

CAPITULO II

EL PROCESO DEL INTERCAMBIO

Las mercancías no pueden ir por sí solas al mercado ni intercambiarse ellas mismas. Tenemos, pues, que volver la mirada hacia sus custodios, los *poseedores de mercancías*. Las mercancías son cosas y, por tanto, no oponen resistencia al hombre. Si ellas se niegan a que las tome, éste puede recurrir a la violencia o, en otras palabras, apoderarse de ellas.¹ Para vincular esas cosas entre sí como mercancías, los custodios de las mismas deben relacionarse mutuamente como *personas* cuya *voluntad* reside en dichos objetos, de tal suerte que el uno, sólo con acuerdo de la voluntad del otro, o sea mediante un acto voluntario común a ambos, va a apropiarse de la mercancía ajena al enajenar la propia. Los dos, por consiguiente, deben reconocerse uno al otro como *propietarios privados*. Esta *relación jurídica*, cuya forma es el *contrato* —legalmente formulado o no—, es una *relación entre voluntades* en la que se refleja la relación económica. El contenido de tal *relación jurídica* o *entre voluntades* queda *dado* por la relación económica misma.² Aquí, las personas sólo existen unas para otras como representantes de la mercancía, y por ende como *poseedores de mercancías*. En el curso ulterior de nuestro análisis veremos que las máscaras que en lo económico asumen las personas, no son más que personificaciones de las relaciones económicas como portadoras de las cuales dichas personas se enfrentan mutuamente.

Lo que precisamente distingue de la mercancía a su poseedor es la circunstancia de que todo otro cuerpo de mercancía sólo cuenta para aquélla como forma de manifestación de su propio valor. Niveladora³ y cínica desde la cuna, está siempre pronta para intercambiar no sólo el alma sino también el cuerpo por cualquier otra mercancía, aunque ésta sea más repulsiva que Maritornes. Esta falta de sensibilidad, en la mercancía, por lo concreto que hay en el *cuerpo* de sus congéneres, lo suple su poseedor con sus cinco y más sentidos. Su propia mercancía no tiene para él ningún valor de uso directo: caso contrario no la llevaría al mercado. Posee valor de uso *para otros*. Para él, sólo tiene directamente el valor de uso de ser *portadora de valor de cambio* y, de tal modo,

¹ En el siglo XII, tan renombrado por su religiosidad, suelen aparecer entre esas mercancías objetos de suma exquizez. Un poeta francés de aquellos tiempos incluye así, entre las mercancías expuestas en el mercado de Landit, junto a telas, cuero, aperos de labranza, pieles, etc., también a las “femmes folles de leur corps” [mujeres de fogosos cuerpos].

² Proudhon comienza por extraer su *ideal de justicia*, la “*justice éternelle*” [justicia eterna], de las relaciones jurídicas correspondientes a la producción de mercancías, con lo cual, digámoslo incidentalmente, aporta la consoladora prueba para todo burgués filisteo de que la forma de la producción de mercancías es tan eterna como la justicia. Luego vira en redondo y pretende modelar, con arreglo a ese ideal, la producción real de mercancías y el derecho real correspondiente a ésta. ¿Qué opinaríamos de un químico que, en vez de investigar las leyes que efectivamente rigen la asociación y disociación de la materia, y en lugar de resolver sobre la base de las mismas determinados problemas, explicara esa composición y descomposición por las “ideas eternas” de la “*naturalité*” [naturalidad] y la “*affinité*” [afinidad]? Cuando se sostiene que la “*usura*” contradice la “*justice éternelle*” [justicia eterna] y la “*équité éternelle*” [equidad eterna] y la “*mutualité éternelle*” [reciprocidad eterna] y demás “*vérités éternelles*” [verdades eternas], ¿sabemos algo más acerca de ella que lo que sabían los Padres de la Iglesia cuando aseguraban que contradecía la “*grâce éternelle*” [gracia eterna], la “*foi éternelle*” [fe eterna], la “*volonté éternelle de Dieu*” [voluntad eterna de Dios]?

