

La teoría marxiana del valor-trabajo. Reflexiones a la luz de la obra de Isaak Ilich Rubin

The Marx's Theory of the Work-Valour. Reflections at the light of Isaak Ilich Rubin's work

Juan Ignacio CASTIEN MAESTRO

Universidad Complutense de Madrid
Departamento de Psicología Social
E-mail: abucastien@hotmail.com

RESUMEN

En este artículo se trata de demostrar la relevancia de una lectura sociológica de la teoría del valor de Marx, capaz de poner de manifiesto los rasgos centrales y distintivos de la sociedad capitalista y de dar cuenta de su papel en la organización del proceso de producción. De ahí que esta teoría resulte de capital importancia para entender la lógica interna de las relaciones salariales, como proceso de formación, reclutamiento, distribución y explotación de la fuerza de trabajo.

PALABRAS CLAVE

Teoría del valor trabajo.
Fuerza de trabajo.
Explotación.
Relaciones salariales.

ABSTRACT

This article tries to prove the significance of a sociological reading of the Marx's value theory. The Marx's value theory is able to show the central and specific features of the capitalist society and to explain their role in the production process organisation. So this theory is essential to understand the wage relation's internal logic as a labour force's formation, engagement, distribution and exploitation process.

KEY WORDS

Work-value theory.
Labor force.
Exploitation.
Wage relations.

SUMARIO 1. Fecundidad de la teoría marxiana del valor. 2. El valor y la dinámica del capitalismo. 3. El valor y la naturaleza del capitalismo. 4. Valor y plusvalor. 5. Valor y fetichismo.

1. Fecundidad de la teoría marxiana del valor

La teoría del valor-trabajo de Marx constituye un instrumento analítico de primer orden para desentrañar la naturaleza de la sociedad capitalista. Por ello mismo, puede resultar de gran utilidad para comprender las relaciones salariales, al ser éstas uno de los principales elementos constituyentes de este modelo de sociedad. En este artículo vamos a explorar brevemente algunas de las virtualidades que encierra esta teoría. Para ello vamos a servirnos en parte de algunas de las ideas aportadas por Isaak Ilich Rubin (Rubin, 1974), autor soviético asesinado por el régimen stalinista y que todavía permanece en gran medida desconocido para la comunidad investigadora.

Rubin nos ofrece una lectura marcadamente original de la teoría del valor de Marx, que subraya su fecundidad sociológica, frente a las interpretaciones estrechamente «economicistas», que la reducen a un intento de explicar los precios relativos por los que se intercambian las distintas mercancías. Para Rubin, aunque ciertamente la teoría marxiana del valor permite explicar, en última instancia y de manera general, tales precios, éste no es ni su principal objetivo ni su principal aportación científica. La teoría del valor aspira ante todo a dar cuenta de la dinámica global de la economía capitalista. Se interesa por los continuos vaivenes y oscilaciones en la importancia relativa de las distintas ramas de la producción; vaivenes a través de los cuales se reconstruye de manera incesante la división social del trabajo, es decir, la distribución de las distintas porciones del trabajo social global entre las distintas actividades económicas concretas. A su vez, el esclarecimiento de esta primera cuestión revela algunas de las características fundamentales de la sociedad capitalista, que la diferencian radicalmente de todas las demás sociedades históricamente dadas. Y este esclarecimiento nos ayuda asimismo a entender ciertos procesos ideológicos estrechamente ligados al capitalismo, como ocurre en especial con los fetichismos de la mercancía y del capital.

La teoría marxiana del valor no es, por lo tanto, una teoría «económica», en el sentido estrecho en el que habitualmente se entiende este término. Es por el contrario, en primer lugar, una teoría *sociológica*, dirigida a desentrañar la naturaleza de las relaciones sociales capitalistas, entre las que figuran en primer término las relaciones salariales. Constituye, así, un aspecto particular de la teoría social más global de Marx, es decir, del materialismo histórico. De este modo, la teoría del valor opera como el hilo conductor que conecta los análisis más aparentemente «técnicos» de Marx sobre cuestiones como el ciclo económico y la evolución de los precios y de las tasas de inversión, con su concepción más general sobre el ser humano y la vida social, sin que ello implique, por otra parte, que tales análisis se puedan deducir directamente de su antropología filosófica, lo cual supondría un reduccionismo de signo contrario. A este respecto, merece la pena recordar con Samir Amin (Amin, 1981: 8-9) que el subtítulo de *El capital*, «crítica de la economía política», no implica únicamente una crítica a las teorías económicas rivales, sino ante todo un cuestionamiento radical de lo «económico», en cuanto que realidad separada del resto de la vida social y regida por una leyes presuntamente independientes de las relaciones de poder, las luchas de clases y las ideologías hegemónicas.

Por todo ello, cuando la teoría del valor se reduce a un intento de explicación del valor de cambio específico de cada mercancía, el análisis se cierra a muchas cuestiones que esta teoría puede ayudarnos a explorar. Una perspectiva de este tipo, voluntariamente limitada en sus objetivos, trabaja sobre el supuesto de una economía capitalista ya perfectamente constituida, de la que sólo cabe estudiar entonces algunos aspectos de su funcionamiento. Esta limitación puede ser metodológicamente legítima en ciertos casos, pero entraña el peligro de hacer del capitalismo una realidad dada, existente de por sí, en vez del resultado, tanto de un largo proceso histórico de varios siglos, como de un complejo proceso de reproducción social permanentemente actualizado. Con ello, al igual que el economista convencional, el marxista economicista acaba haciendo también de la vida social una «segunda naturaleza», una suerte de mecanismo automático, independiente de la práctica y el pensamiento de las personas inmersas en ella.

Restringir la aplicabilidad de la teoría del valor a la explicación de las tasas de intercambio entre distintas mercancías puede propiciar también otros efectos perversos. Con frecuencia, se constata una acusada disparidad entre los valores de las mercancías, derivados de la cantidad de trabajo abstracto cristalizado en ellas, y sus precios reales en el mercado, los cuales oscilan para colmo con bastante intensidad. De aquí se deduce para muchos el carácter fallido de la teoría del valor-trabajo en relación con lo que parece ser su función exclusiva. Esta es justamente la opinión de muchos críticos del marxismo y de la economía política clásica. Para ellos la teoría del valor resulta empíricamente falsa y no es, por ello, más que un mero lastre metafísico. El economista con vocación científica debe limitarse a estudiar los procesos de formación de los precios reales, sirviéndose de instrumentos analíticos más convencionales, como el coste de producción y la utilidad marginal. Curiosamente, éste es también el punto de vista de ciertos defensores del marxismo, en especial de ciertos «marxistas analíticos», como John Roemer (Roemer, 1989) y, en menor medida, Erik Olin Wright (Olin Wright, 1994) y Gerald A. Cohen (Cohen, 1985), a los que nos referiremos más adelante. En nuestra opinión, por el contrario, los críticos de la teoría del valor-trabajo en vez de desprenderse de ella con tanta desenvoltura, deberían esforzarse en elaborar primero una alternativa teórica solvente, capaz de explicar no sólo los precios concretos, sino también la naturaleza fundamental de las relaciones sociales capitalistas y su dinámica interna.

