

INTRODUCCION

La significación sociológica de las ideas de Karl Marx ha sido materia de discusión durante ya casi un siglo. Una de las piedras angulares con que construyó su teoría crítica para explicar el modo de producción capitalista es la idea de que el trabajo es la base del valor, idea que condujo a la «ley del valor», según se la suele llamar. Los antropólogos se han resistido comprensiblemente a enfrentar los interrogantes implícitos en esta concepción del valor, aunque algunos, tales como C. S. Belshaw, R. F. Salisbury y Maurice Godelier consideraron que la noción de tiempo de trabajo proporcionaba una medida plausible del valor comparativo en el intercambio. Creo que sería interesante examinar con mayor profundidad las ideas de Marx sobre el valor, con especial referencia a su posible significación para la antropología económica. En primer término veremos los lineamientos de su visión general del tema; luego exploraré lo que está implícito en algunos de los términos usados, puesto que frecuentemente se los ha aceptado sin crítica alguna. Después de echar una rápida mirada a los comentarios de algunos economistas en torno a las proposiciones de Marx en este campo, veremos cuál puede ser la relevancia de dichas proposiciones para el tipo de economía no monetaria con la que suelen tratar los antropólogos.

Marx mismo reconoció que el tratamiento del concepto de valor presentaba ciertas dificultades, aunque lo vio como un problema mayor para el lector que para el autor. Lo fundamental de su perspectiva es que en la totalidad del proceso de producción y distribución el trabajo es lo único que califica al producto. Una perspectiva que con frecuencia con menos sistematicidad y que Marx expresó con tal agudeza analítica, tal sagacidad para la categorización, tal arsenal de argumentos e intolerancia —cuando no mera brutalidad— hacia las objeciones, que su impacto fue enorme.

LINEAMIENTOS DE LA LEY DEL VALOR:

El lineamiento que el mismo Marx escribió en el primer volumen del *Capital* es bastante claro. Distinguió entre valor de cambio, valor de uso y lo que llamó «valor» sin otra caracterización, pero que en ocasiones aparece como «sustancia del valor». Descrip-

tivamente, cada uno de estos valores puede identificarse sin mayores dificultades. El valor de cambio o precio es lo que un objeto producido para el intercambio obtendrá en el mercado, es el valor de una «mercancía». El valor de uso es la estimación que efectúa el consumidor del objeto en cuanto a su capacidad de satisfacer la función técnica para la que fue producido, tal como una mesa tiene valor de uso para colocar cosas sobre ella. El «valor» no caracterizado no se define en términos de dinero como el valor de cambio, ni en términos de utilidad como el valor de uso, sino en términos de trabajo: la sustancia del valor es el trabajo; y la medida del valor —su «magnitud»— es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir el objeto, su costo de trabajo para el productor. Marx consideraba que su «ley del valor» se aplicaba sólo a la producción desarrollada de mercancías. En la producción simple de mercancías (y presumiblemente en condiciones económicas no muy desarrolladas) en que las cosas se producen para satisfacer deseos y se intercambian sólo para satisfacer más deseos, los estándares de valor invocados son los del valor de uso. Sólo en la producción desarrollada de mercancías, en que las cosas se hacen específicamente para vender, los estándares de valor de uso se reemplazan por estándares de valor de cambio. Pero el «valor» sigue presente como la cantidad de trabajo materializado, objetivado o «congelado» encamado en la cosa producida.

La «ley del valor» tenía tres proposiciones principales. La primera enuncia que el valor de un objeto producido es el tiempo de trabajo socialmente necesario para producirlo. La segunda, que en una sociedad capitalista con estructura salarial el trabajador no recibe la totalidad del valor que produce sino sólo una parte. No se le paga por su trabajo para producir una cosa, sino sólo por su «fuerza de trabajo» (concepto al que Marx atribuyó mucha importancia), su capacidad de trabajar, que de hecho se mantiene en un nivel de subsistencia para él y su familia (la fuente de la futura fuerza de trabajo). La tercera proposición dice que al recibir a cambio del producto la totalidad de su valor y pagar al trabajador sólo una asignación para su subsistencia, el capitalista absorbe una parte sustancial del valor, que se suele denominar «valor excedente».

* En: ANTHROPOLOGY OF WORK, Sandra Wallman (ed.), 1978. Traducción: Adela Basch.

Al analizar la teoría marxista del valor, fundada en el costo del trabajo, es preciso recordar que Marx escribió en alemán y que las traducciones de sus escritos pueden tener sutiles divergencias respecto del significado original. En la base de la presente discusión encontramos formulaciones que hacen referencia a *Arbeit* y *Wert*.¹ En inglés, podríamos traducir *Arbeit* como «work» o bien como «labour». El término «work» tiene una connotación de actividad directa aplicada a un objeto. El acento recae sobre el gasto de energía, lo cual está ligado a su uso para fines de medición en el campo de la física. Pero también implica, en un sentido más personal, que la energía empleada no encuentra completa satisfacción en sí misma, como se podría pensar que sucede en la recreación, sino que busca algún fin más allá de ella, siempre que exista la adquisición de más energía. Aunque «labour» tiene una connotación similar, tiende a contener la noción de actividad más prolongada, con el acento puesto sobre los aspectos más negativos del gasto de energía. En inglés, uno podría hablar de las satisfacciones a obtener del trabajo entendido como «work», pero no tan fácilmente de las que se pueden obtener del trabajo como «labour». La distinción es vaga, pero es significativo que en inglés «labourer» sea una ocupación de escaso status que requiere poca capacitación, en tanto que describir a alguien como «worker» puede tener implícito un elemento de contribución positiva. Por eso, rotular en inglés la teoría de Marx como «labour-cost theory of value (teoría del valor basada en el trabajo concebido como «labour») y no como «work-cost theory» (basada en el trabajo concebido como «work») implica elementos de dolor y sacrificio que parecieran concordar con la concepción de Marx. De manera similar, el término alemán *Wert*² puede traducirse al inglés ya sea como «worth», que tiene un tinte más coloquial, o como «value», que es más abstracto. «Value» parece un término adecuado, pero haber traducido su *Mehr-Wert*, literalmente «More Worth» (más valor) como «Surplus Value» (valor excedente) parece imprimir al concepto un giro que no está implícito en el término usado por Marx, para el cual quizás hubiera sido más apropiado usar en inglés «Added Value» (valor agregado) o «Additional Value» (valor adicional). Pero aunque superficialmente «Surplus Value» (valor excedente) pueda dar una idea falsa del concepto de Marx, el término se ajusta a su insistencia sobre la producción del incremento o excedente del capital como suprema fuerza conductora en la producción capitalista, y no es necesario detenerse ante la idea de que simplemente hay alguna parte del valor que ha sido «dejado de lado».

Marx se tomó el cuidado de especificar que el trabajo operaba dentro de ciertos parámetros. El trabajo era la fuente del valor, no de la riqueza. objetó la for-

mulación del programa de Gotha, que comenzaba con «El trabajo es la fuente de toda riqueza», con el siguiente comentario:

El trabajo *no es la fuente* de toda riqueza. La naturaleza es fuente de valores de uso (y seguramente es de ellos que consiste la riqueza material) tanto como lo es el trabajo, que en sí mismo es sólo la manifestación de una fuerza de la naturaleza, la fuerza humana de trabajo. (1968: 315; también 1976: 134.)

El trabajo es intencional y resulta en productos, y éstos no son sólo los resultados sino también las condiciones esenciales del trabajo etcétera. Pero lo que Marx implicaba consecuentemente es que el trabajo era la fuente de una relación, tanto entre personas como entre personas y cosas.

SIGNIFICACION CRITICA DE LA ENERGIA HUMANA

A mi entender, esta noción de una relación creada por el trabajo es en parte responsable del salto lógico que efectúa Marx al comienzo mismo de su exposición. Decía que si hacemos caso omiso del valor de uso de las mercancías sólo queda en ellas una propiedad: la de ser producto del trabajo. Si bien esto no es del todo exacto, ya que presumiblemente se mantienen propiedades de dimensión y gravedad específica, es aceptable en el contexto analítico del discurso socioeconómico. Marx sostenía que las mercancías pueden considerarse cantidades congeladas de fuerza homogénea de trabajo humano. Pero cuando prosigue diciendo: «Como cristales de esta sustancia social (el trabajo humano) que es común a todos ellos, son valores, valores mercantiles» hace una afirmación de diferente orden. La transición de *trabajo a valor* es simplemente la aseveración de una identificación que Marx en ningún momento intentó justificar. Más aún, al parecer, incurrió en una contradicción literal. En el mismo pasaje de su análisis argumentaba lo siguiente:

Nada puede ser un valor sin ser un objeto útil. Si el objeto carece de utilidad, tampoco la tiene el trabajo contenido en él; el trabajo no cuenta como trabajo, y, por lo tanto, no crea valor alguno. (1976: 128, 131, cf. 179. El texto alemán NEW 1972: 23: 52, 55 - tiene el mismo sentido.