³ *Niveladores* (Levellers). —Partido que durante la Revolución Inglesa de 1648–1650 sostuvo posiciones pequeñoburguesas radicales. Algunos de sus integrantes, como los diggers (“cavadores”) anticiparon ciertas tesis del socialismo utópico y una concepción limitada pero revolucionaria, materialista, de la libertad: “Libertad es el disfrute libre de la tierra” (Gerrard Winstanley)—.

*medio de cambio.*⁴ De ahí que quiera enajenarla por una mercancía cuyo valor de uso lo satisfaga. Todas las mercancías son *no-valores-de-uso para sus poseedores, valores de uso para sus no-poseedores*. Por eso tienen todas que cambiar de dueño. Pero este cambio de dueños constituye su intercambio, y su intercambio las relaciona recíprocamente como valores y las realiza en cuanto tales. Las mercancías, pues, tienen primero que *realizarse como valores* antes que *puedan realizarse como valores de uso*.

Por otra parte, tienen que *acreditarse como valores de uso antes de poder realizarse como valores*. Ya que el trabajo humano empleado en ellas sólo cuenta si se lo emplea en una forma útil para otros. Pero que sea útil para otros, que su producto satisfaga necesidades ajenas, es algo que sólo su intercambio puede demostrar.

Todo poseedor de mercancías sólo quiere intercambiar la suya por *otra* cuyo valor de uso satisfaga *su* propia necesidad. En esta medida, el intercambio no es para él más que un *proceso individual*. Por otra parte, quiere realizar su mercancía como *valor*, y por ende convertirla en cualquier otra mercancía que sea de su agrado y *valga lo mismo, siendo indiferente que su propia mercancía* tenga para el poseedor de la otra *valor de uso* o carezca de éste. En esa medida el intercambio es para él un *proceso social general*. Pero el mismo proceso no puede ser a un mismo tiempo, para todos los poseedores de mercancías, exclusivamente individual y a la vez exclusivamente social general.

Si examinamos el punto más de cerca, veremos que a todo poseedor de mercancías toda mercancía ajena se le presenta como *equivalente particular* de la suya, y ésta como *equivalente general* de todas las demás. Pero como esto se aplica igualmente a todos los poseedores de mercancías, ninguna de ellas es equivalente general y, en consecuencia, las mercancías no poseen una forma de valor relativa general en la que puedan equipararse los valores, compararse en cuanto magnitudes de valor. Las mercancías, pues, en absoluto se enfrentan entre sí como mercancías, sino solamente como productos o valores de uso.

En su perplejidad, nuestros poseedores de mercancías piensan como Fausto. En el principio era la *acción*. De ahí que hayan actuado antes de haber pensado. Las leyes de la naturaleza inherente a las mercancías se confirman en el instinto natural de sus poseedores. Sólo pueden relacionar entre sí sus mercancías en cuanto valores, y por tanto sólo en cuanto mercancías, al relacionarlas *antitéticamente* con *otra mercancía cualquiera* que haga las veces de *equivalente general*. Éste es el resultado que se alcanzó en el análisis de la mercancía. Pero sólo un *acto social* puede convertir a una *mercancía determinada* en equivalente general. Por eso la *acción social* de todas las demás mercancías aparta de las mismas una mercancía *determinada*, en las cuales todas ellas representan sus valores. La forma natural de esa mercancía se transforma por tanto en forma de equivalente socialmente vigente. Su carácter de ser *equivalente general* se convierte, a través del proceso social, en *función específicamente social* de la *mercancía apartada*. Es de este modo como se convierte en *dinero*. “Illi unum consilium habent et virtutem et potestatem suam bestiae tradunt. [...] Et ne quis possit emere aut vendere, nisi qui habet characterem aut nomen bestiae, aut numerum nominis eius.” (*Apocalipsis*) [Éstos tienen un mismo propósito, y entregarán su poder y su autoridad a la bestia. [...]]

