior, el capitalismo va a tener un proceso de evolución, que es descrito por Marx a través del paso de la cooperación a la manufactura y posteriormente a la gran industria. Por lo tanto, hay un proceso de maduración en donde las relaciones de producción permiten el desarrollo del capitalismo hacia la gran industria. Pero, una vez llegada la gran industria, la propiedad privada se convierte en un obstáculo de su mismo desarrollo por medio de la competencia entre los capitalista. Esta competencia (como vimos en el capítulo I) es fundamental a la propiedad privada que no permite ninguna proporcionalidad entre las producciones. En ese sentido, la competencia consiste en aumentar el capital constante y reducir el capital variable (lo veremos a continuación). Finalmente, a lo que tiende este proceso es a expulsar a los obreros de la producción, lo que reduce el poder adquisitivo de la población y genera un mecanismo que, en la gran industria, se socaba a si mismo por medio de lo que conocemos como crisis de sobreproducción o de subconsumo.

Todo lo expuesto en el párrafo anterior será explicitado en los siguientes, pero para ello es pertinente empezar analizando la siguiente cita de Marx:

Si la autonomización externa de aspectos que en lo interno no son autónomos, y no lo son porque se complementan uno a otro, se prolonga hasta cierto punto, la unidad interna se abre paso violentamente, se impone por medio de una *crisis*. La antítesis inmanente a la mercancía —valor de uso y valor, trabajo privado que a la vez tiene que presentarse como trabajo directamente social, trabajo específico y concreto que al mismo tiempo cuenta únicamente como general y abstracto, personificación de la cosa y cosificación de las personas [*fetichismo*]—, esa contradicción inmanente, adopta sus *formas* más evolucionadas de *movimiento* en las antítesis de la metamorfosis mercantil. Estas formas entrañan la posibilidad, pero únicamente la posibilidad, de las crisis. Para que dicha *posibilidad* se desarrolle, convirtiéndose en realidad, se requiere todo un conjunto de

²⁰ Decimos hipotéticamente porque como hemos visto anteriormente y como veremos a continuación no siempre el capitalista encuentra en el mercado las condiciones para la realización del plusvalor.

condiciones que aún no existen, en modo alguno, en el plano de la circulación simple de mercancías. (2013: 138-139)

En el capítulo I estudiamos como los productores son independientes al momento de producir pero dependientes al momento de intercambiar. Asimismo, vimos como la propiedad privada crea una dicotomía interna entre los productos del trabajos que adoptan la forma de mercancías. Las mercancías son tanto valor de uso como valor, que no es otra cosa que tiempo de trabajo humano abstracto socialmente necesario requerido por una sociedad en las condiciones normales de destreza y del desarrollo tecnológico vigente para la producción de un tipo de mercancía específica. Asimismo ese trabajo social se opone al trabajo concreto individual que cada productor privado realiza en el interior de su taller. De esta manera, el valor se presenta únicamente al momento del intercambio por lo que los productores no conocen de antemano ni su nivel de competitividad, ni si sus mercancías van a ser compradas. Esta situación, intrínseca a la producción mercantil, nos dice Marx, es lo que posibilita las crisis.

Pero, como Marx agrega más adelante, para que dicha posibilidad se convierta en realidad se requiere de un conjunto de condiciones aun inexistentes en la circulación mercantil (M-D-M), más no en la circulación capitalista (D-M-D') de la *gran industria*, que es la última fase del desarrollo del capitalismo analizada por Marx en tomo I de *El capital*. La circulación capitalista es un fin en sí mismo. Es la constante valorización del valor, que solo es posible a partir de la producción de plusvalía y su realización por medio de la venta de la mercancía portadora de plusvalor. De este modo, la lógica interna del capitalismo a través de la competencia, obliga constantemente a los capitalistas a invertir parte de su ganancia en nuevas tecnologías con el objetivo de reducir sus costos de producción, producir más cantidad y, por lo tanto, vender más (realizar el plusvalor).