2. El valor y la dinámica del capitalismo

Frente a quienes se sirven del desajuste entre valores y precios como un argumento supuestamente decisivo para refutar empíricamente la teoría del valor-trabajo y también frente a quienes se desentienden alegremente de este desajuste, Rubin tiene el gran mérito de subrayar que es precisamente a través de este desajuste como funciona en gran medida el capitalismo. Lo que para unos constituye la gran falla de la teoría del valor-trabajo para este autor se convierte en su fuerza. Ciertamente, de acuerdo con Marx, a la larga y en general, el valor de una mercancía viene a constituir el pivote en torno al cual bascula su precio. Pero lo que le intere-

sa a Rubin no es demostrar sobre esta base que la oscilación de los precios no desmiente la ley del valor, sino ahondar en sus causas y en sus efectos.

En una economía mercantil real el ajuste entre precios y valores ha de ser siempre un ajuste inestable y efímero, que tan pronto como se alcanza se aleja de nuevo. La razón de este curioso fenómeno reside, ante todo, en el desajuste igualmente permanente entre las necesidades sociales y la producción de las distintas ramas de la economía. Cualquier incremento o disminución en la demanda de una específica mercancía provoca respectivamente una elevación o una caída de su precio, que determina que, según el caso, los productores de la misma reciban una magnitud de valor superior o inferior a aquella que habría de haberles «correspondido», de acuerdo con la cantidad de trabajo socialmente necesario requerida para su producción. Así, a causa de estos desajustes algunas ramas productivas se apropian de una magnitud *extra* de valor, a costa de otras que han de conformarse con recibir menos de lo que han aportado. En función de estas ganancias y pérdidas relativas, las distintas ramas productivas alcanzan una rentabilidad mayor o menor, que les otorga igualmente un mayor o menor atractivo para los distintos productores, con lo cual, a su vez, la proporción del trabajo social global que se les asigna aumenta o disminuye también. Es de este modo como tiene lugar un reajuste permanente entre la importancia de las distintas necesidades sociales y el peso relativo de los diversos sectores productivos. Vemos así cómo la ley del valor constituye un mecanismo subyacente capaz de explicar con gran sencillez y parsimonia el modo en el que se distribuye el trabajo entre las distintas ramas de la economía capitalista.

En nuestra opinión, la superioridad de un enfoque explicativo basado en la teoría del valor-trabajo sobre cualquier enfoque teórico que recurra únicamente a la oscilaciones entre la oferta y la demanda, con sus pertinentes ganancias y pérdidas para los sectores que disfrutan de una mayor o menor demanda social, radica en que la introducción del concepto de valor permite entender no sólo el hecho de la ganancia de los unos frente a las pérdidas de los otros, sino asimismo, las ganancias de los primeros *como el resultado* de las pérdidas de los segundos, siendo estas ganancias y estas pérdidas, en definitiva, ganancias y pérdidas en trabajo social general, de tal modo que los perdedores acaban trabajando indirectamente en beneficio de los ganadores. Como la actividad económica es siempre en definitiva un intercambio de trabajo entre los distintos sectores de la sociedad, si ligamos el valor al trabajo, obtendremos una visión más clara y totalizadora de la dinámica global del capitalismo, por más que se pueda seguir debatiendo luego sobre la capacidad de la teoría del valor para explicar el precio de una mercancía particular en un lugar y en un momento dados.

De igual manera, la lectura que hace Rubin del planteamiento de Marx pone de manifiesto la importancia de la demanda en la regulación del proceso productivo capitalista. Así, en contraste con numerosos críticos de Marx, el interés por la demanda resulta perfectamente compatible con el análisis marxiano y se articula además de un modo enormemente fecundo con la ley del valor. El hecho de que en los momentos iniciales de su análisis Marx se haya desentendido del estudio de la demanda no implica que, en un momento posterior del desarrollo de su

planteamiento, el estudio de la misma no pueda, y deba, ser reintegrado dentro de su modelo de análisis, a fin de poder entender mejor la dinámica global del capitalismo.

En función de todo lo anterior, podemos entender ahora la afirmación de Marx, retomada por Rubin (Rubin, 1974: 131), de que el mecanismo de los precios opera como una suerte de «barómetro», que revela el grado de correspondencia entre la demanda de una determinada mercancía y la oferta de la misma en un momento dado y, por lo tanto, entre su necesidad social y la cantidad de trabajo asignado a su satisfacción. Pero este mecanismo no es solamente un instrumento de medida. También, y a diferencia del barómetro real, opera como un mecanismo correctivo, al impulsar a los productores y consumidores a actuar de un modo tal que desemboca en un mayor ajuste entre producción y necesidades, si bien este ajuste siempre resultará efímero y aproximativo. Un ajuste pleno y estable sólo sería posible para este autor en el supuesto de una economía estacionaria, en la que no se produjesen cambios en la oferta y en la demanda de ningún producto, en la que no se modificasen las necesidades sociales, ni apareciesen mejoras técnicas que permitiesen incrementar la producción en una determinada rama de la economía. Pero esta economía basada en la reproducción simple, en donde la distribución de las cuotas de producción estuviese rigurosamente fijada de antemano para cada sector, no podría ser nunca una economía capitalista, en donde la implacable competencia entre los productores propicia una revolución incesante de las fuerzas productivas, que termina por trastocar irremediabilmente cualquier posible equilibrio alcanzado en un momento dado.

Cuando existe progreso tecnológico y éste es desigual, de tal forma que unas ramas productivas progresan en ciertos momentos con más rapidez que otras, y dentro de cada rama ciertos productores se muestran también más dinámicos que los demás, los incrementos en la productividad del trabajo alcanzados en una determinada rama de la producción permiten a los productores más eficientes reducir la magnitud de trabajo abstracto invertido en la producción de un determinado tipo de mercancía y, en consecuencia, rebajan el valor de la misma. Se produce, así, un desajuste temporal entre el valor medio de las mercancías comercializadas por ese sector de la producción y el valor de las mercancías producidas por estos productores más aventajados. A partir de un complejo proceso de ajuste entre los valores de las mercancías comercializadas por los productores más y menos productivos se establece finalmente un *precio comercial*, relativamente unificado para todo el sector y superior al valor de las mercancías que han requerido una menor cantidad de trabajo abstracto, pero inferior al de aquellas en donde la magnitud cristalizada de este trabajo abstracto es superior. Ello permite a los agentes más productivos apropiarse de una magnitud de valor mayor que la poseída por las mercancías que producen, a costa de sus competidores menos avezados. Pero finalmente la innovación técnica acabará difundiéndose a todo el sector. Cuando así ocurra, tendrá lugar una disminución de los precios, acorde con la de los valores, lo cual tenderá a reducir de nuevo la brecha entre precio y valor. El incremento de las ganancias de estos productores más innovadores habrá sido pasajero. Habrá que esperar a la introducción de la próxima mejora técnica para que de nuevo los productores más eficientes puedan beneficiarse temporalmente de la misma.

Al tiempo, la disminución del valor del producto en cuestión permitirá el acceso al mismo de ciertos sectores de la población que antes se veían excluidos a causa de lo elevado de su precio. De este modo, se incrementará su demanda y crecerá, por lo tanto, su producción, pasando a absorber una mayor proporción de la actividad laboral global de la sociedad. Posiblemente, el número de quienes se sientan entonces incitados a pasar a producir este artículo en concreto acabará superando el necesario para satisfacer la demanda social existente, ahora ampliada. Como consecuencia de este exceso de oferta, los precios disminuirán entonces y también lo hará, por consiguiente, la magnitud de valor recolectada por los productores. Así se recuperará el equilibrio... hasta que haga su irrupción el próximo adelanto tecnológico.