⁴ “Puesto que de dos modos es el uso de todos los bienes. Uno de ellos es inherente a la cosa en cuanto tal, el otro no, como en el caso de una sandalia, que sirve para calzarse y para intercambiarla. Estos dos son valores de uso de la sandalia, ya que también el que cambia la sandalia por algo que le falta, a modo de ejemplo por alimentos, utiliza la sandalia en cuanto sandalia. Pero no es su modo natural de uso. Porque la sandalia no existe para que se la intercambie.” (Aristóteles, *De Republica*, lib. I, capítulo 9.)

Y que ninguno pudiese comprar ni vender, sino el que tuviese la marca o el nombre de la bestia, o el número de su nombre.]

Esa cristalización que es el dinero constituye un producto *necesario* del proceso de intercambio, en el cual se equiparan de manera efectiva y recíproca los diversos productos del trabajo y por consiguiente se transforman realmente en mercancías. La expansión y profundización históricas del intercambio desarrollan la antítesis, latente en la naturaleza de la mercancía, entre valor de uso y valor. La necesidad de dar una expresión exterior a esa antítesis, con vistas al intercambio, contribuye a que se establezca una forma autónoma del valor mercantil, y no reposa ni cesa hasta que se alcanza definitivamente la misma mediante el *desdoblamiento* de la *mercancía en mercancía y dinero*. Por consiguiente, en la misma medida en que se consuma la transformación de los *productos del trabajo en mercancías*, se lleva a cabo la transformación de la *mercancía en dinero*.⁵

El *intercambio directo de productos* reviste por una parte la forma de la expresión simple del valor, pero por otra parte no llega aún a revestirla. Dicha forma era: x mercancía $A = y$ mercancía B . La forma del intercambio directo de productos es: x objeto para el uso $A = y$ objeto para el uso B .⁶ Aquí, las cosas A y B no son *mercancías* con anterioridad al intercambio, sino que sólo se transforman en tales gracias precisamente al mismo. El primer modo en que un objeto para el uso, potencialmente, llega a ser valor de cambio es su existencia como *no-valor-de-uso*, como cantidad de valor de uso que rebasa las necesidades inmediatas de su poseedor. Las cosas, en sí y para sí, son ajenas al hombre y por ende *enajenables*. Para que esta enajenación sea recíproca, los hombres no necesitan más que enfrentarse implícitamente como propietarios privados de esas cosas enajenables, enfrentándose, precisamente por eso, como personas independientes entre sí. Tal relación de ajenidad recíproca, sin embargo, no existe para los miembros de una entidad comunitaria de origen natural, ya tenga la forma de una familia patriarcal, de una comunidad índica antigua, de un estado inca, etcétera. El intercambio de mercancías comienza donde terminan las entidades comunitarias, en sus puntos de contacto con otras entidades comunitarias o con miembros de éstas. Pero no bien las cosas devienen mercancías en la vida exterior, también se vuelven tales, por reacción, en la vida interna de la comunidad. La *proporción cuantitativa de su intercambio* es, en un principio, completamente *fortuita*.

Si las cosas son intercambiables, ello se debe al acto de voluntad por el que sus poseedores resuelven enajenarlas recíprocamente. Aun así se consolida, de manera paulatina, la necesidad de objetos para el uso ajenos. La repetición constante del intercambio hace de él un proceso social regular. Con el paso del tiempo es forzoso que se produzca por lo menos una parte de los productos del trabajo con la intención de volcarlos en el intercambio. A partir de ese momento se reafirma, por una parte, la escisión entre la utilidad de las cosas para las necesidades inmediatas y su utilidad con vistas al intercambio. Su valor de uso se desliga de su valor de cambio. De otra parte, la proporción

⁵ Júzguese, según esto, cuán sagaz es el socialismo pequeñoburgués, que eterniza la producción de mercancías y al mismo tiempo pretende abolir la “antítesis entre el dinero y la mercancía”, y por tanto el dinero mismo, ya que éste sólo existe en esa antítesis. Sería como querer *abolir* el papado y mantener en pie el catolicismo. Véase más sobre este punto en mi obra *Zur Kritik...*, p. 61 y ss.