Para ilustrar este fenómeno recurramos al análisis que hace Marx en los capítulos XI-XII-XIII del tomo I de *El capital*, destinados al desarrollo del capitalismo, que van desde la cooperación pasando por la manufactura hasta la gran industria. La cooperación consiste en el capitalista opera un numero relativamente grande de obreros en un mismo taller, todos ellos bajo su control (Marx 2013: 391). En la cooperación el capitalista por ejemplo, cuenta con 20 obreros que producen una mesa entera cada uno. De esta forma las distintas actividades necesarias para la producción de una mesa (pulir la madera, ensamblar las piezas, barnizar, etc.) son realizadas por entero por cada obrero individual, lo que le permite al capitalista aumentar su productividad por medio del trabajo

combinado (Marx 2013: 396-397). La manufactura se diferencia de la cooperación en que el capitalista opera una división del trabajo en el interior de su taller. (Marx 2013: 409-410). Por ejemplo, en vez de tener 20 carpinteros que realizan los diversos trabajos necesarios para producir una mesa, tenemos 20 carpinteros que trabajan juntos, en donde cada uno se reparte y se especializa en una de las operaciones necesarias para la producción de una mesa (Marx 2013: 411). De este modo, tanto en la cooperación como en la manufactura los seres humanos componen los órganos de la producción²¹ (Marx 2013: 412).

Sin embargo, llegada la gran industria la implementación de la maquinaria reemplaza la producción artesanal en cuanto principio regulador de la producción social:

La maquinaria, de la que arranca la revolución industrial, reemplaza al obrero que manipula una herramienta única por un mecanismo que opera simultáneamente con una *masa* de herramientas iguales o parecidas a aquélla y que es movido por una fuerza motriz única. (Marx 2103: 457).

Por lo que, la maquinaria reviste una forma autónoma respecto a la fuerza motriz del cuerpo humano. Los obreros ya no son requeridos, como en la manufactura, para poner en funcionamiento las distintas operaciones de la producción por medio de su capacidad y destreza corpórea al momento de manipular las herramientas de trabajo, sino que ahora, una maquina motriz es capaz de accionar muchas herramientas (que también podrían ser otras maquinarias), lo que produce un sistema de producción ejecutado por una cadena de maquinarias heterogéneas pero complementarias (Marx 2013: 460-461). Por lo tanto, los obreros cada vez se vuelven menos imprescindibles para la producción.

Veamos ese proceso a través de las dos maneras que desarrolla Marx con las que el capitalista aumenta su plusvalía. La primera corresponde al concepto de producción de plusvalor absoluto que consiste en el incremento de la parte de la jornada laboral no pagada al trabajador, mientras que, la segunda corresponde al concepto de producción de plusvalor relativo que consiste en la disminución de la parte de la jornada laboral que pertenece al valor de la fuerza de trabajo. Este procedimiento, nos dice Marx, solo es

²¹ “Puesto que el obrero combinado u *obrero colectivo* tiene ojos y manos por delante y por detrás y goza, hasta cierto punto, del don de la ubicuidad, la jornada laboral combinada de 144 horas que aborde *por varios lados*, en lo espacial, el objeto de trabajo, promueve más rápidamente el producto total que la jornada laboral de 12 horas efectuada por trabajadores más o menos aislados, los cuales deban abordar su trabajo unilateralmente. *En el mismo lapso se concretan diversas partes locales del producto*” (Marx 2013: 398).

posible tras la incorporación de la maquinaria, que no solo realiza actividades anteriormente ejecutadas por obreros, sino que acelera la producción disminuyendo el valor de las mercancías que componen las necesidades básicas del trabajador (Marx 2013: 383).

Como ejemplo, supongamos una jornada laboral de 12 horas, las primeras 6 horas equivalen al valor de la fuerza de trabajo y las siguientes 6 horas a la producción de plusvalor. Por el lado del plusvalor absoluto, lo que capitalista haría sería extender la jornada laboral, es decir pasar de 12 horas de trabajo a 15 horas de trabajo. De esta forma, las segundas 6 horas de plustrabajo, que anteriormente equivalentes al plusvalor, se extienden a un total de 9 horas. Sin embargo, por el lado del plusvalor relativo la fórmula es la opuesta. Lo que el capitalista haría sería reducir el valor de la fuerza de trabajo, esto es, disminuir las primeras 6 horas a 3 horas para, de ese modo, aumentar el tiempo de trabajo impago a 9 sin necesidad de extender la jornada laboral²². Más, esto solo es posible porque como el valor mínimo diario de la fuerza de trabajo está compuesto por la suma de los valores de las mercancías físicamente indispensables para mantener al obrero en las mismas condiciones diarias de vida y la de su familia²³, cuando las ramas de la industria que proporcionan estas mercancías se hacen más productivas, el valor de la fuerza de trabajo disminuye. De este modo, al incorporarse y desarrollarse la maquinaria se reduce el tiempo de trabajo necesario que requiere la sociedad para abastecerse de las mercancías indispensables y con ello, el valor de la fuerza de trabajo; pero, a costa del aumento del tiempo de trabajo impago, destinado a la productor de plusvalor²⁴. No olvidemos que es la competencia entre capitalistas la que incita y promueve todo este resultado.