Este sencillo mecanismo no ha sido comprendido en absoluto por ciertos críticos de Marx. Una primera objeción, que sugiere Raymond Aron (Aron, 1980: 191-193), haciéndose eco de Schumpeter, consiste en que si la magnitud de trabajo abstracto cristalizado en ella constituye el fundamento del valor de la mercancía, cualquier mejora productiva supondría una disminución del valor de la misma y, por lo tanto, de la ganancia del capitalista, mientras que a todas luces ocurre lo contrario. Parece existir, así, una contradicción entre las tasas de plusvalor previstas por la teoría y las tasas de ganancia observadas empíricamente, fundamento de una pretendida contradicción interna en *El capital*. Se olvida así este autor de minucias tales como las ganancias extras de valor de las que se apropian en cada rama de la producción los capitalistas más productivos a costa de los demás, de su capacidad para hacerse además con una mayor cuota de mercado, gracias a sus precios más competitivos, y del incremento de la demanda global del producto y, por lo tanto, de las ganancias para el conjunto de sus productores, a la que da lugar a más largo plazo la disminución del valor de este producto. Todos estos factores vuelven, desde luego, muy atractiva la inversión productiva para el capitalista y promueven además el dinamismo del sistema en su conjunto. Son también todos estos factores quienes favorecen que las tasas de ganancia de los sectores económicos más dinámicos tiendan a elevarse, si bien luego la competencia entre capitales propicia una igualación de la tasa de ganancia para el conjunto de las ramas productivas.

Si Aron parece no ver las consecuencias positivas que en el modelo de Marx se derivan de la innovación tecnológica, Luis Angel Rojo (Rojo, 1984: 75-76) cae en una unilateralidad de signo contrario, ya que parece no percibir sus contrapartidas negativas, cuando descarta que la introducción de estas innovaciones pueda ocasionar a más largo plazo una disminución de la tasa de ganancia, ya que «todo cambio técnico que reduzca los costes de producción a los precios y salarios existentes eleva la tasa uniforme de beneficio». Esto es cierto sin duda, pero también lo es el que las mejoras técnicas tienden precisamente a hacer descender estos precios, cuando se aplican en condiciones de competencia, y que el afán por rebajarlos, e incrementar, así, su cuota de mercado, es una de las principales motivaciones que guían a los capitalistas a la hora de introducir estas innovaciones. Esta reducción de los precios estrecha de nuevo la distancia entre éstos y los costes unitarios. Con ello, a más largo plazo, toda mejora

productiva, al generalizarse, propicia una disminución de las ganancias del productor individual, al otorgarle una menor magnitud de valor por cada mercancía vendida. No obstante, pese a los efectos a la larga «contraproducentes» de las innovaciones técnicas, es de esperar que, con el tiempo, una nueva innovación técnica vuelva a poner en marcha todo el proceso, otorgando pingües ganancias a los capitalistas más dinámicos.

El progresivo incremento en la productividad del trabajo para el conjunto de la economía que se va alcanzado a través de este tortuoso proceso implica además una cantidad creciente de valores de uso a cambio de una cantidad progresivamente menor de trabajo abstracto y, por lo tanto, un claro progreso tecnológico para el sistema en su conjunto, así como una clara mejora del nivel de consumo global de la población, favoreciendo un aumento de la demanda para las ramas ya existentes, así como la creación de otras nuevas, gracias al desarrollo de nuevas necesidades sociales. En suma, el modelo analítico de Marx rehuye todo optimismo o pesimismo extremos, reemplazándolos por una dialéctica incesante entre los factores que favorecen y que obstruyen el desarrollo de las fuerzas productivas en el marco del capitalismo.

El análisis marxiano revela, como hemos visto, una clara conexión entre los movimientos de los precios y los cambios tecnológicos que repercuten en la productividad del trabajo. El concepto de valor, al hacer depender el precio de la mercancía del trabajo socialmente necesario invertido en ella, entre otros factores, pone de manifiesto con especial claridad esta conexión lógica. Como señala Rubin (Rubin, 1974: 119) «la fuerza motriz que modifica todo el sistema de valor se origina en el proceso técnico-material de la producción». Abre la vía, asimismo, y como señala Samir Amin (Amin, 1981), a un análisis comparativo entre diferentes economías capitalistas, separadas en el tiempo y en el espacio. Nuevamente los críticos de la teoría del valor podrían argumentar que la admisión de la importancia de los cambios en la productividad laboral para explicar los movimientos en los precios y, por ende, en la distribución social del trabajo, no les obliga a hacer lo mismo con el concepto de valor. Pero pensamos que el rol de intermediario entre la productividad y los precios que desempeña este concepto permite entender todo el mecanismo económico de manera más sencilla y parsimoniosa, a la vez que le otorga también un papel clave como mediador entre la dimensión más técnica y material de la actividad productiva y sus dimensiones más sociales. Esta constatación nos conduce de nuevo al convencimiento de que, lejos de constituir un engorroso lastre metafísico, la teoría del valor nos ayuda a alcanzar una visión a la vez más clara y más global del funcionamiento del capitalismo. Por ello mismo, cuando Baran y Sweezy (Baran y Sweezy, 1968), en una obra por lo demás valiosa, reemplazan sin más el concepto de plusvalor por el de «excedente», renuncian, en nuestra opinión, no sólo a una categoría analítica muy rica y muy bien elaborada, sino también a todo el entramado teórico tejido alrededor de la categoría de valor, y con respecto al cual el concepto de plusvalor no es más que uno de sus corolarios. Todo ello se hace además en beneficio de un concepto un tanto tosco y difuso, como el de «excedente», con lo cual se empobrece nuestra visión de la dinámica del capitalismo, incluida la del capitalismo «monopolista».

La dinámica de la producción y circulación de esa peculiar mercancía que es la fuerza de trabajo, y sobre la que volveremos más adelante, también se vuelve más fácilmente comprensible cuando se la aprehende a partir del sistema de conceptos organizado alrededor de la categoría de valor (Castillo Mendoza y García López, 2001). De este modo, la relación salarial es una peculiar relación mercantil en la que se alquila la mercancía fuerza de trabajo. Existe siempre un ajuste imperfecto entre las necesidades sociales de determinadas modalidades de fuerza de trabajo y la oferta de las mismas. Por ello mismo, los precios de estas modalidades concretas de fuerza de trabajo, los salarios, no se van a corresponder nunca más que muy imperfectamente con el valor que habría de corresponderles, en función del tiempo de trabajo socialmente necesario para su reproducción. Pero en el caso de la mercancía fuerza de trabajo, su centralidad dentro del sistema favorece además el concurso de otros factores determinantes, en especial las luchas entre capitalistas y asalariados y también las que se producen entre distintos colectivos de asalariados, todas las cuales contribuyen a configurar las políticas estatales mediante las que se establecen los salarios mínimos, las jornadas laborales y los diferentes criterios para determinar los grados de cualificación, y de remuneración, adscritos a las distintas ocupaciones. Todo ello nos muestra la necesidad de reemplazar el mero análisis de los procesos estrictamente mercantiles por otro más amplio, que incluya también las luchas sindicales y las políticas estatales. Pero también nos vuelve a enseñar que la inclusión del concepto de valor dentro del análisis de todos estos complejos procesos sociales le otorgará al mismo una mayor sencillez y globalidad. De este modo, el concepto de valor ayuda a entender no sólo las dinámicas sociales de carácter estrictamente mercantil, sino también otras más amplias en las que a la acción de los mecanismos del mercado se suma la de otros dispositivos institucionales diferentes.