⁶ Mientras aún no se intercambian *dos diferentes* objetos para el uso, sino que, como suele ocurrir entre los salvajes, se ofrece una masa caótica de cosas como equivalente por una tercera, el intercambio directo de productos está apenas en su fase embrionaria.

cuantitativa según la cual se intercambian, pasa a depender de su producción misma. La costumbre las fija como *magnitudes de valor*.

En el intercambio directo de productos toda mercancía es directamente medio de cambio para su poseedor, y equivalente para su no-poseedor, pero sólo en la medida en que tenga valor de uso para él. Por tanto, el artículo que se cambia aún no ha adquirido una forma de valor independiente de su propio valor de uso o de la necesidad individual que experimentan los sujetos del intercambio. La necesidad de esta forma se desenvuelve a la par del número y variedad crecientes de las mercancías que entran al proceso de intercambio. El problema surge simultáneamente con los medios que permiten resolverlo. Nunca se efectúa un tráfico en el que los poseedores de mercancías intercambien sus artículos por otros, y los comparen con éstos, sin que las diversas mercancías de los diversos poseedores de éstas, se intercambien dentro de ese tráfico con *una tercera mercancía, siempre la misma*, y se comparen con ella en cuanto valores. Dicha tercera mercancía, en la medida en que se convierte en equivalente de otras mercancías *diversas*, adopta directamente la forma de equivalente general o social, aunque dentro de límites estrechos. Esta forma de equivalente general brota y se desvanece con el contacto social momentáneo que le dio vida. Alternativa y fugazmente recae en esta mercancía o en la de más allá. Pero con el desarrollo del intercambio mercantil, se adhiere de manera firme y exclusiva a clases *particulares* de mercancías, o sea cristaliza en la forma de *dinero*. A qué clase de mercancías queda fijada es, en un comienzo, un hecho fortuito. Dos circunstancias, sin embargo, son en general las determinantes. La *forma de dinero* se adhiere o a los *artículos de cambio* más importantes *provenientes del exterior*, que de hecho son las formas naturales en que se manifiesta el valor de cambio de los productos locales, o al objeto para el uso que constituye el elemento principal de la propiedad local *enajenable*, como por ejemplo el ganado. Los pueblos nómades son los primeros en desarrollar la forma de dinero, porque todas sus pertenencias son *móviles* y revisten por tanto la forma de directamente enajenables, y porque su modo de vida los pone de continuo en contacto con entidades comunitarias distintas de la suya, incitándolos en consecuencia al intercambio de productos. A menudo los hombres han convertido al hombre mismo, bajo la forma de esclavo, en material dinerario original, pero nunca a la *tierra*. Esta idea sólo podía aflorar en la sociedad burguesa ya desarrollada. Data del último tercio del siglo XVII, y hasta un siglo más tarde, durante la revolución burguesa de los franceses, no se intentó llevarla a la práctica a nivel nacional.

En la misma medida en que el intercambio de mercancías hace saltar sus trabas meramente locales y que el *valor de las mercancías*, por ende, se expande hasta convertirse en concreción material del *trabajo humano en general*, la forma de dinero recae en mercancías adecuadas por su naturaleza para desempeñar la función social de equivalente general: los *metales preciosos*.

Y bien, la proposición según la cual “aunque el oro y la plata no son dinero por naturaleza, el dinero es por naturaleza oro y plata”,⁷ muestra la congruencia entre sus propiedades naturales y sus funciones.⁸ Hasta aquí, sin embargo, sólo conocemos *una* de las funciones del dinero, la de servir de forma de manifestación al *valor* de las mercancías o como *material* en el cual se expresan socialmente las magnitudes del valor de las mercancías. Forma adecuada de manifestación del valor, o concreción material del

⁷ K. Marx, op. cit., p. 135. “Los metales [son]... *por naturaleza dinero*.” (Galiani, *Della moneta*, p. 137.)