²² En un primer momento Marx reflexiona sobre la producción de plusvalor absoluta a partir del aumento de la jornada laboral, pero, posteriormente, pasa a hablar de ella como un aspecto de la producción que plusvalor relativo que vendría a producir los mismo efectos.

²³ Recordemos que el valor de la fuerza de trabajo incluye a reproducción y la conservación de la clase obrera.

²⁴ Como dice Rosdolsky comentando un pasaje de los *Grundrisse*: “[...], en realidad la aplicación capitalista de la maquinaria se revela como exactamente lo contrario de lo que le atribuye la apología burguesa: en lugar de independizar al obrero y de atenuar su explotación, sirve, por el contrario, para confiscar una parte constante creciente de su tiempo de trabajo como plustrabajo, para de ese modo perpetuar y fortalecer el poderío del capital, que le es hostil” (Rosdolsky 2014: 278).

Es así como, en la gran industria, en el interior de las fábricas, se establece una distinción entre lo que Marx llama capital constante y capital variable. El capital constante consiste en la parte del capital destinado a los medios de producción: materias primas, materiales auxiliares y medios de trabajo (maquinaria), que no son otra cosa que mercancías portadoras de trabajo objetivado previamente. De este modo se le domina constante porque este no modifica en absoluto la magnitud del valor en el proceso de trabajo, sino que únicamente conserva el valor previo objetivado en ellas (Marx, 2013: 252). Mientras que, por otro lado, el capital variable consiste en la fuerza de trabajo del obrero, quien por medio de su actividad no solo incorpora su valor de cambio sino plusvalor (Marx 2013: 252). Por lo tanto, el valor final de la mercancía portadora de plusvalor es igual a la suma del valor objetivado en las mercancías del capital constante más el valor de su fuerza de trabajo más la incorporación de la plusvalía: $M' = c + v + pl$. (Rosdolsky 2014: 253).

En resumen, el capitalista al momento de innovar su producción (aumentar el capital constante) no solo mejora la productividad de su empresa e incrementa su plusvalor, sino que disminuye el valor de la fuerza de fuerza de trabajo (capital variable), de tal modo que, dentro de los límites de una jornada laboral determinada, el capitalista puede aumentar la producción de plusvalor prescindiendo de un número mayor de obreros, a costa de la incorporación de máquinas más productivas (Marx 2013: 790-791). Por lo tanto, como dice Marx, la dinámica misma del capitalismo genera una *sobrepoblación relativa* o un *ejército industrial de reserva* que se ve expulsado de la producción y, por ende, no puede consumir las mercancías provenientes de la industria. Es decir, el capitalista motivado por la ganancia y afligido por la competencia, después de haber producido, se da cuenta que en el mercado no tiene quién le compre y, por ello, tampoco tiene forma de realizar su plusvalor: pasar de D-M-D'. Esto es a grandes rasgos el carácter inherente de las crisis al funcionamiento del sistema capitalista expuesto en el libro I de *El capital*.

3.4.2. La superación del fetichismo

En el capítulo I dejamos abierta una pregunta implícita: si la interpretación fetichista es consecuencia a la propiedad privada y la cultura del siglo XVIII, ¿cómo es posible librarnos de él, al punto de criticarlo como lo hace Marx? La respuesta está en la crisis, pero para explicarlo, tenemos que dirigirnos hacia el epílogo de la segunda edición del libro I de *El capital*.