Esto parece una revelación indiscreta. Si es necesario que un objeto sea útil para que tenga valor, el valor no puede, entonces, determinarse sólo por el trabajo, y la «ley del valor» pareciera peligrar. A la luz de tales contrastes, vemos por qué se han escrito libros con títulos como *What Marx Really Said* («Lo que Marx realmente dijo», Acton 1967 y *What Marx Really*

Meant («Lo que Marx realmente quiso decir»). Cole 1934.

Cuando Marx afirmó que el valor de una mercancía se mide por el trabajo necesario para su producción, estaba empeñado en distinguir este valor del trabajo de su valor de uso por un lado, y de su valor de cambio, por el otro. De ese modo descartaba las estimaciones de la utilidad de la mercancía por parte de presuntos compradores, así como el precio inmediato pagado por el artículo en el mercado. Y lo que quedaba como valor era un concepto vago y escurridizo por derecho propio. El modo en que lo describe en términos de tiempo de trabajo parece dejarlo sin status conceptual independiente.

Creo que en realidad lo que Marx sostenía era la necesidad de reconocer el papel fundamental que, en la existencia humana, desempeña la aplicación de la energía a las cosas. Nada hay en la naturaleza que sea relevante para los propósitos del hombre si no se le ha aplicado energía humana. Pero el resultado de la aplicación de energía a las cosas es el *cambio* y el cambio tiene lugar tanto en el ser humano que aplica la energía como en la cosa a la que se la aplica. Marx lo expresó de diversas maneras, tales como «lo que del lado del trabajador aparecía como agitación, aparece ahora, del lado del producto, como una característica fija, inmóvil» (1976: 287. El texto alemán contrasta directamente «agitación», *Unruhe*, con «característica inmóvil», *ruhende Eigenschaft* - NEW 1972: 23: 195). Pero a lo largo de toda la discusión del proceso de trabajo y su relación con el proceso de valorización, simplemente dio por sentado que el trabajo crea cosas útiles. Vio el cambio como algo de significado primordial, y le otorgó el nombre de valor. Más aún, en ocasiones usó el término «valor» sin clasificarlo, cuando parece claro que le atribuía una calificación, generalmente la de valor de cambio. Teniendo en cuenta las afirmaciones acerca del «valor excedente», lo que decía acerca del trabajo y el valor se podría expresar de otro modo: las cosas son útiles al hombre sólo cuando el esfuerzo humano produjo en ellas algún cambio; este cambio es el proceso fundamental sufrido por ellas desde el punto de vista humana; por lo tanto, independientemente de cualquier relación posterior, la persona que haya efectuado el cambio debe obtener el beneficio.

Desde esta perspectiva, el hecho de que las personas «posean» cosas es irrelevante. La posesión diferencial no cambia en modo alguno la calidad de las cosas; sólo la energía humana aplicada a ellas lo hace. Por eso, desde la posición de Marx, que parecía verse a sí mismo como una suerte de observador cómico, todas las leyes que regulan la posesión son sólo espuma que la sociedad agita en la superficie de las aguas profundas del progreso humano. De aquí surgen las

objeciones que formula a la institución de la propiedad privada. También de aquí proviene la inferencia de que ver el producto de la aplicación de energía desde la perspectiva de la «posesión» de las cosas era una actitud necesariamente descarada. Y así, la virtud del capital, ese almacenamiento de materiales que permitía llevar a cabo la producción con más eficiencia, residía en que era un depósito de trabajo acumulado.

Todo esto constituye un modo inteligible, aunque unilateral, de ver el proceso de producción. Si bien no es nueva, la tesis tiene cierta fuerza compulsiva, pero no toma en cuenta que algunos tipos de cambio provocados por el esfuerzo humano producen efectos de orden negativo, tales como la destrucción del medio ambiente. Aquí se torna necesario algún concepto de «utilidad» que dé significado a cualquier asociación simple del valor con el trabajo. Además, si el valor por sí solo se reduce a una etiqueta alternativa para la energía humana productora del cambio, se lo priva de la precisión necesaria para poder compararlo de cerca con otras variables del sistema económico. El carácter ambiguo y amorfo del concepto de «valor» provocó muchas dificultades en la interpretación de las ideas de Marx.

Pero es plausible concluir que Marx no apuntaba a un examen demasiado lógico del concepto de valor en tanto tal, sino a establecer una entidad que fuera capaz de una expresión figurativa bastante simple. Buscaba como «sustancia» del valor alguna cualidad (el trabajo) que al mismo tiempo estuviera «contenida en una mercancía y pudiera distinguirse de ella, que pudiera generalizarse a partir de las cualidades de uso particulares de la mercancía y expresable en términos cuantitativos. Y en definitiva no apuntaba a una expresión simplemente económica, sino política. Es de suma relevancia señalar que, aparentemente, en el pensamiento de Marx, el concepto de valor excedente no deriva de su teoría del valor sino que ocurre a la inversa (Meek: 1973: 126). La «existencia manifiesta del valor excedente en el mundo real» condujo a una teoría del valor fundada en el trabajo para explicarla. Tal como Meek lo ha subrayado, el concepto de valor como trabajo corporizado, cristalizado, expresaba de hecho la idea de Marx de que el proceso económico debiera analizarse en términos de las relaciones sociales entabladas en la producción de mercancías. Su idea de los requisitos formales de una teoría del valor estaba subordinada a su deseo de demostrar los principios que rigen las proporciones del intercambio, en particular la proporción entre lo que recibe un trabajador por el uso de su capacidad de trabajo y el precio que tiene en el mercado el producto del trabajador.

Para Marx... la tarea de mostrar «cómo opera la ley del valor» era virtualmente idéntica a la de mostrar cómo las relacio-

nes de producción determinan las relaciones de cambio. (Meek 1973: 156, 164).

Y en el primer plano de las relaciones de producción Marx ubicaba la institución de la propiedad privada y el poder económico que ésta le otorgaba al empresario capitalista.

Si uno centra la atención en el aspecto principal del argumento de Marx, más que en su formulación precisa, hay varios puntos interesantes para señalar.

MARX Y LOS CANONICOS MEDIEVALES

En su forma más general, la teoría del valor basada en el trabajo no fue inventada por Marx, sino que -como se ha señalado con frecuencia- tuvo una larga historia en el pensamiento económico y social. El mismo manifestó claramente que sus formulaciones debían mucho a los economistas clásicos, en especial a Adam Smith y Ricardo. En el prolongado trayecto con que recorre las teorías de estos economistas, Marx acepta su forma de exponer el papel básico que desempeña el trabajo en la creación de valores, y se centra críticamente en sus defectos, que desde su punto de vista residen en la percepción del papel que cumplen los otros factores intervinientes en la producción y en la naturaleza del proceso de distribución que culmina en los réditos, los intereses y las ganancias. Pero tal como lo mostró hace tiempo Hannah Sewall (1901 en un estudio de la teoría del valor antes de Adam Smith (no se ocupó de Marx), una concepción fundamental en los canónicos medievales era que el valor verdadero o real de cualquier cosa estaba dado por la estimación social del sacrificio necesario para producirla. El acento recaía sobre la cantidad de trabajo invertida en la creación del objeto, más que en la satisfacción que podía derivar de su uso. Esta era una teoría del valor fundada esencialmente en el costo del trabajo, más que en la utilidad, y estaba asociada, entre otros elementos, con el texto bíblico, que dice «el trabajador es digno de su paga». Por cierto, Alberto Magno agregó otro argumento: era necesario socialmente que el trabajador recibiera su paga, de lo contrario el producto de su labor dejaría de suministrarse a la comunidad (Sewal 1901: 12-15, 121). Más aún, en muchas de las exposiciones medievales está la idea de que si bien el intercambio «natural» de cosas para satisfacer las necesidades de la vida era una actividad correcta, obtener por un objeto más de lo que se había pagado por él, era en algún sentido deshonesto. El concepto medieval del justo precio fue vencido por lo que aparecía como las fuerzas impersonales del mercado, pero la noción de valor en tanto primariamente relacionado con el costo del productor persistió como motivo ético, tanto como económico. Está claro que la teoría del valor fundada en el costo del trabajo de Karl

Marx coincidía con una tradición propia de los grandes moralistas eclesiásticos del siglo XII en adelante. Contrariamente a los pensadores medievales, a Marx no le interesaban los criterios para establecer el justo precio, pero como ellos, creía en la idea de que las cosas tienen un valor verdadero, que debía basarse esencialmente en el esfuerzo del trabajador para crearlas.