⁸ Por más detalles sobre este punto, véase mi obra citada arriba, sección “Los metales preciosos”.

trabajo humano abstracto y, por consiguiente, *igual*, sólo puede serlo una materia cuyas porciones posean todas la misma calidad uniforme. Por lo demás, siendo puramente *cuantitativa* la diferencia que existe entre las magnitudes del valor, la mercancía dineraria ha de poder reflejar diferencias puramente cuantitativas, y por tanto ser divisible a voluntad y en partes susceptibles de volver a integrarse. El oro y la plata poseen por naturaleza esas propiedades.

El *valor de uso* de la mercancía dineraria se *desdobla*. Al lado de su valor de uso particular en cuanto mercancía —el oro, por ejemplo, sirve para obturar cavidades dentarias, como materia prima de artículos suntuarios, etcétera—, adquiere un valor de uso formal que deriva de sus funciones sociales específicas.

Puesto que todas las demás mercancías son tan sólo equivalentes particulares del dinero, y éste el equivalente general de las mismas, aquéllas se comportan como mercancías *particulares* ante el dinero como *la mercancía general*.⁹

Hemos visto que *la forma de dinero* no es más que el *reflejo*, adherido a una mercancía, de las relaciones entre todas las demás mercancías. Que el dinero es *mercancía*,¹⁰ pues, sólo es un descubrimiento para quien parte de su figura consumada con el objeto de analizarla posteriormente. El proceso de intercambio confiere a la mercancía que él transforma en dinero, no el *valor*, sino la *forma* específica de valor que la caracteriza. La confusión entre ambas determinaciones indujo a que se considerara *imaginario* el valor del oro y la plata.¹¹ Como en ciertas funciones se puede remplazar el oro por simples signos, surgió el otro error, el de que el oro mismo sería un simple *signo*. No obstante, en esta concepción está implícita la vislumbre de que la forma del dinero es exterior a la cosa misma, y por tanto mera *forma de manifestación* de relaciones humanas ocultas detrás de ella. En este sentido toda mercancía sería un signo, porque en cuanto valor es sólo *envoltura objetiva* del trabajo humano empleado en ella.¹² Pero

⁹ “El dinero es *la mercancía universal*”. (Verri, *Meditazioni sulla...*, p. 16.)

¹⁰ “El oro y la plata mismos (a los que podemos dar el nombre general de metales preciosos) son... *mercancías*... cuyo valor aumenta y disminuye... A los metales preciosos se les puede reconocer un valor más alto cuando con un peso más pequeño de los mismos se puede adquirir una mayor cantidad del producto o las manufacturas del país”, etc. ([S. Clement,] *A Discourse of the General Notions of Money, Trade, and Exchange, as They Stand in Relations to Each Other. By a Merchant*, Londres, 1695, p. 7.) “El oro y la plata, amonedados o no, aunque se los use como medida de todas las demás cosas, son tan mercancías como el vino, aceite, tabaco, paño o género”. ([J. Child,] *A Discourse Concerning Trade, and That in Particular of the East - Indies...*, Londres, 1689, p. 2.) “El capital y la riqueza del reino, en rigor, no pueden consistir sólo en dinero, ni hay que excluir al oro y la plata de la condición de *mercancías*”. ([Th. Papillon,] *The East India Trade a Most Profitable Trade*, Londres, 1677, p. 4.)