En el epílogo de la segunda edición, Marx nos dice que la economía política clásica llegó a su límite con David Ricardo (1772-1823). Hasta Ricardo toda la teoría económica había partido del supuesto de que sus investigaciones concebían las relaciones económicas como una ley natural de la sociedad. Es decir, fetichistamente. Pero, durante la época de 1820-1830 algo cambió. Un debate surgió en Inglaterra sobre los alcances de la economía política clásica, de donde brotaron dos bandos: aquellos que vulgarizaron la teoría ricardiana y aquellos quienes se enfrentaron a ella (Marx 2013: 13-14). Sin embargo, este enfrentamiento, nos dice Marx, solo se explica por dos circunstancias de la época: en primer lugar, porque la gran industria venía saliendo de su infancia, como lo muestra la crisis de 1825 y 1830, y en segundo lugar, porque la lucha de clases entre el capital y el trabajo empezaba a florecer (Marx 2013: 14-15).

En *El capital* Marx nos hace un recorrido por las distintas etapas del desarrollo del capitalismo: cooperación, manufactura y gran industria. Lo que en él nos muestra es que las relaciones de producción y las fuerzas productivas durante mucho tiempo han convivido de forma armoniosa. Es decir, han permitido un desarrollo y progreso económico imposible para los modelos económicos anteriores. De este modo, nada había que criticarle al capitalismo, lo que indujo a pensar la economía de forma inmutable. En este contexto teorizó la economía política clásica.

Pero, tras la llegada de la gran industria la armonía se desequilibró expresándose en un ciclo decenal de sobreproducción y crisis (Marx 2013: 31). Es así, como dice Marx, surge un grupo de economistas que extiende los supuestos de la economía política clásica a un contexto en el cual ya no se sostienen más. Lo que hicieron fue defender la idea de que la propiedad privada es natural, como si se tratase de la propiedad en general, lo que los llevo a interpretar las crisis como un resultado exterior al modo de producción. Es decir, como un misterio incomprensible económicamente, que se explica por medio de acontecimientos como la guerra o catástrofes natural²⁵. A este grupo de economistas Marx los llamó: economistas vulgares (2013: 99).

Pero, como sabemos, las crisis no son un accidente o algo externo a las relaciones económicas para Marx, sino una consecuencia del desborde de las relaciones productivas frente a la propiedad privada. La competencia obliga a los capitalistas a aumentar el capital constante y reducir el variable, lo que crea en sus entrañas la imposibilidad de

²⁵ Recordemos la ley de Say.

realización²⁶ del plusvalor. De este modo, lo que Marx defiende es que la propiedad privada no debe ser interpretada como el modo de propiedad por excelencia, sino como un modo de producción histórico, deficiente en el momento actual de la gran industria (en tiempos de Marx), que debe ser superado.

Es así como llegamos a la superación del fetichismo. Las crisis económicas de la gran industria para Marx, nos invitan a repensar la economía moderna como un sistema que tiene su especificidad histórica y por el cual tenemos que forjar nuevos conceptos y nuevas aproximaciones de tal manera que se pueda entender en su historicidad propia. Con lo que somos capaces de recomponer su funcionamiento a modo de una relación social. Sin embargo, esto no resuelve el problema de todo, debido a que el fetichismo es un fenómeno inherente a la propiedad privada, sin la cual no hay producción mercantil, ni fuerza de trabajo. Por lo tanto, su única “superación definitiva” implica el cambio del modo de producción. Es decir, la configuración de una nueva mentalidad, o de una toma de conciencia por parte del proletario (que también se encuentra inmerso en este fetichismo²⁷) de su misión histórica de apropiarse socialmente de los medios de producción creados por el capitalismo y superar, de esa manera, la propiedad privada (Marx 2013: 15-16). Por esta razón, es solo la clase trabajadora y su lucha de clases la que nos conduce hacia la “superación definitiva” en donde, la producción sea para la sociedad y no para una clase²⁸.

3.5. Conclusión

En conclusión, el funcionamiento del capitalismo nos muestra que las relaciones económicas y los prejuicios populares están intrínsecamente relacionadas entre sí. La compra y venta de la fuerza de trabajo, por ejemplo, no podría existir sin las representaciones mentales del siglo XVIII, en la cual todos los individuos se reconocen como libres, iguales y propietarios. Incluso dentro de esta mentalidad, aquellos

²⁶ Recordemos que al capitalista no le basta solo con producir plusvalor, sino que debe vender la mercancía portadora de la misma para recién poder terminar el proceso con más valor de inicial (D-M-D') e iniciar seguidamente otro.