3. El valor y la naturaleza del capitalismo

La economía capitalista se rige por la ley del valor no por casualidad, sino como resultado de su propia constitución interna. Por ello mismo, esta ley no tiene por qué operar en sociedades no mercantiles; no lo ha hecho en las sociedades precapitalistas históricamente conocidas y tampoco debemos esperar que vaya a regir ninguna formación social que eventualmente pueda suceder al capitalismo. La razón de que la ley del valor organice las economías capitalistas estriba en que en estas economías los productos del trabajo humano se presentan bajo la forma de mercancías. Este hecho no es tampoco casual, pues la sociedad mercantil es una sociedad de productores independientes y desvinculados entre sí. Si bien es cierto que cada productor individual ejecuta realmente una porción particular de la producción social global, también lo es, sin embargo, el que lo hace de manera aislada, y guiado por sus propios criterios e intereses (Marx, 1975: Cap. I). Su trabajo no se encuentra vinculado al del resto de los productores a través de una serie de instrucciones explícitas y claras acerca de lo que debe producir y de la medida y el modo en que debe hacerlo. No forma parte, pues, de una organización de productores que trabajan de una manera planificada. Tampoco obedece a ninguna «costum-

bre establecida», es decir, a un conjunto de reglas consuetudinarias, que determinen qué, cómo y para qué se debe producir y cuya infracción pueda ser objeto de sanciones, a la manera de lo ocurrido en muchas economías precapitalistas. Por el contrario, en el capitalismo cada productor se guía por su propia conveniencia y por sus objetivos personales, de tal modo que el proceso económico global emerge únicamente de la articulación entre una multitud de decisiones individuales. El trabajo concreto de cada productor individual, en su calidad de copartícipe del trabajo social global, tan sólo pasa a ser parte efectiva de este trabajo social, es decir, se inserta en el sistema de producción colectivo, en la medida en que sus resultados, su producción, se intercambian en el mercado. Dicho de otro modo, es a través del intercambio mercantil como se establece la *solidadura* entre los productores individuales. Es este intercambio mercantil el tipo específico de relación que en la sociedad capitalista dota al sistema económico de una unidad de conjunto.

Esta recreación de la unidad social mediante el intercambio mercantil se encuentra en la base de dos rasgos distintivos de esta sociedad, como lo son la aparición del valor y del fundamento sobre el que reposa el mismo, que no es otro sino el trabajo abstracto¹. Cuando los sujetos intercambian sus bienes y servicios, intercambian también en última instancia sus diversos tipos de trabajo concreto, es decir, los distintos tipos de trabajo que han dado lugar a los diferentes valores de uso de los que cada uno de ellos es portador. Este es el hecho que la teoría del valor de Marx tiene el mérito de poner siempre de manifiesto y que puede quedar fácilmente oscurecido por un análisis de la dinámica capitalista basado únicamente en el movimiento de los precios. Continuando con nuestro argumento, para que el intercambio entre diferentes formas de trabajo resulte posible ha de existir forzosamente un *aspecto común* que los iguale a todos ellos; han de tener algo en común, más allá de sus notorias diferencias cualitativas. Este rasgo consiste, según Marx, en el hecho de que todos ellos son reducibles en última instancia a tiempo de trabajo humano. En este trabajo humano genérico, despojado de toda particularidad concreta, estriba el trabajo abstracto. Al ser esto así, todos los trabajos concretos se presentan como poseedores en diferente medida de una misma propiedad común. De este modo, el valor de toda mercancía va a consistir únicamente en la específica magnitud de trabajo abstracto invertido en la producción de un tipo medio de la misma, es decir, en el tiempo de trabajo socialmente necesario requerido para crearla.

Solamente el trabajo, en este sentido abstracto, es común a las diferentes mercancías. Por ello, es él la cualidad común a la que pueden ser reducidos todos ellos. Pretender, como parece hacer Roemer (Roemer, 1989: 202-203), que esta misma operación se podría realizar con otros elementos distintos supone ignorar que cualquiera de tales elementos en los que podamos pensar, como alimentos, combustibles, materiales de construcción, etc. sólo van a poder servir como denominador común de una parte de las mercancías y no de todas,

¹ La exposición que sigue a continuación es un resumen muy esquemático del planteamiento desarrollado por Marx a lo largo del Volumen I de *El Capital* (MARX, 1975).

al contrario que el trabajo humano y que, asimismo, estos mismos denominadores pueden ser también reducidos al trabajo abstracto, por lo que el recurso a los mismos resulta completamente superfluo tanto desde un punto de vista teórico, como desde un punto de vista práctico.

El valor se expresará luego como valor de cambio al pasar a la esfera de la circulación. Las relaciones entre el valor de cambio, en cuanto que concepto abstracto ideado con unos fines analíticos muy precisos, y los precios empíricos de las mercancías es una cuestión enormemente compleja, que aquí no vamos a intentar dilucidar. Sin querer embarcarnos aquí en ningún análisis de las relaciones entre precios y valores, sí nos parece que, pese a sus límites, la labor realizada por el propio Marx (Marx, 1975: Libro III), por Rubin (Rubin, 1974), por Amin (Amin, 1981) y, desde una perspectiva más economicista, por Sweezy (Sweezy, 1982), abre una vía de investigación de gran interés. En cualquier caso, los problemas existentes a la hora de transformar los valores en precios no autorizan una desestimación de la teoría del valor, habida cuenta de su utilidad para abordar otras muchas cuestiones diferentes. Asimismo, no resulta realista suponer que, siendo la actividad económica en suma un intercambio entre diferentes tipos de trabajo, la cantidad de trabajo humano en un sentido genérico requerida para la producción de las distintas mercancías no constituya uno de los determinantes fundamentales del precio de las mismas. El valor no es, así, una construcción metafísica desvinculada del mundo real de los precios. Es establecido en el marco de un modelo de análisis muy simple y abstracto, que luego se va complejizando y aproximando a los precios reales, cuyas oscilaciones logra aprehender en buena medida. Coincidimos nuevamente con Samir Amin (Amin, 1981: 15) en que muchas de las críticas a la teoría del valor basadas en la divergencia entre precios y valores se asemejan a un eventual rechazo de la ley de la gravedad en virtud del hecho de que la velocidad a la que caen los cuerpos a la tierra viene determinada también por factores como la resistencia del aire y la dirección y la fuerza de los vientos.