¹¹ “El oro y la plata tienen valor como metales, antes de ser dinero.” (Galiani, *op. cit.* [p. 72.]) Dice Locke: “El consenso universal de la humanidad ha atribuido a la plata, teniendo en cuenta las cualidades que la hacen adecuada para ser dinero, un *valor imaginario*”. ([J. Locke,] *Some Considerations...*, p. 15.) En cambio, Law: “¿cómo diversas naciones podrían conferir un valor imaginario a una cosa cualquiera... o cómo habría podido mantenerse ese valor imaginario?” Pero lo poco que comprendía del asunto lo muestran estas palabras: “La plata se ha cambiado conforme al *valor de uso* que poseía, es decir según su *valor real*; mediante su adopción como dinero ha adquirido un *valor adicional* (une valeur additionnelle)”. (Jean Law, *Considérations sur le numéraire et le commerce*, en la ed. de Daire de los *Économistes financiers du XVIII siècle*, pp. 469, 470.)

¹² “El dinero es su *signo*” (el de las mercancías). (V. de Forbonnais, *Éléments du commerce*, nueva ed., Leiden 1766, t. II, p. 143.) “Como signo, es atraído por las mercancías.” (*Ibidem*, p. 155.) “El dinero es signo de una cosa y la representa.” (Montesquieu, *Esprit des lois*, en (*Euvres*, Londres, 1767, t. II, p. 3.) “El dinero no es un simple signo, ya que él mismo es riqueza; *no representa* los valores, *equivale* a ellos.” (Le Trosne, *De l'intérêt social*, p. 910.) “Si se considera el concepto del *valor*, llegaremos a la conclusión de que *la cosa misma sólo es considerada como un signo* y no cuenta *como ella misma*, sino como lo que

cuando se sostiene que las características sociales que adoptan las cosas, o las características *de cosas* que asumen las *determinaciones sociales del trabajo* sobre la base de determinado modo de producción, son meros signos, se afirma a la vez que son producto arbitrario de la reflexión humana. Era éste el modo favorito a que se recurría en el siglo XVIII para explicar aquellas formas enigmáticas de las relaciones humanas cuya génesis aún no se podía descifrar, despojándolas, por lo menos transitoriamente, de la apariencia de ajenidad.

Observamos más arriba que la forma de equivalente adoptada por una mercancía no implica que su *magnitud* de valor esté *cuantitativamente* determinada. El hecho de que sepamos que el oro es dinero, y por tanto directamente intercambiable por cualquier otra mercancía, no significa que sepamos, por ejemplo, *cuánto valen* 10 libras de oro. Al igual que todas las mercancías, el dinero sólo puede *expresar* su propia magnitud de valor relativamente, en otras *mercancías*. Su propio valor lo determina el tiempo de trabajo requerido para su producción y se expresa en la cantidad de toda otra mercancía en la que se haya solidificado el mismo tiempo de trabajo.¹³ Esta fijación de su magnitud relativa de valor se verifica en su fuente de producción, por medio del trueque directo. No bien entra en la circulación como *dinero*, su valor ya está *dado*. Y si bien ya en los últimos decenios del siglo XVII, superada ampliamente la fase inicial en el análisis del dinero, se sabía que este último es *mercancía*, no se habían dado más que los primeros pasos. La dificultad no estriba en comprender que el dinero es mercancía, sino en cómo, por qué, por intermedio de qué una mercancía es dinero.¹⁴

vale.” (Hegel, *Philosophie des Rechts*, p. 100.) Mucho antes que los economistas, los *juristas* habían puesto en boga la idea de que el dinero era mero signo, y el valor de los metales preciosos algo puramente imaginario. Prestaban así un servicio propio de sicofantes al poder real, cuyo derecho a falsificar la moneda fundamentaron, a lo largo de toda la Edad Media, en las tradiciones del Imperio Romano y en las nociones sobre el dinero expuestas en las Pandectas. “Nadie puede ni debe dudar”, dice en un decreto de 1346 su aventajado discípulo, Felipe de Valois, “que sólo a Nos y a Nuestra Majestad Real incumbe... el ministerio, hechura, condición, suministro y reglamentación de las monedas; *el fijar tal o cual curso y al precio que nos plazca y nos parezca bueno*.” Era dogma del derecho romano que quien decretaba el *valor* del dinero era el emperador. Se había prohibido, expresamente, tratar el dinero como *mercancía*. “A nadie le está permitido comprar dinero, pues habiendo sido creado para el uso general, no es lícito que sea mercancía.” Una buena exposición en torno a este punto se encuentra en G. F. Pagnini, *Saggio sopra il giusto pregio delle cose*, 1751, col. Custodi cit., parte moderna, t. II. Principalmente en la segunda parte de la obra. Pagnini polemiza contra los señores juristas.