²⁷ “En el trascurso de la producción capitalista se desarrolla una clase trabajadora que, por educación, tradición y hábito reconoce las exigencias de ese modo de producción como leyes naturales, evidentes por sí mismas” (Marx 2013: 922).

²⁸ Como es sabido, para Marx, no hay socialismo sin capitalismo.

desposeídos de los medios de producción poseen siempre una mercancía que es su fuerza de trabajo. Asimismo, esta mentalidad influenció la reflexión económica de los economistas clásicos, quienes interpretaron su contexto de manera ahistórica. Lo que los condujo a pensar el dinero y las crisis como cosas externas de las relaciones económicas. Sin embargo, al mismo tiempo, el desarrollo de esta mentalidad del siglo XVIII, no habría podido darse sin el desarrollo igualmente sincronizado de las relaciones mercantiles. Como hemos visto, en el intercambio mercantil se iguala los distintos trabajos privados e individuales en un mismo tipo de trabajo humano abstracto, sin distinción alguna. Por lo que, la libertad, la igualdad y la individualidad forman parte fundamental de la producción mercantil que es, asimismo, lo que entraña la posibilidad de las crisis.

De esta manera, las relaciones económicas y las representaciones mentales, no son dos elementos yuxtapuestos, ni un esquema en la que una se encuentra subordinada frente a la otra. Las relaciones económicas generan representaciones “culturales”, que a su vez, generan y son necesarios para el funcionamiento de esas mismas relaciones económicas. De este modo, la mentalidad anima lo que va a permitir la producción y la producción incita a la configuración de esa mentalidad. Por ejemplo, la fuerza de trabajo que es al mismo tiempo una relación mercantil de compra y venta y una relación pactada entre individuos libres, iguales y autónomos.

Sin embargo, para Marx, las relaciones económicas y el contexto cultural específicos del capitalismo producen en el interior de la sociedad un fenómeno, por el cual, las relaciones sociales no son percibidas como propiedades humanas sino que se ocultan, como relaciones entre cosas, tal y como se encuentran en la naturaleza: carentes de historia. El fetichismo, de este modo, nos revela una forma necesaria de vivir y entender la economía, sin la cual el mismo sistema económico no podría funcionar.

Más, llegado el momento de la gran industria y el ciclo de crisis que lo acompaña, se abrió la posibilidad de la superación de este fetichismo. Las crisis, rompieron la armonía hasta entonces existente entre las relaciones de reproducción y las fuerzas productivas, sobre la que se sostenía la apariencia de haber encontrado el modelo económico por excelencia. Lo que abrió paso a la crítica y a la reconstrucción histórica del modo de producción, como un sistema, puesto en forma por la propia actividad de las personas. De esta manera, desde este punto de vista, lo que se busca en *El capital*, es

invitar a clase obrera a salir del fetichismo, a través de la toma de conciencia de la historicidad del sistema y su funcionamiento provocador de crisis, para emprender, de esa manera, la superación de la propiedad privada. Las soluciones que Marx plantea para afrontar el problema del fetichismo y las “barbarie” del capitalismo, pueden ser cuestionadas, pero sus preguntas y su exigencia de entender socialmente las relaciones económicas siguen siendo tan válidas como hace más de 150 años.

CONCLUSIONES

Ha llegado el momento de responder a la pregunta sobre la que versa toda esta investigación: ¿cómo Marx entiende en el tomo I de *El capital* que el funcionamiento del sistema capitalista de producción se disimula en la interpretación que los agentes económicos tienen de sus propias relaciones económicas y cómo es que se resuelve esta incompreensión?

- La primera conclusión principal consiste en que el funcionamiento del sistema capitalista de producción se oculta porque la propiedad privada estructura una división social del trabajo en donde los productores privados únicamente se relacionan unos con otros por medio de sus mercancías en el mercado. Por lo que, la relación social que conforma el valor de sus mercancías les parece estar fuera de su control, como un atributo de las cosas y no como un resultado de su propia actividad.