Cuando no existe un intercambio generalizado entre los productos del trabajo humano, en el seno de un mercado poblado por vendedores y compradores independientes y que persiguen exclusivamente la satisfacción de sus distintas necesidades, intercambiando los productos particulares de su trabajo, tampoco existe ninguna razón para que se produzca la igualación entre los distintos trabajos concretos como distintas magnitudes de trabajo abstracto y, por lo tanto, tampoco la hay para que exista el valor. De lo anterior se deduce por fuerza que el valor no es una propiedad intrínseca de los productos del trabajo humano; no es algo que éstos posean de por sí y ni siquiera algo de lo que estén dotados por el hecho de ser el resultado de una serie de operaciones materiales. Es por el contrario una propiedad social de las que se les inviste en el marco de unas determinadas relaciones sociales.

Marx ha insistido repetidamente a lo largo de su obra en la necesidad de disociar analíticamente el proceso de producción material de su vertiente social, la cual varía históricamente en función de los diferentes modos de producción. Un productor que realiza un mismo conjunto de operaciones técnicas puede ser, según el caso, un esclavo, un artesano inde-

pendiente, un siervo o un asalariado, en función de las específicas relaciones sociales que mantenga con los demás partícipes del proceso productivo. De igual manera, los productos del trabajo humano se presentan bajo diversos ropajes externos en las distintas formas sociales. No es lo mismo el tributo entregado al Inca o al Faraón que la mercancía. Esta última posee un valor; el primero no.

En nuestra opinión, la razón de esta diferencia estriba en que en una economía no mercantil, aunque pueda existir una división del trabajo muy desarrollada, no se produce para vender y, por lo tanto, no se persigue por parte de cada productor y consumidor individual el mejor arreglo comercial posible. Al ser esto así, no existe tampoco ya razón alguna para que la circulación de los productos se rija por la tendencia al intercambio de magnitudes de trabajo equivalentes. Puede ocurrir muy bien, por el contrario, que los *mecanismos* que determinen lo que ha de producirse y las recompensas que han de otorgarse a los productores consistan, en cambio, en la costumbre, o en las órdenes impartidas por una autoridad central. En ambos casos, los *objetivos* básicos que orienten la producción y la distribución pueden ser también marcadamente diferentes de los del capitalismo. Puede importar ante todo preservar las buenas relaciones con los vecinos, potenciar el poder de la clase dominante o garantizar a los dominados unos mínimos de subsistencia en aras de la estabilidad política. Por ello mismo, los *criterios* aplicados para regular el proceso productivo consistirán preferentemente en reglas de reciprocidad muy simples, normas de reparto de carácter jerárquico o equitativo y estrategias para maximizar el prestigio social o para obtener aliados políticos.

En cuanto a las modernas economías estatalizadas y planificadas de un modo autoritario, que en ocasiones han sucedido, al menos de manera temporal, al capitalismo, el proceso productivo se halla orientado en parte por objetivos parecidos a los anteriores, junto con otros nuevos, tales como la determinación de alcanzar a toda costa un elevado nivel de desarrollo industrial y militar, el afán por preservar ciertos niveles de igualdad social y el deseo de ejercer un estricto control sobre la población, limitando su acceso a cualquier bien al que se considere capaz de incrementar su autonomía personal. De este modo, para bien y para mal, en las economías de planificación centralizada junto a la optimización de recursos, también figuran, e incluso priman, otros objetivos diferentes. Esto mismo ocurre incluso en las propias formaciones sociales capitalistas, que evidentemente son irreductibles al modo de producción capitalista en cuanto que modelo abstracto, tal y como nos ha mostrado ya el análisis anterior acerca de las dinámicas salariales. En estas sociedades, a la hora de regular el proceso productivo, las empresas y las autoridades estatales «corrigen» parcialmente los resultados del mercado a fin de favorecer, por ejemplo, el desarrollo de ciertas áreas empobrecidas, dentro y fuera de las fronteras del Estado, preservar ciertas actividades consideradas de importancia estratégica o garantizar una cierta «paz social», asegurando unos mínimos niveles de consumo a ciertas capas de la población. Para entender correctamente el funcionamiento de la ley del valor es preciso delimitar antes su influencia real, separando analíticamente sus efectos específicos de los debidos a la acción de otros factores diferentes.

La ley del valor ni siquiera opera siempre que existe el comercio. Únicamente lo hace cuando éste ha dejado de ser algo marginal y constituye el mecanismo básico de distribución de los productos del trabajo humano. Como señala Samir Amin (Amin, 1979: 47), en las antiguas formaciones sociales tributarias el comercio, especialmente el comercio de bienes de lujo a larga distancia, no se regía por la ley del valor, dado su carácter esporádico y marginal dentro del conjunto del sistema económico. Ante la imposibilidad de calibrar la cantidad de trabajo que podría invertirse en la fabricación de cualquiera de estos productos, al alcance en general sólo de los más ricos, el criterio básico a la hora de determinar el precio de estos bienes consistía, paradójicamente, en su utilidad marginal. De igual manera, tal y como se desprende de los análisis de Marshall Sahlins (Sahlins, 1977: 297-337) acerca del «comercio primitivo», las partes implicadas en las transacciones comerciales renuncian de manera recurrente a obtener mayores ganancias, cuando se les presenta la oportunidad, con el objetivo de preservar su relación de alianza política con sus socios comerciales.

Los análisis de estos dos autores resultan complementarios, al enfatizar distintas facetas del comercio no organizado por la ley del valor. En el caso estudiado por Samir Amin la ley del valor no puede hacerse efectiva debido a que, aunque productores y consumidores persiguen las tasas de intercambio más favorables para sí mismos, carecen de la información necesaria para calcular los costes en trabajo de los productos que intercambian. A ello se va añadir seguramente el hecho de que unos u otros, según el caso, pueden ocupar una posición monopolista, y tampoco habrá que descartar, en aras de un mayor realismo, su interés por preservar o entablar ciertas alianzas políticas a través de este comercio. Este último aspecto de la transacción, en el que insiste Sahlins, nos muestra cómo, aunque pueda darse una cierta competencia entre distintos productores y distintos consumidores y aunque unos y otros puedan calcular aproximadamente los costos de producción relativos de los diferentes productos, estas consideraciones pueden ser sacrificadas finalmente en beneficio de otros objetivos distintos. Este curioso desinterés resulta posible gracias a que en realidad sólo una reducida fracción del producto social es objeto de esta comercialización. Es esto lo que pone de manifiesto Godelier (Godelier, 2000: 290-295), cuando señala que las proporciones en las que se intercambian ciertos productos entre las poblaciones papúes a las que estudia son muy desfavorables, en términos de horas de trabajo, para una de las partes involucradas, pero que ello no preocupa a los propios implicados, ya que la fabricación de los productos en sí sólo les exige unas pocas jornadas de trabajo al año, mientras que a través suyo obtienen los bienes que necesitan y preservan de paso ciertos vínculos estratégicos con otras aldeas.

De todo lo anterior se desprende que la existencia de ciertas formas de comercio no implica la presencia de la ley del valor. Estas formas de comercio sólo se parecen en ciertos aspectos al que estructura las modernas sociedades capitalistas, al tiempo que difieren de él en varias facetas decisivas. Resulta igualmente claro que en las sociedades no mercantiles no se puede hablar, más que de manera puramente metafórica, de trabajo abstracto y de valor. En estas sociedades no opera la ley del valor, ni existe el trabajo abstracto en cuanto que factor orientador en última instancia de la actividad productiva socialmente organizada.

4. Valor y plusvalor

La economía capitalista es una economía basada en el intercambio de valores equivalentes, derivados del trabajo cristalizado en ellos. Según Marx, una de las mercancías que se intercambian, la fuerza de trabajo, crea además valor, y por lo tanto, puede crear más valor que aquel que contiene, el cual viene determinado en este caso por el coste de los distintos bienes y servicios necesarios para su reproducción, bajo unas condiciones objetivas y unos estándares de vida dados. La afirmación de que la fuerza de trabajo crea valor ha sido entendida por muchos críticos de Marx como si «por decreto» se le hubiese investido a ésta de una especie de propiedad mágica. En realidad, dado que el valor deriva del trabajo y el trabajo es un resultado de la aplicación de la fuerza de trabajo, resulta totalmente lógico que la fuerza de trabajo «cree» valor, como también lo es el que este valor así «creado» vaya a ser mayor o menor en función de la complejidad del trabajo desarrollado en cada caso.

El capitalismo requiere de la disponibilidad en gran escala de la mercancía fuerza de trabajo, como capacidad laboral susceptible de aplicarse a la ejecución de diversos trabajos concretos. Es de todos sabido que esta disponibilidad se logró históricamente mediante un proceso de proletarización en gran escala. (Marx, 1967 y 1975: Vol.III). En lo que no se repara tan a menudo es en que no bastaba con disponer de esta gran masa de población obligada a emplearse como asalariada. Era asimismo absolutamente preciso que tuviese lugar también una homogeneización de las diferentes actividades productivas, de tal forma que resultase posible compararlas entre sí, reduciéndolas a distintas magnitudes de tiempo, y haciendo lo propio con el proceso de adquisición de las específicas habilidades necesarias para ejecutarlas. De lo contrario, no hubiera podido aparecer nunca un mercado de trabajo en gran escala. Su nacimiento fue, por ello, el resultado de la interacción entre procesos sociales tan complejos como el desarrollo de los métodos de gestión fabril, la disolución de los antiguos gremios y corporaciones artesanales, la creación de los modernos sistemas de enseñanza y el desarrollo de un pensamiento capaz de formalizar y cuantificar los diferentes aspectos de la realidad, incluidas las diferentes actividades y capacidades humanas (Cf. Lago: en este monográfico). En suma, la creación de la mercancía fuerza de trabajo se encuentra ligada a la aparición del moderno trabajo, como actividad progresivamente secularizada, despojada de sus antiguos rasgos litúrgicos e independizada de las viejas formas de transmisión esotérica (Eliade, 2001: 157-159).

Todo ello pone aún más claramente de manifiesto las profundas diferencias entre la sociedad capitalista y las otras sociedades que le precedieron en el tiempo, y nos ayuda a precaver-nos contra cualquier tentación de extrapolar a estas últimas de manera acrítica no sólo los conceptos de valor y trabajo abstracto, sino también los de fuerza de trabajo y trabajo. Asimismo, la argumentación anterior nos pone en el camino de una comprensión más profunda del nexo histórico entre el desarrollo del capitalismo y el proceso de racionalización estudiado por Weber (Weber, 1993), vínculo éste explorado en su momento con especial perspicacia por Lukács (Lukács, 1985: Vol. II. 7-36).

En la medida en que al asalariado no se le recompensa por todo el valor que ha creado, sino sólo por el valor de su fuerza de trabajo, se genera un plusvalor. El valor de la fuerza de trabajo es ciertamente variable y negociable, pero, para que el capitalismo resulte viable, ha de ser siempre lo suficientemente bajo, en términos relativos, como para permitir una tasa de ganancia atractiva, que motive a los capitalistas a invertir sus capitales. El plusvalor constituye, pues, el fundamento del beneficio capitalista. Desde el momento en que las relaciones salariales encuadran a la inmensa mayoría de la población, este plusvalor constituye además el agente activador del sistema, circulando constantemente por el interior del mismo y manteniéndolo en funcionamiento.

Por esta razón, la tasa de plusvalor, es decir, la proporción entre el capital invertido en recompensar la fuerza de trabajo, el capital variable, y el plusvalor recabado, constituye uno de los parámetros básicos que regulan el funcionamiento del sistema capitalista. Esta tasa de plusvalor determina, a través de una serie de mediaciones en las que no vamos a entrar aquí, la tasa de beneficio y, por lo tanto, el ritmo de acumulación. Su elevación supone, *ceteris paribus*, un incremento de este beneficio y de este ritmo de acumulación, pero puede bloquear, en contrapartida, la expansión de la producción, ya que la demanda viene determinada en gran medida por la masa salarial, dado que la mayoría de los clientes son también asalariados. Esta centralidad de la tasa de plusvalor no tiene nada de sorprendente, ya que el sistema capitalista, al igual que cualquier otro sistema social, es un sistema basado en la actividad productiva humana, que en su caso concreto, se presenta bajo la forma de trabajo asalariado. La distribución de las recompensas derivadas de la comercialización de los frutos de este trabajo, bajo la forma de plusvalor y de salarios, constituye, por ello, el mecanismo básico que regula el conjunto del proceso productivo.

Son muchos los factores que determinan la tasa de plusvalor. Ante todo, es el resultado de la productividad del trabajo y de la valoración social atribuida a las diferentes formas de fuerza de trabajo. Esta valoración se determina de acuerdo a criterios muy complejos y depende en gran parte, como ya vimos, de la capacidad de los diferentes colectivos de trabajadores y empresarios para defender sus propios intereses. De este modo, el valor de la fuerza de trabajo es determinado, en parte, por la lucha de clases, dentro de la cual figuran ciertas «luchas simbólicas», en el sentido que otorgaba Pierre Bourdieu (Bourdieu, 1991) a este término. Profundizando un poco más, podemos decir también que la tasa de plusvalor es fruto de la compleja dinámica de las relaciones salariales, que resulta de la interacción, junto a los determinantes técnicos y las luchas político-sindicales más directas, de una pléyade de factores, como los procesos de internacionalización de capitales, las migraciones nacionales e internacionales, la evolución de las pautas de consumo, ligadas a los estilos de vida, y, en consecuencia a la evolución de los «sistemas culturales» en un sentido más amplio, así como el contexto político general, con su pluralidad de fuerzas políticas enfrentadas, a las que no podemos remitir mecánicamente bajo ningún concepto a las distintas clases sociales (Poulantzas, 1972), y la evolución de los sistemas educativos.

Estas constataciones, al igual que las expuestas un poco más arriba con relación al proceso de construcción del mercado de trabajo, nos obligan a introducir dentro del análisis del funcionamiento del capitalismo, y precisamente en lo que atañe a la regulación de uno de sus parámetros fundamentales, una serie de elementos supuestamente «no económicos» y «superestructurales». Todo ello nos muestra la necesidad de integrar la economía dentro de un marco de análisis más amplio y de subordinar el análisis «estrictamente económico» a una teoría sociológica más global, al tiempo que delata asimismo la tosquedad de esas versiones del marxismo basadas en una separación radical entre la supuesta «base» económica y material y la «superestructura» política e ideológica.