¹³ “Si un hombre puede traer a Londres una onza de plata, extraída de las profundidades de la tierra en el Perú, *en el mismo tiempo* en que puede producir un *bushel* de trigo, una cosa será entonces el precio natural de la otra; pues bien, si a causa del laboreo de minas nuevas y más productivas un hombre puede obtener dos onzas de plata con la misma facilidad con que antes obtenía una, el trigo será tan barato ahora a diez chelines el *bushel* como lo era antes a cinco chelines, *cæteris paribus* [si las restantes condiciones no varían].” (William Petty, *A Treatise of Taxes and Contributions*, Londres, 1667, p. 31.)

¹⁴ El señor profesor Roscher, después de ilustrarnos explicándonos que “*las falsas definiciones* del dinero se pueden dividir en dos grupos principales: las que lo consideran *más* y las que lo consideran *menos* que una mercancía”, nos ofrece un abigarrado catálogo de obras sobre la naturaleza del dinero, con lo cual no manifiesta ni siquiera la más mínima comprensión respecto a la historia real de la teoría, y por último una moraleja: “Por lo demás, es innegable que la mayor parte de los economistas más recientes *no* han prestado la *debida atención* a las peculiaridades que *distinguen al dinero de las otras mercancías*” (¿es, pues, *más o menos* que una mercancía?)... “*En esa medida*, la reacción semimercantilista de Ganilh, etc., *no es totalmente infundada*.” (Wilhelm Roscher, *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 3ª ed., 1858, pp. 207–210.) ¡Más... menos... no la debida... en esa medida... no totalmente! ¡Qué determinaciones conceptuales! ¡Y es a esos eclécticos devaneos profesoraes a los que el señor Roscher, modestamente, bautiza con el nombre de “método anatomofisiológico” de la economía política! Debe acreditarse en su haber, sin embargo, un descubrimiento: el de que el dinero es “una *mercancía agradable*”.

Veámos que ya en la más simple expresión del valor — x mercancía $A = y$ mercancía B — la cosa *en la cual* se representa la magnitud del valor de otra cosa parece poseer su forma de equivalente independientemente de esta relación, como *propiedad natural* de carácter social. Hemos analizado la consolidación de esa falsa apariencia. La misma llega a su plenitud cuando la forma de equivalente general se identifica con la forma natural de una clase particular de mercancías, cristalizándose así en la forma dineraria. Una mercancía no parece transformarse en dinero porque todas las demás mercancías representen en ella sus valores, sino que, a la inversa, éstas parecen representar en ella sus valores porque ella es *dinero*. El movimiento mediador se desvanece en su propio resultado, no dejando tras sí huella alguna. Las mercancías, sin que intervengan en el proceso, encuentran ya pronta su propia figura de valor como cuerpo de una mercancía existente al margen de ellas y a su lado. Estas cosas, el oro y la plata, tal como surgen de las entrañas de la tierra, son al propio tiempo la encarnación directa de todo trabajo humano. De ahí la magia del dinero. El comportamiento puramente atomístico de los hombres en su proceso social de producción, y por consiguiente la figura *de cosa* que revisten sus propias relaciones de producción —figura que no depende de su control, de sus acciones individuales conscientes—, se manifiesta ante todo en que los productos de su trabajo adoptan en general la *forma de mercancías*. El *enigma* que encierra el *fetichismo del dinero* no es más, pues, que el *enigma*, ahora visible y deslumbrante, que encierra el *fetichismo de la mercancía*.