En términos más específicos, el concepto de fetichismo de la mercancía nos introduce en la interpretación de Marx acerca del ocultamiento del funcionamiento del sistema capitalista de producción. Lo que Marx designa con este concepto es la manera en que los agentes económicos están interpretando sus propias relaciones sociales, no como puesta en forma a partir de su propia actividad, sino como si se trataran de una característica física de sus mercancías. De esta manera, las mercancías, para ellos, parecen poseer vida propia y relacionarse entre sí independientemente de sus productores. Y esto procede así porque la producción mercantil está estructurada a partir de la propiedad privada, en donde cada productor es un individuo independiente de los demás al momento de producir, pero dependiente al momento de intercambiar. Por lo tanto, únicamente se relacionan unos con otros en el intercambio, a través de sus mercancías, después de haberlas producido.

Es así como recién en el mercado, los productores privados e individuales por fin pueden conocer las condiciones reales de su producción. Pero estas condiciones solo les aparecen a través del valor de sus mercancías, que representan el tiempo de trabajo humano abstracto socialmente necesario requerido para la producción de un tipo de mercancías en las condiciones normales vigentes del desarrollo tecnológico de esa sociedad. Por lo tanto, en tanto valores, las mercancías parecen reflejar como suyas una relación social propia de los seres humanos. Es decir, se fetichizan porque efectivamente el valor de sus mercancías brota en el mercado después de la producción como una fuerza fuera del control de sus propios productores. De este modo, la relación social que media entre sus trabajos privados se les ponen de manifiesto “como lo que son”, “como *relaciones propias de cosas* entre las personas y *relaciones sociales entre las cosas*” (Marx 2013: 89). De esta manera, el fetichismo de la mercancía, para Marx, no es simplemente un problema de interpretación o una mera ilusión, es la forma en la que las mercancías se presentan a sus propios productores quienes se interpretan a sí mismos como individuos fuera de toda determinación social.

En consecuencia, las relaciones sociales, que son el funcionamiento del sistema capitalista, aparecen y son entendidas de forma invertida (“*quid pro quo*”), como provenientes de las cosas, a modo de una ley natural que siempre ha funcionado así y siempre lo hará.

- La segunda conclusión principal consiste en que el funcionamiento del sistema capitalista de producción se disimula debido a las ideas popularizadas en el siglo XVIII, que consisten en la manera en la que los productores privados se interpretan a sí mismos como individuos y a sus relaciones sociales y económicas como individuales. Asimismo, sin el arraigo de estas ideas en el imaginario colectivo, la fuerza de trabajo no puede ser entendida como una mercancía, puesto que, las relaciones mercantiles (que son fetichistas y sin las cuales no hay capitalismo) suponen el acto voluntario entre propietarios privados, quienes se reconocen jurídicamente como individuos propietarios libres, iguales y autónomos a modo de una naturaleza humana, sobre la que reconstruyen sus relaciones sociales.

En términos más específicos, la interpretación de Marx acerca de la idea de individuo del siglo XVIII nos introduce las categorías mentales que dirigen el modo en el cual las relaciones económicas están siendo entendidas: como una relación interindividual objetiva. Las ideas de libertad, igualdad, autonomía y propiedad son interpretadas a como derechos inalienables, a consecuencia de las características específicas del contexto social de su génesis, en donde las relaciones de poder se fundamentaban en la desigualdad natural de las personas y en donde la igualdad de los trabajos privados, en tanto trabajo humano en general, se propagaba conforme avanzaba la producción mercantil.

De esta manera, la idea de individuo del siglo XVIII conduce a una interpretación de las relaciones económicas que ignora su carácter histórico y sus relaciones sociales específicas. La economía política clásica es prueba de ello, quienes explicaron el modelo económico a partir de Robinson Crusoe, a modo de un estado de naturaleza en donde las características particulares de la producción capitalista aparecen como las características objetivas de la producción en general. Por lo que, la armonía del modelo económico se les presenta como derivada de las prácticas libres e individuales de los productores, que buscan constantemente maximizar su beneficio personal. Con lo que, a su vez, contribuyen, espontáneamente, al bien común.