El concepto de Marx de «sustancia» del valor o del valor absoluto en tanto trabajo corporizado o materializado involucra varios supuestos acerca del carácter del trabajo, que él mismo dio por sentados y no revisó. Uno de ellos se refiere a la producción: el trabajo es en sí mismo, de alguna manera, una actividad valiosa o creadora de valor. Probablemente el mismo Marx hubiera negado esta perspectiva, alegando que el reconocimiento de la creación del valor por parte del trabajo surgía de la percepción del proceso histórico y que no implica en absoluto preconceptos morales. Sin embargo, en toda la argumentación de *El Capital* está presente la idea de que, si bien es parte del desarrollo histórico de la producción de mercancías que el capitalista absorba parte de los frutos del esfuerzo del trabajador, tal absorción es objeto de desaprobación y de feroces críticas. Aquí la pregunta obvia es: ¿qué le sucede al análisis si este supuesto normativo se restringe o se rechaza. Si se admitiera que no todo trabajo es actividad valiosa, o que no todo trabajo es igualmente valioso, ¿qué ocurriría con la teoría del valor? Es en este punto donde pueden surgir algunas discrepancias entre la comprensión individual y social del significado de «trabajo». Los medievistas enfrentaron el problema pragmáticamente, introduciendo como base del justo precio la estimación de la comunidad. (Creían que se podía confiar en que las condiciones del mercado determinarían un justo precio, pero esto sólo podía ser aseverado por expertos capaces de interpretar la estimación de la comunidad, lo cual sugiere una analogía con las condiciones de planificación modernas.) También argüían que una compensación razonable para el productor de un bien tendría que depender de la calidad de vida habitual en la clase a que éste perteneciera, concepción que hace pensar en los sistemas de distribución de una amplia variedad de sistemas económicos. Marx ignoraba tales nociones. Disponía de una norma común de evaluación en la noción de trabajo «productivo», definido simplemente en términos de las expectativas del capitalismo en cuanto a las ganancias. En el sistema capitalista el trabajo productivo es simplemente el que proporciona al capitalista un valor excedente que éste puede absorber. Pero Marx efectuó algunas concesiones a un posible desafío a su supuesto normativo mediante la introducción de un conjunto de categorizaciones -o refinamientos, según Meek- en su concepción de la relación del trabajo y el valor.

DIFICULTADES CONCEPTUALES DE LA TEORÍA.

Tuvo que enfrentar dos problemas obvios: el de la diferencia entre los trabajadores calificados y los no calificados y el de la diferencia entre los rápidos y los lentos, o aun los perezosos. Sostuvo que él se ocupaba del trabajo humano homogéneo, abstracto, y no de la variación de innumerables unidades individuales de trabajo. Y la producción de un artículo en condiciones técnicas normales se concebía en términos del tiempo promedio de trabajo, el tiempo de trabajo socialmente necesario. Si bien en la teoría de Marx estaba implícito que estas caracterizaciones se manifestaban en el proceso histórico mismo, en realidad eran elementos lógicos insertados en su noción del trabajo como factor de producción, más que elementos empíricos. En la medida en que tenían algún referente empírico también indicaban la existencia de un componente social de juicio por comparación, que no podía eliminarse por completo si la dimensión histórica había de mantener algún significado. Cuando Marx sostenía que su noción de trabajo abstracto se justificaba por una reducción del trabajo calificado al no calificado, expresaba que el trabajo más complejo sólo cuenta como trabajo simple intensificado, o más bien, como trabajo simple multiplicado, pues una cantidad dada de trabajo calificado se considera igual a una cantidad mayor de trabajo simple. «Es cierto que el carácter del trabajo simple promedio varía según los países y las épocas, pero en una sociedad particular está determinado» (1976: 135 - en la última frase el subrayado es mío; véase Meek 1973: 169). Con esta reducción analítica del trabajo calificado al no calificado, por necesaria que fuera para la lógica de la argumentación, Marx despojó al concepto de trabajo de un criterio muy importante, la *calidad* de la actividad. En ella no está involucrada meramente la posible satisfacción proveniente de una actividad creativa, que pueden brindar aun las manipulaciones técnicas relativamente simples, sino también la identificación del cumplimiento de una labor con el status personal. Aun en las más simples tareas de nuestra economía industrial, la noción de que estén bien o mal hechas todavía tiende a estar ligada a la valoración personal. Marx apeló a la experiencia para mostrar que la reducción del trabajo calificado al no calificado se efectuaba constantemente. Afirmaba que una mercancía puede ser producto del trabajo más calificado, pero que su valor, equiparado al producto de un trabajo no calificado simple, representa sólo una cantidad definida de este último tipo de labor. Y al hablar en este caso de valor, Marx afirmó expresamente que no se refería al sueldo del trabajador sino al valor de la mercancía en que ese tiempo de trabajo se materializa. Pero si se puede ape-

lar a la «experiencia», se justifica que un antropólogo comente que en una «sociedad dada» el «valor» de una mercancía producida por un trabajo calificado *no* es equivalente al producto del trabajo no calificado simple. En algunas sociedades esto se manifiesta en esferas o circuitos de intercambio diferenciados. Una canoa tikopia, cuya construcción requiere el trabajo de artesanos calificados, no puede equiparse a ninguna cantidad de alimento producido por el trabajo de personas de calificación relativamente escasa. Las canoas y los alimentos se ubican en distintos circuitos de intercambio, y su «valor» en tanto productos del trabajo no se puede medir directamente. Por eso, a la formulación de Marx «las diversas proporciones en que diferentes tipos de trabajo se reducen a trabajo simple como unidad de medida se establecen mediante un proceso social que tiene lugar a espaldas de los productores; por lo tanto, para los productores estas proporciones parecen como transmitidas por la tradición» un antropólogo puede replicar que en algunas sociedades conocidas por su experiencia propia, la tradición ha excluido tal reducción en ciertos tipos de producción fundamentales. Desde luego, puede argumentarse que Marx sólo se refería a la producción de mercancías, y a bienes de intercambio, y que sociedades como Tikopia no entran en esta categoría. Si bien podemos coincidir con esto, surge una pregunta: ¿hasta dónde algunas presentaciones de bienes de intercambio en una fase de producción pre-mercancía no podrían mostrar los mismos principios de determinación del valor que las condiciones simples de intercambio de mercancías? Pero, yendo más al grano, tal vez, si una mercancía se define en términos de sus cualidades sociales, de la función social que desempeña (véase Kautsky 1925: 2) si se le otorga algún valor de uso que la hace deseable, entonces cualquier estimación de su «valor» en términos de trabajo puede muy bien incorporar elementos relativos a la calificación, así como a la cantidad de tiempo de trabajo abstracto.

Hay aún otras dificultades presentes en este concepto del «valor como trabajo congelado». Al mismo tiempo que Marx acentuaba la significación del trabajo abstracto como elemento de referencia común en el valor, también sostenía que las mercancías tenían carácter objetivo en tanto valores, en la medida en que todas eran expresiones comparables de una idéntica sustancia *social*, el trabajo humano, y que su carácter objetivo como valores era, por eso, «puramente social» (1976: 138-139). De esto se desprende «evidentemente» que este carácter de valor sólo puede aparecer en la «relación social» entre mercancía y mercancía. En la argumentación de Marx «social» (*gesellschaftlich*) se concibe en un sentido muy austero, o hasta empobrecido, como respuesta a la existencia y presión de otros en la desigualdad del capitalismo, y no tanto

como respuesta a un conjunto de leyes y obligaciones más positivo y amplio. Pero para un antropólogo, este reconocimiento del criterio social en el centro del concepto de valor pareciera abrir la puerta a la admisión de elementos distintos del simple trabajo abstracto como valor determinante.

La argumentación de Marx acerca de la comparabilidad es muy tediosa. Al explicar su noción de cómo se puede llegar a los valores de las mercancías no sólo distinguió el objeto evaluado de lo que constituye su medida en el intercambio con los términos de valor relativo y valor equivalente, sino que también mantuvo el concepto de un «valor» que es diferente de cualquiera de estos dos. De modo que concibió los «cambios reales» en la magnitud del valor como manifiestos en la variación del «valor relativo» de una mercancía, aunque su «valor» permaneciera «constante»; la variación del «valor» de una mercancía aunque su «valor relativo» permaneciera constante y, finalmente, variaciones simultáneas en «la magnitud de su valor y en la expresión relativa de esta magnitud» (1976: 140-46). En lenguaje más corriente, lo que parece haberse representado eran cambios distinguibles en el precio y en la cantidad de trabajo necesaria para hacer el artículo. Y lo que consideró un cambio en los «valores reales» de las mercancías sería aparentemente un aumento o disminución de su cantidad respecto de un tiempo constante de trabajo en la manufactura. A Marx también le interesaba la relación entre forma y contenido, y entre lo general y lo específico (o entre especie e individuo), pero el lenguaje en que expresó este interés no era en absoluto claro. Las nociones de la activación de las propiedades de una cosa mediante sus relaciones, y de las condiciones de reflexión en la relación (1976: 148; NEW 1972: 72) se pueden interpretar y podrían resultar interesantes, pero tienden a ser oscuras cuando no son directamente banales.

A Marx le interesaba efectuar distinciones importantes, pero su modo de conceptualizarlas era engorroso y didáctico, y su insistencia en el «misterio» de formas de valor que sólo él era capaz de resolver huele a arrogancia. Vemos entonces porqué economistas de matices de pensamiento muy distintos encontraron poco satisfactoria la teoría del valor fundada en el trabajo. G.D.H. Cole la calificó de dogma, y dijo que la idea del valor de Marx era pura y simplemente valor de uso objetivado; un intento, como el de los economistas clásicos, de hallar alguna validez objetiva subyacente en la evaluación subjetiva del mercado. Joan Robinson, una de las personas más distinguidas entre los comentaristas de la economía marxista, y a quien estas teorías no le eran indiferentes, alabó su agudo análisis de la explotación, pero criticó la teoría del valor fundada en el trabajo por ser una simplificación en-

gañosa de la situación económica en cualquier economía industrial. Sostiene que es torpe y que empaña la postura de Marx, y que, sin duda, cualquiera de las ideas importantes que expresó en esos términos hubiera podido expresarse mejor sin ellos. Según esta autora, la teoría del valor fundada en el trabajo proporciona meramente los «sortilegios» con que Marx cubrió su agudo análisis del capitalismo y su odio a la opresión (Robinson 1966: 10-22). En el curso de un riguroso examen matemático de la teoría del valor fundada en el trabajo, Morishima, otro sofisticado comentarista, objetó la posición de la mayoría de los economistas ortodoxos, que sostienen que los valores de Marx no eran operativamente significativos, es decir, no tenían ninguna contrapartida mensurable de interés analítico. El consideró que los valores del trabajo marxistas tenían una importancia operativa directa como multiplicadores de empleo, como medida del índice de explotación en la economía y como determinantes de pesos estables en problemas de industrias agregadas. Pero cree que la teoría del valor de Marx es inadecuada como guía hacia las condiciones de producción, puesto que admitir la heterogeneidad del trabajo conduce a conclusiones que contradicen la teoría marxista misma respecto de la explotación y la visión simplista de la economía capitalista, que tiene en cuenta dos clases sociales. Morishima sugiere a los economistas marxistas que revisen radicalmente su actitud hacia la teoría del valor fundada en el trabajo, aunque le parece poco probable que lo hagan en virtud del sustento ideológico que ésta proporciona a los trabajadores en su lucha contra los regímenes burgueses (Morishima 1973: 18, 190-4; véase von Weizsäcker 1973).

La mayoría de los autores marxistas se opone enérgicamente a esta postura. Se inclinan a argumentar, como Meek, que si bien el concepto de valor no puede «demostrarse» en un sentido muy formal (Meek 1973: 164) las abstracciones lógicas de Marx respecto de los valores han sido confirmadas por la experiencia histórica. O, como Pilling (1972), dicen que los precios son las apariencias que ocultan los valores.

Pero aunque se pueda apelar de diversas maneras a la experiencia histórica para sostener o ilustrar el análisis general de Marx, cuando se la ha aplicado al concepto de valor los resultados fueron más vale embarazosos. Así ha sucedido particularmente con el problema de la relación entre los «valores» marxistas y los precios. En el primer volumen del *Capital* (en realidad, el único producido por el mismo Marx) Marx afirmó que el intercambio de valores no es más que un modo social específico de expresar el trabajo aplicado a una cosa, «Precio es el nombre expresado en dinero del trabajo objetivado en una mercancía». (1976: 195. Sostuvo que no hay una coincidencia total; la po-

sibilidad de que el precio pueda divergir respecto de la magnitud del valor es inherente a la forma del precio en sí misma. Pero no intentó ninguna formulación precisa de la relación entre precio y valor, es decir, entre el equivalente del intercambio de dinero y el equivalente del tiempo de trabajo. (De haberlo intentado, se podría haber visto obligado a admitir que la incongruencia no residía simplemente en la naturaleza de la «forma del precio» sino en la debilidad de la misma teoría del trabajo). Las formulaciones del tercer volumen del *Capital* (compilado por Engels a partir de un borrador incompleto y publicado en 1894, después de la muerte de Marx) parecen mostrar, tanto a los marxistas como a sus críticos, una teoría del precio más realista que la teoría del valor del primer volumen. Pero también plantean el problema de si esta teoría del precio surge de la anterior teoría del valor o es totalmente independiente de ella; en resumen, ¿Marx se revisó a sí mismo? La discusión en torno a este punto ha sido sumamente técnica y escapa a mi competencia, y además no tiene particular relevancia para los fines del presente artículo. Pero es interesante en relación con el problema general del papel del trabajo en una economía. Sucintamente, la línea que tomaron los economistas occidentales es que la teoría del valor de Marx tenía supuestos demasiado rígidos para resultar útil en la interpretación de procesos y situaciones económicas reales. Los economistas modernos están muy interesados en conceptos relativos al rendimiento total, tales como nivel de capital empleado, nivel de los salarios reales, etcétera, y utilizar el «valor» de Marx, en el sentido de tiempo de trabajo, como guía es «medir con un trozo de elástico», tal como dijo Joan Robinson, puesto que con el progreso técnico y la acumulación de capital el rendimiento por hora-hombre tiende a elevarse y el «valor» de las mercancías, a caer. Los precios podrían ser valores proporcionales, es decir, el tiempo de trabajo utilizado, si el capital por unidad de trabajo fuera el mismo en todas partes, y si las ganancias fueran uniformes. Pero por razones técnicas, en algunas industrias se tiende a emplear más capital que en otras, y las ganancias, en relación con los sueldos, tienden a ser altas cuando es alta la proporción de capital respecto del trabajo. En la práctica, la competencia tiende a establecer un índice uniforme de ganancias sobre el capital, no un índice uniforme de ganancia para los sueldos. De modo que los precios no corresponden a los valores. Una vez más, una distinción de gran significación para Marx fue la que trazó entre el capital variable (usado para pagar sueldos) y el capital constante (usado para invertir en equipamientos y materiales). Al hablar de la «composición orgánica del capital» le interesaba la proporción entre el tiempo de trabajo generalmente utilizado y el tiempo de trabajo desplegado en el pasado para construir el

stock de bienes de capital. Pero para simplificar, Marx efectuó algunas suposiciones fundamentales, en especial, que el capital siempre se usa en relación con la capacidad, y que dicha capacidad está determinada por condiciones técnicas. Pero los economistas están muy familiarizados con los cambios en el uso del capital en respuesta a los cambios en la estimación del estado del comercio. Entonces, tal como lo comenta Joan Robinson, para mantener la correspondencia general entre valor y precio es preciso forzar bastante el concepto de valor, y aun el mismo Marx debe hacerlo (Robinson 1966, 1968; Samuelson 1971).

En una compilación de *Valor, precio y ganancia*, realizada por la hija de Marx, Eleanor Marx Aveling, encontramos una observación que resume la esencia de la visión de Marx en 1865 y proporciona una clave para la comprensión de esta discusión y de la defensa que hicieron los apologistas de Marx de sus expresiones:

...para explicar la *naturaleza general de las ganancias*, es preciso partir del teorema de que, como término medio, las mercancías se venden a su valor real, y las ganancias provienen de venderlas a su valor... Si no se puede explicar la ganancia en virtud de esta suposición, no se la puede explicar en absoluto. (Aveling 18799: 53-54 subrayado original; Marx 1968:206.

Desde este punto de vista la teoría del valor fundada en el trabajo era, para Marx, un supuesto necesario para su interpretación del capitalismo. No es que tuviera alguna visión particularmente mística de la nobleza o la santidad del trabajo. Pese a tener ciertas raíces en el período romántico, no tenía una visión especialmente romántica del proceso de trabajo. Lo esencial para el desarrollo de su argumentación era suponer que había, si no una identidad, al menos una estrecha correspondencia entre los precios y el aporte del trabajo, que permitía eliminar la ganancia como contribución por derecho propio. Su posición fundamental no era tanto que el valor es el resultado del trabajo sino que los precios relativos expresan en forma más o menos directa la *inversión de trabajo relativa y nada más*. (Esto supone que el retorno al «capital constante» es también el retorno a una inversión de trabajo anterior). Como ocurre con algunos otros rasgos de su exposición (véase Firth 1972), de hecho Marx escribió su argumentación hacia atrás. Por eso, puesto que la contribución del trabajo puede dividirse en una porción de subsistencia y una porción de «valor excedente», es de ésta última de donde puede provenir cualquier retorno al capital, la tierra, etcétera. En un sentido, como lo señalaron algunos comentaristas, el concepto de *valor* es irrelevante para Marx. Sostenía que las mercancías son básicamente intercambiadas

por sus componentes proporcionales en tiempo de trabajo solamente, pero que el trabajador sólo obtiene una fracción de lo producido.

VALORES DEL TRABAJO Y PRECIOS

En este sentido, podemos entender por qué Joan Robinson dice que el concepto de valor en Marx es sólo cuestión de palabras, de definición de cantidades de trabajo. Y también es comprensible la observación de Samuelson: el famoso «problema de la transformación» no es en absoluto un problema; el precio es igual al valor porque para la argumentación es necesario que éste se encuentre completamente incluido en el componente de trabajo, sin dejar espacio para la ganancia como retorno a ningún otro factor que contribuya efectivamente al producto.

Las incertidumbres acerca de la «ley del valor» de Marx han sido más agudas en los países socialistas, porque con frecuencia las decisiones reales relativas a la producción intentaron interpretarse y resolverse. Algunas de las cuestiones planteadas son: ¿Se puede aplicar la «ley del valor» a las economías socialistas? ¿Tendría que ser el costo del trabajo (con o sin reducciones) un elemento primordial en las decisiones de producción, o la escasez de otros factores tales como los recursos de inversión deben ser tomados en cuenta? En vista de la insistencia de Marx en el costo promedio del trabajo, ¿debería reconocerse la marginalidad como principio? Hubo un período de discusión prolongada y feroz, pero a medida que se desarrolló, se fue acentuando la tendencia a olvidar la burda insistencia dogmática sobre la primacía del factor trabajo en la determinación del valor para la asignación de recursos, en favor de consideraciones más pragmáticas respecto de la escasez relativa, la productividad marginal y la fuerza de la demanda. J. B. Stalin cristalizó la postura soviética en un punto, y claramente esgrimió el argumento de que, sin duda, la ley del valor seguía operando en el socialismo a causa de la persistencia de la producción de mercancías y las relaciones de intercambio entre la agricultura y la industria. Negó que hubiera sido transformada como lo habían postulado algunos autores soviéticos por los controles de planificación socialista. Pero fue más bien cauto, y le atribuyó la función de «regulador» sólo en el campo del consumo personal, y en el campo de la producción la definió como «influencia» a través del modo en que los bienes de consumo eran necesarios para compensar la capacidad laboral invertida en el proceso de producción. Stalin señaló que el valor, como la ley del valor, era una categoría histórica conectada con la existencia de la producción de mercancías. Con la desaparición de esta producción, también desaparecerían el valor y sus formas así como

la ley del valor, y la cantidad de trabajo invertida en la producción de bienes se mediría directa e inmediatamente por el número de horas trabajadas, la distribución del trabajo y la producción se regularía en general por «los requerimientos de la sociedad» en el crecimiento de la demanda social de bienes. En los países socialistas fuera de la Unión Soviética ha habido un cuestionamiento más abierto de la validez de la ley del valor en sí misma. Por ejemplo, Alfred Zauberman (1960) y Włodzimierz Brus (1964) escribieron acerca de las incertidumbres, los enunciados enigmáticos y la confusión que surgen en el intento de seguir la teoría de Marx, y en 1965 Oskar Lange pudo escribir que en lugar de usar los costos medios, como lo hubiera hecho la ortodoxia marxista, la mayoría de los economistas polacos favorecía el uso del costo marginal como base para la formación de precios, porque permitía que los planificadores recurrieran a una elección de inversiones más racional.

El resultado final de la discusión de los economistas parecía decir que en una interpretación marxista de la «ley del valor» hay un enunciado válido de índole muy general respecto de la producción desarrollada de mercancías, aunque en la práctica su operación está calificada por factores distintos del costo del trabajo. En una lectura no marxista, las limitaciones son tan graves que la teoría, tal como está expresada en los términos de Marx, tiene muy poca significación. Pero parece existir coincidencia en cuanto a que la teoría de Marx fue concebida para explicar solamente la producción de una economía capitalista. Entonces, ¿cuál es su relevancia para una economía pre-capitalista, en especial una economía donde la producción de mercancías no se ha desarrollado? Una interpretación marxista literal de la teoría del valor fundada en el trabajo no se puede aplicar a esas condiciones, pero creo que es interesante preguntarse si algunas de las ideas generales de Marx acerca de la determinación del valor no podrían utilizarse como puntos de estímulo para el análisis antropológico. Aunque se la pueda tildar de específicamente histórica, la teoría del valor fundada en el trabajo incluye categorías del proceso económico que pueden usarse tanto negativa como positivamente para iluminar un amplio espectro de condiciones económicas.

EL TRABAJO EN UNA ECONOMÍA PRE-CAPITALISTA

Primero, tomemos el concepto de trabajo, de trabajo en sí mismo. Existe la idea de que «trabajo» como concepto referido al gasto de energía para adquirir nueva energía con el sacrificio de cierta comodidad, es propio de un tipo de sociedad industrial y que concierne a la producción de mercancías y al aislamiento

de la energía humana individual como ítem comerciable. Creo que ésta es una visión inadecuada e indebidamente restrictiva. En la sociedad tikopia tradicional, por ejemplo, el comercio de la energía humana individual en sentido competitivo no existía. Pero habla un concepto de trabajo, descrito por el término *fekau*, usado para indicar un gasto de energía para el logro de un fin, con cierto sacrificio de comodidad o de ocio. Y habla una abierta consideración del trabajo en términos de escasez, de *fekau* en términos de la competencia de usos de los recursos energéticos del hombre (y la mujer). Marx insistió mucho en la noción de trabajo exterior, trabajo en que el hombre se aliena con sacrificio de sí mismo, no se siente feliz sino desdichado, no desarrolla libremente su energía física y mental sino que mortifica su cuerpo y arruina su mente. Veían el trabajo como no perteneciente al ser esencial del trabajador, como algo no voluntario sino fruto de la coacción, y que por eso significa que el trabajador no se afirma a sí mismo sino que se niega. Si el producto del trabajo no pertenece al trabajador, se le hace frente como a un poder ajeno -sostenia- esto sólo puede deberse a que pertenece a algún hombre que no es el mismo trabajador. Pero si bien esto pretendía ser una caracterización del trabajador industrial y provenía de las primeras ideas elaboradas por Marx sobre el tema, por contraste sugiere una visión ingenua del trabajo pre-industrial, que es antropológicamente inaceptable. Έρωταίω ο'λοκροιά τ'ηνικε α τ'αργας ε'καπαλιόδοτες; σ'ολία ser motivo de descontento, incomodidad y dolor físico, era coercitivo y no una simple elección voluntaria, y con frecuencia daba por resultado un producto que estaba en posesión o bajo el control de alguien que no era el mismo trabajador (Firth 1939: 110). Por cierto, el trabajador tikopia no estaba alienado en el sentido marxista, pero no era de ningún modo un feliz primitivo comunista que disfrutaba simplemente del producto de su propia inversión de energía, con el trabajo como recompensa. La situación etnográfica es más compleja de lo que Marx postuló por inferencia, y sus propios conceptos pueden aplicarse más ampliamente de lo que él mismo creyó.

A la luz de los conceptos marxistas de trabajo abstracto, trabajo promedio y tiempo de trabajo socialmente necesario, es pertinente que los antropólogos indagemos en forma más sistemática las definiciones indígenas de trabajo, el contraste entre trabajo y ocupación alternativa, los conceptos de destreza e invención creativa, y el tipo de relación postulada en cualquier sociedad entre el trabajo calificado y el no calificado. Por ejemplo, ¿hasta qué punto se considera que el trabajo calificado se puede equiparar a cierta cantidad de trabajo no calificado, o compensarse mediante ésta?

Algunos de los problemas que surgen de la ex-

posición con que Marx explica su noción de valor pueden ser de particular interés para los antropólogos. Uno de ellos es el encadenamiento que establece entre la contribución del trabajo a la producción, el sistema distributivo de la economía y la estructura sociopolítica de la sociedad. ¿Hasta dónde, en una situación tecnológica relativamente simple, con producción destinada primordialmente al uso y no al intercambio, se puede reconocer algún equivalente de la plusvalía? Y si la plusvalía se puede aislar como categoría, ¿está acompañada por lo que podría llamarse explotación o se manifiesta en ello? Entonces, ¿cuál es la naturaleza de las ideas que los miembros de una sociedad tienen acerca del carácter de su sistema económico? ¿Hasta dónde se puede identificar algo parecido a un «fetichismo» de bienes de intercambio? ¿Se puede decir que en una economía tradicional hay una «mistificación» de las relaciones de producción tal que las fuerzas productivas de los trabajadores aparecen ante ellos como generadas por otros elementos del sistema económico? La producción de mercancías, un elaborado sistema de propiedad privada, una desarrollada estructura de clase que liga economía y sociedad, son elementos que no se hallan en la mayoría de las sociedades de África y Oceanía. Pero los problemas fundamentales de Marx, la identificación de la base económica del poder y la relación del modo de producción dominante con las instituciones sociales, legales y políticas, siguen siendo relevantes.

Superficialmente, aun en una sociedad que en pequeña escala no está técnicamente desarrollada, como Tikopia, aparecen algunos puntos de comparación críticos. Como medida del valor comparativo de muchos objetos, tanto cuando son propiedad grupal como cuando se los usa en transacciones de intercambio, su costo laboral aparece como elemento primario en la estimación relativa. Una estera de pandano, que requiere muchos días de tejido, tiene mayor valor de intercambio que una barkcloth sheet, que se prepara en horas y no en días. Como elementos domésticos, la matra, sobre la cual se duerme, y la pieza de tela, con la que uno se cubre para dormir, tienen valores de uso paralelos. La matra tiende a usarse con mayor frecuencia y a durar más por la mayor cohesión de sus fibras, pero el costo de trabajo es el elemento diferenciador fundamental para su estimación en el intercambio. En este campo relativamente indiferenciado de la artesanía femenina se reconoce la especialización del trabajo. La pequeña matra o pollera que los hombres tikopia llevan alrededor de la cintura, hecha de finas tiras de pandano y ornamentada con motivos geométricos de fibra teñida de rojo, es un producto particularmente asociado con habilidades de las mujeres de Anuta. Tradicionalmente estas matras se han relacionado con el campo de intercambio tikopia, como una

mercancía, de dos maneras. Participaban de transacciones paralelas a aquellas en las que había matras para dormir y tela de corteza, aunque sólo raras veces fueron transferidas y con «algo extra» dado a cambio de la matra para la cintura. Nuevamente, algunas veces estas matras fueron «contratadas» por hombres tikopia a mujeres anuta en visitas ocasionales de personas de alguna de las dos comunidades, y de ese modo ingresaron al campo de intercambio general. Pero el artículo a cambio del cual se contrató la producción de una matra para la cintura ha sido con frecuencia un cilindro de cúrcuma, uno de los ítems de mayor valor entre los tikopia. Para ellos, lo que allí se representa no es la cantidad de trabajo abstracto o de tiempo de trabajo socialmente necesario, sino dos conjuntos de inversiones de trabajo de muy diferente duración, cuya calidad está dada por dos conjuntos de capacidades muy diferentes que requieren una precisa manipulación: el tejido hecho por mujeres, por un lado, y la destreza de los hombres para extraer cúrcuma, por el otro, combinados con la escasez de ambas habilidades. El valor relativo de la matra para la cintura y el cilindro de cúrcuma se combina con otro tipo de escasez: la de la cúrcuma como materia prima, puesto que Anuta carece de ella por completo (el pandano crece en ambas islas). Ahora bien, el concepto de trabajo abstracto de Marx y el de «valor» que lo encarnaba, estaban tan cercados por su calificación en términos de producción de mercancías, separación de los trabajadores e intercambio en general, que no se pueden aplicar dentro del esquema de Marx a ningún fenómeno tikopia del tipo descripto. Pero en su esfuerzo por garantizar la especificidad histórica y de explicar la forma capitalista de producción, Marx restringe indebidamente el alcance de sus términos. Dice: «Es sólo al ser intercambiados que los productos del trabajo adquieren una objetividad socialmente uniforme como valores, lo que es distinto de su objetividad sensiblemente variada como artículos útiles.» (1976: 166). Esto es infalible: los bienes que se valúan en el intercambio tienen un valor comparativo del que carecen cuando se los considera sólo como capaces de satisfacer deseos. ¿Pero qué sucede respecto de la calificación? Esta división aparece en la práctica sólo cuando el intercambio ya ha adquirido suficiente extensión e importancia para permitir que las cosas útiles se produzcan con el objeto de intercambiarse, de modo que su carácter como valores ya ha sido tomado en cuenta durante la producción» (ibid.). Una vez más, al no haber mercado generalizado, no todos los artículos se producirán para el intercambio, y no se puede lograr una comparatividad completa. ¿Pero qué ocurre con la comparatividad parcial? En las comunidades de Oceanía hay muchos sistemas de intercambio tan elaborados que parece indebidamente restrictivo negar la operatividad

de un concepto de «valor» en ellos, así como la necesidad de tener alguna formulación para expresar la relación entre las inversiones de trabajo que representan y los equivalentes de intercambio que generan. En otras palabras, lo que sostengo es que los antropólogos deberían negarse a aceptar las limitaciones que Marx impuso a los conceptos de trabajo y valor en cuanto a su definición, y prepararse para utilizarlos fuera de los límites económicos que él estableció, reconociendo, al mismo tiempo, la importancia de las ideas que ha estimulado.

Y también añadiría, por ejemplo, que el «fetichismo de las mercancías» de Marx, que él consideraba un rasgo distintivo del capitalismo y el intercambio de dinero, no es sólo una peculiaridad de la economía capitalista. Es un caso especial de un fenómeno más general del simbolismo de las acciones y las concepciones sociales en el uso de bienes materiales. Marx enfocó su noción de las relaciones sociales entre los seres humanos suponiendo la semejanza con una relación entre cosas, en la que los objetos útiles se producen expresamente para el intercambio. Pero tal fetichismo de la mercancía parece operar de modo más amplio en cualquier forma de intercambio en la que se exprese una relación entre grupos o personas mediante la transacción. Yo diría que en un intercambio tikopia convencional los tikopia reflexivos parecen bastante conscientes del aspecto «semejante» de la transacción; pero también se comportan como si los bienes transferidos representaran un intercambio real de valores de uso, y la relación social entre los hombres adquiere la «forma fantástica» de una relación entre cosas. Marx usa la religión como analogía, pero tal vez la analogía esté más cerca de lo que él creyó, tal como lo señaló Godelier (Marx 1976: 165; Godelier 1977: 163-4).

¿VALOR EXCEDENTE Y EXPLOTACION?

El concepto de valor excedente de Marx parece menos aplicable a las condiciones de producción de lo que no sea una mercancía, aunque él mismo señaló que el capital no inventó el superávit de trabajo. En la economía tikopia tradicional sería difícil identificar una ganancia extra obtenida por un empresario que hubiera logrado movilizar el trabajo de otros y beneficiarse con el intercambio de productos por otros ítems o servicios. Es más plausible buscar elementos de valor excedente en el intercambio que tiene lugar en las condiciones modernas, donde los tikopia venden artículos de su cultura tradicional, hechos por ellos mismos o por otros, y reciben dinero, ya sea de parte de turistas ocasionales o de otros tikopia instalados en sitios apartados de la isla natal, donde es difícil que lleguen los artículos tradicionales. Me he enterado de que

hace muy poco en Waimasi, poblado tikopia de San Cristóbal, los artículos tradicionales hechos de corteza, las matras y los cuencos se han vuelto escasos, y puesto que aún son objeto de interés en transacciones institucionales, se ofrece por ellos precios elevados: de 50 centavos a \$1 por un cinturón de tela de corteza, \$5 por una sábana de la misma tela, \$10 por un cuenco de madera, de \$10 a \$20 por una matra de pandano. Los precios varían de acuerdo con la calidad, la escasez de los artículos y del dinero para pagarlos, y las relaciones de parentesco modifican en algunas ocasiones la cantidad de dinero que pasa de mano. Pero estas proporciones, que a grandes rasgos corresponden a la cantidad de trabajo y habilidad incorporada en los bienes, ejemplifica la evaluación tradicional de los tikopia respecto de estos artículos. (Firth 1939: 337-44; véase 1959: 144-45, 150). Entonces, teóricamente, un hombre tikopia que actuara como intermediario entre una mujer anuta o tikopia que confecciona matras para la cintura y un tikopia o un occidental que no vivan en la isla, podría obtener un margen de valor por encima del pago inicial efectuado a quien confeccionó el artículo. Pero esto no sería valor excedente en el sentido que le da Marx. La situación no es aún suficientemente general, y la subsistencia de la artesana no depende, ni siquiera hoy, de los pagos iniciales o subsiguientes que le efectúa el intermediario. Aun en la actualidad, con frecuencia esas compras apuntan a una utilidad distinta.