La teoría del plusvalor de Marx es un corolario lógico de su teoría sobre el valor-trabajo. Si se rechaza esta última, será muy difícil sostener que existe una explotación de la fuerza de trabajo en el capitalismo, no en el sentido vulgar de una recompensa por debajo del «salario justo», por culpa de ciertos capitalistas desaprensivos, sino en el sentido de una transferencia de trabajo intrínseca al sistema. Por esta razón, quienes niegan la existencia de esta explotación han tratado casi siempre, con total coherencia, de refutar la teoría del valor y de demostrar que el capital es intrínsecamente productivo. Al hacerlo, confunden, en nuestra opinión, el hecho de que el capital sirva para obtener valor, al movilizar la fuerza de trabajo que lo crea, con el hecho de que lo cree por sí mismo, así como también la necesidad, en una economía capitalista viable, de recompensar al capitalista por su inversión, dado el riesgo y la renuncia a un consumo más inmediato que la misma le suponen, con su supuesto merecimiento de esta recompensa en función de una moral universal y ahistórica.

Quienes, como ciertos marxistas analíticos, a los que aludimos ya al comienzo de este trabajo, prescinden también de la teoría del valor se ven luego en grandes aprietos a la hora de dar cuenta de la posible existencia de explotación en el capitalismo. Roemer (Roemer, 1989: 201-203), por ejemplo, tras declarar inútil la teoría del valor, sin tomarse la molestia de explicarnos a fondo sus motivos, se embarca en una ingeniosa aplicación de la teoría de los juegos. De acuerdo con ella, se puede hablar de una relación de explotación cuando el presunto explotado sufre un acceso restringido a diferentes bienes productivos— fuerza de trabajo o medios de producción —, de lo cual quienes disfrutan de un mayor control sobre los mismos salen ganando, de tal modo que, si pudiera abandonar esta relación, él saldría beneficiado y los otros perjudicados. Es lo que ocurriría con el siervo, si le dejarán deshacerse de su señor, recuperando el control sobre su propia capacidad laboral, o con el proletario, si le permitiesen hacerse con la propiedad de los medios de producción en manos de los capitalistas. En ambos casos esta apropiación se impide por la fuerza, lo cual constituye para Roemer el tercer rasgo definitorio de una situación de explotación.

Pero al adentrarse por este camino, este autor, y como señala muy acertadamente Erik Olin Wright (Olin Wright, 1994: 82 y ss), está describiendo más bien una situación de *opresión económica*. Expone algunas de las condiciones que hacen posible la explotación, junto con algunos de sus efectos finales, pero no nos explica en qué consiste realmente esta explotación.

Explotación es para nosotros, ante todo, un intercambio desigual, entendido en un sentido amplio, de trabajo, en el que unos reciben más de lo que dan y viceversa. La teoría del plusvalor explica a las mil maravillas cómo ocurre esto en el caso concreto del capitalismo. La teoría de Roemer no hace nada de esto. Sólo describe con una mayor precisión formal algunas de las condiciones sobre las que puede basarse esta explotación, así como algunos de sus resultados. Por ello, aunque resulta ingeniosa y ayuda a presentar ciertos hechos de manera más sistemática, no da cuenta realmente ni de la explotación capitalista ni de la no capitalista. En su pretensión de «teoría general de explotación y de las clases» resulta totalmente fallida.

Asimismo, el hecho de que en los diferentes modelos ideales de Roemer ciertas coaliciones de jugadores se encuentren inmersas en una situación que les perjudica, en la misma medida en que beneficia a los otros, sólo podrá considerarse explotación, y no sólo una dolorosa desigualdad, incluso aunque haya sido impuesta por la fuerza, si se demuestra que la desposesión relativa que sufren estos jugadores no sólo se correlaciona con el privilegio de los otros, sino que es la causa de este privilegio. En lo que respecta a los asalariados en el capitalismo, los marxistas han sostenido siempre que la desposesión de los medios de producción que padecen no sólo se correlaciona con el disfrute de los mismos por parte de los capitalistas, sino que, asimismo, constituye la causa de este disfrute. Son los trabajadores los que, en su conjunto, han creado, mediante una parte del plusvalor que se les ha extraído, estos mismos medios de producción. Por tanto, si se apropiaran de ellos, estarían recuperando, como clase, lo que han creado ellos mismos. Vemos así, como la teoría del plusvalor, basada en la del valor, y, de una manera más general, la descripción de la explotación como un intercambio desigual de trabajo, podría ser útil incluso para complejizar y dar cuenta de un modelo como el de Roemer que pretende constituir una alternativa a la misma.

En nuestra opinión, solamente el uso de un marco teórico basado en los conceptos de valor y plusvalor, o en otros conceptos analíticos, eventualmente forjados, que recogiesen toda su riqueza, puede dar cuenta de los procesos mediante los que se generan las clases sociales en el capitalismo, en cuanto que conjuntos de individuos que ocupan posiciones distintas en el proceso de producción y polos diferentes en el seno de relaciones de explotación. Sobre la base de la teoría del valor se puede dar cuenta además no sólo de la extracción de plusvalor, sino asimismo de las diferentes formas de transferencia de valor entre distintos agentes productivos, derivadas de las disparidades entre precios y valores, y que han encontrado un desarrollo muy fecundo en las teorías del *intercambio desigual* entre economías con distinto nivel de desarrollo (Amin, 1986).

Quienes desaprovechan la teoría del valor, como es el caso de Gerald A. Cohen (Cohen, 1985) y de Erik Olin Wright (Olin Wright, 1994), han de conformarse, por ello, con un análisis meramente descriptivo y estático de la estructura de clases del capitalismo. Se limitan a constatar que en el capitalismo los capitalistas poseen los medios de producción y los trabajadores su fuerza de trabajo, del mismo modo que los siervos poseen un cierto control sobre sus medios de producción, compensado por un menor control sobre su capacidad laboral y los esclavos

están desprovistos de lo uno y de lo otro. Pero no aciertan a dar cuenta del proceso social mediante el que se recrea continuamente esta desigualdad en el capitalismo y mediante el cual la desposesión de los unos genera la posesión de los otros. Justamente por ello, y de manera bastante tosca, hacen del capitalista un poseedor de medios de producción, en vez de un poseedor de capital, es decir, un poseedor de una suma de valor, con la que puede activar un proceso productivo en beneficio propio, para hacerse con más valor del que poseía inicialmente. Pero para concebir de esta última forma al capitalista, y al conjunto de las relaciones de producción en las que éste se mueve, es preciso dotarse primero de una concepción más rica de la teoría social que la que poseen los marxistas analíticos. Los integrantes de esta corriente han emprendido la encomiable tarea de definir el contenido de la tradición marxista de un modo más preciso y operacionalizado y, por lo tanto, más científico. Sin embargo, han tendido a hacerlo a partir de una lectura un tanto pobre de esta tradición teórica, que no ha tomado en consideración su carácter dialéctico. El resultado de su trabajo ha sido, por ello, con bastante frecuencia una operacionalización empobrecedora que ha privado a los conceptos utilizados por Marx de una gran parte de su carga significativa, y que coincide en su metodología y en sus efectos con esas prácticas características de la sociología más convencional que ya denunciase en su tiempo Herbert Marcuse (Marcuse, 1985: 134-150).

Para no caer en el mismo error, es preciso dotarse de una concepción teórica que reconozca la interacción entre los hechos simbólicos y los materiales. Es así cómo se puede entender el hecho de que la dinámica capitalista sea activada por entidades como el dinero, el valor o el capital, dotadas de una indudable dimensión simbólica. Ello supone trascender cualquier preeminencia en bloque de lo «material» sobre lo «ideal».

5. Valor y fetichismo

Las personas intercambian sus mercancías en determinadas proporciones porque las consideran poseedoras de unos determinados valores². Estos valores se derivan de la magnitud del trabajo socialmente necesario invertido en su producción. Es así como se las inviste de una propiedad social, que consiste en su intercambiabilidad en una determinada proporción, es decir, su valor. Hemos visto ya cómo la investidura de esta propiedad social es el resultado de un proceso social un tanto complejo. Sin embargo, las personas cuando intercambian sus mercancías no son conscientes de este proceso social subyacente, simplemente toman nota de los valores respectivos de sus mercancías y llegan de manera espontánea a la conclusión de que esta propiedad social es una propiedad intrínseca y natural de las mismas, y de que, por tanto, las mercancías valen por sí mismas. En esto consiste, en pocas palabras, el fetichismo de la mercancía.

Cuando además existe una mercancía llamada dinero, cuyo único valor de uso consiste en su propiedad de funcionar como equivalente general de valor de todas las demás mercancías,

² De nuevo, lo que sigue a continuación es un resumen muy esquemático de la argumentación desarrollada por Marx en el Volumen I de *El Capital*. (MARX, 1975).

como instrumento para «reflejar» el valor de todas ellas, nos encontramos con un segundo proceso de investidura social. Si en el caso del valor, esta investidura tenía lugar, por lo menos, a partir de una propiedad realmente poseída por la misma, como lo era el ser el resultado del trabajo humano en un sentido general, ahora al dinero se le inviste de la propiedad de reflejar el valor de las otras mercancías, sin que haya que partir de ninguna propiedad natural poseída por el mismo, salvo sus cualidades técnicas elementales como la ligereza o la divisibilidad. De este modo, su condición de propiedad socialmente investida se nos presenta en este caso de una manera más clara y diáfana. Por ello, la creencia de que el dinero posee valor por sí mismo, derivada obviamente del fetichismo de la mercancía, revela también más claramente su carácter fetichista.

Existe por último, una tercera forma de fetichismo, consistente en la creencia de que el capital, ese valor con el que se adquiere fuerza de trabajo para producir más valor, posee la propiedad intrínseca de producirlo por sí mismo, en vez de ser únicamente un vehículo para, dentro del marco de las relaciones sociales capitalistas, poner en marcha el proceso productivo, en su doble vertiente de proceso de producción de valores de uso y de valor.

En todos estos casos, cada uno más complejo que el anterior, se abstrae un elemento de la totalidad de la que forma parte y se le atribuyen propiedades que solamente corresponden a esa totalidad. La mercancía posee ciertamente un valor en un sistema mercantil, en el sentido de que se le ha investido del mismo. El dinero es valioso también en el sentido de que se le ha investido de la propiedad de reflejar el valor de las mercancías. Incluso se puede considerar al capital «productivo», en el sentido de que, existiendo la extracción de plusvalor, una inversión afortunada de capital genera una suma de valor extra para su poseedor. De este modo, siempre se atribuye a lo fetichizado una propiedad que no le es intrínseca, sino que únicamente recibe de manera indirecta. Como resultado de este proceso de fetichización, las relaciones de producción capitalistas se presentan ante la persona implicada en ellas no como relaciones entre personas, sino como relaciones entre «cosas», dotadas de propiedades intrínsecas y existentes con independencia de la actividad de las personas. Es como si estas «cosas» activasen la vida social, en vez de ser únicamente agentes intermediarios en los procesos sociales.

Esta percepción fetichizada se debe, tal y como ha sido sintetizado de manera brillante por Maurice Godelier (Godelier, 2000: 321-346) a dos razones. Por una parte, el pensamiento que se aplica sobre estos fenómenos es él mismo un pensamiento fetichizador, inclinado a no profundizar y a equiparar la parte con el todo, pero por la otra, los propios fenómenos sobre los que se aplica este pensamiento se presentan también bajo una *apariencia fetichizada*. Es el propio funcionamiento de la economía capitalista el que favorece este tipo de percepción. Marx repitió en varias ocasiones que si la apariencia y la realidad coincidiesen no sería necesaria la ciencia. En efecto, la realidad se nos presenta con frecuencia de una manera, pero es de otra. Esta apariencia es generada por la propia realidad que le subyace. El pensamiento sólo puede trascender esta apariencia cuando se dota de los instrumentos científicos adecuados y ello sólo se consigue cuando al sujeto le interesa conocer realmente el mundo que tiene ante sí, superan-

do una orientación meramente pragmática. Es lo mismo que ocurre con la percepción cotidiana del Sol como un astro que gira alrededor de la Tierra. Ha sido necesario esperar al desarrollo de la moderna astronomía para superar esta apariencia. Y es más, el conocimiento de la misma no nos impide seguir viéndolo moverse por el firmamento, del mismo modo que no nos impide tampoco, por comodidad, seguir hablando de su «salida» y de su «puesta». Lo mismo ocurre con las apariencias fetichizadas de la sociedad capitalista; el conocimiento del funcionamiento real del capitalismo, no nos va a hacer dejar de pensar cotidianamente que las cosas «valen» o que el capital «produce».

Los fetichismos de la mercancía, del dinero y del capital constituyen un fenómeno ideológico central dentro de la sociedad capitalista. Autores como Lukács (Lukács, 1974 y 1985) han tratado de derivar de ellos una amplia diversidad de fenómenos culturales presentes en las modernas sociedades capitalistas, desde sus vanguardias artísticas, hasta sus corrientes filosóficas. Aquí no nos interesa discutir el valor de estos análisis. En cambio, si merece la pena, para concluir, insistir brevemente en algunas conclusiones que se desprenden de la argumentación anterior. En primer lugar, la investidura de propiedades sociales de las que son objeto la mercancía y el dinero no supone en sí una fetichización. La fetichización comienza únicamente a partir del momento en que estas propiedades sociales son consideradas naturales. Con esta constatación nos ponemos en guardia contra un posible deslizamiento idealista, que presentaría al capitalismo como activado en última instancia por «fetiches», por los productos de un pensamiento incorrecto, como las creencias de que las mercancías valen de por sí o de que el capital crea riqueza. Pero si ciertamente no son estas formas fetichizadas de conciencia las que activan el capitalismo, sí es cierto, en cambio, que este último funciona gracias a procesos de simbolización muy complejos, que dotan a las mercancías de valor y al dinero de la capacidad de medirlo.

Al tomar conciencia de este hecho, caemos aún más en la cuenta de la insuficiencia de las interpretaciones del materialismo histórico basadas en un determinismo unilateral de lo «material» sobre lo «ideal». Por el contrario, la producción, supuestamente el aspecto más «material» de la existencia humana, se encuentra activada por elementos simbólicos. Del mismo modo, los procesos de fetichización que acompañan a la actividad económica capitalista se asemejan, como su mismo nombre nos lo indica, al fetichismo religioso. La crítica de la economía política emprendida por Marx resulta inconcebible sin la crítica de la religión realizada por Feuerbach (Assmann y Mate, 1975). La teoría del valor resulta ser, así, una teoría extraordinariamente rica y compleja, cuyas ramificaciones finales nos remiten a la naturaleza última de la vida social y del pensamiento humano. Nada más alejado de cualquier reduccionismo economicista.