Asimismo, sin estas representaciones mentales no habría capitalismo. La fórmula de la circulación capitalista es $D-M-D'$, que consiste en el *movimiento* infatigable de la obtención de ganancias o la valorización del valor. Pero, como el plusvalor, que es el valor adicional agregado al valor final de la mercancía, se produce únicamente mediante el consumo de la mercancía fuerza de trabajo, que es pagada a su valor de cambio y no de acuerdo al valor producido en tanto valor de uso. Sin la fuerza de trabajo convertida en mercancía no habría forma de producir plusvalor ni por lo tanto capital. El capitalismo, de este modo, es la relación social de la compra y venta de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, para que la fuerza de trabajo puede transformarse en mercancía hace falta que la mentalidad del “*Edén de los derechos humanos innatos*” se desarrolle. Tanto el obrero como el capitalista deben de reconocerse como poseedores libres e iguales, en tanto partícipes de una misma humanidad. Libertad, porque el

comprador y el vendedor de una mercancía sólo están determinados por su libre voluntad. Igualdad, porque sólo se relacionan entre sí en cuanto poseedores de mercancías, que intercambian equivalentes por equivalente. Y propiedad, porque cada uno es siempre dueño de alguna mercancía y dispone como tal de lo suyo (Marx 2013: 214). Lo que a su vez oculta la condición de los obreros de hallarse desprovistos de cualquier medio de producción que no sea su propia capacidad de trabajar.

En consecuencia, el aparato conceptual del siglo XVIII propicia y sostiene la interpretación fetichista de las relaciones económicas, sin las cuales la fuerza de trabajo de trabajo no llega a ser mercancía y sin el cual tampoco hay plusvalor.

- La tercera conclusión principal consiste en que la disimulación del funcionamiento del sistema capitalista en la interpretación que los agentes económicos se hacen de sus propias relaciones económicas se resuelve por medio de las crisis de la gran industria, que ponen en cuestionamiento la armonía supuesta y vivida por los economistas clásicos e invitan a la reformulación teórica del sistema económico como un producto histórico puesto en forma por la misma actividad social de la personas. Pero, esta superación es solo parcial debido a que el fetichismo es inherente a la propiedad privada, por lo que no basta con su elucidación, sino que es necesario que el proletariado se apropie socialmente de los medios de producción creados por el desarrollo capitalista.

En términos más específicos, las crisis de la gran industria nos permiten elucidar el fetichismo porque en el tiempo de la cooperación y la manufactura las fuerzas productivas y las relaciones de producción convivían en equilibrio, lo que permitió un alto nivel de productividad y desarrollo social. Asimismo, este equilibrio constituyó el contexto social sobre el que los economistas clásicos teorizaron, lo que les confirmaba la efectividad del sistema, supuesto como una ley natural. Pero, tras la llegada de la gran industria, el equilibrio entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción se desbordó, traduciendo este fenómeno como la emergencia de crisis.

La competencia obliga a los capitalistas, en su afán de perpetua ganancia, a innovar constantemente sus medios de producción, que en la gran industria se expresa en las máquinas. Las máquinas son más productivas que los trabajadores,

por lo que, estos últimos son desplazados conforme se acelera la producción. De este modo, conforme se incrementa el capital constante el capitalista emplea cada vez menos trabajadores, por lo que un sector amplio de la población es apartada de sus trabajos, lo que reduce el poder adquisitivo del mercado. En consecuencia, el capitalista no encuentra quién compre sus mercancías, por lo que no logra realizar su plusvalor (D-M-D'), ni sobrevivir a la competencia.

De este modo, las crisis de la gran industria abren la posibilidad de una crítica a los preceptos de la teoría económica clásica y, con ello, a una reformulación histórica de las categorías económicas, en donde ya no pueden ser entendidas de manera objetiva e universales, sino a modo de una relación social puesta en forma por la misma actividad de las personas.

Más, con esto el fetichismo no se desvanece del todo, sino que, para hacerlo, hace falta que esta nueva reformulación se expanda en el imaginario del proletariado, quienes también se encuentran inmersos en el fetichismo, para que a partir de su lucha de clases se apropien socialmente de los medios de producción creados por el capitalismo y para que, de esa forma la propiedad privada pueda ser superada.