Pero si el valor excedente no se puede identificar, ¿qué podemos decir de la explotación? Esta pregunta se complica por los factores estructurales de liderazgo y jerarquía de los miembros de las familias principales. Ambos conceptos están cargados de valor, pero en tanto que la posición de los jefes se define empíricamente, la existencia de la explotación tiene que ser inferida. Sin duda, tanto en las condiciones socioeconómicas contemporáneas como tradicionalmente, los tikopia han contribuido a mantener a sus jefes con lo que podría denominarse un excedente de la producción. Ocasionalmente trabajan en los huertos donde el jefe cultiva taro, le llevan a la casa canastos con alimentos y pescados finos, y en los tiempos modernos le hacen presentes de dinero. La forma de mantenerlo varía según las circunstancias, tales como si vive o no en Tikopia, pero ningún jefe vive meramente de sus propios recursos personales. También hay evidencias de que a veces algunos tikopia efectúan estas contribuciones de mala gana, y de que están ligadas al poder ejercido por los jefes respecto de las decisiones que atañen a la comunidad como un todo. Ocasionalmente se expresan algunas críticas al exceso de privilegios, aunque por lo general, en voz bastante baja.

Cualquier juicio respecto de la existencia de explotación por parte de los jefes involucra ciertos su-

puestos acerca de la naturaleza y la validez de los procesos de selección de estos líderes, y de los beneficios y servicios no materiales que representan y prestan a la comunidad. Si tuviéramos que pensar que los jefes tikopia obtienen su medio de vida y construyen su riqueza gracias a la contribución de su pueblo, sin devolverles nada, entonces podríamos hablar de explotación sin equivocarnos. Si los jefes tikopia, en lugar de vivir siempre entre su pueblo se comportaran como terratenientes residentes en el extranjero, y vivieran alejados de los demás tikopia gracias al trabajo de la comunidad, el caso sería claro. Aun si los jefes y sus familias vivieran entre los otros tikopia y trabajarán manualmente en sus cultivos y realizarán diversas clases de artesanías -como lo hacen- su relación podría considerarse de explotación si se apropiaran de las energías y los mejores productos de su pueblo. Pero no es así. Los jefes tikopia y sus familias no viven como una clase separada de la gente común. Tanto en la sociedad tikopia moderna como en la tradicional, se pueden detectar elementos propios de tal explotación, así como del potencial para su desarrollo, pero han estado contrarrestados por una compleja combinación de relaciones de producción: la tenencia de la tierra en parcelas relativamente pequeñas y dispersas; una fuerte conceptualización de los derechos del grupo familiar respecto de la tierra y otras propiedades fundamentales; la ausencia de mercados alternativos para los productos del trabajo; y lo que podríamos denominar ideología de reciprocidad. Pues las transacciones materiales no son, por cierto, unilaterales. El jefe paga en gran medida a otras familias no líderes los suministros de alimentos que le son enviados; los jefes se hacen intercambios recíprocos y, como cualquier plebeyo, prestan los servicios exigidos por las obligaciones familiares. Todo esto es muy conocido por los antropólogos.

No obstante, la cuestión más controvertida es estimar la significación de los beneficios y servicios no materiales. Desde el aspecto material, los jefes tikopia pueden ser considerados «apropiadores del valor excedente» de un modo que recuerda la concepción de Marx del papel de los maestros de los gremios (1976: 423, 1029-30; véase Kautsky 1925: 117). Pero la insistencia de Marx sobre los parámetros sociales del trabajo tendría que atraer la atención sobre tales elementos no materiales en el proceso socioeconómico. Aquí está claro, a partir de la historia reciente de Tikopia, que la mayoría de sus miembros -si no todos- consideran a sus jefes componentes esenciales de su sociedad. Dicen que los jefes contribuyen mucho al reconocimiento público de Tikopia en el escenario social y político contemporáneo de las islas Salomón, aceptan sus decisiones respecto de las principales cuestiones políticas -aunque no siempre están de acuerdo con ellas- y es-

tán permanentemente dispuestos a recibirlos y a mostrarles respeto cuando aparecen en colonias tikopia fuera de la isla; también se valen de ellos como elementos centrales de la asamblea general. Una inferencia obvia es que los jefes contribuyen a dar a todos los tikopia ese elemento de identidad única como sociedad y cultura que es de gran relevancia para preservar la integridad de un pueblo (véase Firth 1969).

A los marxistas les gusta reiterar que en el capitalismo las relaciones de poder no son transparentes, como si en cambio lo hubieran sido en otras clases de sociedad. No me sería fácil argumentar que entre los jefes y el pueblo de la sociedad tikopia las relaciones de poder han sido transparentes. Pero creo que hay una diferencia entre falta de transparencia y el síndrome de «misticación» del diagnóstico de Marx, donde la verdadera naturaleza de la explotación se oculta al estar representada como servicio recíproco. Pero, en la línea de la misma exposición de Marx, sería arrogante que un antropólogo pretendiera haber revelado el «misterio» de las relaciones de poder entre los tikopia. Dudo que éstas puedan considerarse un misterio para los tikopia. Efectivamente, contienen elementos no racionales de peso, tales como la creencia, aun en las condiciones modernas, en algunos aspectos de la santidad (*tapu*) y los poderes especiales (*manu*) de los jefes tikopia. Pero los tikopia pueden discutir estas creencias objetivamente, pueden especular en qué medida son válidas en casos reales, y es sabido que han formulado críticas a los jefes por algunas de sus actitudes, así como que han aprobado la institución del liderazgo por los valores que representa para ellos. De modo que si bien estas cuestiones son complejas, tanto para los tikopia como para un antropólogo, los tikopia ejercen sobre ellas un grado considerable de juicio y argumentación racional.

La cuestión de la posible explotación está ligada a la de la libertad de elección de las partes interesadas. Aquí es de interés citar la opinión de un economista marxista. E. Wolfstetter de la universidad de Dortmund señala que en casi todas las sociedades podemos distinguir entre una parte del producto neto que sirve para la subsistencia de quienes hacen el trabajo y otra parte que sirve para propósitos sociales generales. Por consiguiente, podemos dividir el total de tiempo de trabajo en dos partes: trabajo necesario y superávit. Este último es el trabajo destinado a proporcionar el mantenimiento del equipamiento y el crecimiento futuro o bien, en términos marxistas, la construcción del capital. Cuando las decisiones que atañen a la producción provienen de un proceso de decisión igualitario, «nadie puede considerar este superávit de trabajo como índice de explotación». De modo que si bien el valor excedente en su forma fenoménica de ganancias representa un modo de pro-

ducción capitalista, «el trabajo excedente positivo» como resultado de una decisión libre de los dueños de los medios de producción «no es condición suficiente para establecer la existencia de explotación» (Wolfstetter 1973: 799). Y esto, que muy bien podría ser una apología de una forma de producción socialista, involucra claramente supuestos acerca de la naturaleza de la «libre» decisión y de la «propiedad» de los medios de producción en la particular economía social que estamos considerando. Pero como formulación general podemos decir que se aplica a la situación de Tikopia en su entorno tradicional.

Sin embargo, en los últimos veinticinco años la cuestión de la explotación en la economía tikopia ha tenido un nuevo giro. La situación laboral de muchos tikopia, sobre todo la de hombres y niños, pero también la de algunas mujeres, ha cambiado radicalmente. Los que viven en la misma Tikopia —quizá la mitad de la población total— y muchos de los que viven en las islas Russell de San Cristóbal y en otros lugares, se siguen dedicando al cultivo de la tierra y a la pesca para su propia manutención y la de sus familias. Pero una elevada proporción de los que viven fuera de la isla también trabajan en una estructura industrial moderna, en plantaciones de coco, servicios gubernamentales u otros empleos con jornal o salario. Y actualmente la mayoría de los niños, tanto en Tikopia como fuera de ella, asisten regularmente a la escuela. Una teoría del valor fundada en el costo del trabajo con un elemento concomitante de explotación no es fácil de aplicar a empleos en áreas de servicio tales como la escuela, el hospital, la policía u organizaciones de bienestar social. Pero en el área de trabajo de la plantación, la aplicación de tal teoría puede seguir un camino mucho más conocido. No obstante, lo que debe notarse es que cualquier valor excedente obtenido de la producción de un trabajador tikopia asalariado es de distinta clase que cualquiera que pueda establecerse a partir de su presente al jefe. El presente al jefe es un exceso de la producción: representa mayor cantidad de alimentos o de otros bienes respecto de lo que la familia del productor necesita, o ítems de calidad superior, a los que se puede renunciar sin gran pérdida. La ganancia proveniente del trabajo en la plantación es un exceso que surge del intercambio de salario-dinero por fuerza de trabajo y precio-dinero por compra. El tipo de excedente tradicional de tikopia ha dependido de los caprichos de la naturaleza, pero no hay alternativa en el mercado. El producto de la plantación moderna ha dependido no sólo de los caprichos de la naturaleza sino también de los caprichos del mercado. Las circunstancias tradicionales de Tikopia vieron una demanda relativamente constante; las circunstancias industriales modernas ven una demanda variable, con perspectivas de pérdidas imprevistas o

ganancias inesperadas, con la ingenuidad del empresario como comerciante como factor que contribuye al monto del excedente. En la situación tradicional de Tikopia, el monto del «excedente» destinado a un jefe no ha dependido de sus destrezas. Entonces, la estructura de la situación de producción moderna, con sus relaciones económicas y sociales más remotas y más impersonales, tiene mayor potencial para la explotación del trabajador tikopia.

Ahora quisiera volver más directamente al problema del valor. Pero primero deseo señalar algo acerca del intercambio. Marx tenía algunas ideas extrañas sobre el intercambio en una economía no basada en el mercado. Sostenía que en las sociedades primitivas el control de la propiedad se ejercía en común. No habla «independencia recíproca» de los hombres en tanto individuos. Parecía creer que el intercambio individual corresponde a un modo definido de producción que en sí mismo corresponde al antagonismo de clase. Y afirmaba que sólo cuando las cosas se han convertido plenamente en mercancías «la costumbre les imprime magnitudes definidas» (o «fija sus valores» 1976: 182). Tales aseveraciones pueden interpretarse en un sentido especial, pero en términos etnográficos ordinarios Marx estaba equivocado. Estaba tan preocupado por sus ideas sobre el desarrollo histórico del valor como categoría y su relación con el desarrollo de la idea del trabajo como mercancía, que construyó un esquema excesivamente simplista del desarrollo del intercambio. Por cierto, en la economía tikopia tradicional, había intercambios individuales y no sólo en términos de clase; y el cuidado con que se determinaban los ítems intercambiables evidenciaba una clara concepción de la magnitud relativa. No había sistema de precios general, ni dinero intermedio que distorsionara las relaciones, pero las transacciones no eran simplemente trasposos de valores de uso.

LA NATURALEZA DE LA CONTRIBUCION DE MARX

Basta considerar el valor de la cúrcuma en la economía tikopia tradicional para poder apreciar que el modelo de Marx es demasiado simple. La cúrcuma es un pigmento carmesí muy estimado, que se emplea para ornamentos personales en circunstancias recreativas o en ocasiones rituales especiales. En forma de cilindros de pigmento envueltos en tela de corteza se la trató como una posesión muy preciada, que sólo se intercambiaba por artículos tales como matras para la cintura decoradas, anzuelos para pescar bonito o canoas, o para ser sacrificada en destrucción ritual en el funeral de un jefe u otra persona de jerarquía. No era una mercancía en el sentido marxista, puesto que

no se producía primordialmente para el intercambio. ¿Tenía valor en algún sentido económico, o en el mejor de los casos, sólo un valor de uso?

La producción de cúrcuma requiere una gran inversión de trabajo, tanto de trabajo calificado como no calificado (Firth 1939: 137-38, 276-77, 289-91). El proceso de producción se mide cuidadosamente en días de trabajo, pero al trabajo calificado se le reconoce una calidad especial, no reducible en términos de trabajo no calificado. El proceso técnico inicial, que consiste en extraer, rallar y filtrar la cúrcuma, es relativamente simple y de resultados previsibles. Pero los procesos posteriores, que consisten en decantar el pigmento, cocerlo y retirarlo del horno de madera en forma de cilindro, requieren la dirección de un experto y gran destreza manual. Implican cierto grado de ansiedad, y la incertidumbre es un componente infaltable en el cálculo de producción. Los medios técnicos de producción -cubetas, cuencos, filtros, etcétera- son un porte de las familias, que los comparten durante el proceso de producción. Pero las materias primas, los raíces de cúrcuma, pertenecen a grupos domésticos sobre una base de sublinaje, con la propiedad expresada en términos de derechos de los varones mayores. De manera que el pigmento producido se mantiene cuidadosamente pormenorizado sobre esta base, y las operaciones se llevan a cabo con una serie de cilindros de cúrcuma que se mantienen separados. La manutención de los trabajadores requiere contar con un suministro considerable de alimentos y recursos, y un propietario de cúrcuma tiene que ser capaz de afrontar ese gasto en el costo de producción del pigmento. Junto con el pigmento también se produce en forma anexa una harina comestible. Y como beneficio no material, quien manufactura exitosamente la cúrcuma adquiere prestigio, mientras que tradicionalmente esta producción se consideraba el cumplimiento de una obligación religiosa para con un dios principal.

En una descripción de esta índole, un modelo con un número de variables interrelacionadas, el valor de la cúrcuma depende de: la escasez de provisión y de trabajo calificado y no calificado; de los usos alternativos de tales factores (la construcción de canoas y la organización de fiestas, por ejemplo, que ocasionalmente compiten con la demanda de manufactura de cúrcuma); un significativo producto añejo (harina comestible); un grado considerable de incertidumbre acerca del resultado de la empresa y un conjunto de consideraciones de poder involucradas en la movilización del trabajo. Es difícil medir todos estos factores, pero se puede tener alguna idea de las magnitudes relativas de la mayoría. El valor es, entonces, la resultante de un complejo conjunto de variables de las que la fuerza de trabajo en la forma de trabajo abstracto o promedio puede ser sólo una. Todo esto

podría encajar en un análisis tradicional del tipo oferta y demanda, si se incorporan los factores institucionales y se tiene en cuenta el cambio.

Creo que no es accidental que en los objetos de mayor estima para la valuación tikopia tradicional, el elemento de incertidumbre tenga una presencia muy fuerte en el resultado técnico. En la extracción de cúrcuma y la construcción de canoas la calidad puede variar mucho, y en la pesca con anzuelos especiales para bonito las posibilidades de fracaso son altas. Y si bien la cúrcuma, las canoas y los anzuelos se asocian parcialmente con la comida, en la lista evaluativa están marcadamente disociados de los alimentos, y se los tiende a asociar con otra categoría. En otras palabras, estas cosas mantienen su significado no sólo como simples valores de uso, sino como objetos de estimación normativa, demandas normativas y status simbólico. Yo diría, entonces, que estos elementos normativos sirven en parte como prototipo difuso de demanda efectiva en el sentido de los economistas -es decir, deseos sostenidos por la acción- y que así contribuyen a regular la distribución de los recursos. Si quisiéramos sostener que en una economía de esta índole, que no es de mercado, el trabajo es «la sustancia y la medida immanente» del valor, tendríamos que hacerlo pasar por un tamiz de estimaciones normativas antes de incorporarlo al inventario de valores. Las transacciones por las que los bienes o los servicios pasan de una persona o un grupo a otros no son en tales condiciones sólo un intercambio de trabajo.

CONCLUSION

Para concluir, creo que como expresiones teóricas positivas, la «ley del valor» y la teoría del valor fundada en el costo del trabajo son inadecuadas. Ex-

presan verdades importantes, pero sólo dicen una parte de la verdad. Y al luchar con problemas de análisis, de abstracción, de generalización. Marx se permitió una exageración de lenguaje que a veces parece haber confundido con una demostración. Sus elaboradas descripciones del proceso económico en términos de misterio, metamorfosis, metabolismo social, eran formas figuradas que pueden resultar conceptualmente atractivas y satisfacer un vistazo rápido. Pero es necesario examinarlas cuidadosamente en detalle antes de incorporarlas a una interpretación teórica. Su análisis de las mercancías y el dinero es rico en metáforas: las mercancías están enamoradas del dinero, deben despojarse de su cuerpo físico natural cuando participan de un intercambio y lo hacen sin adornos ni dulcificaciones... (1976: 197, 199, 202, las expresiones en alemán son paralelas) y estas metáforas no pueden tomarse literalmente. Creo que en *El capital* Marx hizo una suerte de paralelismo secular de la forma en que John Bunyan encaró su *Progreso del peregrino*. El escepticismo y la ironía reemplazaron la fe simple, y Marx se interesó de modo más personal en dar muerte a los dragones que identificó. Pero había una desconfianza similar hacia el mundo de las apariencias, una similar exhortación a tomar conciencia del daño que causa al espíritu del hombre la aceptación de los estándares del mundo, y una fe similar en la capacidad humana para alcanzar a la larga un estado de libertad, aunque Marx sustituyó la confianza de Bunyan en la gracia de Dios por la ley de la historia. Pero más allá de toda esta metáfora, el tratamiento de Marx ha sido muy fértil para el desarrollo teórico. En particular, otorgó una nueva dimensión al concepto de trabajo al relacionarlo, en un elaborado marco histórico, con las relaciones de poder y con las vestiduras que las cubren en una forma conceptual que puede oscurecer su carácter esencial.