Por último, dos conclusiones más se desprenden de nuestra investigación:

- En primer lugar, la ingobernabilidad del capitalismo según Marx. La propiedad privada crea una división social del trabajo en la cual los productores no conocen de antemano las condiciones reales de su producción, que solo les aparece a través del valor de sus mercancías en el mercado, por lo que, carecen de toda planificación social. Esta situación, como dice Marx, es lo que entraña la posibilidad de las crisis (Marx 2013: 138-139).
- En segundo lugar, la relación entre la estructura y super estructura no debe ser entendida como una relación de elementos yuxtapuestos en la cual una se encuentra subordinada a la otra, sino como una relación orgánica entre ambas:

El secreto de la expresión de valor, la igualdad y la *validez igual de todos los trabajos* por ser *trabajo humano en general*, y en la medida en que lo son, sólo podría ser descifrado cuando el concepto de la igualdad humana poseyera ya la firmeza de un prejuicio popular. Mas esto sólo es posible en una sociedad donde la *forma de mercancía* es la forma general que adopta el producto del trabajo, y donde, por consiguiente, la relación entre uno y otros hombres *como poseedores de mercancías* se ha convertido, así mismo, en la relación social dominante. (Marx 2013: 73-74)

BIBLIOGRAFÍA

- Chang, H. (2014). *Economía para el 99% de la población* (3. ed.). Barcelona: Pinguin random hose grupo editorial.
- Conseil Constitutionnel. (s.f.). Declaración de los derechos del hombre y del ciudadano 1789 [transcripción en PDF]. Francia. Recuperado de https://www.conseil-constitutionnel.fr/sites/default/files/as/root/bank_mm/espagnol/es_ddhc.pdf
- Díaz, A. (25 de febrero del 2015). 6 fetichismo de la mercancía en el capital Néstor Kohan en Escuela de cuadros vive tv [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=NFCEEg7m5D8>
- Dobb, M. (1971). *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Engels, F. (1964). *Anti-dühring* (2. ed.). México D.F.: Grijalbo, S.A.
- Harvey, D. (2014). *Guía de El capital de Marx libro primero*. Madrid: Akal.
- Hazard, P. (1988). *La crisis de la conciencia europea*. Madrid: Alianza Editorial.
- Hazard, P. (1991). *El pensamiento europeo del siglo XVIII*. Madrid: Alianza Editorial.
- Hegel, G. (2015). *Fenomenología del espíritu*. Buenos Aires: Fondo de cultura económica.
- Hirschman, A. (1999). *Las pasiones y los intereses: argumentos políticos en favor del capitalismo previo a su triunfo*. Barcelona: Península.
- Hobsbawm, E. (2009). *La era de la revolución, 1789-1848*. Buenos Aires: Crítica.
- Kohan, N. (s.f.). *Nuestro Marx*. Recuperado de <http://www.rebelión.org/docs/98548.pdf>

- Mandeville, B. (1997). *La fábula de las abejas*. México, D.F.: Fondo de cultura económica.
- Marx, K. (1970). *Fundamentación de la crítica de la economía política*. Habana: Editorial de ciencias sociales.
- Marx, K. (2011a). *Introducción general a la crítica de la economía política/1857*. México D.F.: Siglo XXI.
- Marx, K. (2011b). *Contribución a la crítica de la economía política*. México D.F.: Siglo XXI.
- Marx, K. (2013). *El capital tomo I (tres volúmenes)*. México D.F.: Siglo XXI.
- Nocera, P. (2005). La abstracción real en El capital de Marx elementos para una reconstrucción. *Nómadas. Revista crítica de ciencias sociales y jurídicas*, 12 (2005.2), 219-242. Recuperado de <http://site.ebrary.com/lib/bibliouarmsp/reader.action?docID=10417908>
- Norbert, E. (1996). *La sociedad cortesana*. México D. f.: Fondo de cultura económica.
- Ramas, C. (2015). *Hacia una teoría de la apariencia: fetichismo y mistificación en la crítica la economía política de Marx* (Tesis de Doctorado). Universidad Complutense de Madrid, Madrid. Recuperado de <http://eprints.ucm.es/34214/>
- Ramas, C. (2018). *Fetichismo y mistificación capitalistas: la crítica de la economía política de Marx*. Madrid: Siglo XXI.
- Rochabrún, G. (2007). *Batallas por la teoría*. Lima: IEP.
- Rosdolsky, R. (2004). *Génesis y estructura de El capital de Marx*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Rousseau, J. (1979). *El contrato social*. México D.F.: Porrúa S.A.
- Rubin, I. (1974). *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*. Córdoba: Pasado y presente.
- Schneewind, J. (2009). *La invención de la autonomía. Una historia de la filosofía moral moderna*. México: Fondo de cultura económica.
- Smith, A. (1996). *La riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza.