



Principios De Economía Política

Comentario [LT1]:

Carl Menger

CAPITULO IV

TEORÍA DEL INTERCAMBIO

§ 1—LOS FUNDAMENTOS DEL INTERCAMBIO ECONÓMICO

“Que la tendencia de los hombres a intercambiar, a comerciar, a entregar una cosa para recibir otra, sea uno de los principios insertos en la misma naturaleza humana o la consecuencia necesaria de su inteligencia y de su capacidad de comunicarse mediante el lenguaje”, o que sean otras las causas que inducen a los hombres al trueque de sus bienes, es un problema que Adam Smith ha dejado sin respuesta. Lo que sí es seguro —observa el ilustre autor— es que el placer del intercambio es común a todos los seres humanos y que no se encuentran en ninguna otra especie animal.

Supongamos —para presentar bajo meridiana luz esta cuestión— que dos agricultores vecinos dispusieran, tras una rica cosecha, de un gran excedente de cereales de idéntica calidad y que no hubiera obstáculo alguno para que pudieran intercambiar entre sí las cantidades que quisieran. En tal caso, nuestros campesinos podrían dedicarse sin trabas ni limitaciones al placer del intercambio. El primero entregaría, por ejemplo, al segundo cien celemines de su cosecha por otra cantidad similar. Podrían trocar una y otra vez éstas o similares cantidades, todo el tiempo que lo desearan. Pero aunque nada ni nadie les impidiera esta actividad, bajo el supuesto de que les resulte placentera, me considero autorizado a afirmar que en el caso descrito no habría operaciones de intercambio y que si, a pesar de todo, nuestros campesinos decidieran intercambiar sus granos, es bien seguro que correrían el peligro inminente de que los restantes agentes económicos les tacharan de locos.

Imaginemos ahora otro caso: un cazador tiene una gran abundancia de pieles de animales, es decir, de prendas de abrigo, pero una escasa provisión de víveres. Puede, por tanto, satisfacer plenamente su necesidad de vestidos, pero sólo de una manera muy precaria su necesidad de alimentos. En las cercanías vive un campesino que se encuentra en una situación radicalmente opuesta. Sigamos suponiendo que no hay ningún obstáculo para que el cazador cambie sus alimentos por las prendas de vestir del campesino. Es bien

evidente que en este caso sería aún menos probable que en el anterior el mutuo intercambio entre estos dos sujetos económicos. Si el cazador entregara, efectivamente, sus escasas provisiones alimenticias a cambio de las no menos precarias provisiones de pieles del agricultor, la sobreabundancia de pieles del cazador y la de alimentos del agricultor serían todavía mayores que antes del intercambio. Pero como con esto no se remedia ni la satisfacción de la necesidad de alimentos del primero, ni la de vestidos del segundo, la situación económica de ambos sujetos no sólo no habría mejorado, sino que sería aún peor. Por tanto, nadie osará afirmar que nuestros dos agentes económicos tengan el más mínimo placer en su actividad intercambista. Al contrario, es bien seguro que tanto el cazador como el agricultor se opondrán con todas sus fuerzas a un intercambio que pondría en grave peligro sus mismas vidas. Y, si alguna vez llegaran a hacerlo, se apresurarían a deshacer el trato.

La inclinación de los hombres al intercambio tiene que tener, por consiguiente, otro fundamento distinto. Si el intercambio fuera un placer en sí mismo, es decir, si fuera fin de sí mismo y no más bien una actividad muchas veces fatigosa y acompañada de peligros y de sacrificios económicos, nada impediría que en los ejemplos mencionados, y en miles de otros similares, los hombres se dedicaran a intercambiar sus bienes y a prolongar hasta el infinito estas operaciones. Pero lo que la vida nos permite observar por doquier es que, antes de cualquier intercambio, los agentes económicos reflexionan cuidadosamente y que hay siempre un determinado límite, más allá del cual dos individuos abandonan esta actividad.

Es, pues, seguro que el intercambio no es para los hombres fin de sí mismo y menos todavía un placer. Por consiguiente, nuestra tarea consiste en averiguar en las líneas que siguen la naturaleza y el origen del intercambio.

Supongamos, para comenzar por el ejemplo más sencillo, que dos campesinos, a quienes llamaremos A y B, han llevado hasta ahora una economía aislada. Tras una cosecha excepcionalmente rica, el primero dispone de tanta abundancia de cereales que, después de tomar todas las providencias necesarias para cubrir con holgura todas sus necesidades y las de su casa, todavía le queda una cantidad que no tiene en qué emplear. El agricultor B, vecino de A, ha cosechado, siguiendo con nuestro ejemplo, tan rica vendimia, que, por falta de toneles, y dado que sus bodegas están llenos del vino de cosechas anteriores, está a punto de tirar parte del vino de una cosecha de inferior calidad. A esta sobreabundancia en uno de ellos, se contrapone una extremada carestía en el otro. En efecto, el campesino A, a pesar de su gran cosecha de grano, tiene que privarse totalmente del placer del vino, porque no tiene viñas, mientras que el campesino B, con sus bodegas llenas de vino, carece de alimentos. Así pues, mientras que A tiene que dejar que se pudran en el campo muchos cele mines de grano, tendría el mayor placer en hacerse con un cántaro de vino, del que por el momento se ve privado. En cambio, a B, que tiene que tirar no uno, sino muchos cántaros de vino, le vendrían muy bien algunos celemines de grano. A tiene sed, B tiene hambre. Y, sin embargo, con el grano que A deja pudrirse en el campo y con el vino que B está decidido a derramar, ambos podrían remediarse. El primer campesino podría entonces, además de dar plena satisfacción a sus necesidades y las de su familia, concederse el placer del vino, mientras que el segundo podría, a su vez, además de disfrutar de cuanto vino quisiera, aplacar su hambre. Es, pues, claro que nos hallamos ante un caso en el que, al pasar de A a B y de B a A la disposición sobre unos bienes concretos, pueden satisfacerse las necesidades de ambos sujetos económicos mejor que si no se produce este mutuo traspaso.

El caso descrito, en el que mediante la mutua entrega de bienes que no tienen ningún valor para cada uno de los sujetos que los cambian, es decir, que no entrañan sacrificio económico para ninguna de las dos partes, pueden satisfacerse las necesidades de ambos

mejor que sin este traspaso es muy adecuado para poner ante los ojos, de la manera más clara, la esencia de aquella relación económica cuyo resultado es el intercambio. Pero tendríamos un concepto demasiado estrecho de esta relación si la redujéramos únicamente a aquellos casos en los que una persona dispone de cantidades de bienes superiores a los que necesita para satisfacer sus necesidades de este bien, mientras que carece de otros bienes, en tanto que una segunda persona tiene gran abundancia del segundo tipo de bienes, pero carece de los primeros. Esta relación aparece ante nuestra observación dondequiera una persona posee bienes de los que unas determinadas cantidades tienen para ella menos valor que otras cantidades del bien que posee una segunda persona que, a su vez, se encuentra en la situación opuesta. Supongamos, en efecto, que el primer campesino de nuestro anterior ejemplo no ha cosechado tanto grano que tenga que dejar que se pudra una parte en sus campos, ni el segundo ha vendimiado tantas uvas que tenga que derramar parte del vino almacenado en sus bodegas. Supongamos, por el contrario, que cada uno de ellos puede de alguna manera dar un destino provechoso a sus respectivas cantidades de bienes.

Imaginemos, por ejemplo el caso de que el primer agricultor pudiera utilizar con provecho la totalidad de sus provisiones de grano en el sentido de que, tras haber tomado todas las providencias necesarias para asegurar la plena satisfacción de sus necesidades más importantes, puede destinar una determinada cantidad al engorde de su ganado. Tampoco el segundo habría cosechado tal cantidad de vino que tuviera que derramar una parte, sino que con una cantidad del mismo tendría bastante para dar algo a sus criados, para animarlos al trabajo. Es indudable que, en este supuesto, una determinada cantidad — por ejemplo, un celemín de grano para el primero y un cántaro de vino para el segundo— tendrían algún valor, aunque menor, porque de forma más o menos mediata o inmediata hay en ambos casos ciertas necesidades que pueden satisfacerse con aquella cantidad. Pero aunque en esta hipótesis una determinada cantidad de grano tiene para el primero algún valor, esto no quiere decir que no fuera mayor el valor que tendría una cierta cantidad de vino, por ejemplo, un cántaro (en cuanto que los placeres que el vino puede proporcionarle tienen mucha mayor importancia que el engorde de su ganado). Y lo mismo puede decirse del segundo agricultor: aunque el cántaro de vino tiene para él un cierto valor, esto no quiere decir que no sea mucho mayor el valor de un celemín de grano, en cuanto que le asegura a él y a su familia una alimentación más copiosa y tal vez incluso le evite el tormento del hambre.

La situación que aquí hemos descrito como el fundamento más importante de todo intercambio de bienes entre los hombres puede expresarse, de una manera global, bajo la siguiente fórmula: un sujeto económico A dispone de unas cantidades concretas de un bien que para él tienen menos valor que ciertas cantidades de otro bien que se hallan en poder del sujeto económico B, mientras que este segundo se encuentra, respecto de las cantidades de bienes de que dispone, en la relación apuesta, de modo que una cantidad igual del segundo bien tiene para él menor valor que la cantidad de bien de que dispone el primer sujeto .

Si a esta relación se añade:

- a) el conocimiento de la misma por parte de los dos sujetos de referencia, y
- b) el poder de llevar de hecho a la práctica el intercambio de bienes de que hemos hablado en las líneas precedentes,

entonces nos hallamos ante una situación en la que sólo depende de la voluntad concordante de los dos sujetos económicos el procurarse una satisfacción mejor o más completa de sus necesidades que si no ponen en práctica aquel intercambio.

El mismo principio, pues, que guía la actividad económica de los hombres, es decir, el anhelo de satisfacer sus necesidades de la manera más perfecta posible, el mismo principio, decimos, que lleva a los hombres a explotar la utilidad que pueden extraer de la naturaleza exterior y ponerla a su disposición, la preocupación por mejorar su situación económica, les impulsa también a investigar con ahínco la antes mencionada relación y a emplearla con la finalidad de satisfacer mejor sus necesidades. Es decir, todo ello les lleva a poner en práctica aquella mutua entrega de bienes de que hemos venido hablando. Aquí radica la causa de todos aquellos fenómenos de la vida económica que hemos designado con la palabra “intercambio”. Se trata de un concepto propio de nuestra ciencia que tiene en ella un sentido mucho más amplio que en el lenguaje popular e incluso en el jurídico, en cuanto que abarca todo tipo de compras y todos los trasposos parciales de bienes económicos, en la medida en que se hacen mediante entrega de dinero (arrendamientos, alquileres, etc).

Resumiendo todo lo dicho, podría expresarse el resultado de nuestras reflexiones anteriores de la siguiente manera: el principio que induce a los hombres al intercambio no es otro sino aquel que guía toda su actividad económica en general, esto es, el deseo de satisfacer sus necesidades de la manera más perfecta posible. El placer que experimentan en el intercambio económico de bienes es aquel sentimiento general de alegría derivado de cualquier suceso a través del cual sus necesidades quedan mejor satisfechas que si no se hubiera producido este evento. No obstante, para que el mutuo intercambio de bienes alcance el éxito apetecido, debe darse —como ya vimos— tres condiciones:

- a) un sujeto económico debe poseer unas determinadas cantidades bienes que para él tienen menos valor que otras cantidades de bienes de que dispone otro sujeto económico, mientras que este segundo mantiene, respecto de su valoración de los bienes que posee, una relación opuesta a la del primero;
- b) ambos sujetos económicos deben tener conocimiento de su respectiva situación, y
- c) ambos deben tener capacidad suficiente para convertir en realidad el intercambio de bienes.

Si falta una de estas tres condiciones, desaparecen los fundamentos requeridos para un intercambio económico y —respecto de los mencionados sujetos y bienes— queda excluida su posibilidad.

§ 2.—LOS LÍMITES DEL INTERCAMBIO ECONÓMICO

Si, de entre la multitud de bienes, cada sujeto económico sólo dispusiera de uno de ellos, cuya cualidad de bien fuera indivisible, entonces no tropezaría con ninguna dificultad el análisis de los límites dentro de los cuales, y en cada caso concreto, podría procederse, con las máximas ventajas económicas en unas circunstancias dadas, al intercambio de bienes. Supongamos que A tiene una copa de cristal y B un objeto de adorno del mismo material, y que ni el primero ni el segundo tienen otro bien del mismo tipo. En este caso, y tal como vimos en el capítulo precedente, sólo hay dos opciones: o existen, respecto de estos bienes, los fundamentos que permiten un intercambio económico entre los dos sujetos, o no existen. En el segundo caso, y desde el punto de vista económico, ni siquiera se plantea un intercambio. En el primero, tampoco cabe la menor duda de que, una vez realizado el trueque de los bienes de un mismo tipo entre A y B, no hay ya lugar para nuevos intercambios, porque esta operación ha llegado ya a sus límites naturales.

Otra es la situación cuando distintas personas disponen de cantidades de bienes que pueden subdividirse en cuantas cantidades parciales se quiera o que se componen de

muchas piezas concretas, aunque cada una de ellas sea, por su propia naturaleza o composición, indivisible.

Supongamos que un granjero americano, a quien llamaremos A, posee varios caballos, pero no tiene vacas, mientras que su vecino B tiene un cierto número de vacas, pero no caballos. En esta situación, a A le falta leche y productos lácteos, mientras que a B le faltan animales de tiro. Es, pues, patente que pueden darse los fundamentos para operaciones de intercambio económico. Pero nadie pretenderá afirmar que con el trueque, por ejemplo, de un caballo de A por una vaca de B se ha llegado ya al final de los posibles intercambios de bienes de nuestros granjeros. No es menos indudable que tampoco hay fundamentos que impongan necesariamente el intercambio de las cantidades totales de bienes. Si A tiene, por ejemplo, seis caballos, podría satisfacer mejor sus necesidades cambiando uno, dos o tal vez tres de sus caballos por una o varias vacas de B. Pero de aquí no se sigue en modo alguno que del trueque de todo, los caballos de A por todas las vacas de B se deriven forzosamente ventajas económicas. De hacerlo así ocurriría, en efecto, que aunque en la situación económica de referencia existen los fundamentos precisos para proceder a intercambios entre A y B, tras un intercambio excesivo, las necesidades de los dos contratantes estarían peor aseguradas que antes de la operación.

La experiencia enseña que la situación descrita, en la que los hombres disponen no sólo de unos bienes concretos, sino de cantidades de los mismos, es la normal en la economía humana. Existe, por tanto, un gran número de casos en los que dos individuos económicos disponen de unas determinadas cantidades de bienes de diverso género y se dan, por consiguiente, los fundamentos para las operaciones de intercambio. Las ventajas que pueden extraerse de la operación son, de un lado, demasiado exiguas cuando estos sujetos intercambian entre sí cantidades muy pequeñas de sus bienes, pero del otro lado quedarían aún más reducidas y hasta totalmente eliminadas —si es que no llegan incluso a producirse desventajas— cuando las cantidades intercambiadas son demasiado grandes.

Observamos, pues, que se dan casos en los que un intercambio “demasiado pequeño” no garantiza que se obtengan todas las ventajas económicas que podrían esperarse de la operación en una situación dada, mientras que un intercambio “demasiado grande” produce el mismo efecto e incluso empeora la situación económica de los contratantes. De donde se desprende que debe existir un límite en el que se ha alcanzado ya el nivel máximo de las ventajas económicas que pueden esperarse de estas operaciones y que todo intercambio que vaya más allá de este nivel comienza a ser antieconómico. Trazar estos límites es el objeto de la siguiente investigación.

Para ello, comenzaremos por exponer un caso muy sencillo, a través del cual podremos analizar cuidadosamente la situación, sin la presencia de influjos secundarios perturbadores.

Supongamos que en un bosque, y a gran distancia de otros sujetos económicos, viven dos granjeros, que practican entre sí un amistoso intercambio, de suerte que pueden cubrir holgadamente todas sus necesidades tanto respecto de la cantidad como de la intensidad. Cada uno de ellos tiene los caballos necesarios para el cultivo de sus tierras. Necesitan uno de estos caballos para producir los alimentos imprescindibles para mantener su vida y la de los suyos, otro para cultivar unas fincas que les permitan una dieta más rica para sí y para sus respectivas familias. Cada uno de los granjeros dispone además de un tercer animal para acarrear desde el bosque a la granja leña para el fuego, madera, piedra, arenas y otras cosas similares con destino a nuevas construcciones y también para roturar nuevos terrenos de los que extraer algunos alimentos más selectos. Disponen, además, de un cuarto caballo para su recreo. Por consiguiente, un quinto caballo tendría para ambos tan sólo la significación de o contar con un animal de reserva pasa el caso de que alguno de los anteriores no pudiera trabajar. Al caballo número seis no podrían asignarle ya ninguna

función en su economía. Ambos necesitan, en fin, cinco vacas para cubrir sus necesidades de leche y productos lácteos en la misma gradación de importancia de las respectivas necesidades, de modo que tampoco podrían utilizar económicamente una sexta vaca.

Para mayor claridad, daremos una expresión numérica (cf. pág. 113 y siguientes) a la anterior relación. Podremos entonces expresar la significación escalonada de la satisfacción de las necesidades antes mencionadas mediante una serie de cifras, que van descendiendo en proporción aritmética, por ejemplo, según la serie: 50, 40, 30, 20, 10, 0.

Imaginemos ahora que nuestro primer granjero, A, posee seis caballos y una sola vaca, mientras que el granjero B se halla en la situación contraria. Podemos entonces ejemplarizar la significación escalonada de la satisfacción de necesidades por medio de los bienes que posee cada uno de los granjeros en la siguiente tabla:

A		B	
Caballos	Vacas	Caballos	Vacas
50	50	50	50
40			40
30			30
20			20
10			10
0			0

De acuerdo con todo lo que se ha dicho en la anterior sección de este capítulo, fácilmente se advierte que se dan, en esta situación, los fundamentos para las operaciones de intercambio económico. La significación que tiene un caballo para A es igual a 0 y la significación que tendría para él una segunda vaca sería igual a 40, mientras que —a la inversa— para B una vaca tiene valor igual a 0, mientras que un segundo caballo alcanzaría el valor de 40 (pág. 117). Se ve, pues, que tanto A como B pueden cubrir mucho mejor sus necesidades si A entrega un caballo a B y recibe de éste una vaca. No es menos evidente que, en la medida en que son agentes económicos, llevarán a cabo este intercambio.

Tras este primer intercambio, la significación de la satisfacción de necesidades cubiertas por las posesiones de bienes de nuestros granjeros puede presentarse de la siguiente manera:

A		B	
Caballos	Vacas	Caballos	Vacas
50	50	50	50
40	40	40	40
30			30
20			20
10			10

También aquí se advierte fácilmente que, gracias al mencionado intercambio, cada uno de los contratantes ha conseguido una situación económica más ventajosa que si cada uno de ellos hubiera conservado los bienes de que disponía con anterioridad. Cada uno de ellos ha obtenido, en efecto, un bien cuyo valor es de 40 . Es también seguro que con este primer trueque no se han agotado los fundamentos de las operaciones de intercambio. En efecto, para A un caballo sigue teniendo menor valor que la posesión de una nueva vaca (10 el caballo, 30 la vaca), mientras que para B la situación es la opuesta: una vaca valdría 10, un caballo 30 (es decir, tres veces más). Por tanto, el interés económico de nuestros dos granjeros aconseja que prosigan sus operaciones.

Tras el segundo intercambio, la situación es como sigue:

A		B	
Caballos	Vacas	Caballos	Vacas
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
20			20

Después de este nuevo intercambio se advierte que cada una de las dos personas tiene ventajas económicas, derivadas del hecho de que ambas han aumentado sus posesiones con un bien cuyo valor equivale a 20.

Analicemos si también ahora siguen dándose los fundamentos que invitan a nuevos intercambios. Un caballo tiene para A la significación de 20 y una nueva posible vaca equivaldría también a 20. Lo mismo cabe decir respecto de B, lo que significa que los dos se hallan en la misma situación. Por consiguiente, y a tenor de todo cuanto se ha venido diciendo, intercambiar ahora un caballo por una vaca sería una operación ociosa, de la que no se deriva ninguna ventaja económica.

Pero supongamos que, a pesar de todo, A y B deciden hacer un tercer intercambio. Aun admitiendo que no se deriven importantes gastos secundarios por la operación (costes de transporte, pérdida de tiempo, etc.), la situación económica de los contratantes no habría empeorado, pero tampoco habría mejorado. Una vez efectuado el intercambio, la situación sería la siguiente:

A		B	
Caballos	Vacas	Caballos	Vacas
50	50	50	50
40	40	40	40
30	30	30	30
	20	20	

Analicemos ahora el resultado económico en el caso de que se produjera el intercambio de un caballo de A contra una vaca de B. Tras esta cuarta operación, la situación ofrece el siguiente perfil:

A		B	
Caballos	Vacas	Caballos	Vacas
50	50	50	50
40	40	40	40
	30	30	
	20	20	
	10	10	

Puede advertirse que, tras este cuarto intercambio, ha empeorado la situación de los dos contratantes. A ha adquirido una quinta vaca y con ello ha asegurado la satisfacción de unas necesidades, cuya significación equivale a 10, pero para ello ha tenido que entregar un caballo cuya significación valoramos en 30. Su situación económica, después de este intercambio, es como si hubiera perdido un valor de 20, sin recibir nada en compensación. Lo mismo ocurre con B, de modo que el resultado de

este trueque es una desventaja económica para las dos partes. Así pues, el intercambio no sólo no les daría ninguna ventaja, sino que les acarrearía pérdidas económicas.

Pero, si a pesar de todo, A y B prosiguieran en su empeño de intercambiar caballos contra vacas también después del cuarto intercambio, en la quinta operación la situación sería la siguiente:

A		B	
Caballos	Vacas	Caballos	Vacas
50	50	50	50
	40	40	
	30	30	
	20	20	
	10	10	
	0	0	

En el intercambio sexto, la situación tendría el siguiente perfil:

A		B	
Caballos	Vacas	Caballos	Vacas
	50	50	
	40	40	
	30	30	
	20	20	
	10	10	
	0	0	
	0	0	

Es claro que, tras el quinto intercambio de un caballo de A contra una vaca de B, los dos sujetos económicos se hallan en la misma situación —respecto de la plenitud de la satisfacción de sus necesidades— que tenían al principio de las operaciones. Con el intercambio número 6, la situación económica experimenta un sensible deterioro y lo mejor que pueden hacer es dar marcha atrás en su afán intercambista.

Todo cuanto hemos venido exponiendo al hilo de un caso concreto puede observarse dondequiera varias personas poseen cantidades de bienes diferentes y se dan los fundamentos para operaciones de intercambio económico. Si eligiéramos otros ejemplos hallaríamos algunas diferencias, pero no afectarían en nada a la esencia de la situación descrita.

Veríamos que por doquier aparece un determinado momento temporal en el que se registra un límite dentro del cual dos personas pueden intercambiar sus bienes con mutuas ventajas económicas. Pero no puede sobrepasarse este límite, sin que empeore la situación de los agentes económicos. En una palabra: advertimos la existencia de un límite dondequiera se han agotado las ventajas económicas que pueden derivarse de la puesta en práctica del intercambio, ya que a partir de este momento toda nueva operación acarrea una nueva pérdida. Se trata, por tanto, de un límite a partir del cual todo nuevo intercambio de cantidades parciales es antieconómico.

Se alcanza este límite cuando ya ninguno de los dos contratantes posee cantidades de bienes que tengan para cada uno de ellos menor valor que una cantidad de bienes poseídos por la otra parte, mientras que este segundo contratante se halla en una relación inversa respecto del cálculo de valor.

Vemos así que en su vida práctica los hombres no se entregan de hecho a una ilimitada y desenfrenada actividad de intercambio, sino que unas determinadas personas, en un momento determinado y respecto de unos determinados géneros de bienes y de una determinada situación económica, llegan a un límite en que se abstienen ya de nuevos intercambios .

En el truco comercial de los individuos y, sobre todo, en el tráfico de unos pueblos con otros, se echa de ver, de ordinario, que el valor que unos bienes concretos tienen para los hombres está siempre sujeto a oscilaciones, debido principalmente a que en virtud del proceso de producción los individuos económicos disponen de siempre nuevas cantidades de bienes, de tal suerte que se renuevan de continuo los fundamentos del intercambio económico. Surge así ante nuestra mirada el fenómeno de una serie ininterrumpida de operaciones de intercambio. Pero también en esta cadena de transacciones podemos descubrir, bajo un atento análisis, que para unos tiempos, individuos y géneros de bienes determinados existe una parada final, en la que ya no tiene lugar el trueque de bienes, porque se ha alcanzado el límite económico del mismo.

Una ulterior observación, que ya hemos mencionado con anterioridad, se refiere a las decrecientes ventajas económicas que se les derivan a unos concretos agentes económicos por el excesivo aprovechamiento de unas determinadas ocasiones de intercambio. En las acciones de intercambio, la más beneficiosa para las personas que la ejecutan suelen ser la primera. Sólo más tarde suelen llevarse a cabo nuevos intercambios, aunque prometan menores beneficios económicos. Lo dicho es aplicable no sólo a los individuos, sino también, y por la misma razón, a naciones enteras. Si dos pueblos, cuyos puertos o fronteras han estado totalmente cerrados al comercio durante un largo período de tiempo, los abren de pronto, o eliminan alguno de los obstáculos hasta ahora existentes, se desarrolla con gran rapidez un activo tráfico, porque es muy elevado el número de ocasiones de intercambio y de ventajas económicas que pueden obtenerse del mismo. Más tarde, este comercio discurre por los carriles de los negocios con beneficios normales. Si algunas veces no aparecen de inmediato en la superficie todas las ventajas de este reciente intercambio, el hecho se debe a que de ordinario los otros dos presupuestos del intercambio económico, es decir, el conocimiento de la ocasión de intercambio y el poder de llevar a la práctica las operaciones intercambistas reconocidas como económicas, sólo son percibidos por los contratantes al cabo de un cierto período de tiempo. Las naciones que se dedican al comercio hacen denodados esfuerzos por superar los impedimentos que se dan en ambas direcciones (mediante el cuidadoso análisis de las relaciones comerciales, la construcción de buenas carreteras y otras vías de comunicación, etc.).

Antes de poner fin a este estudio de los fundamentos y de los límites del intercambio económico, querría aludir a una circunstancia de no pequeña importancia para

la exacta comprensión de los principios expuestos. Me refiero a los sacrificios económicos exigidos por las operaciones de intercambio.

Si los hombres y su posesión de bienes (las economías humanas) no estuvieran separados en el espacio y, por consiguiente, la entrega mutua de los bienes de que dispone un sujeto económico a otro sujeto (y a la inversa) no exigiera como condición previa el traslado espacial de los bienes y otros sacrificios económicos, entonces la totalidad de las ventajas económicas derivadas del intercambio a que nos hemos referido en las páginas precedentes podría repartirse íntegramente entre ambos contratantes. Pero este caso se presenta pocas veces. Podemos, sin duda, imaginar circunstancias especiales en las que los sacrificios económicos de la operación de intercambio se reduzcan a un mínimo sin importancia en la vida práctica. Pero no es fácil que encontremos en la realidad un caso en el que una operación de intercambio no exija ningún tipo de sacrificio, aunque no sea más que el empleo de un determinado tiempo. Los fletes, las primas, los derechos de aduanas, las averías, los costes de correspondencia, los seguros, provisiones y derechos de comisión, los corretajes, los certificados, los gastos de embalaje y almacenaje, la manutención de los comerciantes y de sus auxiliares, los costes financieros y otras cosas similares no son sino algunos de los sacrificios económicos exigidos por las operaciones de intercambio, que absorben una parte de los beneficios económicos que resultan de la realización concreta de las ocasiones que se presentan. A veces, estos sacrificios pueden ser tan elevados que hacen imposible un intercambio que, por otra parte, sería perfectamente posible de no existir estos gastos, en el sentido que tiene esta palabra en economía política.

El desarrollo de esta última economía muestra tendencia a disminuir tales sacrificios económicos, de modo que pueda procederse a intercambios económicos entre países más distantes, con los que hasta ahora no eran posibles tales operaciones.

Lo anteriormente dicho nos revela también cuál es la fuente de la que extraen sus ganancias los miles de personas a través de las cuales se hace el intercambio, aunque no contribuyan de modo directo a la multiplicación física de los bienes, razón por la cual no raras veces se califica su actividad de *improductiva*. El intercambio económico contribuye, como hemos visto, a la mejor satisfacción de las necesidades humanas y al aumento de las posesiones de los contratantes, tanto como pueda hacerlo el mismo aumento físico de los bienes económicos. Por consiguiente, todas las personas por cuyo medio se llevan a cabo estos intercambios son —siempre bajo el supuesto de unas operaciones de intercambio económicas— tan productivas como los agricultores y los fabricantes, porque la meta de toda economía no es la multiplicación física de los bienes, sino la satisfacción más plena posible de las necesidades humanas y, para alcanzar esta meta, la contribución de los comerciantes no es menos importante que la de aquellas personas a las que hasta ahora se ha considerado, desde un punto de vista excesivamente unilateral, como las únicas productoras.

Wealth of Nat., vol I, cap. 2, Basilea, 1801, pág. 20.

Llamemos A y B a las personas de referencia y designemos por 10 a la cantidad del primer bien de que dispone A y $10 b$ a la cantidad del segundo bien, de que dispone B. Llamemos W al valor que la cantidad $1a$ tiene para A. El valor que tendría $1b$ para A, caso de que pudiera disponer de él, equivaldría a $W + x$; llamaremos w al valor que $1b$ tiene para B y designaremos por $w + y$ al valor que tendría $1a$ para B. Se ve entonces claro que mediante el traspaso de $1a$ de la disposición de A a la de B, y a inversa, de $1b$ de la disposición de B a la de A, éste ganaría el valor x, en tanto que B ganaría el valor y. Dicho con otras palabras, después del intercambio, A se encuentra en la misma situación que si hubiera aumentado su riqueza con un bien cuyo valor para él equivale a x, mientras que B habría aumentado la suya con un valor que para él es igual a y.

No es necesario insistir en que las anteriores cifras no persiguen la finalidad de expresar numéricamente la magnitud *absoluta*, sino sólo la *relativa* de las correspondientes satisfacciones de necesidades. Si, por ejemplo, designamos con las cifras 40 y 20, respectivamente, la significación de la satisfacción de dos necesidades diferentes, con ello queremos decir simplemente que la primera tiene para el sujeto económico de referencia, doble significación que la segunda.

Queda así totalmente refutada la afirmación de algunos escritores (entre ellos, y en el campo alemán, Lotz y Rau) de que el comercio no aporta ninguna producción. Todo intercambio económico de bienes produce en la situación económica de los contratantes el mismo efecto que si la posesión de cada uno de ellos se viera enriquecida con un nuevo objeto y, por consiguiente, este intercambio no es menos productivo que la actividad industrial o la agrícola.

Enumero sin vacilaciones estas operaciones de intercambio indiferentes entre las no económicas, porque aquí se pone inútilmente en marcha la actividad previsora de los hombres y esto incluso pasando por alto los sacrificios económicos que tal intercambio podría exigir.

La economía de una nación se compone de las economías de los individuos y lo anteriormente dicho es, por tanto, aplicable tanto al comercio de pueblos enteros como al de cada uno de los sujetos económicos. Dos naciones, de las que una es predominantemente agrícola y la otra industrial, podrán satisfacer con mucha mayor plenitud sus necesidades si intercambian entre sí parte de sus productos (si la primera entrega una parte de los productos del suelo a la segunda y la segunda una parte de los productos de la industria a la primera). Con todo, no llevarán sus intercambios hasta el infinito, sino que, a tenor de las circunstancias concretas de cada caso, se marcarán unos límites, más allá de los cuales todo nuevo intercambio de productos agrícolas por productos industriales será antieconómico para ambos pueblos.

Cuando Carey (*Principles of Social Science*, XXXVIII, § 4) llama parásitos a los comerciantes, porque se apoderan de una parte de los beneficios que se derivan de la realización práctica de las operaciones de intercambio que se presentan, semejante afirmación se explica desde su errónea interpretación de la productividad de los intercambios.

CAPITULO V

TEORÍA DEL PRECIO

Los precios o, con otras palabras, las cantidades de bienes que deben aparecer en el intercambio, configuran, en cuanto que son percibidas por nuestros sentidos, el objeto más usual de la observación científica, pero están muy lejos de constituir la esencia del fenómeno económico del intercambio. Esta esencia consiste más bien en la mejor provisión —introducida por el intercambio— de la satisfacción de las necesidades de las personas contratantes. Los hombres económicos intentan mejorar todo lo posible su situación económica. Con este objetivo ponen en marcha su actividad económica y por eso intercambian sus bienes, siempre que por este medio puedan alcanzar aquella meta. Los precios son, pues, simples fenómenos accidentales, síntomas de la equiparación económica entre las economías humanas.

Si se levantan las esclusas de dos masas de agua en reposo, pero situadas a distinto nivel, se precipitan las olas, hasta que la superficie vuelve a quedar igualada. Pero estas olas son tan sólo un síntoma de la acción de aquellas fuerzas que llamamos gravedad e inercia. A estas olas se asemejan también los precios de los bienes, síntomas del equilibrio económico de la posesión de bienes entre las distintas economías. Pero la fuerza que los empuja hasta la superficie del fenómeno es la causa última y universal de todo movimiento económico, es decir, el deseo de los hombres de satisfacer de la mejor manera posible sus necesidades, de mejorar su situación económica. Ahora bien dado que los precios son los únicos fenómenos de la totalidad del proceso económico que pueden percibirse con los sentidos, los únicos cuyo nivel puede medirse y los que la vida diaria nos pone una y otra vez ante los ojos, se introduce fácilmente el error de considerar su magnitud como el elemento esencial del intercambio y, prolongando las consecuencias lógicas de tal error, considerarlos como el equivalente de las cantidades de bienes que aparecen en tales intercambios. Pero, al proceder así se infligiría a nuestra ciencia un daño de incalculables consecuencias, en el sentido de que los investigadores desplazarían a la región de los fenómenos de los precios la explicación de las causas de la supuesta igualdad entre dos cantidades de bienes. Hay quienes atribuyen esta igualdad a las cantidades de trabajo empleadas en la obtención de dichos bienes, otros a los costes de producción —que se suponen iguales—. Se discute incluso, en esta perspectiva, si se entregan unos bienes por otros porque son equivalentes o si los bienes son equivalentes porque se entregan unos por otros, cuando la verdad es que esta supuesta igualdad del valor de dos cantidades de bienes (entendida en un sentido objetivo) no existe en parte alguna.

El error en que se basan dichas teorías queda al descubierto apenas acertamos a liberarnos de la unilateralidad de que se ha hecho gala hasta ahora en la observación de los fenómenos de los precios. Sólo pueden llamarse equivalentes (en el sentido objetivo de la palabra) aquellas cantidades de bienes que pueden intercambiarse en cualquier forma y de la manera que se quiera, de tal suerte que siempre que se ofreciera una hubiera que adquirir la otra, y a la inversa. Pero tales equivalencias no aparecen jamás en la vida económica de los hombres. Si hubiera, en efecto, equivalentes de este tipo, no se ve por qué no podría deshacerse cualquier intercambio, mientras la coyuntura permanezca invariable. Supongamos un caso en el que A ha entregado su casa a B contra una finca de éste o a cambio de 20.000 talers. Si los bienes intercambiados han pasado a ser equivalentes, en el sentido objetivo de la palabra, a través de la mencionada operación de intercambio, o lo eran ya incluso antes de la operación, no se ve por qué ambos negociadores no habrían de estar dispuestos a deshacer inmediatamente el cambio. Pero la experiencia nos enseña que en este caso, de ordinario, ninguno de los dos daría su asentimiento a tal arreglo.

Idéntica observación puede hacerse también respecto de las relaciones comerciales más complicadas e incluso de las mercancías de más fácil venta. Inténtese comprar grano

en un mercado o los efectos correspondientes a este grano en la bolsa de valores y procúrese luego, antes de que cambie la coyuntura, volver a venderlos, o bien vender y comprar en un mismo instante una misma mercancía, y se llegará muy fácilmente a la conclusión de que la diferencia existente entre la oferta y la demanda no es puro azar, sino un fenómeno universal de la economía.

Así pues, no existen determinadas cantidades de mercancías —digamos una suma de dinero contra una cantidad de otro bien económico— que puedan intercambiarse a capricho, siempre que se quiera, ni en la compra ni en la venta, o, dicho brevemente, no existan equivalentes en el sentido objetivo de la palabra, ni siquiera respecto de un mercado concreto y en un momento fijo y determinado. Y, lo que es mucho más importante, un profundo conocimiento de las causas que inducen al intercambio de bienes y al comercio humano nos enseña que tales equivalentes quedan totalmente excluidos por la naturaleza misma de la situación y que de hecho no pueden existir.

Una teoría correcta de los precios no puede, por consiguiente, asignarse la misión de esclarecer aquella supuesta, pero en realidad inexistente, igualdad del valor entre dos cantidades de bienes. Quien procediera así olvidaría enteramente el carácter subjetivo del valor y la esencia del intercambio. La teoría de los precios debe esforzarse por mostrar cómo los hombres, llevados por su deseo de satisfacer del mejor modo posible sus necesidades, entregan unas determinadas cantidades de sus bienes por otras cantidades. Al acometer esta investigación seguiremos el método que hemos practicado a lo largo de toda la obra, es decir, comenzaremos por el análisis de los casos más sencillos de la formación del precio, para pasar luego gradualmente a las expresiones más complicadas del fenómeno.

§ 1—LA FORMACIÓN DEL PRECIO EN EL INTERCAMBIO AISLADO

Hemos visto en el capítulo anterior que la posibilidad de un intercambio económico de bienes está vinculada a la condición de que estos bienes tengan para su propietario menor valor que los bienes de que dispone otro sujeto económico, mientras que en este segundo se da un cálculo del valor de sus bienes de signo opuesto. Este hecho traza ya unos estrictos límites, dentro de los cuales debe tener lugar la formación del precio en cada caso concreto.

Supongamos, pues, que para A 100 celemines de su grano tienen tanto valor como 40 cántaros de vino. En tal caso, es evidente que A no estará dispuesto a dar ni un celemin más de los 100 por la mencionada cantidad de vino, porque de hacer tal intercambio quedarían sus necesidades peor cubiertas que antes del mismo. Más aún, sólo llegará a un acuerdo de intercambio si con él logra satisfacer sus necesidades mejor que antes. Por consiguiente, estará dispuesto a adquirir el vino a cambio de su grano si por los 40 cántaros debe dar algo menos de 100 celemines de grano. Sea cual fuere el valor de 40 cántaros de vino, en el caso de un posible intercambio del grano de A por el vino que pueda tener otro sujeto económico, lo cierto es que en nuestro ejemplo concreto, y dada la situación económica de A, no alcanzará el valor de 100 celemines de grano.

Si A no encuentra ningún otro sujeto económico para el que una cantidad de grano inferior a los 100 celemines tenga mayor valor que 40 cántaros de vino, entonces no podrá intercambiar el grano por vino, porque no se dan los fundamentos requeridos para un intercambio económico respecto de los bienes en cuestión. Pero si existe un individuo B para el que, por ejemplo, 80 celemines de grano tienen tanto valor como 40 cántaros de vino y suponiendo que A y B conocen esta circunstancia y que no hay ningún obstáculo

que impida la realización de la operación, tanto A como B tienen ya base suficiente para un intercambio económico, pero topamos al mismo tiempo con una segunda frontera para la formación del precio. Efectivamente, si de la posición económica de A se desprende que el precio por los 40 cántaros de vino debe situarse por debajo del correspondiente a los 100 celemines de grano (pues en caso contrario no obtendría ninguna ventaja en el negocio), de la de B se deduce también que es preciso ofrecerle, por sus 40 cántaros de vino, una cantidad de grano superior a los 80 celemines. Sea, pues, cual fuere el valor de los 40 cántaros de vino en el intercambio económico entre A y B, es bien seguro que debe situarse entre los límites de 80 y 100 celemines de grano y, en todo caso, debe ser superior a 80 e inferior a 100.

Llegados aquí, no es difícil comprender que A, en el caso mencionado, podría satisfacer mejor sus necesidades incluso aunque tuviera que entregar 99 celemines de grano contra los 40 cántaros de vino. De igual modo, también B tendría ventajas económicas en el caso de que sólo, recibiera 81 celemines por sus 40 cántaros. Pero como en nuestro ejemplo existe la posibilidad de que en el intercambio ambos sujetos obtengan mayores ventajas, es claro que cada uno de ellos intentará sacar el mayor beneficio económico que le sea posible. Surge así el fenómeno de la vida cotidiana que llamamos *regateo de precio*. Cada uno de los contratantes se esfuerza por obtener la mayor porción posible en la realización práctica de la ocasión de intercambio y por conceder al otro la menor parte posible de las ganancias. Se inclinará, por tanto, a elevar sus precios tanto más cuanto menos conoce la situación económica del otro negociador y los límites máximos a que éste está dispuesto a llegar.

¿Cuál será el resultado, expresado en cifras, de esta lucha por el precio?

Es seguro, como ya hemos visto, que el precio de los 40 cántaros de vino supera los 80 celemines de grano, pero no llega a los 100. No es menos seguro, a mi entender, que el resultado será favorable ya a uno o a otro de los negociadores, según sea la personalidad de cada uno de ellos, su mayor o menor conocimiento de la vida de los negocios y la situación de la otra parte contratante. Pero dado que al fijar los principios generales no existe ninguna razón para admitir que uno de los dos negociadores posea una habilidad económica muy superior a la del otro, ni que las demás circunstancias que rodean a uno de ellos sean mucho más favorables que las del otro, podremos establecer la regla general — bajo el supuesto de unos individuos dotados de una misma habilidad económica y rodeados de unas similares circunstancias— de que el deseo de los dos, contratantes de conseguir la mayor ventaja económica posible paralizará los esfuerzos de ambos y que, por tanto, el precio se situará relativamente cerca del punto medio entre los dos extremos máximos que ambos se pueden conceder.

Volviendo a nuestro ejemplo, el precio de una cantidad de 40 cántaros de vino sobre el que al final los dos se pondrán de acuerdo acabará por situarse entre un mínimo de 80 celemines y un máximo de 100, con la ulterior delimitación de que bajo ninguna circunstancia será ni inferior a 80 ni superior a 100. Pero ya dentro de estos límites, es de creer, siempre suponiendo que las demás circunstancias son iguales, que ambos acabarán aceptando los 90 celemines. Con todo, aun en el caso de que no se concertara este precio, no por ello quedaría excluida la posibilidad de un intercambio económico, siempre que los precios no superen los límites ya mencionados.

Lo que se ha dicho sobre la formación del precio en el caso concreto anterior es igualmente válido respecto de todos los demás. Dondequiera existen fundamentos para un intercambio económico entre dos sujetos respecto de dos bienes, aparecen, por la naturaleza misma de la relación, unos determinados límites, dentro de los cuales tiene que llegarse a la fijación del precio para que el intercambio de bienes tenga carácter económico. Estos límites vienen dados por las diversas cantidades de bienes de

intercambio que son equivalentes (en el sentido subjetivo de la palabra) para ambos contrayentes. (En el ejemplo descrito, 100 celemines de grano equivalen, para A, a 40 cántaros de vino, mientras que para B esta misma cantidad de vino equivale a 80 celemines). Dentro de estos límites, la formación del precio tiende a situarse en el término medio de las dos equivalencias (en el ejemplo citado, en 90 celemines, que es el término medio entre 100 y 80).

De acuerdo con lo dicho, las cantidades de bienes que se entregan en un intercambio están exactamente determinadas por cada situación económica concreta. Aunque, por supuesto, el capricho humano dispone de un cierto campo de juego, puesto que las cantidades de bienes pueden mantenerse dentro de una banda de fluctuación sin que se pierda por ello el carácter económico de la operación de intercambio, es bien seguro que el mutuo intento de los contratantes por obtener las máximas ventajas posibles en el negocio se verá paralizado en casi todos los casos y los precios tenderán, por consiguiente, a situarse en el centro de la banda de fluctuación. Si a lo dicho se añaden factores individuales o de cualquier otro tipo en la situación externa bajo la cual los dos sujetos económicos realizan el intercambio, entonces los precios pueden apartarse más o menos — siempre dentro de los límites antes expuestos— del punto medio natural, sin que por ello las operaciones de intercambio pierdan su carácter económico. Estas oscilaciones no son, efectivamente, de tipo económico, sino debidas a factores individuales o están fundamentadas en causas externas peculiares, que no tienen carácter económico.

§ 2.—LA FORMACIÓN DEL PRECIO EN EL COMERCIO MONOPOLISTA

En la sección precedente hemos aludido a la ley que preside la formación del precio y la distribución de los bienes, primero de la mano de un sencillo ejemplo, en el que se lleva a cabo un intercambio de bienes entre dos sujetos económicos, sin que influya la actividad económica de otras personas. Este caso, al que podríamos llamar intercambio aislado, es la forma más usual del comercio humano en los inicios de la evolución cultural y conserva su eficacia también en etapas posteriores en regiones poco pobladas y con cultura escasamente desarrollada. No queda del todo excluida ni siquiera en el caso de relaciones económicas evolucionadas. Podemos, efectivamente, observar su presencia en economías de alto grado evolutivo cuando se trata del intercambio de bienes cuyo valor afecta sólo a uno o dos individuos económicos o donde, por unas circunstancias peculiares, los contratantes se hallan insertos en un ámbito económico aislado.

Pero cuanto más evoluciona la cultura de un pueblo más raro es el caso de que los fundamentos para un intercambio económico de bienes afecten sólo a dos sujetos. A, por ejemplo, posee un caballo que para él tiene un valor equivalente a los diez celemines de grano que tendría que adquirir, pero podría satisfacer mejor sus necesidades si le dieran 11 celemines. Para el labriego B, en cambio, que posee gran provisión de grano, pero no tiene animales de carga y tiro, el caballo que querría adquirir equivale a 20 celemines de grano, pero podría satisfacer mejor sus necesidades si puede cambiar el caballo de A por 19 celemines. El campesino B² haría buen negocio si pudiera hacerse con el caballo de A por 29 celemines, el campesino B³ ganaría en el cambio incluso dando 39 celemines. Así pues, en este caso hay fundamento para llegar a un intercambio económico, no sólo entre A y uno de los campesinos, sino que A puede cambiar su caballo con cualquiera de ellos y cada uno de éstos puede hacer lo mismo con ventajas económicas.

Comprenderemos aún más claramente todo lo dicho si suponemos que hay fundamento para operaciones de intercambio económico con los campesinos mencionados no sólo respecto de A, sino de otros propietarios de caballos, A², A³ y así sucesivamente. Sigamos suponiendo el caso de que para A² un caballo tiene tanto valor como ocho celemines, para A³, el valor de seis celemines. Es claro entonces que hay aquí fundamento para intercambios económicos entre cada uno de los ganaderos y cada uno de los campesinos que figuran en el ejemplo.

En ambos casos, es decir, tanto en el primero, en que se daban los fundamentos para operaciones de intercambio económico entre un monopolista (en el sentido más amplio de esta palabra) y uno o varios sujetos económicos, que compiten entre sí para conseguir el bien monopolizado, como en el segundo, en el que de un lado aparecen varios propietarios de un determinado bien y del otro varios propietarios del otro bien, y, dado que existen fundamentos para operaciones de intercambio económico, todas las personas compiten entre sí. Nos encontramos, pues, con unas circunstancias mucho más complicadas que las contempladas en la primera sección de este capítulo.

Comenzaremos por el más sencillo de estos dos casos, el de la competencia de varias personas económicas por hacerse con unos bienes monopolizados. A continuación pasaremos al caso más complicado de la formación del precio cuando existe competencia por ambas partes.

- a) *Formación del precio y distribución de bienes cuando varias personas compiten por un solo bien monopolizado e indivisible.*

En la exposición de los principios de la formación del precio en el intercambio aislado (pág. 172 y sigs.) hemos visto que, según sean los fundamentos existentes, se da un espacio de juego mayor o menor, dentro del cual puede llegarse en cada caso concreto a la formación del precio, sin que el intercambio pierda por ello su carácter económico. Hemos observado también que la formación del precio muestra tendencia a distribuir por partes iguales las ventajas económicas que se derivan de la utilización de la relación existente y que, de acuerdo con ello, en cada caso se da un cierto término medio hacia el que tienden los precios. Hemos acentuado, con todo, que no existen influencias económicas que fijen necesariamente el punto en el que debe situarse la formación del precio dentro del espacio de juego antes mencionado. Si, por ejemplo, se da el caso de que para un individuo económico A el caballo de que es propietario sólo vale 10 celemines de grano, de los que podría pasar a disponer, mientras que para B, que ha tenido una rica cosecha de cereales, el precio sería de 80 celemines, equivalentes al caballo que ahora puede pasar a su propiedad, es claro, en primer término, que si A y B llegan a tener conocimiento de estas circunstancias y disponen del poder suficiente para llevar a cabo la operación, existen las bases para un intercambio económico del caballo de A contra el grano de B. Pero no es menos claro que el precio del caballo puede oscilar entre los amplios límites de 10 y 80 celemines, sin que por el hecho de que el precio se acerca más a un extremo que al otro se pierda el carácter económico del intercambio. Es muy improbable, por supuesto, que en nuestro caso el precio se sitúe en 11 ó 12 celemines y tampoco en 78 ó 79. Pero no es menos seguro que no existen causas económicas que excluyen por completo estos precios. Al mismo tiempo, también es claro que mientras B persista en su deseo de hacerse con el caballo de A y no exista otro competidor, el intercambio sólo puede producirse entre A y B.

Pero supongamos ahora que a B¹ le sale un competidor en B², que, sin tener tanta cantidad de grano como B¹, o sin tanta necesidad del caballo como este segundo, valora un caballo en 30 celemines, aunque por supuesto podría cubrir mejor sus necesidades si pudiera adquirir el caballo de A sólo por 29 celemines. Es claro que en este caso existen los fundamentos necesarios para un intercambio económico entre B¹ y A y también entre B² y A. Pero como sólo uno de los dos competidores puede adquirir el caballo de A, surgen aquí dos preguntas:

- a) ¿Con cuál de los dos competidores intercambiará el monopolista su caballo?, y
- b) ¿dentro de qué límites se formará el precio en este caso?

La respuesta a la primera pregunta se desprende de la siguiente consideración: Para B² el caballo de A tiene un valor equivalente a 30 celemines de su grano. Por consiguiente, podría atender mejor a la satisfacción de sus necesidades si pudiera conseguir dicho caballo por 29 celemines. Pero esto no quiere decir en modo alguno que B² ofrezca de inmediato a A esta cantidad (aunque no es menos seguro que estaría dispuesto a hacerlo para salir al paso, en la medida de lo posible, de la competencia de B¹), ya que actuaría de una manera antieconómica en el caso de que tuviera que conformarse con esta escasa ganancia. Respecto de B¹, es evidente que actuaría de una manera palpablemente antieconómica que permitiera que B² se llevara el caballo por los mencionados 29 celemines porque incluso en el caso de que diera 30 celemines y aun más, sigue obteniendo sustanciales ganancias (recordemos que, dada su abundante cosecha, valora el caballo en 80 celemines). Es decir, B¹ excluye, desde el punto de vista económico, a B² de este negocio de intercambio.

La circunstancia de que, dentro del espacio de juego de la formación del precio, el intercambio es ya antieconómico para B², pero sigue siendo económico para B¹, permite a este último hacerse con las ganancias resultantes del cambio, al conseguir que este negocio le resulte antieconómico a su competidor.

Dado que también A seguiría una conducta antieconómica si no traspasa su bien monopolístico a aquel de los competidores que puede ofrecerle más alto precio, es del todo seguro que, en la situación económica antes descrita, se producirá el intercambio entre A y B¹.

Respecto de la segunda pregunta, relativa a los límites dentro de los cuales se llegará, en este caso, a la formación del precio, debemos constatar, en primer término, que el precio que B¹ garantiza a A no puede llegar a los 80 celemines de grano, porque en este caso el negocio perdería para B¹ su carácter económico. Pero tampoco puede ser inferior a 30 celemines, porque entonces la formación del precio caería dentro de unos límites en los que el negocio podría ser ventajoso también para B² y éste tendría interés económico en mantener su oferta. Por consiguiente, en nuestro ejemplo, el precio debe situarse necesariamente por encima de los 30 celemines, pero sin rebasar los 80 .

La competencia de B² hace, pues, que la formación del precio en las operaciones de intercambio de bienes entre A y B¹ no se mueva ya, como ocurriría en caso contrario, dentro de los amplios límites de 10 a 80, sino en los más estrictos de 30 a 80. Efectivamente, sólo dentro de esta banda de fluctuación de la formación del precio consiguen ambos negociantes ventajas económicas con la operación de intercambio, mientras que al mismo tiempo, y dentro de esta banda, queda eliminada, desde el punto de vista económico, la competencia de B². Y con esto reaparece de nuevo la sencilla relación del intercambio aislado, con la única diferencia de que los límites de la formación del precio se han hecho más angostos. En resumidas cuentas, también encuentran aquí plena aplicación los principios expuestos a propósito del intercambio aislado (página 174).

Pero imaginemos ahora un nuevo caso: junto a los ya conocidos competidores B¹ y B² por el caballo de A, aparece un tercer competidor, para el que este caballo tendría un valor de 50 celemines. Es evidente, a tenor de cuanto hemos venido diciendo, que todavía puede llegarse a un intercambio entre B¹ y A, pero la formación del precio se sitúa ahora entre los 50 y los 80 celemines. Si aparece un cuarto competidor, B⁴, para el cual el caballo tiene el valor de 70 celemines, podría igualmente llegarse a un intercambio entre A y B¹ pero la formación del precio fluctúa entre los 70 y los 80 celemines.

Sólo en el caso de que surgiera un nuevo competidor, por ejemplo el sujeto económico B⁵ para el que el valor del bien monopolizado en cuestión tuviera un valor de 90 celemines, se llegaría a un acuerdo entre A y este último, y el precio se fijaría entonces entre 80 y 90 celemines. Es, en efecto, palpable que este nuevo competidor podría utilizar en su beneficio económico la actual ocasión de intercambio y que podría eliminar a todos los demás competidores (incluido B¹) de la posibilidad de cerrar el negocio con beneficios económicos. La formación del precio entre 80 y 90 celemines se fundamentaría en este caso en el hecho de que por un lado el competidor B¹ sólo puede ser excluido de las ventajas económicas del negocio a base de situar el precio por encima de un mínimo de 80 celemines, es decir, que el precio no podría ser inferior a esta cantidad, pero por otro lado tampoco puede llegar a 90 celemines, porque en este caso tampoco para B⁵ tendría ventajas económicas llevar a cabo el intercambio.

Resumiendo cuanto hemos venido diciendo —que es plenamente válido para todos los casos en los que existen los fundamentos necesarios para llevar a cabo operaciones de intercambio económico entre un monopolista respecto de un bien indivisible y varios sujetos económicos respecto de otro bien—, obtenemos los siguientes principios:

1. Cuando existen varios sujetos económicos que compiten, con suficientes bases para un intercambio económico, por un bien monopolístico indivisible, este bien pasará a manos de aquel competidor que pueda dar por el mismo el equivalente de la mayor cantidad de bien que se ofrece en el intercambio.
2. La formación del precio se produce en este caso dentro de los límites dados por el equivalente del bien monopolístico en cuestión que fijan los dos competidores más deseosos de hacer el intercambio o más capacitados para ello.
3. La fijación del precio dentro de los mencionados límites se hace según los principios expuestos a propósito del intercambio aislado.

b) Formación del precio y distribución de los bienes en la competencia por cantidades parciales de un monopolio

En las páginas precedentes hemos centrado nuestra investigación en el caso más sencillo del comercio monopolista, es decir, hemos expuesto el caso de un solo monopolista que lleva al mercado un bien único e indivisible y hemos mostrado el camino que sigue la formación del precio bajo el influjo de la competencia de varios sujetos económicos.

Ahora vamos a referirnos a un caso más complicado, a saber, aquél en el que existen bases para operaciones de intercambio entre un monopolista que dispone de diversas cantidades de un bien monopolizado y varios competidores económicos, que disponen asimismo de diversas cantidades de otro bien.

Imaginemos, por ejemplo, que el agricultor B¹, que dispone de una gran cantidad de grano, pero no tiene caballos, estimaría en tan alto valor la posesión de uno que daría por él 80 celemines de grano. Un segundo agricultor, B², estaría dispuesto a dar 70 celemines; B³, 60; B⁴, 50; B⁵, 40; B⁶, 30; B⁷, 20, y B⁸ tan sólo 10 celemines. Un segundo caballo tendría para cada uno de nuestros agricultores diez celemines menos de valor que el primero, el tercero diez celemines menos que el segundo, y así sucesivamente. Podremos dar una expresión numérica a los factores esenciales de esta situación económica en la siguiente tabla:

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Para B ¹	80	70	60	50	40	30	20	10
Para B ²	70	60	50	40	30	20	10	
Para B ³	60	50	40	30	20	10		
Para B ⁴	50	40	30	20	10			
Para B ⁵	40	30	20	10				
Para B ⁶	30	20	10					
Para B ⁷	20	10						
Para B ⁸	10							

Las cifras indican el valor de cada nuevo caballo, primero, segundo, tercero, etc., del que pasa a ser propietario, expresada en celemines de grano.

Si, en este caso, el monopolista A lleva al mercado un solo caballo, es seguro a tenor de cuanto se ha dicho en la sección anterior, que B¹ podrá hacerse con él en un precio que debe situarse entre los 70 y los 80 celemines.

Pero imaginemos ahora que el monopolista A lleva al mercado no un caballo, sino 3. Nos hallamos entonces ante el caso que constituye el objeto de esta investigación especial, y nos preguntamos: ¿quién o quiénes de los ocho campesinos se quedarán con los caballos que el monopolista ofrece a la venta y a qué precios?

Si, para lograr una respuesta, tenemos a la vista la tabla anterior, se advierte, en primer lugar, que el primer caballo del que toma posesión B¹ tiene para éste un valor de 80 celemines, el segundo de 70, el tercero de 60. En esta situación B¹ puede cambiar, con beneficios económicos, un primer caballo por un precio de entre 70 y 80 celemines, excluyendo así a los restantes competidores. Pero respecto de un segundo caballo, actuaría de forma antieconómica si diera por él 70 celemines o más, porque con este intercambio no atendería a la satisfacción de sus necesidades mejor que antes de cerrar el trato. En el tercer caballo, para poder eliminar a B² de la competencia tendría que dar al menos 70 celemines, pero esto le acarrearía perjuicios económicos. Aquí se echa de ver con mucha mayor claridad el carácter no económico que tendría para B¹ este intercambio.

En el caso anterior nos hallamos, pues, ante una situación económica en la que, respecto de los tres caballos puestos a la venta en el mercado, B¹ sólo puede excluir a todos sus competidores y está dispuesto a pagar por cada uno de ellos el precio de 70 celemines o más. Pero si lo hace así, sólo obtiene ventajas económicas en el primer caballo, mientras que en el segundo y el tercero no obtiene tales beneficios.

Como damos por sentado que B¹ es un sujeto que actúa con criterios económicos, es decir, que no tiene el menor interés en excluir sin razón alguna, e incluso con pérdidas propias, a sus competidores, sino que renuncia a toda adquisición de cantidades de un bien monopolista que le suponga perjuicios económicos, que puede evitar con sólo permitir que los demás competidores intercambien cantidades del citado bien monopolista, es indudable que, en nuestro caso, y dado que el empeño por excluir a todos los demás competidores del bien monopolizado sólo le acarrearía, dada la situación económica, perjuicios, B¹ permitirá, en primer lugar a B², que participe en el intercambio de cantidades del bien monopolista. Puede incluso ocurrir que el común interés con este último haga descender el precio de cada una de las cantidades parciales del bien monopolista, en nuestro caso de un caballo, por debajo de lo que sería posible en las circunstancias dadas. Lejos, pues, de empujar el precio de un caballo hasta los 70 celemines e incluso más, tanto B¹ como B² tienen interés en que este precio descienda por debajo de los 70 celemines tanto cuanto la situación económica lo permita.

Esta tentativa de B¹ y B² se verá limitada por la intervención de los restantes competidores y en primer lugar por la de B³ y, por consiguiente, tendrán que llegar a un acuerdo sobre un precio que excluya económicamente a estos últimos (incluido B³) del intercambio con el bien monopolista. Así pues, en nuestro caso el precio se fijará en torno a los 60-70 celemines. Un precio situado dentro de estos límites permite efectivamente que B¹ se procure un segundo caballo y B² el primero, de una manera económica, mientras que todos los demás competidores del bien monopolista quedan excluidos de una compra fijada en estas cantidades.

Por otro lado, la formación del precio dentro de esta banda es la única posible. En efecto, si el precio se situara por debajo de los 60 celemines, no se excluiría a B³ del negocio y, por consiguiente, procuraría obtener para sí las ventajas derivadas de la utilización de las actuales circunstancias, mientras que con un precio superior a los 60 celemines, B¹ y B² todavía están en situación de alcanzar considerables beneficios que, como sujetos económicos que son, no dejarán de aprovechar. Si el precio alcanza el nivel

de los 70 celemines o más, B² no podría comprar, de una manera económica, ningún caballo y B¹ sólo podría comprar uno y, por tanto, sólo podría adquirir de hecho uno de los tres caballos puestos a la venta en el mercado. En consecuencia, en nuestro caso, y desde un punto de vista económico, el precio no puede situarse por encima de los 60-70 celemines.

Similar razonamiento puede hacerse en el supuesto de que A lleve al mercado no 3, sino 6 caballos. Veríamos que B¹ puede adquirir 3 caballos, B² 2, B³ 1, y que el precio oscilaría entonces entre los 50 y los 60 celemines. Si A pusiera en venta 10 caballos, B¹ podría comprar 4, B² 3, B³ 2 y finalmente B⁴ 1, cuyo precio quedaría fijado entre los 40 y los 50 celemines. Es indudable que a medida que A aumenta el número de caballos en venta, sería de un lado cada vez menor el número de campesinos excluidos de un intercambio provechoso en torno a las cantidades del citado bien monopolista y, del otro, que sería cada vez menor el precio de cada cantidad concreta de dicho bien.

Imaginemos ahora que B¹, B², etc., no son individuos concretos, sino representantes de grupos de la población de un país. Supongamos que B¹ engloba a aquel grupo de los individuos económicos que, respecto de los dos tipos de bienes de que hemos venido hablando (un bien monopolista y el grano), son los más capacitados y dispuestos al intercambio. B² es el grupo de individuos económicos que sigue al primero, y así sucesivamente. Nos hallamos entonces con la imagen del comercio monopolista tal como se da de hecho en las circunstancias normales de la vida.

Vemos, efectivamente, que existen capas de población de muy diversa capacidad de intercambio, que compiten en el mercado por unas determinadas cantidades de bienes monopolizados. Comprobamos que —al igual que ocurría con los individuos concretos de nuestro ejemplo anterior— las capas excluidas de la posibilidad de hacerse con cantidades de un bien monopolista en condiciones beneficiosas son tanto más numerosas cuanto menor es la cantidad del bien monopolista que aparece en el mercado y, a la inversa, los bienes monopolistas están al alcance de la capacidad de compra de más extensas capas de la población cuanto mayor es la cantidad de este bien. Los precios de los bienes monopolizados suben y bajan siguiendo un curso paralelo al de la exposición precedente.

Resumiendo todo lo dicho, se obtienen los siguientes principios:

1. Las cantidades de un bien monopolizado que el dueño pone en venta van a parar a las manos de aquellos competidores para quienes las unidades de este bien equivalen a la mayor cantidad del bien que debe darse a cambio. Estas cantidades del bien monopolizado se reparten entre los competidores de tal modo que para cada comprador de una cantidad parcial del bien una unidad del mismo equivale a una cantidad igual del bien intercambiado (por ejemplo, un caballo equivale a 50 celemines de grano).

2. La formación del precio se mueve dentro de una banda cuyos límites vienen fijados por el equivalente de una unidad del bien monopolizado para aquel de los competidores que tiene menor capacidad y deseo de intercambio y el competidor más capacitado y deseoso, con exclusión de todos los restantes, para quienes el intercambio deja ya de ser beneficioso.

3. Cuanto mayor es la cantidad de un bien monopolizado puesto a la venta por su dueño, menor es el número de competidores que queda excluido de la posibilidad de hacerse con cantidades parciales de dicho bien en condiciones económicamente beneficiosas y más perfecta y completa es también la previsión de aquellos sujetos económicos que estarían en situación de adquirir una parte del bien monopolizado, incluso en el caso de que fueran escasas las cantidades del mismo puestas a la venta.

4. Cuanto mayor es la cantidad de un bien monopolizado puesto a la venta, más al alcance debe estar de las capas de competidores menos capacitados para el intercambio o menos inclinados a él, si el dueño desea vender toda la cantidad. Por

consiguiente, cuanto mayor es la cantidad, más bajos serán los precios por unidad del bien monopolizado.

- c) *Influencia del precio fijado por el monopolista sobre las cantidades del bien monopolizado puestas a la venta y sobre la distribución de las mismas entre los competidores.*

De ordinario, el monopolista no suele llevar al mercado unas determinadas cantidades del bien que posee con la intención de venderlas a toda costa ni suele esperar, como en una subasta, que sea la competencia entre los diversos participantes la que marque el precio de su mercancía. El camino usual sigue otro derrotero: el monopolista lleva al mercado una cantidad de su bien con la intención de venderla, pero marca por sí mismo el precio de cada una de sus unidades. La razón de esta conducta debe buscarse en consideraciones de tipo práctico, sobre todo en la circunstancia de que el método de venta por subasta exige que se tenga en cuenta —si es que los precios han de fijarse respetando la influencia de todos los factores económicos eficaces— el mayor número posible de competidores por el bien monopolizado y, al mismo tiempo, la observancia de un gran número de diferentes formalidades. Ahora bien, este procedimiento es razonable en algunos casos excepcionales, pero no como norma.

Así pues, en todos aquellos casos en los que el monopolista puede contar con la concurrencia de todos o de un número elevado de competidores y puede cumplir sin gran dispendio económico todas las formalidades exigidas, como ocurre, por ejemplo, con las subastas de un producto monopolizado en los mercados principales, anunciadas con suficiente antelación, debe elegir la subasta como método más seguro para dar salida en condiciones económicamente favorables a la cantidad total del bien monopolizado de que dispone. En términos generales, deberá recurrir a este sistema siempre que le interese la venta total de grandes cantidades del bien monopolizado en un período de tiempo concreto. Pero, como ya hemos dicho, el camino usual por el que el monopolista pone a la venta sus mercancías debe ser el de estar dispuesto a vender efectivamente las cantidades del bien de que dispone, pero ofreciendo a los competidores cantidades parciales del mismo a un precio ya fijado por él.

En estas circunstancias, es decir, en todos aquellos casos en los que un monopolista fija el precio de cada unidad de su bien y los competidores pueden satisfacer libremente sus necesidades del mismo al precio marcado o, dicho de otra forma, cuando el problema de la formación del precio del artículo de referencia está ya resuelto de antemano, debemos investigar:

Primero, qué competidores quedan económicamente excluidos de la compra de unas cantidades del bien monopolista en virtud del precio marcado;

segundo, qué efectos tiene el precio marcado por el monopolista sobre las cantidades del bien puesto en venta, y

tercero, de qué manera se distribuye entre cada uno de los competidores la cantidad del bien monopolista que aparece en el mercado.

Es seguro, para empezar, que si el monopolista fija un precio tan alto por cada unidad de su bien que incluso para los competidores más capacitados y más dispuestos a hacerse con dicho bien el valor fuera inferior al precio marcado, todos los posibles compradores

quedarían excluidos de la adquisición de cualquier cantidad parcial y, por consiguiente, no se vendería el bien. Se produciría entonces la situación económica ya descrita en el varias veces mencionado esquema (pág. 180): si el monopolista A fija el precio de un caballo en 100, o incluso sólo en 80 celemines, es evidente que excluye la posibilidad de intercambio económico para los ocho competidores que figuraban en nuestro ejemplo.

Pero supongamos ahora que nuestro monopolista no sitúa el precio de un caballo en un nivel tan alto como para excluir a todos los competidores de la posibilidad de un intercambio económicamente ventajoso de al menos algunas cantidades. Es claro que, entonces, impulsados por su deseo de mejorar su situación económica, aprovecharían la ocasión que se les presenta y que llevarían a cabo algunas operaciones de intercambio con el monopolista, dentro de los límites expuestos en el capítulo anterior. No es menos claro, de todas formas, que la extensión de estos intercambios está esencialmente determinada por el nivel del precio. Imaginemos que A fija el precio de un caballo en 75 celemines. Se advierte bien que, en este caso, B¹ está capacitado para proceder al cambio en condiciones económicamente ventajosas. Por el precio de 62 celemines, B¹ puede adquirir dos caballos y B² uno. Si el precio desciende a 54 celemines, B¹ puede comprar tres caballos, B² dos y B³ uno. Con un precio de 36 celemines, B¹ puede adquirir cinco caballos, B² cuatro, B³ tres, B⁴ dos y B⁵ uno. Y así sucesivamente.

La anterior exposición, en la que bajo B¹, B², B³, etc., podemos suponer no sólo individuos aislados, sino grupos de competidores de diferente capacidad y voluntad de intercambio, nos presenta de una manera plástica y sensible la influencia que el precio fijado por un monopolista ejerce sobre la economía nacional, según los diferentes niveles de los precios. Cuanto más altos son éstos, mayor es el número de individuos o, respectivamente, de capas de la población que quedan totalmente excluidos del disfrute del bien monopolizado y más escasa la provisión de las capas restantes. Pero también es menor la cantidad de bien que vende el monopolista. En cambio, una moderación de los precios excluye a cada vez menor número de sujetos económicos (o respectivamente de capas de la población) de la adquisición de cantidades del bien monopolista, se satisface cada vez mejor la provisión de los que realizan intercambios y las ventas del monopolista siguen una línea ascendente. Todo lo dicho encuentra una más exacta formulación en los siguientes principios:

1. Mediante los precios fijados por el monopolista para cada unidad de su bien, quedan totalmente excluidos de la compra de cantidades de este bien todos aquellos competidores para quienes aquella unidad es el equivalente de una cantidad igual o menor del bien que debe entregarse como contrapartida del intercambio que lo que importa el precio.

2. Los competidores por cantidades del bien monopolista para quienes una unidad del mismo es el equivalente de una cantidad del bien que debe entregarse en contrapartida mayor que lo que importa el precio fijado por el monopolista procurarán hacerse con cantidades del bien monopolizado hasta aquel límite en el que una unidad del mismo llega a ser para ellos el equivalente de la cantidad del bien respectivo fijada por el precio del monopolista. La cantidad del bien monopolizado que pasa a las manos de cada uno de los competidores encuentra su medida en aquella cantidad respecto de la cual se dan para los sujetos afectados por los precios marcados por el monopolista los fundamentos para operaciones de intercambio económico.

3. Cuanto más elevado es el precio que establece el monopolista por una unidad de su bien, más numerosas son las capas de competidores que quedan eliminadas de la adquisición de algunas cantidades y más incompleta es la provisión de este bien de las

restantes capas de la población. Pero también son menores las ventas del monopolista, mientras que en el caso contrario se registran los fenómenos opuestos.

d) Los principios del comercio monopolista (política monopolista)

En las dos secciones precedentes hemos expuesto el influjo que ejerce una cantidad mayor o menor del bien monopolista puesto en venta sobre la formación del precio o, respectivamente, el influjo que tiene el mayor o menor precio marcado por el monopolista sobre las cantidades que entran en el mercado. Hemos analizado también la influencia de estos dos factores —cantidades y precios— sobre la distribución de los bienes monopolistas entre cada uno de los competidores.

En el curso de la exposición ha podido comprobarse que el monopolista no es la única persona que determina todos y cada uno de los fenómenos económicos que afloran a la superficie. No se trata tan sólo de que también tiene aplicación al comercio monopolista la ley general que establece que en todo intercambio deben obtener ventajas económicas las dos partes contratantes. Es que, además, ni siquiera dentro de este reducido espacio de juego puede ejercer el monopolista un influjo ilimitado en los fenómenos económicos. Como ya hemos visto, cuando el monopolista pone en venta en el mercado unas determinadas cantidades de su bien, no puede al mismo tiempo fijar el precio a su entera voluntad. Y si decide fijar el precio, entonces no puede al mismo tiempo llevar al mercado todas las cantidades que desea y venderlas todas al precio que él mismo ha fijado. No puede, por ejemplo, pretender vender grandes cantidades de su bien y al mismo tiempo mantener tan altos los precios como si hubiera llevado cantidades pequeñas. Tampoco puede fijar un determinado nivel de los precios y conseguir al mismo tiempo vender tanta cantidad como cuando los precios son más bajos. Lo que le confiere una situación excepcional en la vida económica es la circunstancia de que, en cada caso concreto puede elegir entre determinar —por sí solo y sin influjos de los restantes sujetos económicos— las cantidades del bien monopolizado puestas en circulación o fijar el precio, según las ventajas económicas que le reporta una u otra de estas decisiones. Puede, por tanto, regular los precios a base de poner en venta unas cantidades mayores o menores de su monopolio o bien regular las cantidades a base de marcar unos precios más o menos elevados, según se lo aconseje su interés económico.

Así pues, los precios del monopolista pueden tender al alza, dentro de los límites marcados por el carácter económico de las operaciones de intercambio, si pone en venta pequeñas cantidades del monopolio, que, al mantener los precios elevados le prometen mayores beneficios. Y puede también bajar los precios si considera más ventajoso lanzar al mercado mayores cantidades del bien a precios más moderados. Puede también al principio fijar los precios más altos que le sea posible y de este modo poner en circulación pequeñas cantidades y luego irlos bajando poco a poco, a medida que aumentan las ventas, de modo que accedan al mercado capas cada vez más extensas de la población en el caso de que por este camino pueda obtener las máximas ventajas económicas. Puede también proceder a la inversa y comenzar por lanzar al mercado grandes cantidades a precios reducidos, si así se lo dicta su beneficio económico. Puede también ocurrir que en determinadas circunstancias crea que la situación le aconseja dejar que se pierda alguna cantidad de sus bienes en vez de ponerla en circulación, o renunciar a utilizar una parte de su potencial de producción o incluso destruirla en el caso de que, si lanzara al mercado toda la cantidad del bien monopolizado de que dispone de forma mediata o inmediata, estaría al alcance de unas capas de la población dotadas de tan escasa capacidad de compra que los precios tendrían que ser muy bajos y, a pesar de los volúmenes de las ventas, la ganancia sería más exigua que si destruye una parte del bien y hace que el resto sólo pueda ser adquirido a precios elevados, por las capas más pudientes de la sociedad.

La política de los monopolistas, en cuanto sujetos económicos que buscan sus ventajas, no pretende, obviamente, ni fijar los precios más bajos posibles ni poner en

circulación la mayor cantidad posible del bien monopolizado. No tiende ni a poner su bien a disposición del mayor número posible de individuos o de grupos económicos ni a procurar que cada individuo concreto pueda satisfacer del mejor modo posible sus necesidades de este bien. Desde un punto de vista económico, el monopolista no tiene el más mínimo interés en ninguna de las dos cosas. Su política económica se orienta a conseguir los mayores beneficios posibles de su bien. Por consiguiente, no pone en circulación ni subasta la totalidad de las cantidades de que dispone, sino sólo aquellas cantidades parciales de las que puede esperar que el precio le dé el mayor rendimiento. No marca unos precios que le permitan vender la totalidad de sus existencias, sino que los sitúa en el nivel que le promete el máximo beneficio. Su mejor política financiera consistirá, por tanto, en poner en circulación aquellas cantidades de bienes o respectivamente en fijar aquellos precios que, en uno u otro caso, mejor le permitan alcanzar la meta antes señalada.

Sería desacertada, en una perspectiva monopolista, su política si pudiendo conseguir grandes beneficios a través de pequeñas cantidades, decidiera poner en circulación cantidades mayores; y todavía sería más errónea si en vez de limitar la producción del bien monopolizado a las cantidades de cuyas ventas puede obtener el máximo beneficio, decidiera multiplicar estos bienes empleando para ello otros bienes económicos, es decir, con sacrificio por su parte, lo que haría que sus beneficios fueran aún menores. Sería desacertada su política si fijara precios tan bajos que, aun vendiendo grandes cantidades, obtuviera menores ventajas que si fijara precios altos. Y sería, en fin, y sobre todo, desafortunada si hiciera descender los precios hasta un grado tal que todos los competidores hallaran base para un intercambio económico, de modo que no pudiera atender con su bien todas las demandas y algunos posibles compradores tuvieran que marcharse con las manos vacías. Esto constituiría un claro indicio de que los precios son demasiado bajos.

Lo anteriormente dicho queda confirmado por la experiencia y por la historia. La política de todos los monopolistas se ha movido siempre dentro de los límites antes marcados, que son los más ventajosos para su actividad económica. Cuando, en el siglo XVII, la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales dejó que se agostara una parte de sus plantaciones de especias de las Molucas o cuando se quemaron con frecuencia grandes cantidades de ellas en las Indias Orientales, así como tabaco en Norteamérica, cuando los gremios intentaban por todos los medios a su alcance reducir el número de los artesanos (largos períodos de aprendizaje, prohibición a los maestros de tener un número de aprendices superior al mercado, etc.), estaban tomando, desde el punto de vista monopolístico, las medidas acertadas para regular las cantidades de mercancías monopolizadas puestas en circulación dentro de unos límites favorables a los intereses de los monopolistas o de las corporaciones. Cuando, como consecuencia de una configuración más libre del mercado, de la producción fabril y de otras circunstancias que influyeron en el sector, no pudieron ya los gremios regular de forma autónoma las cantidades de bienes puestas en circulación, la organización gremial, considerada en su conjunto al perder su carácter monopolístico, perdió a la vez toda su capacidad de acción. Los precios monopolistas y otros factores que influían directamente en el precio tuvieron que ceder ante la presión de las mayores cantidades de bienes que afluían al mercado. Los gremios, originariamente destinados a mantener a raya a los individuos aislados que ignoraban el interés de todo el gremio o respectivamente el de la totalidad de los monopolistas (¡reventadores de precios!) resultaron ser del todo insostenibles apenas dejaron de tener en sus manos la capacidad de fijar las cantidades puestas en circulación en los mercados. De ahí que una regulación de las cantidades de productos industriales introducidos en los mercados fuera siempre la tarea principal y la más celosamente cumplida por todos los

gremiales. Sus enemigos más peligrosos eran aquellos que perturbaban aquella regulación. Contra ellos invocaron incesantemente la protección de las autoridades. El colapso provocado en esta actividad reguladora por las cantidades de productos industriales lanzados al mercado por la gran industria significó el fin de los gremios.

Sintetizando cuanto se ha dicho en esta sección, se desprende que ya sea que el monopolista lleva al mercado una cantidad determinada de su monopolio o marque el precio de la unidad del bien monopolizado que llega al mercado, la fijación del precio en el primer caso y la de la cantidad que entra en circulación en el segundo, y en los dos la distribución de los bienes, se regulan según unas leyes concretas. Se advierte así que los fenómenos económicos que aparecen en la superficie no son en modo alguno producto del azar, sino que tienen el sello de una estricta regularidad.

Tampoco la circunstancia de que el monopolista pueda elegir entre regular los precios o bien regular las cantidades del bien monopolizado puesto a la venta implica, como ya hemos visto, indeterminación respecto del fenómeno económico que resulta de dicha elección.

Es cierto que el monopolista puede, a su voluntad, fijar precios más o menos elevados, o bien poner en venta mayores o menores cantidades del bien que posee, pero sólo hay un determinado nivel del precio o una determinada cantidad del bien puesta en circulación que responda plenamente a sus intereses económicos. Por consiguiente, el monopolista, en cuanto sujeto económico, no actúa por capricho cuando pone un precio o cuando manda al mercado unas determinadas cantidades de su bien, sino que se atiene a unos principios bien determinados. Cada situación económica concreta estimula una formación del precio y una distribución de bienes que se mueve dentro de unos estrictos límites. Cualquier otra formación del precio o distribución de bienes queda excluida por antieconómica, de tal suerte que los fenómenos del comercio monopolista ofrecen a nuestra consideración el cuadro de una rigurosa regularidad. Evidentemente, también aquí el error o un defectuoso conocimiento pueden inducir a desviaciones de la norma, pero se trata siempre de fenómenos patológicos de la economía, que en nada invalidan las leyes de la teoría económica como tampoco las enfermedades corporales constituyen una prueba contra las leyes de la fisiología.

§ 3.—FORMACIÓN DEL PRECIO Y DISTRIBUCIÓN DE BIENES
EN LA MUTUA COMPETENCIA

a) El origen de la competencia

Se entendería de una manera demasiado estrecha el concepto de monopolista si se le quisiera limitar a aquellas personas que están protegidas contra la competencia de otros sujetos económicos por el poder del Estado o por cualquier otra norma social. Hay personas que ya sea en razón de sus propiedades o como consecuencia de unas capacidades o unas circunstancias peculiares, pueden llevar al mercado unos bienes respecto de los cuales otras personas económicas no pueden concurrir con una oferta similar, sea por imposibilidad física o económica. Pero incluso allí donde no se dan estas circunstancias pueden aparecer monopolistas, sin ningún tipo de limitación social. El artesano que vive en un pueblo donde no existen otros del oficio, el comerciante, médico o abogado que fijan su residencia en un lugar donde hasta ahora nadie ejerce este oficio, arte o profesión, son, en cierto sentido, monopolistas porque los bienes que ofrecen en intercambio a la sociedad sólo pueden ser prestados por ellos, menos en la mayoría de los casos. Las crónicas de algunas florecientes ciudades nos hablan no pocas veces de los primeros artesanos que se asentaron en ellas cuando todavía eran pequeñas y de escasa población. Todavía hoy día quienes viajan por Europa oriental o visitan nuestras apartadas aldeas encuentran por doquier este peculiar género de monopolistas. El monopolio, concebido como situación de hecho y no como limitación social de la libre competencia, es, pues, de ordinario, lo más antiguo y primigenio, mientras que la competencia surge sólo en una etapa posterior. Un honesto expositor de los fenómenos peculiares del comercio de intercambio bajo el dominio de la competencia debe comenzar por analizar los fenómenos del comercio monopolista.

El modo como se desarrolla la competencia a partir del monopolio es un hecho íntimamente relacionado con el progreso de la cultura económica. El crecimiento demográfico, el aumento de las necesidades de cada uno de los individuos económicos, su creciente bienestar obligan a los monopolistas en muchos casos a excluir, incluso cuando se incrementa la producción, a capas cada vez más amplias de la población del disfrute del bien monopolizado, lo que les permite elevar cada vez más sus precios. La sociedad se convierte por tanto en un objeto cada vez más favorable para la política de exploración monopolística. El primer artesano de la especialidad que se quiera, el primer médico, el primer abogado son personas bien recibidas en cualquier lugar. Si este profesional no encuentra ninguna competencia y el lugar vive una etapa de florecimiento, al cabo de algún tiempo y casi sin excepción adquirirá entre las capas menos pudientes de la población fama de hombre duro y avaricioso e incluso las clases más ricas le tendrán por interesado. El monopolista no siempre puede responder a la creciente necesidad que la sociedad tiene de sus mercancías (o respectivamente de sus servicios). Pero, aunque pudiera, es muy posible, como ya hemos visto, que no sea bueno para sus intereses económicos multiplicar sus servicios. Por consiguiente, en la mayoría de los casos se verá obligado a tener que elegir una parte de los clientes que compiten por su bien monopolístico y algunos de ellos o bien se verán enteramente excluidos o bien atendidos de mala gana y no en buenas condiciones. Incluso los clientes más acomodados manifestarán muchas veces sus quejas sobre negligencias de todo tipo y sobre el alto coste de los servicios.

La situación económica que acabamos de describir acostumbra a ser la que suscita la competencia, siempre que no surjan obstáculos sociales o de otro tipo. Nuestra tarea consiste ahora en analizar los resultados que se derivan de la aparición de esta competencia

sobre la distribución de bienes, el volumen de ventas y el precio de una mercancía, comparándolos con fenómenos análogos ya observados en el comercio monopolista.

- b) *Influencia de las cantidades de una mercancía ofrecida a la venta por la competencia sobre la formación del precio y de los precios fijados por ella sobre el volumen de ventas y, en ambos casos, sobre la distribución de las mercancías entre los que compiten por ellas*

Partamos, para facilitar al máximo la comprensión, del caso ya aducido al exponer las leyes del comercio monopolista. Sobre esta base, obtenemos el siguiente esquema:

Celemines de grano

	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
B ¹	80	70	60	50	40	30	20	10
B ²	70	60	50	40	30	20	10	
B ³	60	50	40	30	20	10		
B ⁴	50	40	30	20	10			
B ⁵	40	30	20	10				
B ⁶	30	20	10					
B ⁷	20	10						
B ⁸	10							

Aquí, B¹, B², B³, etc., representan a individuos concretos o grupos de individuos para los que el primer caballo que adquieren es el equivalente de la cantidad de grano que figura en su respectiva columna. Cada nuevo caballo es el equivalente de una cantidad que tiene diez celemines menos que la precedente. La pregunta es ahora qué influjo ejercen las mayores o menores cantidades de una mercancía ofrecidas por varios competidores sobre la formación del precio o, respectivamente, sobre la distribución de dichas mercancías entre los que compiten por ellas.

Comencemos por suponer que hay dos competidores que ofrecen, entre los dos, tres caballos a la venta. De ellos, el primero, A¹, ofrece dos caballos, y el segundo, A², ofrece uno. Según cuanto hemos venido diciendo, es claro que en este caso el campesino B¹ puede adquirir dos caballos y el campesino B² uno. Cuanto al precio, se situará entre 70 y 60 celemines, ya que el interés económico de nuestros campesinos B¹ y B² excluye la posibilidad de un precio más elevado, y la competencia del campesino B³ impide un precio más bajo. Sigamos suponiendo que B¹ y A² ponen en venta, en conjunto, seis caballos. En este caso no es menos evidente que B¹ puede adquirir tres caballos, B² dos y B³ uno. El precio, esta vez, oscila entre los 60 y los 50 celemines .

Comparemos ahora la formación de precios y distribución de bienes referida aquí a unas determinadas cantidades de una mercancía, puestas en venta por varios competidores, con la situación que hemos observado a propósito del comercio monopolista y veremos que se da una total analogía. Ya sea un solo monopolista o sean varios los competidores que ofrecen a la venta una determinada cantidad de una mercancía, y sea cual fuere el modo como los competidores concretos distribuyen la cantidad ofertada, la repercusión sobre la formación del precio o, respectivamente, sobre la distribución de los bienes entre los que compiten por hacerse con la respectiva mercancía es siempre la misma.

En resumen, la mayor o menor cantidad de un bien puesto a la venta tiene un influjo muy determinante sobre la formación del precio y sobre la distribución de los bienes y ello tanto en el comercio monopolista como en el comercio de intercambio bajo la influencia de la competencia, lo mismo si una determinada cantidad de una mercancía es ofrecida a la venta por un solo monopolista o por varios competidores. Sea uno o sean varios, el hecho no ejerce ninguna influencia sobre los mencionados fenómenos de la vida económica.

Idéntico fenómeno podemos observar allí donde se ofrecen mercancías por unos precios determinados.

El mayor o menor nivel del precio tiene, como ya hemos visto, una influencia muy importante tanto sobre el volumen total de ventas de las respectivas mercancías como sobre la cantidad de la misma que puede adquirir de hecho cada uno de los competidores. Pero que las mercancías (con los precios ya fijados) sean llevadas al mercado por uno o por varios sujetos económicos no tiene influjo ni inmediato ni necesario ni sobre el volumen de ventas en conjunto ni sobre las cantidades que pasan a manos de cada uno de los individuos económicos.

Los principios que hemos venido desarrollando a propósito de la repercusión de unas determinadas cantidades de una mercancía puestas a la venta sobre la formación del precio (pág. 180), así como los expuestos a propósito del influjo de unos precios ya fijados sobre el volumen total de ventas de dichas mercancías (pág. 183 ss.) y también, en ambos casos, sobre su distribución entre los varios sujetos que compiten por ellas son, en los que un número de sujetos económicos (competidores en la demanda) entran en competencia para el intercambio de las cantidades de una mercancía ofrecidas también por varios sujetos económicos (competidores en la oferta).

- c) *Efecto retroactivo de la competencia en la oferta de un bien sobre las cantidades del mismo puestas en venta y respectivamente sobre los precios de la oferta (política de competencia)*

Acabamos de ver que una determinada cantidad de un bien puesta a la venta forma unos precios determinados y que toda fijación del precio determina un concreto volumen de ventas, que en ambos casos se da también una determinada distribución de bienes y que en este aspecto es indiferente que la cantidad del bien en cuestión sea ofrecida al mercado por un monopolista o por varios competidores.

Así pues, ya sea un monopolista o sean varios los competidores que ponen en venta por ejemplo 1.000 unidades de un bien, en ambos casos, y bajo unas mismas circunstancias, serán iguales también la formación del precio y la distribución de los bienes. Del mismo modo que una mercancía sea ofrecida por un monopolista o por varios competidores a un precio determinado, por ejemplo, al precio de tres unidades de un bien por una unidad del primero, en ambos casos el volumen de ventas tendrá idéntica magnitud y será igual la distribución de las cantidades en venta entre los diversos sujetos que compiten por el bien en cuestión.

Si, pues, la competencia en la oferta ha de tener alguna repercusión sobre la formación del precio, sobre el volumen total de ventas y sobre la distribución de un bien entre los que compiten por él, esto sólo puede ocurrir porque, bajo el imperio de la competencia en la oferta, entran en circulación otras cantidades del bien en cuestión o porque estos competidores se ven obligados a ofrecer a la sociedad otros precios distintos de los que presenta el comercio monopolístico.

El objeto de nuestras siguientes reflexiones será, pues, analizar el influjo de la competencia en la oferta de una mercancía sobre las cantidades puestas en venta o, respectivamente, sobre los precios de la oferta.

Para una más clara comprensión de los fenómenos económicos aquí estudiados, comencemos por el caso más sencillo, a saber, que la cantidad del bien monopolizado hasta ahora por un solo monopolista pasa de pronto a dos competidores. El ejemplo más simple sería suponer que a la muerte de un monopolista sus bienes y medios de producción se distribuyen a partes iguales entre dos herederos. No puede excluirse la posibilidad de que estos herederos, en vez de competir entre sí, decidan proseguir de común acuerdo la ya descrita política monopolista del testador o mantener el mismo comportamiento con los consumidores, regulando, por tanto, al igual que antes, las cantidades de bienes lanzadas al mercado o, respectivamente, los precios de las mismas. Cabe también imaginar que, sin ponerse expresamente de acuerdo, pero guiados “por el mutuo y recíproco interés”, observen respecto de sus clientes la antes citada política monopolista, en la medida en que esto redunde en su beneficio. En estos casos, presentes por doquier en la evolución económica humana, nos hallaríamos otra vez ante los mismos fenómenos que ya hemos podido observar a propósito del comercio monopolista. Nuestros dos sujetos económicos no serían competidores en la oferta, sino monopolistas. Y no es ésta la cuestión ahora analizada.

Supongamos, pues, que los herederos del monopolista deciden llevar adelante, cada uno por su cuenta, y a su manera, el negocio heredado. Entonces nos hallamos ante una verdadera competencia y la pregunta que se nos plantea es saber qué cantidades del anterior bien monopolizado llegan ahora al mercado y cuál es la diferencia respecto de la situación anterior, o bien, qué precios fijarán para su oferta ambos competidores.

En la sección anterior hemos visto que no raras veces al interés del monopolista le aconseja no lanzar al mercado ciertas cantidades del bien de que dispone, sino destruirlas o dejar que se pierdan, porque con una cantidad menor puede conseguir mayores ingresos que si pusiera en circulación la cantidad total, a menor precio. Supongamos que un monopolista tiene 1.000 libras de una cierta mercancía. Y supongamos una situación económica en la que puede vender 800 libras a 9 onzas de plata por libra, mientras que si lanzara al mercado las 1.000 libras, sólo alcanzaría un precio de seis onzas por unidad. Puede, por tanto, obtener 6.000 onzas por las 1.000 libras o bien 7.200 por 800. Tratándose de un sujeto que busca su interés económico, es bien evidente en qué sentido hará su elección. Destruirá 200 libras de la mercancía o dejará que se pierdan o buscará cualquier fórmula para retirarlas del mercado y sólo pondrá en circulación las restantes 800, o bien las marcará el precio que le permite el antes mencionado beneficio, lo que viene a ser lo mismo.

Pero si las 1.000 libras de que hablamos se distribuyen entre dos competidores, entonces ninguno de ellos por separado podrá mantener la política descrita, porque les resultaría antieconómica. Efectivamente, si uno de ellos decidiera destruir 200 libras de la cantidad que le ha correspondido, o apartarlas de la circulación, provocaría ciertamente un aumento en el precio de la cantidad restante, pero lo que nunca podría conseguir, o sólo en muy contadas ocasiones, es obtener un mayor beneficio. Supongamos que el primero de los competidores, a quien llamaremos A¹, destruye 200 de las 500 libras de su monopolio o las retira del mercado. Podrá, por este medio, conseguir que el precio por unidad de este bien suba de seis a nueve onzas, según nuestra exposición anterior. Pero ni aun así alcanzará los ingresos correspondientes a su cantidad total. El resultado de su decisión sería que A² consigue por sus 500 libras 4.500 onzas de plata (en vez de 3.000), pero A¹ sólo podrá obtener por las 300 libras que le quedan 2700 onzas (en vez de las 3.000 que podría haber conseguido por las 500 libras a seis onzas la libra). Dicho de otra manera, al

proceder así, las ventajas revierten sólo en uno de los dos competidores, mientras que el otro experimenta sensibles pérdidas.

La primera consecuencia de la aparición de una auténtica competencia en la oferta es, pues, que ninguno de los competidores puede extraer ventajas económicas mediante el recurso de destruir o retirar de la circulación una parte de la mercancía de que dispone o de los medios de producción de la misma.

La competencia elimina también otro fenómeno de la vida económica característico del monopolio, a saber, la explotación sucesiva de diversas capas de la población ya mencionada en el capítulo anterior. Vimos, en efecto, que a menudo puede resultar ventajoso para el monopolista lanzar al principio al mercado pequeñas cantidades a elevados precios y sólo más tarde dejar que vayan accediendo al intercambio las capas menos capacitadas de la población hasta que finalmente realiza sus negocios con todas ellas. Pero este procedimiento queda radicalmente eliminado por la competencia. Si A¹, por ejemplo, decidiera, a pesar de la competencia de A², poner en práctica esta sucesiva explotación de las capas sociales, lanzando al principio al mercado pequeñas cantidades de su bien, no por ello conseguiría elevar los precios hasta aquellos niveles de los que se le derivan ventajas. Lo único que conseguiría es que su competidor llenara los huecos dejados por él y que se apropiara de los beneficios económicos perseguidos.

Por lo que hace a las repercusiones de esta auténtica competencia sobre la distribución de los bienes y la formación del precio, hay que decir, en primer lugar, que en su virtud se eliminan aquellas dos desviaciones del comercio monopolista tan nefastas para la sociedad de que hemos hablado antes. Ahora, ninguno de los dos competidores tiene interés en destruir una parte de la mercancía de que disponen y respecto de la cual se entabla la competencia de la oferta, ni tampoco en aniquilar una parte de los medios para producirla. Por consiguiente, resulta imposible la sucesiva explotación de las diferentes capas de la sociedad.

Pero la aparición de la competencia tiene otra consecuencia aún más importante para la vida económica de los hombres. Me refiero a la multiplicación de las cantidades puestas ahora a disposición de los hombres económicos y que hasta entonces habían sido una mercancía monopolizada. De ordinario, el monopolio lleva consigo la consecuencia de que sólo se pone en circulación una parte de la cantidad de los bienes monopolísticos disponibles o, respectivamente, sólo se aprovecha una parte del potencial de producción de los mismos. La auténtica competencia elimina inmediatamente esta nociva situación. Pero, además, se consigue que aumente la cantidad total de las mercancías monopolizadas. Es muy raro el fenómeno de que los medios de producción de que disponen dos o más competidores en la oferta sean más limitados que los que tiene un monopolista y, por consiguiente, las cantidades de mercancía que poseen en conjunto varios competidores es mucho mayor y, en un gran número de casos, significativamente mayor que la que puede llevar al mercado un monopolista. Así, la consecuencia de la aparición de toda auténtica competencia es no sólo que aumenta sustancialmente la cantidad de mercancía puesta de hecho a la venta, sino además —y esto es mucho más importante— que, si no existe un límite natural para los medios de producción, esta mercancía, con precios cada vez más reducidos, se convierte en artículo al alcance de círculos cada vez más amplios de la sociedad, de tal suerte que queda asegurada con mucha mayor plenitud la provisión de la sociedad en su conjunto .

La aparición de la competencia propina también un poderoso impulso a la tendencia de la actividad económica de las personas que toman parte en la producción de un bien. El monopolista se mueve por el impulso natural de hacer que los bienes que monopoliza lleguen sólo a las capas más altas de la sociedad y por excluir a las menos pudientes del disfrute de este bien, porque de ordinario le resulta mucho más beneficioso y siempre más

cómodo tener grandes ganancias con pequeñas cantidades que no a la inversa. La competencia que se esfuerza por utilizar hasta las más pequeñas ganancias económicas dondequiera le resulta posible, tiene, en cambio, la tendencia a llegar con sus bienes hasta las capas más humildes de la sociedad, siempre que la situación económica o permita. El monopolista conserva en su mano el poder de regular, dentro de ciertos límites, los precios o, respectivamente las cantidades del bien monopolizado puestas en circulación, renunciando fácilmente a las pequeñas ganancias que pueden derivarse de unos bienes puestos al alcance de los consumidores de las capas más pobres de la población ya que de este modo puede explorar mejor a las más pudientes. Cuando existe competencia ocurre, por el contrario que dado que ningún productor aislado tiene el poder suficiente para regular los precios o para determinar las cantidades de un bien lanzadas al mercado, cada uno de los competidores desea hacerse hasta con las ganancias más mínimas y no dejan pasar las oportunidades de conseguirlas. La competencia lleva por tanto, de la mano de su tendencia a muchas pequeñas ganancias y de su alto nivel de actividad económica, a la producción masiva, ya que cuanto más pequeña es la ganancia en cada uno de los bienes, más antieconómica resulta la rutina comercial y cuanto más dura es la competencia menos posible resulta llevar adelante un negocio con métodos anticuados y poco imaginativos.

Ya el mismo Aristóteles (*Eth. Nicom.*, V, 7) incurrió en este error: “Cuando alguien recibe más de lo que tenía originariamente, se dice que ha obtenido un beneficio, y si recibe menos, que ha sufrido una pérdida. Así ocurre en las compras y ventas. Pero si la posesión original no se hace ni mayor ni menor, sino que tras el intercambio permanece igual, se dice que cada cual tiene lo suyo, sin beneficios ni pérdidas.” Y prosigue (en V. 8): “Si se determina de antemano la igualdad proporcional y luego se procede a una compensación o igualación, esto es lo que decimos... Porque no es posible el intercambio si no hay posibilidad”. Parecidamente Montonari (*Della moneta*, editorial Custodi, p. a. III, pág. 119). Quesnay (*Dialogue sur les travaux*, etcétera, pág. 196, Daire) dice: Le commerce n’est q’un échange de valeur pour valeur égale.” Cf. también TURGOT, *Sur la formation et la distribution des richesses*, § 35 ss.; LE TROSNE, *De l’interêt social*, cap. I, pág. 903, Daire); SMITH, *Wealth of Nat.*, cap. V; RICARDO, *Principles*, Cap. I, Sect. I; J.B. SAY, *Cours d’économie politique*, vol. II, cap. 13, II, pág. 204, 1828. En contra del anterior punto devista, ya Condillac (*Le commerce et le gouvernement*, 1776, I, cap. VI, pág. 267, Daire), aunque con razones que pecan de unilaterales. Lo que Say, *loc. cit.*, aduce contra Condillac parte de una confusión del valor de uso por parte de Condillac (*cf. op. cit.*, pág. 250 ss.) y de una confusión del valor de intercambio, entendido en el sentido de un equivalente de bienes, por parte de Say. Se trata, por lo demás, de una confusión que ha llevado a Condillac a utilizar de una manera imprecisa la palabra *valeur*. Bernhardt (*Versuch einer Kritik der Grinde*, etc., 1849, págs. 67-236) hace una crítica a fondo de las teorías inglesas del precio. Recientemente Rösler (“Theorie der Preise”, *Hildebrand’s Jahrbucher*, vol. XII 1869, págs. 81 y ss) y Komorozynski (*Tübinger Zeitschrift*, 1869, pág. 189 y ss.) han sometido a minuciosos análisis críticos las teorías hasta ahora expuestas sobre el precio. Cf. también KNIES, *Tübinger Zeitschrift*, 1855, pág. 467.

Hemos dicho antes que B¹ excluye a B² “económicamente”, para expresar bien la diferencia que existe entre esta exclusión y la que se derivaría del empleo de la fuerza física o de los impedimentos jurídicos para eliminar a B² de los negocios de intercambio. Esta diferencia tiene mucha importancia, porque puede ocurrir fácilmente que B² llegue a ser propietario de cien celemines de grano, en cuyo caso contaría con la posibilidad tanto física como jurídica de intercambiar el caballo de A. La única razón que le impide hacerlo, de hecho, es de naturaleza económica y consiste en que si entrega por el caballo más de 29 celemines, no satisface sus necesidades mejor que antes del intercambio.

Alguien podría creer que la formación del precio en el caso descrito no se produce entre los 30 y los 80 celemines, sino que tiene lugar exactamente en la cantidad de 30 celemines. Se trataría de una opinión absolutamente correcta en el caso de una venta en pública subasta, sin fijación de precios mínimos, o cuando este precio de partida se hubiera fijado por debajo de los 30 celemines. En este supuesto, y a tenor del sentido que tienen las ventas públicas, es claro que A tendría que conformarse con un precio de 30 celemines. Las causas de la auténtica formación del precio en las subastas obedecen a situaciones análogas a la descrita. Pero como quiera que el sujeto económico A no se somete de antemano a las condiciones que rigen en las subastas públicas y puede defender con entera libertad sus intereses, no existe ningún obstáculo para que el precio se fije también en 79 celemines. Por otro lado, tampoco puede excluirse, desde un punto de vista económico, la eventualidad de que A y B¹ convengan en fijar el precio en 30 celemines.

Se equivocaría mucho quien pensara que los precios de un bien monopolizado suben o bajan en todas las circunstancias, o al menos de ordinario según una relación inversa a la de las cantidades de este bien que el monopolista pone en circulación o que, en todo caso, existe una relación de proporcionalidad entre los precios fijados por el monopolista y las cantidades del bien monopolizado puestas en venta. El hecho, por ejemplo de que un monopolista decida llevar al mercado 2.000 unidades de una determinada mercancía en vez de 1.000 no significa necesariamente que el precio por unidad baje de 6 a 3 florines sino que, según sea la situación concreta, en un caso puede fijarse, por ejemplo, en 5 florines y en otro tal vez no llegue ni siquiera a los 2 florines. Los ingresos totales que un monopolista consigue con la puesta en venta de una gran cantidad pueden, bajo determinadas condiciones, ser exactamente iguales que los conseguidos con una cantidad menor, pero también pueden ser mayores o menores. Si, por seguir con el ejemplo señalado, el monopolista pudiera conseguir 6.000 florines con la venta de 1.000 unidades, esto no significa necesariamente que con 2.000 unidades consiga también estos 6.000 florines, sino que, según sea la situación de cada momento, puede llegar a 10.000 florines o tal vez no alcance los 4.000. La causa última de este fenómeno es que las series de equivalencias presentan una gran diversidad para los individuos concretos respecto de los diferentes bienes. Y así, puede acontecer que para B la primera unidad del bien en cuestión que pasa a su propiedad sea el equivalente de 10 unidades del bien que ofrece en contrapartida la segunda de 9, la tercera de 4 y la cuarta tal vez sólo de una unidad. En cambio, la serie anterior puede presentar, respecto de otro bien, la siguiente secuencia: 8, 7, 6, 5... Imaginemos que el primer bien representa cereales y el segundo algún objeto o mercancía de lujo, y entonces se ve claramente que la multiplicación de las cantidades del primer bien puestas en venta inician, tras haber alcanzado un cierto nivel, un declive mucho más rápido (y la disminución de las cantidades en venta un aumento mucho más veloz) que en los precios de las mercancías de lujo.

Cf. J. PRINCE-SMITH, en *Vierteljahrsschrift für Volksw.*, 1863, IV, páginas 148 y ss.

De lo dicho se desprende también claramente la gran importancia que tienen para la economía humana los mercados, ferias, bolsas y, en general, todos los puntos de concentración del comercio. Sin estas instituciones, en el marco de unas relaciones comerciales complejas, sería prácticamente imposible llegar a una formación económica de los precios. La especulación que se desarrolla en estos centros tiene el resultado de impedir formaciones no económicas de precios (sea cual fuere la causa que podría producirlas) o al menos de debilitar sus nocivas consecuencias para la economía (cf. J. PRINCE-SMITH en el *Vierteljahrsschrift für Volksw.* de Berlín, 1863, IV, págs. 143 ss.; O. MICHAELIS. *ibid.*, 1864, IV, págs. 130 ss., 1865, V y VI; K. SCHOLZ, *ibid.*, 1867, I, págs. 25 ss., y A. EMMINGHAUS, *ibid.*, págs. 61 ss).

No hay ningún fenómeno tan usual como el de un monopolista que se defiende, de la manera más encarnizada, contra la presencia de un competidor, ni tampoco hay ningún espectáculo tan frecuente como el de ver que, al final, llega a un acuerdo con un competidor ya establecido. Su interés consiste, pues, en impedir la presencia de la competencia. Si, a pesar de todo, ésta se afianza, entonces su interés económico consiste en llevar adelante, mancomunadamente, una política monopolista algo más mitigada, siempre que, tras la aparición del competidor, siga existiendo espacio de juego para dicha política. En tales casos, una dura competencia suele ser igualmente desventajosa para los dos sujetos y por eso, de ordinario, aquellos competidores que al principio se enfrentaban con abierta hostilidad acaban por ponerse de acuerdo.

En las páginas precedentes hemos aludido a las causas que hacen que, de ordinario, el monopolista no ponga en venta unas determinadas cantidades de su mercancía para esperar que, a continuación, se forme el precio de las mismas, al moda como acontece en las subastas públicas. En la mayoría de los casos procede al revés, es decir, fija de antemano unos precios determinados y espera la repercusión de los mismos sobre los volúmenes de ventas. También aquí, cada uno de los competidores suele ofrecer sus mercancías a unos precios concretos, calculados con antelación, para obtener el máximo beneficio posible. Pero lo que distingue la actividad de varios competidores de la del monopolista es que, como ya hemos visto, el interés de este último consiste en fijar unos precios tan altos que sólo ponga a disposición de los consumidores una parte de la cantidad total de sus mercancías. En cambio, los primeros se ven obligados por la competencia a fijar los precios teniendo en cuenta la totalidad de las cantidades de que dispone el conjunto de los competidores. Por consiguiente —y prescindiendo aquí del error o la ignorancia de los sujetos económicos— el precio se forma bajo la influencia de las cantidades totales que los competidores ponen a la venta. A todo esto se añade además la circunstancia de que, como hemos visto antes, la competencia tiene que aumentar considerablemente la cantidad de mercancías disponibles. Esta es la raíz auténtica de la moderación de los precios derivada de las situaciones regidas por la ley de la competencia.

CAPITULO VI VALOR DE USO Y VALOR DE INTERCAMBIO

a) Esencia del valor de uso y del valor de intercambio

Mientras que el nivel de desarrollo económico de un pueblo se sitúa en cotas tan bajas que, al no existir un comercio digno de mención, las necesidades de bienes de cada familia deban ser directamente cubiertas por la producción familiar, los bienes sólo tienen valor, evidentemente, para los sujetos económicos, bajo el supuesto de que están capacitados, por su propia naturaleza, para satisfacer de forma directa las necesidades de los individuos económicamente aislados y de sus familias. Pero si, a consecuencia del

creciente conocimiento de sus intereses económicos, estos sujetos entablan relaciones comerciales, comienzan a intercambiar unos bienes por otros y surge finalmente una situación en la que la posesión de bienes económicos confiere a sus propietarios el poder de disponer, mediante la ayuda de operaciones de intercambio, de bienes de otro tipo, entonces ya no es incondicionalmente necesario, para garantizar la satisfacción de unas determinadas necesidades, que los individuos económicos tengan en su poder los bienes requeridos para la directa satisfacción de las mismas. Es innegable que también en una cultura altamente desarrollada pueden los agentes económicos satisfacer sus necesidades mediante la posesión de aquellos bienes cuya utilización directa produce esta satisfacción. Pero pueden llegar al mismo resultado de una manera indirecta, mediante el procedimiento de tener a su disposición aquellos bienes que, a tenor de cada situación económica concreta, pueden intercambiarse por los bienes requeridos para la satisfacción directa de las necesidades mencionadas. De este modo, ya deja de ser necesario el antes mencionado supuesto del valor de los bienes.

El valor es, como ya hemos dicho, la significación que un bien adquiere para nosotros por el hecho de que somos conscientes de que dependemos de su posesión para la satisfacción de alguna de nuestras necesidades, de tal suerte que tendríamos que renunciar a esta satisfacción si no dispusiéramos de dicho bien. Si no se da esta condición previa, tampoco puede darse el fenómeno del valor. Y, como acabamos de ver, este fenómeno no está vinculado a la condición previa de que la manera de asegurar la satisfacción sea directa o indirecta. Para que un bien adquiera valor, debe asegurarnos la satisfacción de necesidades que no lo estarían si no dispusiéramos de dicho bien. Pero que lo haga de una manera directa o indirecta es una cuestión secundaria allí donde lo que se analiza es el fenómeno general del valor. Para un aislado cazador de pieles, la piel de un oso abatido sólo tiene valor en el caso de que si no dispusiera de ella tendría que renunciar a la satisfacción de alguna necesidad. Pero una vez que nuestro cazador entabla relaciones comerciales de intercambio, la piel tiene valor incluso en el caso de que no la necesite directamente. La diferencia entre ambos casos —una diferencia que no afecta para nada a la esencia del fenómeno del valor en general— consiste sólo en que en el primero, nuestro cazador se vería expuesto a las inclemencias del tiempo o tendría que renunciar a la satisfacción de alguna otra necesidad que puede ser directamente cubierta por la piel en cuestión, mientras que en el segundo tendría que renunciar a la satisfacción de necesidades que habría podido alcanzar a través de aquellos bienes de los que podría disponer indirectamente (por el rodeo del intercambio) mediante la posesión de la piel.

El valor en el primero y en el segundo caso son, pues, solamente formas distintas del mismo fenómeno de la vida económica. En ambos casos, este valor consiste en la significación que adquieren para los sujetos económicos unos bienes en cuanto que son conscientes de que de su posesión depende la satisfacción de sus necesidades. Lo que da al fenómeno del valor su carácter peculiar en los dos casos citados es la circunstancia de que los bienes de que disponen los sujetos económicos alcanzan aquella significación que llamamos valor de los bienes en el primer caso mediante su utilización directa y en el segundo mediante una utilización indirecta. Se trata de una diferencia lo suficientemente importante, tanto en la vida práctica como en nuestra ciencia, como para hacer surgir la necesidad de buscar dos denominaciones específicas para estas dos formas de un mismo fenómeno general del valor. Y así, llamamos a la primera forma *valor de uso*, y a la segunda, *valor de intercambio*.

El valor de uso es, pues, la significación que adquieren para nosotros los bienes que nos aseguran de una manera directa la satisfacción de necesidades en unas circunstancias en las que, si no dispusiéramos de estos bienes, no podríamos satisfacerlas. El valor de

intercambio es la significación que adquieren para nosotros aquellos bienes cuya posesión nos garantiza el mismo resultado bajo las mismas circunstancias, pero de forma indirecta.

b) *Relación entre el valor de uso y el valor de intercambio de los bienes*

En las economías aisladas, los bienes económicos de que disponen los individuos o tienen valor de uso o no tienen ningún valor. Pero también en las culturas altamente evolucionadas y en situaciones de activo comercio podemos contemplar numerosos casos en los que los bienes económicos de que disponen los sujetos carecen de todo valor de intercambio, aunque tienen a todas luces valor de uso para estas personas.

Las muletas que utiliza un hombre que adolece de una cojera especial, las notas que recopila un individuo y que sólo él puede utilizar, los documentos de familia, éstos y otros numerosos bienes tienen para unas personas concretas un valor de uso que a veces es muy importante. Pero en vano intentarían satisfacer de forma indirecta cualquier tipo de necesidades a base de intercambiar estos bienes por otros.

De todas maneras, en las culturas evolucionadas es mucho más frecuente el fenómeno contrario. Las gafas y aparatos que un óptico tiene en su almacén o los instrumentos quirúrgicos para quienes los fabrican y venden, las obras en idiomas extranjeros, accesibles a un reducido número de sabios, no tienen valor de uso ni para el óptico, ni para el fabricante, ni para el librero, pero son todos ellos para las citadas personas objetos de venta y, por tanto, casi siempre tienen de hecho valor de intercambio.

En estos y en todos los casos similares, en los que los bienes económicos tienen, para aquellos que disponen de ellos, o sólo valor de uso o sólo de intercambio, no puede plantearse la pregunta de cuál de las dos actividades económicas de los individuos en cuestión es la determinante. Con todo se trata de excepciones en la vida económica de los hombres. De ordinario, los individuos económicos pueden elegir, dondequiera se ha desarrollado un comercio de intercambio digno de mención, entre utilizar los bienes económicos de que disponen para la satisfacción directa o para la indirecta de sus necesidades. Y, por consiguiente, estos bienes tienen tanto valor de uso como valor de intercambio. Los vestidos, los muebles y adornos, las alhajas y otros innumerables bienes de que disponemos tienen de ordinario para nosotros un evidente valor de uso. Pero no es menos cierto que, dados los evolucionados estadios de nuestra economía podemos utilizarlos también de forma indirecta para la satisfacción de nuestras necesidades y tienen también, por tanto, al mismo tiempo valor de intercambio.

La diversa significación que tienen para nosotros unos bienes, según sean directa o indirectamente utilizables para la satisfacción de nuestras necesidades, se refiere tan sólo, como ya hemos dicho, a las distintas formas del único fenómeno general del valor. Pero, según sea su grado, esta significación puede presentar grandes diferencias en uno y otro caso. La copa de oro que le ha tocado en la lotería a un hombre pobre tiene para él, evidentemente, un gran valor de intercambio, porque por su medio podrá satisfacer de forma indirecta muchas necesidades que de otra manera quedarían insatisfechas. En cambio, para nuestro sujeto esta copa apenas encierra un valor de uso digno de mención. Y, al contrario, unas gafas bien reguladas tienen para un miope un gran valor de uso, pero su valor de intercambio es, en la mayoría de los casos, muy reducido.

Es indudable que la vida económica de los hombres presenta numerosos casos en los que los bienes de que dispone un sujeto tienen para él a la vez valor de uso y valor de intercambio. No es menos indudable que estos dos valores aparecen no raras veces ante nuestra observación como magnitudes muy diferentes. Surge, pues, la pregunta de cual de

estas dos magnitudes es, en un momento dado, la determinante para la conciencia y la actividad económica humana o, con otras palabras, cual de estos dos valores es en cada caso concreto el valor *económico*.

La solución a la pregunta se deduce del análisis de la esencia de la economía humana y del valor. La totalidad de las actividades económicas de los hombres se guía por el principio de conseguir la más perfecta satisfacción posible de sus necesidades. Si las necesidades más importantes de los sujetos económicos quedan mejor cubiertas mediante la utilización directa de un bien que mediante la utilización indirecta, es evidente que si un sujeto económico recurre a la segunda posibilidad dejará de satisfacerse un mayor número de necesidades importantes que en el caso de una utilización directa. Por consiguiente, es indudable que para la conciencia y la actividad económica del individuo en cuestión será en este caso determinante el valor de uso, mientras que en la situación contraria lo será el valor de intercambio. Las necesidades cuya satisfacción queda asegurada en el primer caso mediante utilización indirecta son aquellas que todo individuo económico procura alcanzar y a las que tendría que renunciar de no poseer los bienes correspondientes. Así pues, en los casos en que un bien tiene para su propietario los dos valores, el de uso y el de intercambio es económico el que es mayor. Ahora bien, a tenor de cuanto se ha dicho en el capítulo IV, es claro que en todos los casos en los que existen las bases para un intercambio económico, el valor económico es el de intercambio. En caso contrario, predomina el valor de uso.

c) Cambio del centro de gravedad económico del valor de los bienes

Una de las tareas más importantes con que se enfrentan los agentes de la economía es conocer el valor económico de los bienes, es decir, poner en claro si el auténtico valor económico es el de uso o el de intercambio. De este conocimiento depende, en efecto, la respuesta a la pregunta de qué bienes o cantidades parciales de bienes le interesa conservar y cuáles debe vender. La recta valoración de esta relación es, a la vez, una de las más difíciles tareas de la ciencia práctica, y no sólo porque para ello es necesario tener una visión general de las ocasiones de uso y de intercambio, incluso en las relaciones comerciales más complicadas y evolucionadas, sino sobre todo porque las circunstancias que constituyen el fundamento de una recta valoración de la mencionada pregunta están sujetas a múltiples cambios. Es, en efecto, evidente que todo lo que puede disminuir para nosotros el valor de uso de un bien encierra en sí la capacidad —mientras permanezcan inalterables las circunstancias— de hacer que el valor económico de estos bienes sea el valor de intercambio y que todo lo que eleva el valor de uso de un bien tiene como consecuencia que para nosotros pase a segundo término el valor de intercambio. Inversamente, la elevación o disminución del valor de intercambio de un bien puede producir —siempre bajo unas mismas circunstancias— los efectos contrarios.

Entre las causas principales de este cambio se cuentan las siguientes:

Primero: El cambio de significación de aquellas necesidades a cuya satisfacción sirve un bien, en cuanto que para su propietario se deriva de aquí un aumento o disminución del valor de uso. Así, por ejemplo, la provisión de tabaco o de vino de que dispone una persona conserva para ella un predominante valor de intercambio cuando ha dejado de fumar o deja de gustarle el vino. Los cazadores o los deportistas, cuando han perdido la afición a la caza o al deporte, venden, únicamente por esta razón, sus escopetas y animales de caza, etc., porque al disminuir el valor de uso de estos bienes pasa a un primer término su valor de intercambio.

Estos cambios suelen darse especialmente cuando se pasa de una etapa de la vida a otra. La satisfacción de una misma necesidad tiene diferente significación para un joven que para un hombre maduro y para éste distinta que para un anciano. La evolución natural

del hombre implica, pues, un cambio nada desdeñable en el valor de uso de los bienes. Ocurre así que los sencillos medios de diversión del niño pierden su valor de uso y adquieren mayor valor de intercambio para un joven, y lo mismo sucede respecto de los medios de trabajo del hombre maduro respecto del anciano. No hay, pues, fenómeno más normal que el que los bienes de uso predominantes en la edad infantil se vean privados de dicho valor en la juventud. Vemos personas que, al entrar en la edad adulta, se desprenden de ordinario de los objetos de recreo propios de la etapa juvenil y hasta de los medios de aprendizaje y formación. Igualmente, los ancianos abandonan muy a menudo no sólo los objetos de placer y recreo de la edad adulta, cuya utilización les daba ánimo y vigor, sino que incluso traspasan a otras manos los medios con que se ganaron la vida (fábricas, empresas y cosas semejantes). Si el movimiento económico que es una consecuencia de esta circunstancia no aparece en la superficie con toda la claridad que el curso natural de las cosas parece pedir, la razón debe buscarse en la vida familiar de los hombres y en que los procesos en virtud de los cuales la posesión de los bienes pasa de los miembros más viejos de la familia a los más jóvenes no sigue de ordinario la secuencia de unos contratos monetarios, sino más bien la secuencia de la satisfacción de necesidades pertenecientes al mundo de los sentimientos. Así pues, la familia y la economía familiar constituyen uno de los factores esenciales de la estabilidad de las relaciones económicas humanas.

La elevación del valor de uso de un bien tiene, evidentemente, para su propietario el resultado opuesto. El dueño de un bosque, por ejemplo, para quien las talas anuales habían tenido hasta ahora sólo un valor de intercambio, decidirá naturalmente poner fin a dicho intercambio si instala un alto horno de fundición de hierro, para cuyo funcionamiento necesita la totalidad de la producción de madera de su bosque. El literato que venía vendiendo sus originales a un editor dejará de hacerlo si funda su propio periódico, etc.

En segundo lugar, un simple cambio en la composición de un bien puede introducir un desplazamiento del centro de gravedad de su significación económica, en cuanto que se modifica su valor de uso para el propietario, mientras que el valor de intercambio o permanece inmutable o, en todo caso, no sube ni baja tanto como el de uso.

Así, por ejemplo, los vestidos, los caballos, los perros, las carrozas y otros objetos similares, cuando sufren algún daño externo visible pierden casi por completo su valor de uso para las gentes acaudaladas y aparece en el primer plano su valor de intercambio. También este valor disminuye, por supuesto pero no con la misma intensidad, para las citadas personas, que el valor de uso.

A la inversa, se dan muchos casos en los que los bienes experimentan tales modificaciones que pasa a segundo término el valor de intercambio, mientras que aumenta su valor de uso. Así, los tenderos y pasteleros dedican a su propio consumo los artículos que han sufrido algún daño externo que les hace perder casi por entero su valor de intercambio, aunque con mucha frecuencia su valor de uso sigue siendo el mismo o en todo caso ha disminuido mucho menos que el primero. Similares fenómenos podemos observar en los restantes artesanos. Vemos así que, sobre todo en las pequeñas aldeas, los zapateros llevan los zapatos, los sastres los vestidos o los sombrereros los sombreros que tienen alguna pequeña imperfección.

Llegamos ya a la tercera y más importante causa del desplazamiento del centro de gravedad económico del valor de los bienes: nos referimos a la multiplicación de la cantidad de bienes a disposición de los sujetos económicos.

Mediante la multiplicación de la cantidad de un bien cualquiera de que dispone una persona disminuye casi siempre —en igualdad de circunstancias— el valor de uso de una cantidad parcial del mismo, de tal modo que adquiere predominio su valor de intercambio. Recién recogida la cosecha, el valor de intercambio del cereal es casi sin excepción para

los agricultores el valor económico y así permanece hasta que las continuas ventas de cantidades parciales vuelven a poner en el primer plano el valor de uso. En los casos normales, durante el verano los cereales tienen para los agricultores básicamente un valor de uso. En otro pasaje de esta obra (cap. IV. § 2) hemos mostrado dónde está el límite en el que el valor de uso de los bienes comienza a perder importancia, en beneficio del valor de intercambio. Para un heredero, que ya antes de recibir la nueva hacienda tenía una casa bien puesta, los muchos y numerosos muebles heredados apenas si tienen valor de uso y, por consiguiente, adquieren mayor valor de intercambio. Por consiguiente, decidirá vender algunas piezas, hasta que el resto que le queda recupere un valor de uso más destacado.

Por el lado contrario, la disminución de la cantidad del bien de que dispone un sujeto económico tiene casi siempre la consecuencia de aumentar su valor de uso, de tal modo que pasen a este primer plano las cantidades de dicho bien que en otras circunstancias se habrían dedicado al intercambio.

Singular importancia tiene en este contexto la repercusión de las modificaciones en las posesiones de capital. El aumento o la disminución de capital equivale, para el sujeto económico que experimenta estas mudanzas y en situaciones de alta evolución del comercio, a un aumento o disminución de prácticamente todos los géneros de bienes económicos. Un hombre que cae en la pobreza se ve constreñido a limitar la satisfacción de casi todas sus necesidades. Algunas de ellas sólo las puede ya satisfacer de una manera cualitativa y cuantitativamente más imperfecta y otras tal vez queden del todo insatisfechas. Si, al empobrecerse, posee todavía algunos artículos de consumo o algunos objetos lujosos que, por ejemplo, contribuían a una satisfacción armoniosa de sus necesidades, pero ya no concuerdan con sus nuevas circunstancias económicas, nuestro hombre, en cuanto sujeto económico, procurará venderlas para atender, con el producto de la venta, a las necesidades más perentorias, personales y familiares, que de otra manera no podrían verse satisfechas.

Aquellas personas que sufren grandes pérdidas de capital o de bienes por desafortunadas especulaciones o por cualquier otro desgraciado accidente, venden las joyas, las obras de arte y otros objetos lujosos que aún les quedan, para remediar sus necesidades vitales más imprescindibles. También el aumento de la riqueza tiene esta misma tendencia, sólo que en el sentido opuesto, ya que muchos de los bienes que antes tenían un predominante valor de uso para sus propietarios pierden este carácter y pasa a un primer término su valor de intercambio y su significación económica. Así, los nuevos ricos acostumbran a vender su antiguo y sencillo mobiliario, sus pobres adornos, sus poco confortables viviendas y otros bienes que hasta entonces habían tenido sobre todo un valor de uso.

Cf. SCHMOLLER, *Tübing. Zeitschrift*, 1863, pág. 53.

Bernhardi afirma (*Versuch einer Kritik der Gründe*, etc., 1849, pág. 79) que recientemente se ha insistido muchas veces en el hecho de que ya Aristóteles (*Polit.*, I, 6) conoció la distinción entre el valor de uso y el valor de intercambio. Con independencia de los sabios griegos, también A. Smith ha insistido en esta diferencia. En contra, debe observarse que la mayor parte del célebre pasaje de este autor (*Wealth of Nat.*, I, cap. IV, vol. I, pág. 42, Basilea, 1801) coincide casi al pie de la letra con un lugar de Law (*Considérations sur le numéraire*, cap. I, págs. 443 ss., ed. Daire). Turgot, por su parte (*Valeurs et monnaies*, págs. 79 ss., ed. Daire), no sólo distingue claramente entre el valor de uso y el de intercambio (*valeur estimative* y *valeur commercable*), sino que analiza a fondo esta temática. Tiene también interés histórico-dogmático un pasaje de la obra del filósofo moral escocés, y célebre maestro de A. Smith, Hutcheson (*System of moral philosophy*, 1755, II, páginas 53 ss), en el que se halla ya la diferencia entre estos dos valores, aunque todavía

desconoce la terminología empleada por A. Smith (cf. también LOCKE, *Considerations of the lowering of interest*, etc., Works, II, págs. 20 ss., y LE TROSNE, *De l'interêt social* 1777, cap. I, § 3). Entre los autores recientes, y aparte los ya mencionados (pág. 103) Friedländer, Knies, Schäffle, Rösler, que, al igual que Michaelis (*Vierteljahrschrift für Volksw.*, 1863, I, pág. 1) y Lindwurm (*Hildebrand's Jahrbücher*, IV, 1865, págs. 165 ss), consagraron una parte sustancial de sus investigaciones al análisis de la teoría del valor, han estudiado a fondo la diferencia entre el valor de uso y el intercambio: SODEN, *Nationalökonomie*, 1805, I, § 42 ss. y IV, § 52 ss.; HUFELAND, N. *Grundlegung*, 1807, I, § 30 ss.; STORCH, *Cours d'économie politique*, I, págs. 37 ss.; LOTZ, *Handbuch*, 1837, I, § 9; RAU, *Volkswirtschaftslehre*, I, § 57 ss.; BERNHARDI, *Untersuchung der Gründe*, etc., 1849, págs. 69 ss.; ROSCHER, *System*, I, § 4 ss.; THOMAS, *Theorie d. Verkehrs*, I, pág. 11; STEIN, *System*, I, págs. 168 ss. Por lo demás, el mejor modo de poner de relieve el interés de los alemanes por conseguir una profundización filosófica de la economía política y el de los ingleses por orientar esta ciencia según criterios prácticos, es comparar los trabajos desarrollados por unos y otros en torno a la teoría del valor. RICARDO, *Principles* (1817), cap. 28; MALTHUS, *Principles*, 1820, pág. 51, y *Definitions*, 1827, cap. II, pág. 7 de la ed. de 1853; J. Sr. MILL, *Principles*, vol. III, cap. I, § 2, 6ª ed., utilizan, al igual que A. Smith, la expresión *value in use* como equivalente de *utility*. TORRENS, *On the productions of wealth*, pág. 8, y MacCulloch se atienen incluso a la palabra *utility* en vez de *value in use*. Lo mismo hace, entre los franceses actuales, BASTIAT, *Harmonies économiques*, 1864, pág. 4. LAUDERDALE, *An Inquiry*, etc., 1804, pág. 12, y SENIOR, *Polit. Economy*, 1863, págs. 6 ss., describen la utilidad como una condición del valor de intercambio pero no como valor de uso, ya que incluso rechazan este último concepto. Donde mejor se advierte el sentido que se da en Inglaterra al valor de intercambio es en el siguiente pasaje de J. St. Mill (Libro III, cap. I, § 2): "The words 'Value' and 'Price' were used as synonymous by the early political economists and are not always discriminate even by Ricardo. But the most accurate modern writers, to avoid the wasteful expenditure of two good scientific terms on a single idea, have employed *Price* to express the value of a thing in relation to money; the quantity of money for which it will exchange; by the *Value*, or exchange value of a thing (we shall understand) its general power of purchasing; the command which its possessions gives over purchaseable commodities in general."

CAPITULO VII TEORÍA DE LA MERCANCÍA

§ 1.—EL CONCEPTO DE MERCANCÍA EN SU SENTIDO POPULAR Y CIENTÍFICO

En toda economía aislada, la actividad productiva de cada una de las personas económicas se dirige únicamente a la producción de los bienes necesarios para el propio consumo. De este modo, queda excluida la producción de bienes con finalidades de intercambio en virtud de la propia y peculiar naturaleza de esta economía. Para cubrir las

propias necesidades, el jefe de familia puede distribuir las indispensables prestaciones laborales entre cada uno de los miembros del grupo familiar y entre sus criados, caso que los tenga, según la capacidad y la habilidad de cada uno de ellos. Lo que caracteriza, pues, a una economía aislada no es la ausencia de la división del trabajo, sino su autosuficiencia, la orientación exclusiva de las actividades laborales a la producción de bienes dictada por la propia necesidad y, en fin, la total carencia de bienes destinados al intercambio.

Se comprende bien, de todas formas, que en el ámbito de la economía a la división del trabajo se mantenga dentro de unos límites muy reducidos. De ordinario, la necesidad que tiene una familia de un bien concreto es tan pequeña que un individuo de la misma no puede dedicar toda su actividad exclusivamente a la producción del mismo. Las provisiones de que disponen suelen asimismo ser tan escasas que no les permite alimentar a numerosos trabajadores. Cuando la cultura empieza a evolucionar, nos ofrece, incluso en sus primeros peldaños, la imagen de una división del trabajo más compleja que la de las economías aisladas, en las que los sujetos económicos están subordinados a una división laboral muy escasa y a unas necesidades muy restringidas.

El primer paso hacia la evolución cultural económica de un pueblo se produce cuando unas personas dotadas de especiales habilidades artesanas ofrecen sus servicios a la colectividad y transforman, contra una prestación, la materia prima que se les ofrece. Los *thetes* de los griegos parecen haber sido, en los primeros tiempos, artesanos de este tipo. En numerosas regiones de Europa oriental no existen en la actualidad otros artesanos sino éstos. Quien desea un tejido, lleva al tejedor la lana que ha producido su propio ganado; para tener harina se lleva al molinero el trigo de la propia cosecha. Incluso al herrero o al carpintero le llevan los clientes la materia prima para construir el mueble o el utensilio que desean.

El segundo paso en el camino de la evolución cultural económica, signo a la vez de un creciente bienestar, se da cuando es el mismo artesano el que se procura las materias primas de sus productos, aunque éstos sólo los realiza por encargo expreso de los consumidores. Esta es la situación que, con escasas excepciones, se registra en las pequeñas ciudades y también a veces en los pueblos de cierto tamaño en el ámbito textil. El tejedor no produce todavía tejidos destinados a una cierta venta, pero posee todo lo necesario para satisfacer con su propia fuerza laboral los deseos de los clientes, liberando a éstos de la tarea, muchas veces pesada y antieconómica, de comprar la materia prima requerida para la producción.

Este método de proveer de bienes a la sociedad significa un notable progreso tanto para los consumidores como para los productores, ya que hace que el proceso total sea más cómodo y económico, pero todavía adolece de algunos importantes inconvenientes. El consumidor se ve obligado a esperar durante algún tiempo para tener el producto y nunca está seguro de antemano de su calidad. El productor unas veces no tiene trabajo y otras está sobrecargado, de tal modo que hay períodos en que permanece ocioso y otros en los que no puede dar abasto a los pedidos. Esta poco favorable situación ha hecho que los productores creen bienes de incierta venta, que conservan en sus almacenes, para poder atender al instante a una eventual demanda. Este método de atender a las necesidades de la sociedad ha llevado, en los estadios más evolucionados de la economía nacional, de un lado a la fabricación industrial (producción en masa) y del otro a la compra por parte del consumidor de mercancías (de confección) ya acabadas. Así, el productor puede aprovechar al máximo la división del trabajo y el potencial de sus máquinas, con alto nivel de ahorro económico, y el consumidor alcanza la máxima seguridad (tiene a la vista el producto acabado) y comodidad.

El uso lingüístico ha dado a estos productos, que los productores o los intermediarios tienen a punto para el intercambio, el nombre de *mercancías*, aunque el concepto se reduce de hecho a los bienes muebles, a excepción del dinero.

Con todo, la ciencia económica necesita, para sus exposiciones, de una denominación que incluya a todos los bienes económicos susceptibles de intercambio, sea cual fuera su masa, corporeidad, volumen, movilidad, su carácter como producto del trabajo o la persona que los ofrece. De ahí que un gran número de economistas, sobre todo germano-parlantes, entiendan por *mercancías* los bienes (económicos) de todo tipo destinados al intercambio.

De todas formas, el concepto de mercancía en el sentido popular de la palabra conserva su importancia, no sólo porque la legislación y un gran número de economistas políticos lo entienden en este sentido, sino también porque una parte de los que entienden el concepto en su amplio sentido científico acentúan, en sus definiciones, ya uno ya otro, los elementos de la idea popular del concepto.

A partir de dicho concepto de mercancía, entendido en su sentido científico, se puede comprender de inmediato que el carácter de mercancía no es una propiedad intrínseca del bien en cuestión, sino sólo una especial relación de la misma hacia aquella persona que dispone de ella, una relación cuya desaparición entrafía, a su vez, la desaparición del carácter de mercancía de los bienes mismos. Y así, un bien deja de ser mercancía en el instante mismo en que el sujeto económico que dispone de ella renuncia a su intención de venderla o bien pasa a manos de una persona que no tiene intención de intercambiarla, sino de consumirla. El sombrero que un sombrerero tiene en su tienda o la pieza de seda puesta en el escaparate para su venta son, por ejemplo, mercancías, pero dejan de serlo cuando el primero decide destinar el sombrero para sí o el dueño de la tienda de modas decide regalar el vestido a su mujer. El azúcar o las naranjas son mercancías en manos del tendero, pero dejan de serlo apenas son adquiridas por el consumidor. El metal acuñado deja de ser “mercancía” apenas pasa a manos de un propietario que no tiene intención de intercambiarlo, sino que lo destina a un uso concreto, por ejemplo, cuando se le entregan monedas de plata a un platero para que haga una pulsera o un cinturón.

En conclusión, el carácter de mercancía no sólo no es una propiedad inherente a las cosas, sino que de ordinario es tan sólo una relación pasajera de la misma a los sujetos económicos. Hay ciertos bienes que sus propietarios destinan al intercambio con los bienes de otros sujetos económicos. Durante el período de tiempo en que estos bienes corren a través de varias manos, desde el primer propietario hasta el último, los llamamos “mercancías”. Cuando ya han alcanzado su objetivo económico, es decir, cuando llegan a poder de los consumidores, dejan evidentemente de ser mercancías y se convierten en “bienes de uso”, en el sentido estricto de la palabra, contrapuesto al de “mercancía”. Donde no ocurre así, por ejemplo, muy frecuentemente en el caso del oro, la plata, etc., sobre todo bajo la forma de metal acuñado, siguen siendo “mercancías”, ya que se hallan insertas en la relación de la que se deriva el carácter de las mercancías.

§ 2.—LA CAPACIDAD DE VENTA DE LAS MERCANCÍAS

a) *Los límites de la capacidad de venta de las mercancías*

Los investigadores de la economía nacional han consagrado siempre una especial atención al problema de las causas de las diferentes y cambiantes relaciones de las cantidades de bienes que aparecen en las operaciones de intercambio. La tentativa por resolver este problema ha dado pie a numerosas reelaboraciones de nuestra ciencia, que se

presentan con el carácter de independientes. En algunas de ellas, la ciencia de la economía se ha convertido incluso en una teoría de los precios. Se ha dedicado, en cambio, escasa atención hasta ahora a la circunstancia de que no todos los bienes pueden intercambiarse con la misma facilidad. Y, sin embargo, las palpables diferencias de esta capacidad o facilidad de venta (vendibilidad) de las mercancías son un fenómeno de tal importancia práctica y el éxito de la actividad económica de los productos y comerciantes depende hasta tal punto, y en cada caso concreto, del correcto conocimiento de las influencias que se registran en este ámbito, que la ciencia económica no puede seguir prescindiendo por mucho tiempo de una exacta investigación de la naturaleza y de las causas de este fenómeno. Es también evidente que la teoría, vivamente controvertida hasta nuestros mismos días, sobre el origen del dinero —el más vendible de cuantos bienes existen— sólo en este marco de investigación puede encontrar una explicación y fundamentación plenamente satisfactoria.

Hasta donde alcanzan mis conocimientos, la “vendibilidad” de las mercancías tiene cuatro clases de limitaciones:

En primer lugar, respecto de las personas a quienes estas mercancías pueden venderse.

El propietario de una mercancía no puede venderla a cualquier persona. De ordinario, sólo existe un círculo concreto y determinado de individuos capacitados para adquirirla.

No tiene la menor posibilidad de vender sus mercancías a quienes:

- a) no tienen ninguna necesidad de ellas;
- b) están física o jurídicamente incapacitados para intercambiar mercancías;
- c) desconocen las posibilidades de intercambio que les ofrecen, y finalmente,
- d) a todos aquellos para quienes las cantidades de la mercancía en cuestión no son el equivalente de una cantidad mayor del bien que pueden ofrecer como intercambio, frente a la opinión del propietario de las mercancías.

Si agrupamos ahora los círculos de personas a los que se imita la posibilidad de venta de las diferentes mercancías, resultará un cuadro que presenta grandes disparidades. Compárense los grupos a quienes puede venderse pan y carne con aquellos otros que pueden comprar instrumentos de astronomía, los que compran vino y tabaco con aquellos otros que adquieren obras escritas en sánscrito. Idéntica observación puede hacerse, e incluso de manera casi más llamativa, respecto de las distintas clases de mercancías de un mismo género o especie. Nuestros ópticos preparan gafas para todo tipo de defectos de la vista, ya sea miopía o presbicia, y lo mismo hacen, en sus respectivos bienes, los fabricantes de sombreros, guantes, zapatos y artículos de piel; los producen, efectivamente, de todos los tamaños y calidades. Pero, ¿cuál es la diferencia entre los grupos de personas que pueden comprar gafas para miopes o para présbitas? ¿Cuál es la diferencia entre el círculo de personas con posibilidad para comprar guantes y sombreros de tamaño normal y aquellos que deben adquirir tamaños o medidas fuera de lo usual?

La capacidad de venta de las mercancías está limitada, en segundo lugar, por la región o país dentro del cual puede llevarse a cabo la venta.

Para que una mercancía pueda venderse en un determinado lugar se requiere, aparte la anterior exigencia, que exista en dicho lugar un círculo de personas a las que poder venderlas:

- a) que no haya impedimentos, físicos o jurídicos, para el transporte a dicho lugar y su oferta en el mercado, y
- b) que los costes y desembolsos inherentes a dicho transporte no eliminen las expectativas de beneficio depositadas en el intercambio (página 168 y sigs.).

Por lo que hace al alcance de estos límites, debe decirse que las diferencias que presenta no son menores, en cada mercancía concreta, que las que ya hemos observado a propósito de los círculos de personas a quienes pueden venderse. Hay mercancías cuya necesidad se circunscribe a unas determinadas regiones y que, por tanto, sólo pueden venderse en unos lugares concretos, otras pueden venderse en comarcas enteras, bien de un determinado país, bien de todos los países de elevada cultura. Otras, en fin, pueden venderse en cualquier lugar habitado de la tierra. Los peculiares sombreros de ciertas regiones campesinas tirolesas están circunscritos a unos valles concretos, y los sombreros de los campesinos bávaros o de los agricultores húngaros sólo tienen ventas en las regiones de Baviera o de Hungría. En cambio, los sombreros de la última moda francesa tienen abiertos los mercados de todas las regiones civilizadas. Por la misma razón, la venta de las pesadas ropas de pieles está circunscrita a las regiones septentrionales, las de espesa lana a las zonas del Norte y el Centro, mientras que las ligeras piezas de algodón pueden venderse en, prácticamente, toda la tierra.

Una diferencia no menos importante respecto de la extensión geográfica en que pueden venderse las mercancías es la derivada de los costes económicos exigidos por el transporte a los mercados distantes. La zona de venta de las piedras normales de construcción extraídas de una cantera alejada de un canal navegable, o la zona de venta de la arena normal, arcilla o estiércol animal en regiones carentes de ferrocarril no supera un radio de dos a tres millas, e incluso en regiones provistas de vías férreas no suele pasar de las 15 ó 20 millas. La zona de venta del carbón de piedra, turba o madera es, bajo las mismas circunstancias, algo más amplia, pero siempre limitada. En cambio, es considerablemente más extensa la zona de venta del hierro o el de los cereales, y más aún la del acero y la harina. Los metales nobles, las piedras preciosas y las perlas pueden venderse en prácticamente todas las regiones de la tierra en las que hay necesidad de estos bienes y suficientes medios de intercambio.

Los sacrificios económicos exigidos por el transporte deben ser cubiertos con la diferencia del precio entre el lugar en que se producen los artículos y aquel en el que se venden. En el caso de mercancías poco valiosas, tal diferencia nunca puede ser de suyo importante. La leña para combustible de las selvas vírgenes de Brasil o de algunas regiones de Europa oriental, puede conseguirse a precios muy bajos y, en algunos casos, pueden incluso adquirirse grandes cantidades de balde. Pero el precio de un quintal de esta leña nunca es tan grande que pueda cubrir la diferencia de precio entre el lugar de consumo y el de producción. Ni siquiera en el caso de que este precio fuera cero en el lugar de origen podrían cubrirse los gastos de transporte a un lugar muy distante. En cambio, cuando se trata de bienes caros, por ejemplo, relojes de bolsillo, la diferencia entre el precio de un quintal de esta mercancía en el lugar de producción y la de los más distantes mercados, por ejemplo desde Ginebra a Nueva York o Río de Janeiro, puede ser tan considerable, a pesar de que el precio es ya elevado en el primer mercado, que justifique los gastos y desembolsos del transporte de la mercancía hasta los lejanos y potenciales mercados. Cuanto más preciosa es una mercancía, más extensa es su zona de mercado en igualdad de circunstancias.

La capacidad de venta de las mercancías tiene, en tercer lugar, una limitación de tipo cuantitativo.

Desde este punto de vista, la posibilidad de venta está condicionada por la necesidad aún no cubierta de la mercancía en cuestión y además limitada a aquellas cantidades respecto de las cuales se dan los fundamentos para operaciones de intercambio económico. Puede ser, desde luego muy amplia la necesidad que un individuo tiene de una mercancía,

pero más allá de estos límites, y dentro de un determinado período de tiempo, no puede contarse con que adquiera más cantidad de la misma. E incluso dentro de los límites de su necesidad, nuestro individuo sólo intercambiará aquellas cantidades para las que existan fundamentos suficientes para operaciones de intercambio económico. La demanda total de una mercancía se compone de las demandas individuales de la misma. Dado, pues, que la cantidad total de una mercancía que puede venderse a los miembros de una sociedad está estrictamente limitada por la situación económica de dicha sociedad, no puede pensarse en una venta que supera estos límites.

Por lo que hace a la amplitud de estos últimos, también aquí se registra una gran diversidad respecto de cada bien concreto. Hay mercancías que, en razón de su limitada necesidad bajo cualquier circunstancia, sólo pueden venderse en reducidas cantidades. Hay otras cuya necesidad es mayor y, por consiguiente, sus límites cuantitativos de venta son mucho más amplios y hay otras, en fin, de las que pueden venderse fácilmente todas las cantidades disponibles.

El editor de una obra sobre la lengua de los indios tupi puede contar con vender — poniendo un precio moderado a la obra— unos 300 ejemplares, pero ni siquiera rebajando mucho el precio tendrá unas ventas superiores a los 600 ejemplares. Una obra de alta especialización, por la que sólo se interesa un reducido número de especialistas, está pensada, de ordinario, para satisfacer la necesidad de varias generaciones de entendimientos en la materia, y, con mucha frecuencia, sólo se va vendiendo a medida que crece la fama de su autor. En todo caso, la venta es siempre lenta. En cambio, una obra científica que analiza temas de interés general puede contar, a pesar de su carácter especializado, con una venta de varios miles de ejemplares. Los escritos de divulgación científica pueden llegar a los 20.000 ó 30000 ejemplares e incluso más, y las obras de los grandes poetas pueden alcanzar, en circunstancias muy favorables, muchos cientos de miles de tirada. Piénsese en la gran diferencia existente, respecto de los límites cuantitativos de la capacidad de venta de una obra, entre un libro dedicado a la Antigüedad peruana y un libro de poesías de Friedrich Schiller, o entre una obra en sánscrito y un drama de Shakespeare. Y mayor aún es la diferencia, en este ámbito de los límites cuantitativos de la capacidad de venta de un producto, cuando se comparan mercancías como el pan o la carne de un lado o la quina y el castoreo por otro, o tejidos de lana y algodón frente a instrumentos astronómicos o preparados anatómicos. Compárense, en fin, los límites cuantitativos de la posibilidad de venta de sombreros y guantes de tamaño normal y los que se alejan de estas medidas.

Existe, finalmente, y en cuarto lugar, un límite a la posibilidad de ventas de las mercancías en razón del marco temporal dentro del cual es posible llevar a cabo la venta.

Hay bienes de los que sólo existe necesidad en invierno, de otros sólo en verano y otros, en fin, que sólo tienen demanda dentro de unos ciertos límites temporales, más o menos amplios, más o menos pasajeros. Los programas para unas fiestas próximas, las exposiciones de arte y, en cierto sentido, los periódicos y los artículos de moda son bienes de este tipo. También tropiezan con estas limitaciones temporales los bienes de rápida descomposición o difícil conservación.

A todo esto se añade además la circunstancia de que el mantenimiento de los bienes en almacenes exige, de ordinario, nada desdeñables sacrificios económicos a sus dueños. Lo que se ha dicho respecto de los costes de fletes en el aspecto espacial de la capacidad de venta de las mercancías, puede decirse, en el aspecto temporal, respecto de los costes de almacenaje, conservación y pérdidas de intereses. En nuestras circunstancias culturales, el ganadero que pone a la venta la carne de sus rebaños debe prestar mucha atención y procurar necesariamente vender sus mercancías dentro de unos estrictos límites de tiempo, debido a los grandes gastos que implica la limitada capacidad de conservación del

producto, las pérdidas de intereses y otros sacrificios económicos vinculados al mantenimiento en buenas condiciones de los animales sacrificados. Pero también chocan con estos límites temporales los negociantes de lana o de hielo, ya que también estas mercancías tienen una capacidad de venta condicionada por el tiempo, en parte por razones físicas y en parte económicas (costes de almacenaje, pérdidas de intereses).

Una vez más, también respecto de estas mercancías podemos observar grandes diferencias. Los límites temporales dentro de los cuales se mueven, por ejemplo, las ostras, el pescado fresco, las comidas y bebidas preparadas, las flores, los programas para las próximas fiestas, los periódicos políticos y otras cosas similares se reducen, de ordinario, y consideradas en su conjunto, a unos pocos días y no pocas veces a unas pocas horas. La fruta fresca, muchos artículos de moda, las piezas cobradas en la caza, algunos objetos de alfarería, etc., no pasan de unas pocas semanas, otras mercancías se reducen a unos pocos meses, mientras que hay otras, en cambio, dotadas de tal capacidad de conservación y con una demanda tan permanente que pueden mantenerse en venta por años, decenios e incluso siglos.

Añádase, además, que los sacrificios económicos exigidos por la conservación y almacenaje de las mercancías son de muy diversa magnitud y que de aquí nace un nuevo e importante factor de diversidad respecto de los límites temporales de la capacidad de venta de las mercancías. Quien vende, por ejemplo, leña para combustible o piedras de construcción, que pueden almacenarse al aire libre, no se verá de ordinario obligado a una venta rápida como el comerciante de muebles y éste, a su vez, se verá menos constreñido que el tratante en caballos, mientras que los propietarios de oro, plata, diamantes y otros bienes similares (y prescindiendo aquí de las pérdidas de intereses) pueden almacenar sus mercancías casi sin costes y, por consiguiente disponen de límites temporales para su capacidad de venta mucho más amplios que el de los casos antes mencionados.

b) *Diverso grado de la capacidad de venta de las mercancías*

Hemos visto hasta ahora que la capacidad de venta de las mercancías tropieza con limitaciones, unas veces en razón del mayor o menor círculo de personas, y otras en razón de fronteras espaciales, temporales y cuantitativas. Pero todo ello se refiere únicamente a las fronteras o limitaciones exteriores dentro de las cuales se mueve la capacidad de venta de las mercancías según las correspondientes situaciones económicas. Nos queda ahora por investigar de qué causas depende la mayor o menor facilidad con que pueden venderse unas mercancías dentro de los límites ya citados de su capacidad de venta.

Para lograr una respuesta es necesario adelantar algunos conceptos sobre la naturaleza y la definición de las mercancías. La mercancía es un bien económico destinado al intercambio. Pero no se define únicamente en razón del intercambio. El dueño de las mercancías tiene, sin duda, la intención de intercambiarlas. Pero no a cualquier precio. Quien tiene un almacén de relojes de bolsillo podría venderlos en prácticamente cualquier circunstancia, si los diera a un táler (aproximadamente 5 ptas.) la pieza y lo mismo puede decirse de un comerciante en pieles que pusiera ínfimos precios a sus mercancías. Y, no obstante, los mencionados comerciantes se quejarán más de una vez con toda razón del poco negocio de ventas, porque aunque ciertamente quieren vender sus productos, no quieren darlos a cualquier precio, sino a uno que esté acorde con la situación económica general.

Ahora bien, los precios efectivos son el resultado de la correspondiente situación de la competencia (pág. 191) y responden tanto mejor a la situación económica general cuanto más completa sea la competencia por ambas partes. Si, por cualquier circunstancia, se

retira de esta competencia una parte de aquellos que tienen necesidad de una mercancía, baja el precio por debajo del nivel correspondiente a la situación económica general. Si se retira la competencia en la oferta se eleva en el mismo grado el precio de las mercancías.

Ahora bien si la competencia en torno a una mercancía no está regulada, de tal suerte que exista el peligro de que sus propietarios no puedan venderla a precios económicos, mientras que no existe tal peligro para los propietarios de otras mercancías o al menos no en la misma medida, entonces es claro que esta circunstancia genera una diferencia muy importante en la capacidad de venta de las mercancías en cuestión. Efectivamente, habrá unas mercancías que, dada su composición, podrán ser intercambiadas con facilidad y seguridad, mientras que otras sólo podrán hacerlo a costa de sacrificios económicos y, en determinadas circunstancias, ni siquiera bajo este supuesto.

Los mercados, ferias, bolsas, las subastas periódicas, tal como suelen celebrarse en las grandes ciudades marítimas, y otras instituciones públicas similares persiguen el objetivo de reunir permanentemente o cuando menos a intervalos regulares y en determinados puntos a todos los interesados en la formación del precio de una mercancía, para conseguir que dicho precio se sitúe en niveles económicos. De ahí que respecto de aquellas mercancías para las que existe un mercado regulado sus dueños pueden venderlas fácilmente a precios que responden a la situación económica general, mientras que aquellas otras cuya venta no tiene esta regulación deben ponerse en venta con precios no regulados, cambiantes, y a veces incluso ni siquiera pueden venderse. Crear un mercado para un artículo tiene la consecuencia de que abre a los productores del mismo, y respectivamente a sus vendedores, la perspectiva de poder vender siempre su mercancía a precios económicos. Es evidente, por ejemplo, que la creación de un mercado de lana o de cereales en una ciudad aumenta significativamente la capacidad de venta de estos dos productos en las regiones productoras cercanas. Del mismo modo, la cotización en bolsa de los efectos contribuye poderosamente a aumentar la capacidad de venta de estos efectos porque se consigue una formación de precio económico para tales ventas y esta circunstancia añade una garantía adicional en favor de los propietarios de aquellos efectos bursátiles.

Hay que tener en cuenta que los consumidores deben ponerse de acuerdo con los propietarios de las mercancías y que este requisito se cumple a la perfección en el comercio al por mayor mediante la costumbre de los propietarios de concentrarse cuanto les es posible en unos lugares determinados, originando así una similar concentración de los consumidores. De este modo, aumenta considerablemente la probabilidad de que las mercancías puedan venderse a precios económicos. La ausencia general de este tipo de concentraciones en el caso del comercio al por menor o detallista —perfectamente explicable en razón de la comodidad y del ahorro de tiempo de los clientes— es la causa principal de las formaciones de precios menos económicos que se advierten de ordinario en esta última rama del comercio.

La circunstancia de que existan unos puntos concretos de concentración para el tráfico y la formación del precio económico de una mercancía no tiene sólo la consecuencia de que su venta se realice a precios económicos. Los precios formados en estos centros de contratación llegan poco a poco a conocimiento del público y los medios de comunicación ofrecen también a los interesados situados fuera de aquellos centros la posibilidad de cerrar sus negocios a unos precios adecuados a la respectiva situación económica. Es muy raro el caso de que los grandes compradores y vendedores puedan ejercer a través de sus transacciones un influjo determinante sobre la formación del precio de una mercancía. Pero los “pequeños comerciantes”, cuyos negocios son demasiado insignificantes para producir oscilaciones de precios dignas de mención, pueden, gracias a las mencionadas publicaciones, llevar a cabo sus ventas dentro de márgenes económicos que no se atienen estrictamente al punto medio del mercado y pueden así participar de las

ventajas de aquel mercado, aunque no hayan estado personalmente presentes en él. Puede así ocurrir que en las cercanías de Londres un arrendatario cierre un negocio con un molinero a tenor de una nota sobre el mercado de los cereales en Marklane publicada por el *Times*. En Viena no es raro que las ventas al detalle de licores se hagan según las noticias del *Neuen freien Presse* o de otras publicaciones acreditadas. Y así es como aquellos puntos de concentración del tráfico de una mercancía producen el resultado general de que los propietarios las pongan en manos de los sujetos que las desean a precios acordes con la economía.

La primera causa de la distinta capacidad de venta de las mercancías se halla en la circunstancia de que unas veces es mayor y otra menor el círculo de personas que pueden adquirirlas y de que los puntos de concentración de los interesados en la formación del precio de dichas mercancías estén organizados en unos lugares mejor o peor que en otros.

Hay —en segundo lugar— mercancías que, siempre dentro de los límites de su capacidad de venta, tienen mercados prácticamente en todas partes. Los productos lácteos y cárnicos, los cereales, los metales y otros bienes similares de uso generalizado tienen compradores donde quiera existen mercados. Las más pequeñas ciudades y hasta los minúsculos rincones son, en determinados momentos, mercados para tales bienes. Hay, en cambio, otras mercancías (tabaco, rapé, té, índigo) que tienen pocos mercados centrales y situados a grandes distancias. Estos mercados no son independientes entre sí respecto de la formación del precio. Los informes sobre las transacciones llevadas a cabo en un mercado importante llegan a todos los restantes, y una clase especial de individuos económicos, los llamados arbitrades, se preocupan de que las diferencias de precios entre cada uno de los mercados no superen de forma notable los gastos de transporte.

El hecho de que la capacidad de venta de las mercancías esté limitada a unas regiones más o menos extensas y de que unas mismas mercancías, dentro de este mismo territorio, tengan unas veces escasos puntos de confluencia en orden a determinar el precio económico de las ventas y otras en cambio estos puntos sean muy numerosos, que algunos propietarios pueden vender sus mercancías a precios económicamente ventajosos en muchos lugares según su voluntad y otros en cambio puedan hacerlo sólo en unos pocos dentro de una reducida comarca comercial, es la segunda causa de la diversa capacidad de venta de las mercancías.

Existen, en tercer lugar, mercancías en torno a las cuales se monta una especulación activa y regulada, que aumenta siempre que llega al mercado una cantidad parcial de la masa total disponible, incluso en el caso de que dicha cantidad supere las necesidades corrientes, mientras que no exista esta especulación —o no en la misma medida— respecto de otras mercancías, de modo que cuando el mercado queda saturado descienden rápidamente los precios o bien las cantidades aportadas al mercado no encuentran compradores, y tienen que ser retiradas de la circulación. De ordinario, es posible poner en venta las cantidades disponibles de bienes del primer tipo con mínimas reducciones de los precios mientras que los propietarios de mercancías en torno a las cuales no existe especulación no pueden lanzar al mercado cantidades superiores a la demanda corriente y, si lo hacen, sufren graves pérdidas.

Hemos aducido ya en las páginas anteriores un ejemplo de esta última clase de mercancías, esto es, el de los escritos específicamente dirigidos a los círculos especializados. Pero mayor importancia tienen, en este ámbito, aquellas mercancías que no encierran en sí mismas una significación independiente y que son deseadas sólo como parte de otros bienes. Sea cual fuere el precio de los resortes para relojes de bolsillo o los manómetros para máquinas de vapor, lo cierto es que la necesidad de estos productos es sensiblemente similar a las cantidades de relojes o de máquinas de vapor en construcción y que una cantidad considerablemente mayor no podría venderse a ningún precio. El oro y la

plata, en cambio, así como algunos otros bienes, respecto de los cuales frente a una cantidad disponible siempre limitada hay una necesidad casi ilimitada, poseen una capacidad de venta casi sin límites prácticos desde el punto de vista cuantitativo. Es indudable que incluso multiplicando por mil la cantidad de oro existente y por cien la de plata, estas mercancías, puestas en venta, encontrarían siempre compradores. Pero entonces los precios iniciarían un profundo y rápido descenso; hasta las personas monos acomodadas harían con estos metales su vajilla ordinaria e incluso las clases pobres tendrían adornos de oro y plata. De todas formas, es bien seguro que se venderían en el mercado hasta las más enormes cantidades, mientras que una similar multiplicación de la mejor obra científica de los más preciados instrumentos ópticos y hasta de las mercancías más indispensables, como el pan y la carne, se verían necesariamente privadas de compradores. De donde se desprende que los propietarios de metales preciosos tienen siempre una gran facilidad para vender cualquier parte de la cantidad disponible de estos bienes y que, en el peor de los casos, todo se reduciría a tener que soportar algunas depreciaciones, mientras que en casi todas las restantes mercancías una súbita multiplicación acarrea pérdidas mucho más considerables y, en algunos casos, y bajo determinadas circunstancias, ni siquiera podrían venderse, aunque su precio fuera mínimo.

Así pues, la circunstancia de que los límites cuantitativos de la capacidad de venta de una mercancía son unas veces amplios y otras estrechos y que toda cantidad de una mercancía que llega al mercado dentro de estos límites encuentra siempre de hecho y fácilmente un precio económico de venta, mientras que con otras mercancías no ocurre así —o no en la misma medida— es la tercera causa de la diferente capacidad de venta de las mercancías.

Existen finalmente, y en cuarto lugar, mercancías que disponen de un mercado casi ininterrumpido. Los valores y, en los lugares donde existen bolsas de mercancías, también un buen número de materias primas, pueden llegar al mercado diariamente, mientras que otras mercancías sólo entran en circulación dos o tres días de la semana. Para los cereales y otros frutos secos suele haber mercados semanales, para las manufacturas ferias trimestrales, para el ganado mercados semestrales, etc.

La cuarta causa de la diferente capacidad de venta de las mercancías se halla en el hecho de que los límites temporales para la capacidad de dicha venta son más o menos amplios según los diferentes casos y que algunas mercancías pueden llegar al mercado en cualquier momento dentro de estos límites, mientras que otras tienen que llegar a intervalos más o menos separados para poder conseguir precios de venta beneficiosos.

Si echamos una mirada a los fenómenos de la vida económica y a la extraordinaria diversidad de la capacidad de venta de cada una de las mercancías, no nos será difícil reducirlos a una o varias de las cuatro causas expuestas.

Quien posee una cantidad de cereal tiene en sus manos una mercancía que puede vender, por así decirlo, al instante allí donde existen bolsas de frutos, o sólo una vez a la semana donde sólo existen mercados semanales, pero en ambos casos a precios acordes con la situación económica. Se trata de una mercancía que, para decirlo en expresión de los comerciantes, es “dinero en mano”. La razón es que hay amplios grupos de personas que tienen necesidad de este bien, que los límites espaciales, temporales y cuantitativos de su capacidad de venta son muy amplios y que existen de ordinario activas organizaciones del mercado y una viva especulación en torno a esta mercancía.

Quien tiene existencias de tabaco se halla en una situación algo más desfavorable desde varios puntos de vista. Los límites cuantitativos de la capacidad de venta de este artículo son mucho más restringidos, los centros de contratación están mucho menos regulados que en el caso de los cereales, los mercados se hallan situados a grandes distancias, tanto en el tiempo como en el espacio, y, además, la especulación despertada

por esta mercancía es mucho menor que la del grano. El propietario de una determinada cantidad de trigo puede venderla en prácticamente cualquier circunstancia con la simple condición de reducir su precio unos cuantos céntimos por debajo del precio corriente. Pero no ocurre así con el tabaco, de modo que no raras veces los propietarios de estos artículos sólo pueden venderlos con graves pérdidas. Habrá incluso momentos en que no podrían hacerlo ni aun reduciendo el precio a un mínimo, y se verán obligados a esperar durante algo tiempo más favorables.

Para advertir bien la amplitud de las diferencias, basta comparar, en fin, la capacidad de venta de los cereales con la de artículos tales como telescopios, esponjas de mar o vasijas de uso normal, por no hablar de piezas especiales de alfarería.

c) *Capacidad de circulación de las mercancías*

En las páginas precedentes hemos descrito las causas, tanto generales como específicas, de la diversa capacidad de venta de las mercancías o, dicho de otro modo las causas de la mayor o menor facilidad con que un propietario puede esperar vender sus mercancías a precios económicamente favorables. Con esto quedaría al mismo tiempo resuelto el problema de la mayor o menor facilidad con que las diferentes mercancías pueden circular entre diversas manos, ya que en definitiva esta circulación, considerada en su conjunto, se compone de las transacciones concretas y una mercancía que puede pasar fácilmente de la mano de su propietario a la de otro sujeto económico puede también pasar con idéntica facilidad, y a primera vista, de las del segundo a las de un tercero, y así sucesivamente. Pero, tal como enseña la experiencia, este presupuesto no se da respecto de todas las mercancías. En las líneas siguientes asumiremos la tarea de analizar cuáles son las razones especiales que hacen que una parte de las mercancías pase fácilmente de mano en mano, mientras que no se registra el mismo fenómeno con otras mercancías, incluso con aquellas que gozan de gran capacidad de venta.

Hay mercancías que tienen prácticamente la misma capacidad de venta en manos de cualquier agente económico. Las pepitas de oro que un sucio trotamundos ha adquirido en las arenas del Arayo tienen en sus manos la misma capacidad de venta que en las del propietario de una mina de oro, con la única condición de que acierte a encontrar el mercado adecuado a su mercancía. Las pepitas pueden pasar de mano en mano cuantas veces se quiera imaginar, sin que se reduzca un ápice su capacidad de venta. Los vestidos, las ropas de cama, los comidas preparadas, etc., apenas tendrían en las manos de la persona antes citada ninguna posibilidad de intercambio, o sólo a precios muy viles y ello incluso en el caso de que nunca los hubiera utilizado para sí mismo, sino que los hubiera adquirido desde el principio con la exclusiva finalidad de venderlos. Las mercancías de este tipo sólo tienen capacidad de venta en manos de sus productores o de ciertos comerciantes, pero la pierden casi en su totalidad, o al menos una buena parte, cuando surge la sospecha de que ya han sido usados o han pasado a manos poco aseadas. No son, por consiguiente, adecuadas para circular de mano en mano.

Otras mercancías requieren para su comercialización especiales conocimientos, habilidades, condiciones, o bien autorizaciones y privilegios estatales, y cosas semejantes. Por consiguiente, si están en manos de un sujeto que no reúne tales condiciones, no pueden ser vendidas o muy difícilmente, y, además, a precios muy rebajados. Las mercancías destinadas al comercio de la India o de América del Sur, los productos farmacéuticos, los artículos monopolísticos y otros similares pueden tener, en unas manos determinadas, una gran capacidad de venta, pero en otras la perderían casi por completo y tampoco son, por tanto, al igual que las anteriores, aptas para una circulación generalizada.

Hay incluso algunos bienes que, aunque perfectamente utilizables, deben acomodarse de forma especial a las necesidades de los consumidores y, por tanto, no tienen la misma capacidad de venta en todos los propietarios. Los zapatos, sombreros y otros muchos artículos, sea cual fuere su tamaño, tienen siempre en manos del dueño de una zapatería o en el taller de un zapatero, en torno al cual se da siempre cita un considerable número de consumidores, una cierta capacidad de venta, sobre todo porque, de ordinario, estos comerciantes o productores disponen de los medios necesarios para acomodar las mercancías a las especiales necesidades de sus clientes. Pero en otras manos, estos mismos artículos tienen una venta difícil y, además, a precios más reducidos. Tampoco, pues, estas mercancías son adecuadas para circular de mano en mano.

Tampoco tienen esta aptitud aquellos bienes cuyo precio no es bien conocido o está sujeto a fuertes oscilaciones. El que adquiere estos bienes corre el peligro de “pegar demasiado” por ellos o de experimentar graves pérdidas antes de que haya podido venderlos a otra persona, debido a una brusca disminución del precio. Una “partida de trigo” o unos efectos pueden fácilmente cambiar de mano diez veces en el espacio de unas pocas horas, en las bolsas de frutos secos o de valores, mientras que otros productos, tanto agrícolas como manufacturados, cuyo precio se fija tras atento análisis de todas las circunstancias, carecen de capacidad para una circulación rápida. Incluso las personas alejadas del mundo de la bolsa aceptan con facilidad efectos y valores como medios de pago, porque saben que su precio no está sujeto a notables cambios. En cambio, las mercancías expuestas a fuertes oscilaciones de precio sólo pueden circular con facilidad si se las vende “por debajo del precio”, porque todas las personas que se mantienen alejadas de la especulación quieren asegurarse contra las pérdidas. Así, tampoco son aptas para circular de mano en mano las mercancías cuyo precio no está bien fijado o puede oscilar dentro de límites muy considerables.

Es claro, en fin, que los factores que limitan la capacidad de venta de las mercancías actúan siempre, y de manera potenciada, dondequiera se trata de pasarlas de mano en mano, de un lugar a otro, o de venderlas en distintas épocas. Las mercancías cuya capacidad de venta está limitada a un reducido círculo de personas, cuyo período de conservación es corto, o exige grandes dispendios económicos, las mercancías que sólo pueden llegar al mercado en cantidades estrictamente limitadas, cuyos precios no están bien regulados, etc., pueden tener una cierta capacidad de venta —aunque siempre dentro de unos estrechos límites— pero no tienen capacidad de circulación.

En consecuencia, la capacidad de circulación de las mercancías se nos presenta como una capacidad de venta que afecta a todos y cada uno de los sujetos económicos en cuyas manos se encuentra la mercancía, pero, en el amplio sentido de la palabra, es una cualidad en la que se dan cita no uno solo, sino los cuatro factores antes mencionados. Todos ellos configuran, cuando aparecen juntos una alta capacidad de venta de una mercancía.

ROSCHER. *Ansichten der Volksw.*, pág. 117, 1861; B. HILDEBRAND, en sus *Jahrbüchern* II, pág. 17; SCHEEL, *ibid.*, VI, pág. 15, 1866; SCHMOLIER, *Zur Geschichte des deutschen Kleingewerbes*, 1870, págs. 165, 180, 511 ss.

Dado que no siempre una tercera persona conoce la circunstancia de que un determinado propietario está dispuesto a intercambiar una parte de su riqueza, se comprende bien que en la vida cotidiana el concepto de mercancía sea aún más restringido y que en el lenguaje popular sólo se designen como “mercancías” aquellos bienes respecto de los cuales consta que su propietario tiene la intención de venderlos. Esta intención puede expresarse de muy diversas formas. La más usual consiste en llevar los bienes de referencia a los lugares en que suelen reunirse los vendedores, por ejemplo mercados, ferias, bolsas, o en tenerlos en locales propios, como tiendas, almacenes, bodegas, etcétera, que, gracias a letreros, anuncios y otras señales que entran por los ojos, sirven para indicar que allí se venden unas determinadas mercancías. Así pues, en labios del pueblo el concepto de mercancía se reduce a una denominación de aquellos bienes económicos insertos en una situación de la que fácilmente puede deducirse la intención de su propietario de venderlos. Cuanto más avanza la cultura de un pueblo y cuanto más se especializa la producción de cada uno de los agentes económicos, más amplía es la base para intercambios económicos y mayor el volumen absoluto y relativo de los bienes que tienen carácter de mercancía. En definitiva, las ventajas económicas que pueden conseguirse con la realización práctica de las mencionadas posibilidades son lo bastante considerables como para permitir el nacimiento de una clase especial de sujetos económicos que se ocupan de la parte intelectual y mecánica de las operaciones de intercambio necesarias para la sociedad y obtienen sus ganancias a base de reservarse para sí una parte de los beneficios de la operación. Los bienes económicos no siguen, pues, de ordinario, el camino que va directamente de los productores a los consumidores, sino un camino mucho más complicado, en el que interviene un número más o menos copioso de intermediarios que, en razón de su profesión, están ya habituados a tratar como mercancías unos determinados bienes económicos y mantienen abiertos al público sus propios locales, destinados al fin específico del intercambio de los mencionados bienes. A estos bienes que se hallan en poder de los intermediarios o de los productores que los fabrican con la expresa intención de venderlos aplica el lenguaje popular el concepto —restringido— de mercancías, basándose para ello, indudablemente, en que, en estas circunstancias, todo el mundo puede saber con facilidad que su dueño quiere ponerlos en venta (*Waare, marchandises, merchandises, mercanzie*, etc).

También el Código de Comercio alemán utiliza la palabra “mercancía” en su sentido popular, no en el técnico. A veces, en lugar de la expresión “mercancía” (*Waare*) se halla la de “bien” (*Gut*) (arts. 365, 366, 367), “objeto” (*Gegenstand*) (arts. 349, 359) o “bienes muebles” (*bewegliche Sache*) (arts. 272, 301, 342). En el artículo 271 se dice: “Mercancías y otros bienes muebles o valores negociables.” Este Código jamás enumera los bienes inmuebles y las prestaciones laborales entre las mercancías y por esta razón las firmas, en cuanto tales (en cuanto distintas del negocio para el que se montan), no pueden ser mercancías en el sentido jurídico de la palabra (artículo 23), como tampoco lo son las restantes *res extra commercium*. Dicho Código contrapone las naves a las mercancías (art. 67), aunque en otros códigos se las considere “bienes muebles” y pueden tener el carácter de mercancía (así GOLDSCHMIDT, *Handelsrecht*, I, sección 2.ª, § 60, pág. 527, nota 1, 1867). La literatura jurídica sobre el concepto de mercancía, *ibid.*, pág. 525. Con todo, el mismo Goldschmidt (I, sección 1.ª, pág. 298) define el concepto de mercancía de una manera demasiado restringida incluso desde el punto de vista jurídico, cuando no considera mercancías los bienes que tienen los productores con la expresa intención de intercambiarlos. En las fuentes jurídicas romanas, *merx, res promercalis, mercatura* se entienden unas veces en el sentido estricto de objetos de comercio y otras en el más amplio de cosa ofrecida en venta (L. 73, § 4, D. de legat. [32,3]; 1. 32, § 4, D. de aur. arg. 34,1; 1. 1, pro., § 1, D. de cont. emt. [18, 1]; 1. 42, D. de fidejus. [46,1]). El Código civil austriaco contrapone (§ 991) las mercancías a las obligaciones.

La teoría de la mercancía no ha merecido —salvo raras excepciones— estudios específicos por parte de los tratadistas ingleses, franceses e italianos. Las expresiones *goods, merchandises, merci, etc.*, se emplear, casi siempre en el sentido popular de “artículos de comercio”, “géneros”, objetos en venta” y casi nunca en el sentido técnico o, a lo sumo, de una manera muy vacilante. Con mucha frecuencia se las contrapone a las prestaciones laborales y al dinero (NECKER, *Legislation et commerce des grains*, I, cap. 12; GENOVESI, *Lezioni*, II, § 4), de ordinario a los bienes inmuebles (GUILLAUMIN y COCQUELIN, *Dictionnaire*, II, 131, art. “marchandise”, de Hor. Say), a veces, como productos manufacturados, a las materias primas (QUESNAY, *Maximes generales*, XVII) o a los medios de subsistencia (denrées: DUTOT, *Sur le commerce*, etc., cap. I, 10). También Montesquieu (*Esprit des lois*, XXII, 7) utiliza la palabra *marchandises* en el sentido de *denrées*. Roberts, contemporáneo de Mun, define (*Merchant's map*, 4.ª ed., pág. 6 ss.): “the things wherewith the merchants negotiate and traffick are termed ‘merchandises’” y divide estas últimas en *wares* y *money*. El Diccionario de la Academia francesa define la mercancía como “ce qui se vend, se débite dans les boutiques, magasins, foires, marchés”.

A veces, cuando se quiere aludir expresamente a las mercancías en el sentido científico de la palabra, se recurre a interlocuciones, como por ejemplo: *quantité à vendre*, (Necker); *superflu autant qu'il peut être échangé* (Forbonnais); *things who have not reached the hands of those, who are finally to use them* (A. Smith); *cio che soprabonda in alcuni per sussistere essi stessi, e ch'essi passano ad altri* (Ortes); con todo, ya Condillac (*Le commerce et le gouvernement*, Part. I, 5) llama *marchandises* "ces choses qu'on offre á échanger", convirtiéndose de este modo en precursor de Storch (que escribió en francés). En efecto, para este último autor "les choses destinées à l'échange se nomment marchandises" (*Cours* I, pág. 82, 1815.).

Entre los alemanes, utilizan la palabra mercancía (*Waare*) en su sentido popular Justi, Büsch, Sonnenfels, Jacob. Soden llama "mercancía" a "todo material de producción" (*Nationalökonomie*, I, pág. 285, 1815), entendiendo bajo esta segunda expresión todas las materias primas y productos de la industria (*ibid.*, pág. 54). También Hufeland va demasiado lejos cuando define (*N. Grundleg.*, II, § 96): "Mercancía es todo lo que puede entregarse, sobre todo si es a cambio de otra cosa". Rau (*Volkswirtschaftslehre*, I, § 407) acepta la definición de Storch; también para él son mercancías "todas las pro visiones de bienes destinadas al intercambio". Por consiguiente, pueden ser mercancías las fincas y terrenos; el dinero sería mercancía no en cuanto tal, sino en razón de la materia de que se compone (*ibid.*, I, § 258). Por lo demás, que Rau sólo reconozca como mercancías los bienes concretos es algo que se deduce de su idea general del concepto de "bien". En una dirección casi paralela a los puntos de vista de Rau marchan las opiniones de Murharat (*Theorie des Handels*, I, pág. 22, 1831). Zacharias (*40 Bücher v. St.*, vol. V, sección 1.^a, pág. 2, 1832) amplía también el concepto de mercancías a las fincas, mientras que Baumstark (*Cameral-Encyclopädie*, pág. 449, 1835) lo restringe de nuevo a los bienes muebles y pide además que los bienes que han de convertirse en mercancías tengan una cierta comercialidad. Se acerca así a la concepción popular, que vuelve a ser la predominante en los escritos de Fulda, Lotz, Schön y Hermann. Riedel (*Nationalökonomie*, I, pág. 336, 1838) y Roscher (*System*, I, 95) restablecen una vez más el concepto científico de mercancía. El primero considera mercancías "los bienes ya dispuestos para el intercambio o la venta", el segundo "todo bien destinado al intercambio", pero refiriéndose siempre a bienes económicos (*ibid.*, I, § 2). Siguen la opinión de Roscher: Mangoldt (*Grundries*, pág. 27), Knies (*Tübinger Zeitschrift*, 1856, pág. 266: "bienes sobrantes para el comercio"), Rentsch (*Handwörterbuch d. V.*, art. "Waare": "valores de intercambio y bienes destinados al intercambio") y, cuanto a la idea en sí, también Hasner (*System*, I, págs. 288 y 302: valor abstracto de intercambio con sus dos formas principales: provisión de mercancías y fondos en metálico).

Los autores recientes se atienen, respecto del concepto de mercancía, a la peculiaridad del producto: Glaser (*Allgem. Wirtschaftslehre*, pág. 115, 1858) llama mercancía a "todo producto que llega al comercio"; Rösler (*Volkswirtschaftslehre*, pág. 217, 1864) a "los productos destinados a la circulación o que se hallan ya en ella", Scheel (*Hildebrandt's Jahrbücher*, VI, pág. 15) a "los productos concretos destinados al intercambio". También Stein (*Lehrbuch d. Volksw.*, pág. 152, 1858) define como mercancía "todo producto concreto e independiente de la empresa". Recientemente, una serie de especialistas, algunos de ellos muy conocidos, han vuelto a utilizar la palabra "mercancía" en su sentido popular. Así, entre otros, B. Hildebrandt, que en sus *Jahrbüchern* (II, pág. 14) contrapone las mercancías a los servicios. Lo mismo hace Schäffle en su *Gesellschaftliches System*. pág. 456 y 465. Con todo, no se ha perdido el concepto científico de mercancía. Schäffle traza incluso una línea divisoria muy estricta entre mercancías en el sentido popular y en el científico y a estas últimas las llama "bienes de intercambio" (*ibid.*, págs. 50, 51. etc.). Como en otras cuestiones, también en este punto mantiene Schmalz una teoría muy peculiar. Confunde en su obra (*Staatsw. in Briefen*, 1818, I, pág. 63), a consecuencia de su errónea concepción de la relación entre el dinero y las mercancías, la idea de mercancía con la de bienes de uso en el estricto sentido de la palabra y llega, por tanto, a una definición científica de las mercancías radicalmente opuesta a la que hemos ofrecido más arriba.

De lo dicho se desprende una doble conclusión: en primer lugar, que con la alusión genérica al dinero como "mercancía" no se avanza ni un solo paso en el intento de explicar la posición peculiar del dinero en el círculo de las mercancías; y, en segundo lugar, que la opinión de quienes niegan el carácter de mercancía del dinero "porque el dinero, en cuanto tal, y sobre todo bajo la forma de moneda acuñada, no sirve para ningún fin de uso" es insostenible (prescindiendo además del desconocimiento de la importante función del dinero que esta afirmación encierra), ya por la sencilla razón de que esta objeción es aplicable también a la cualidad de mercancía de todos los restantes bienes. Efectivamente, ninguna "mercancía", en cuanto tal, sirve para fines de uso, al menos en su forma o presentación comercial (en barras, balas, paquetes, etc). Para poder ser usado, todo bien debe dejar de ser mercancía, debe perder la forma normal con que aparece en el mercado (hay que diluirlo, romperlo, partirlo, trocearlo, desempaquetarlo, etc.). Los metales nobles aparecen en barras y monedas acuñadas y la circunstancia de que para que se les pueda emplear en sus diferentes usos haya que empezar por despojarles de estas formas de circulación no justifica de ningún modo que se ponga en duda su carácter de mercancía.

Deben mencionarse aquí especialmente las limitaciones que imponen a la capacidad de venta de las mercancías las leyes suntuarias y las normas sobre seguridad. En la Edad Media, por ejemplo, la capacidad de venta del terciopelo estaba limitada en numerosos países a las personas pertenecientes a la nobleza o al

alto clero y todavía hoy en algunos países para comprar armas hay que contar con el previo permiso de tenencia, expedido por las autoridades.

Las mercancías poco conocidas (“artículos o géneros desconocidos”) tienen, ya por esta sola razón, un reducido número de compradores. De ahí que las firmas productoras destinen a menudo grandes sumas para “dar a conocer” sus productos y ampliar así el círculo de personas a las que se extiende la posibilidad de venta de los mismos. Aquí radica la importancia económica de la propaganda, los anuncios públicos en revistas y periódicos, etc.

La evolución de las necesidades y el creciente bienestar de un pueblo marchan paralelos al aumento general de la capacidad o posibilidad de venta de las mercancías aunque respecto de algunas de ellas pueda registrarse un retroceso. Ciertos artículos que en un país tienen fácil venta pierden toda su clientela apenas dicho país alcanza un alto florecimiento económico (cf. páginas 204 ss).

CAPITULO VIII TEORÍA DEL DINERO

§ 1—NATURALEZA Y ORIGEN DEL DINERO

En los inicios del comercio humano, cuando los hombres empezaron a adquirir poco a poco conocimiento de las ventajas económicas que podían obtener de las ocasiones de intercambio que se les presentaban, sus objetivos se dirigían, como corresponde a la simplicidad de todos los inicios culturales, sólo a lo más inmediato. Por consiguiente, los individuos únicamente tenían en cuenta, en sus intercambios, el valor de uso de los bienes y todas las operaciones se limitaban a aquellos casos en los que los bienes de que disponía un sujeto económico tenían para él menor valor de uso que los que poseía otro sujeto, mientras que para este segundo ocurría lo contrario. A posee una espada que tiene para él menos valor de uso que el arado de B, mientras que para B su arado tiene menos valor de uso que la espada de A. En aquella inicial situación económica las operaciones de intercambio se limitaban forzosamente a casos como el descrito.

Pero no es difícil comprender que, en estas circunstancias, el número de operaciones de intercambio debía ser de hecho muy reducido. Muy raras veces se da el caso de que una persona posea un bien que tiene para ella menos valor de uso que el bien que posee otra persona y que cabalmente esta segunda opine lo contrario. Y raras veces aún ocurre que lleguen a encontrarse precisamente ellas dos. A tiene una red de pescar que cambiaría gustosamente por una cantidad de cáñamo. Para que este intercambio se lleve a efecto es necesario no sólo que exista otro sujeto que esté dispuesto a cambiar el cáñamo por una red, tal como A desea, sino que se requiere además otra condición, a saber, que ambos sujetos se encuentren y que se comuniquen sus mutuos deseos. El campesino C tiene un caballo, que cambiaría con mucho gusto por algunos aperos de labranza y algunas piezas de vestido. Pero es sumamente improbable que encuentre a la persona adecuada, es decir, a la persona que necesita un caballo y que además puede y quiere dar por él precisamente todos los aperos y vestidos que desea C.

Esta dificultad sería en la práctica casi insuperable, hasta el punto de que surgirían muy graves impedimentos para el proceso evolutivo de la división del trabajo y sobre todo y también de la producción de bienes destinados a una venta incierta, si la misma naturaleza de las cosas no hubiera aportado un medio auxiliar gracias al cual, y sin que sea necesario un especial acuerdo entre los hombres y menos aún una imposición estatal, los agentes económicos de todos los lugares han establecido, con una fuerza incontestable, una situación en la que parecen totalmente eliminadas las anteriores dificultades.

La meta final de todos los esfuerzos económicos de los hombre, es la satisfacción directa de sus necesidades. En sus operaciones de intercambio buscan naturalmente este objetivo final. De ahí que intercambien sus mercancías por aquellos bienes que tienen para ellos valor de uso. Este anhelo está presente por igual en todos los niveles culturales y tienen una plena justificación económica. Los individuos económicos tendrían un comportamiento totalmente antieconómico si allí donde no pueden alcanzar este objetivo directa e inmediatamente no hicieran cuanto esta en su mano por acercarse a él poco a poco.

Un armero de la edad homérica ha forjado dos armaduras de bronce y tiene la intención de intercambiarlas por bronce, combustibles y alimentos. Va, pues, al mercado, ofrece su mercancía contra los citados bienes y se sentirá sin duda muy contento si topa con una persona que tiene justamente la intención de hacerse con las armaduras a cambio de todo el material de bronce necesario para construirlas y de una cantidad de alimentos. Por supuesto, habría que decir que sería una singular y afortunada coincidencia que entre aquel reducido número de personas con capacidad y voluntad para adquirir una mercancía tan poco usual como son dos armaduras, encontrara precisamente aquella que se ajusta en un todo a los deseos del armero. Lo más normal sería que tendría que renunciar al intercambio, o llevarlo a cabo con graves pérdidas de tiempo, si, actuando de forma antieconómica, se empeñara en recibir por sus mercancías justamente los bienes antes citados y ningún otro, aunque se trate de bienes que, además de poseer también el carácter de mercancías, tienen una mayor capacidad de venta que sus armaduras, unas mercancías que le permitirían entrar fácilmente en contacto con personas que las adquirirían sin dificultad, a cambio de los bienes que él necesita. En la época de nuestro ejemplo, la mercancía con mayor capacidad de venta era, como veremos más adelante, el ganado. Es evidente, pues, que nuestro armero tendría un comportamiento poco económico si no intercambiara las armaduras por unas cabezas de ganado, con las que poder cubrir sus necesidades directas. Ciertamente que al hacerlo no intercambia las armaduras por bienes de uso

(en sentido estricto, en cuanto contrapuesto al de “mercancía”), sino por bienes que tienen también carácter de mercancías. Pero sí ha adquirido, a cambio de unas mercancías poco vendibles, otras de mayor capacidad de venta, con lo que, evidentemente, ha multiplicado las posibilidades de hallar en el mercado aquellas personas que pueden ofrecerle los bienes de uso y consumo que él necesita. Un acertado conocimiento de su interés individual llevará a nuestro armero, sin presión y sin especiales acuerdos, a cambiar sus armaduras por un adecuado número de cabezas de ganado y, una vez adquiridas estas mercancías de fácil venta, podrá entrar en contacto en el mercado con aquellas personas que pueden ofrecerle cobre, combustibles y alimentos. Podrá así hacerse con los bienes de uso que necesita con mucha mayor facilidad y, en todo caso, con mucha mayor rapidez y de forma más económica.

El interés económico de cada uno de los agentes de la economía les induce, pues, cuando alcanzan un mayor conocimiento de sus ventajas individuales, a intercambiar sus mercancías por otras, incluso aunque estas últimas no satisfagan de forma inmediata su finalidad de uso directo. Y ello sin previos acuerdos, sin presión legislativa e incluso sin prestar atención al interés público. Ocurre de este modo, bajo el poderoso influjo de la costumbre, presente por doquier a medida que aumenta la cultura económica, que un cierto número de bienes, que son siempre los que, en razón del tiempo y lugar, mayor capacidad de venta poseen, son aceptados por todos en las operaciones de intercambio y pueden intercambiarse a su vez por otras mercancías. A estos bienes llamaron los germanos *Geld* (= dinero), palabra derivada de *gelten* (= valer, tener validez, ser válido). Vemos, pues, que en alemán dinero significa, sencillamente, el objeto que vale, que sirve para pagar .

El proceso descrito, mediante el cual unos determinados bienes se convierten en dinero, permite comprender inmediatamente la gran importancia de la costumbre en el origen de este último. El intercambio de unas mercancías con escasa capacidad de venta por otras cuya capacidad es mayor favorece los intereses económicos de todos los implicados en la operación, pero la realización práctica de las transacciones presupone el conocimiento de este interés en aquellos que están dispuestos a aceptar un bien, acaso del todo inútil, a cambio de sus mercancías sólo porque tiene mayor capacidad de venta. Lo cierto es que este conocimiento no se produce nunca al mismo tiempo en todos los miembros de un pueblo. Al contrario, en las primeras etapas, sólo un reducido número de sujetos económicos advierte las ventajas que se les derivan cuando, al no poder intercambiar sus mercancías por bienes de uso directo, o cuando este intercambio es muy inseguro, aceptan como contrapartida otras mercancías con mayor facilidad de venta. Esta ventaja es, de suyo, independiente del reconocimiento generalizado de una mercancía como dinero, ya que este intercambio supone siempre y bajo cualquier circunstancia un considerable paso adelante hacia la meta perseguida por todo individuo económico, a saber, hacerse con los bienes de uso que le son necesarios. Pero dado que el mejor medio para ilustrar a los hombres sobre sus ventajas económicas es mostrarles el éxito que consiguen quienes ponen los medios adecuados para conseguir sus objetivos, es claro que ninguna cosa favoreció tanto el origen del dinero como ver los grandes beneficios alcanzados por los individuos más hábiles, gracias a su decisión de aceptar, durante largo tiempo, mercancías de alta capacidad de venta a cambio de todas las demás. Es, pues, seguro que la práctica y la costumbre contribuyeron en muy buena medida a convertir las mercancías más vendibles en cada situación concreta en bienes que aceptaban, a cambio de sus propias mercancías, no algunos sino la totalidad de los individuos económicos .

No puede, con todo, negarse el influjo, si bien pequeño, que suele ejercer sobre el carácter del dinero el ordenamiento jurídico dentro de las fronteras del Estado. El origen del dinero (que debe distinguirse del subgénero de las monedas acuñadas) es, como hemos visto, del todo natural y, por consiguiente, sólo en muy contados casos puede atribuirse a influencias legislativas. El dinero no es una invención estatal ni el producto de un acto legislador. La sanción o aprobación por parte de la autoridad estatal es, pues, no factor ajeno al concepto del dinero. El hecho de que unas determinadas mercancías alcancen la categoría de dinero surge espontáneamente de las relaciones económicas existentes, sin que sean precisas medidas estatales.

Pero si, de acuerdo con las necesidades del comercio, un bien tiene carácter de dinero garantizado con una sanción estatal, se consigue con ello que cumpla esta función no sólo respecto de las mismas instancias estatales, sino que desempeñe también todas aquellas funciones cuyo contenido no está regulado de otra manera en casos concretos, es decir, que la función subsidiaria que sustituye a la original, suprimida por las causas que fueren, sólo puede exigirse y ofrecerse con fuerza jurídica respecto de dicho bien. En consecuencia, lo que el Estado hace es imprimir en este bien el carácter de una capacidad de representación universal. No es que esta circunstancia convierta a dicho bien en dinero, pero sí que perfecciona de manera importante este carácter .

§ 2—SOBRE EL DINERO PROPIO DE CADA PUEBLO Y CADA EPOCA

El dinero no es el producto de un acuerdo previo de los agentes económicos y menos aún el resultado de unos actos legislativos. Tampoco es una invención de los pueblos. Dentro de cada pueblo, algunos individuos económicos aislados fueron adquiriendo, a medida que tenían una mejor comprensión de sus intereses económicos y paralelamente con ella, el conocimiento, ya casi obvio en sus circunstancias, de que al entregar unas mercancías de escasa capacidad de venta por otras más vendibles, estaban dando un paso importante por la senda de sus especiales objetivos económicos. Así es como surgió el dinero en numerosos centros culturales independientes entre sí, a una con el desarrollo de la economía nacional. Pero precisamente porque el dinero se nos presenta como un producto adecuado a la naturaleza de la economía humana, sus especiales formas externas fueron en todos los tiempos y lugares el resultado de una peculiar y cambiante situación económica. De donde se desprende que los bienes que han alcanzado esta especial categoría de dinero han ido cambiando en unos mismos pueblos durante distintas épocas y también han sido diferentes, dentro de una misma época, entre los diferentes pueblos.

En los más remotos estadios del desarrollo económico parece ser que la mayoría de los pueblos del Viejo Mundo consideraron el ganado como la mercancía con mayor capacidad de venta. Entre los pueblos nómadas y en todas las economías agrícolas surgidas del nomadismo, los animales domésticos constituyeron la porción principal de las posesiones de cada individuo. En unos tiempos en los que no existían vías de

comunicación creadas por el hombre, la circunstancia de que el ganado se autotransporte (en los inicios de las culturas prácticamente de balde) hizo que fuera la mercancía dotada de mayor capacidad de venta respecto de prácticamente todos los sujetos económicos y que pudiera llegar hasta unas fronteras territoriales más extensas que las de la mayoría de las restantes mercancías. Se trata, además, de una mercancía con suficiente capacidad de conservación, su coste de mantenimiento es muy reducido en los lugares de pastos abundantes y puede guardarse al aire libre. Por otra parte, incluso en aquellos niveles culturales en los que cada individuo procura aumentar sus rebaños hasta donde le es posible, no es tarea fácil llevar al mercado cantidades excesivas de ganado, de tal suerte que goza también de favorables perspectivas desde el punto de vista de los límites temporales y cuantitativos. En las épocas a que nos referimos, ninguna otra mercancía gozaba de tal capacidad de venta extendida a amplias distancias. Añadamos que, en la mencionada situación, el tráfico con animales domésticos estaba probablemente más desarrollado que el de otras mercancías y entonces se comprenderá fácilmente que el ganado, al ser la mercancía dotada de mayor facilidad de venta de entre todas las entonces existentes, pasó a ser el dinero natural de los pueblos del mundo antiguo.

El pueblo más culto de la Antigüedad, el griego -cuyas etapas de desarrollo nos permite conocer la historia con bastante detalle- no nos ha dejado ninguna huella de la posible existencia, en las transacciones comerciales de los tiempos homéricos, de nuestra actual moneda acuñada. Se trataba todavía de un comercio de intercambio. Los rebaños eran la riqueza de los hombres. Los pagos, los precios de las mercancías y los castigos se calculaban por cabezas de ganado, y por ellas fijaba todavía Dracón el montante de las multas y castigos. Hasta la época de Solón no fueron sustituidas -evidentemente porque ya habían quedado obsoletas- por el pago de dinero en metálico, a razón de un dracma por oveja y cinco dracmas por buey. Estas huellas del ganado-dinero son más perceptibles entre los antiguos pueblos ganaderos itálicos que entre los griegos. Los romanos utilizaron los bueyes y las ovejas, hasta una época relativamente tardía, como medio de intercambio. Los más antiguos castigos legales se pagaban en cabezas de ganados (calculadas en bueyes y ovejas), tal como se advierte todavía en la Lex Aternia Tarpeia del 454 a. de J. C. Pero veinticuatro años más tarde eran ya sustituidas por dinero en metal acuñado. Entre los antiguos germanos hubo una época en la que, según Tácito, tenían en tan alto aprecio a las vasijas de arcilla y plata que equivalían a la posesión de riquezas y de numerosos rebaños. Al igual que entre los griegos de la edad homérica, también aquí aparece en un primer término el comercio de intercambio, hecho a través del ganado, sobre todo caballar (junto con las armas). Preferían los animales a cualquier otro tipo de posesiones y los castigos legales se pagaban en cabezas de ganado, armas y sólo más tarde, en dinero en metálico. Todavía Otón el Grande imponía multas en cabezas de ganado.

Entre los árabes, el pago en ganado estuvo en vigor en los días de Mahoma. Entre los pueblos del Asia oriental, que tenían por sagrados los escritos de Zoroastro (los *Zendavesta*), el ganado no fue sustituido por otras formas de dinero hasta una época tardía, cuando ya los pueblos vecinos habían introducido los metales como medios de pago (así, en Spiegel, *Avesta*, I, pág. 94 y ss.). Entre los hebreos (según Levy, *Geschichte der jüdischen Münzen*, pág. 7), y los habitantes del Asia Menor y de Mesopotamia, existen indicios de que en los tiempos pre y protohistóricos se utilizó el ganado como moneda, si bien no hay documentación directa sobre este punto. Cuando estos pueblos entran en la historia han dejado ya tras de sí la etapa cultural del ganado como mercancía, tal como puede deducirse de la analogía con la evolución posterior y la circunstancia de que los

grandes pagos en metal o en utensilios metálicos parecen estar en contradicción con la simplicidad de los inicios de la cultura.

El continuo progreso de la cultura, sobre todo la división de ocupaciones y la consecuencia natural de esta división, es decir, la lenta fundación de ciudades con población básicamente dedicada a la industria, tiene por doquier la inevitable consecuencia de hacer desaparecer la capacidad de venta del ganado en la misma medida en que va creciendo la de otras mercancías, y sobre todo los metales. El artesano que realiza un intercambio con un agricultor raras veces puede aceptar cabezas de ganado como dinero. Bajo cualquier circunstancia, la posesión, aunque sólo sea pasajera, de ganado constituye para un habitante de la ciudad una molestia que, además, exige altos sacrificios económicos. Incluso para los agricultores, la multiplicación y los cuidados del ganado implican grandes dispendios si no dispone de amplios pastizales y tienen que estabular los rebaños. El resultado es que a medida que avanza la cultura se va reduciendo el círculo de personas para quienes el ganado tiene una alta capacidad de venta y se van estrechando los límites temporales dentro de los cuales es posible alimentarlo de forma económica. Es decir, retroceden las fronteras espaciales y cuantitativas de su capacidad de venta, que pasa a segundo término respecto de otros bienes. Deja de ser la mercancía más vendible, no es ya dinero *económico* y, al fin, ya no es dinero de ninguna clase.

Todos los pueblos de elevada cultura, en los que en épocas pasadas el ganado tuvo el carácter de dinero, dejaron de usarlo a medida que pasaron del nomadismo a la cultura agrícola sedentaria y, más tarde, a la industrial, sustituyéndolo por metales, sobre todo aquellos de fácil obtención y fundición, que fueron los primeros elaborados por el hombre: el cobre, la plata, el oro y, en algunos casos, el hierro. Este paso, en realidad inevitable, fue tanto más sencillo cuanto que indudablemente ya en épocas anteriores se utilizaron, junto al ganado, el metal y las materias primas, como dinero, para los pagos de escasa cuantía.

Con el cobre hicieron los campesinos sus primeros arados de metal, los guerreros sus primeras armas, los artesanos sus primeros instrumentos. Cobre, oro y plata fueron los más antiguos materiales metálicos para vasijas y adornos de todo tipo. En aquella etapa cultural en la que los pueblos pasaron del ganado al metal como dinero, los bienes más deseados fueron el cobre y algunas aleaciones del mismo, por ser los de uso más extendido, y el oro y la plata, como medios más importantes para la satisfacción de la gran pasión de los hombres de cultura poco avanzada, a saber, el deseo de destacar y brillar externamente ante los demás miembros de la tribu. Añadamos que cuando era todavía escasa la cantidad de metales en circulación, disponían, tanto en sus diversas formas elaboradas como más tarde en calidad de materias primas de aplicaciones y subdivisiones ilimitadas, de una capacidad de venta que no se restringía a unos estrechos círculos de personas económicas. Tampoco tropezaba con fronteras espaciales, debido a que eran utilizados por todos los pueblos y su transporte exigía sacrificios económicos relativamente poco importantes. Su gran duración les permitía asimismo salvar las barreras temporales e incluso en el caso de una competencia generalizada su precio descendía mucho menos que el del resto de las mercancías, aunque llegaran al mercado grandes cantidades (pág. 200). Nos hallamos, pues, ante una situación económica en la que los tres mencionados metales, en cuanto bienes dotados de gran capacidad de venta, se convirtieron, con el paso del nomadismo, a la agricultura y a las épocas subsiguientes, en los medios de intercambio exclusivos.

Ahora bien, este paso no fue repentino ni se dio del mismo modo en todos los pueblos. La nueva divisa-metal pudo coexistir durante mucho tiempo junto a la antigua de cabezas de ganado, antes de que ésta desapareciera por completo. También cabía dentro de lo posible que la valoración de una cabeza de ganado fuera la unidad de medida del metal convertido en dinero incluso cuando ya este metal era de hecho el único medio utilizado para los intercambios. El *dekaboion*, el *tesseraboion*, el *hekatomboion* de los griegos, así como el más antiguo dinero-metal de los romanos y los galos, pudieron seguir este camino al convenirse en dinero. La imagen de animales que figuraba en las piezas metálicas tal vez sea vestigio y símbolo de dicha valoración .

No puede afirmarse con entera seguridad que los más antiguos medios de intercambio fueran el cobre y, respectivamente, el bronce, como metales de uso más generalizado, y que sólo más tarde pasaran a desempeñar también esta función los metales más nobles, como el oro. Fuera como fuere, es indudable que las piezas de cobre alcanzaron en Asia oriental, en China y acaso también en la India un gran desarrollo. También en Italia central el cobre se convirtió en sistema monetario propio. En las más antiguas regiones culturales, entre el Tigris y el Eufrates, no existen indicios de un sistema monetario basado en el cobre, mientras que en Asia Anterior, Egipto, Grecia, Sicilia e Italia meridional, esta evolución, si alguna vez existió, fue interrumpida por el grandioso desarrollo del intercambio de mercancías en el mar Mediterráneo, que no podría mantenerse solamente a base del cobre. Consta, en cambio, que todos los pueblos que, en razón de las circunstancias exteriores bajo las que se desarrolló su cultura económica, llegaron a utilizar las monedas de cobre, pasaron después, a medida que avanzaba su proceso cultural y, sobre todo, a medida que se iban ampliando los límites geográficos de su comercio, de los metales menos caros a los más preciosos, del cobre al hierro, a la plata y al oro. Donde se impusieron las monedas de plata se pasó a las de oro, o al menos ésta fue la tendencia, aunque no siempre se dio el paso en todas partes. Para el reducido comercio de una antigua ciudad sabina con el territorio circundante, y a tenor de la simplicidad de las costumbres de aquellas gentes, una vez superado el estadio del ganado como moneda, fue el cobre, como metal más adecuado a las necesidades tanto de los campesinos como de los habitantes de la ciudad, la mercancía cuya facilidad de venta alcanzaba al más amplio círculo de personas y la que, en razón de las cantidades puestas en circulación, gozaba de más amplias fronteras (es decir, la que poseía los dos requisitos más importantes del dinero en los inicios de la cultura). Se trataba, además, de un bien que podía conservarse sin gastos, podía manejarse en pequeñas cantidades y podía transportarse a distancias no demasiado largas con costes relativamente bajos. Todo ello le calificaba para asumir los objetivos asignados al dinero. Pero apenas se ampliaron los límites del comercio y aumentaron los volúmenes de ventas, perdió evidentemente su capacidad dineraria y los metales preciosos se fueron convirtiendo en las mercancías de mayor capacidad de venta de las épocas culturales más avanzadas, cuando el tráfico comercial abarcaba ya toda la tierra y aumentaron enormemente los volúmenes de los intercambios y la creciente división del trabajo. Todo ello acrecentó a su vez la necesidad de cada uno de los sujetos económicos de recurrir al oro. En conclusión, a medida que avanza la cultura, los metales nobles se convierten en las mercancías con mayor capacidad de venta y, por consiguiente, en el dinero natural de los pueblos económicamente desarrollados.

La historia de otros pueblos ofrece un cuadro de su desarrollo económico y, por consiguiente, de su sistema dinerario en el que se advierten múltiples variantes.

Cuando llegaron a México los primeros europeos, y a juzgar por los informes de testigos de vista sobre la situación del país en aquella época, sus habitantes habían alcanzado un nivel poco habitual de desarrollo económico. El sistema comercial de los antiguos aztecas tiene particular interés para nosotros por una doble razón. De un lado, nos demuestra que la idea económica que dirige la actividad humana al objetivo de satisfacer del mejor y más perfecto modo posible sus necesidades produce en todas partes unos análogos fenómenos económicos. Del otro, el antiguo México nos presenta la imagen de un país que se hallaba inserto en el estadio de transición de un simple comercio de intercambio hacia la economía dineraria, es decir, la imagen de situaciones en las que podemos observar de forma inmediata el genuino proceso a través del cual, de entre el cúmulo total de mercancías intercambiadas, destacan algunas que acaban por convertirse en dinero.

Los relatos de los conquistadores y de los escritores contemporáneos nos describen a México como un país con numerosas ciudades y con un comercio de bienes de gran volumen y perfectamente reglamentado. En las ciudades había mercado todos los días. Cada cinco días se celebraban los mercados principales, distribuidos de tal suerte por todo el territorio que el mercado principal de una ciudad no pudiera ser perjudicado por la competencia del mercado de una ciudad vecina. Para el intercambio y venta de mercancías había en cada lugar algunas grandes plazas y, dentro de ellas, un lugar concreto para cada género de mercancías, fuera del cual no podían ser vendidas. Las únicas excepciones las constituían los alimentos y los objetos de difícil transporte (madera, materias colorantes, piedras, etc). El número de personas que confluían al mercado de la capital, México, alcanzaba, los días normales, de 20.000 a 25.000, los días de mercado principal llegaba de 40.000 a 50.000 y las mercancías vendidas exhibían una prodigiosa variedad .

Se plantea ahora la interesante pregunta de si en los mercados del antiguo México, que tantas semejanzas presentan con los del mundo antiguo, se registraron fenómenos análogos a los de la naturaleza y el origen de nuestro dinero.

Los conquistadores españoles relatan efectivamente que el comercio mexicano, por la época en que ellos le contemplaron por primera vez, había desbordado, hacía ya largo tiempo, los estrictos límites del simple intercambio y que algunas mercancías desempeñaban ya aquella función peculiar en el tráfico de bienes que hemos descrito en páginas anteriores, es decir, la función y situación del dinero. Bolsitas que contenían entre 8 y 24 granos de cacao, ciertos pequeños tejidos de algodón, oro en polvo encerrado en los cañones de plumas de ganso, valorados según su tamaño (en el antiguo México se desconocía la balanza), piezas de cobre y, en fin, delgadas láminas de cinc parecen haber sido las mercancías que, allí donde no podía llegarse a un intercambio directo de bienes de consumo, todo el mundo estaba dispuesto a aceptar (como dinero), aun en el caso de que el individuo en cuestión no tuviera necesidad inmediata de ellas. De entre las mercancías que se intercambiaban en los mercados mexicanos, los testigos oculares mencionan las siguientes: animales vivos y muertos, cacao y todo género de comestibles, piedras preciosas, artículos medicinales, legumbres, gomas, resinas, diversas clases de tierras, medicamentos ya preparados, mercancías hechas a base de fibrillas de áloe, palmera de montaña y pelos de animales, además de trabajos en pluma, madera y piedra, y finalmente oro, cobre, cinc, maderas, materias colorantes y pieles. Si se tiene en cuenta este tipo de mercancías, y la circunstancia de que, por la época en que los europeos descubrieron México, el país poseía un considerable movimiento industrial, con una numerosa población urbana, así como el hecho de que desconocían casi todos nuestros animales domésticos, es

evidente que caía fuera de su campo de visión la posibilidad de recurrir al ganado como dinero. Considerando, por otra parte, que el cacao era una bebida de uso cotidiano, que los tejidos de algodón constituían las prendas de vestido más usadas y que el oro, el cobre y el cinc eran los metales más usuales entre el pueblo azteca, es decir, bienes que, en razón de su naturaleza interna y de su uso generalizado, poseían una capacidad de venta superior a la de las restantes mercancías, no es difícil comprender por qué fueron justamente estos bienes los que adquirieron, para aquel pueblo, la categoría de dinero. Ellos fueron, pues, el dinero más natural, aunque todavía poco desarrollado, del antiguo México.

Análogas circunstancias hacen que para los pueblos cazadores que comercian con el exterior sean las pieles las que desempeñan la función de dinero. En estos pueblos se da, naturalmente, superávit de pieles, ya que el sistema de alimentación a base de la caza lleva al apilamiento de grandes cantidades de pieles que puede desencadenar, como máximo, una competencia entre los distintos miembros de la tribu por la posesión de especialmente bellas o raras. Si una tribu de cazadores intercambia sus productos con otros pueblos y surge un mercado para las pieles, en el que pueden intercambiarse éstas por numerosos bienes de consumo, a elección de los cazadores, lo más obvio es que estas pieles, al ser el bien con mayor capacidad de venta, sean las más fácilmente aceptadas por éstos para sus intercambios. Aunque el cazador A no necesita las pieles del cazador B, las acepta como trueque, porque sabe que las podrá cambiar fácilmente en el mercado por otros bienes útiles de uso. Las acepta, pues, aunque sólo tienen para él el carácter de mercancías y las prefiere a otras mercancías que tal vez posea, pero que tienen menor capacidad de venta. Podemos observar que de hecho ésta es la situación que se produce en casi todos los pueblos cazadores que comercian con pieles .

La circunstancia de que en las regiones del interior de Africa se utilizara como dinero la sal y los esclavos, en el curso superior del Amazonas panales de cera, en Islandia y Terranova el bacalao, en Maryland y Virginia el tabaco, el azúcar en las Indias occidentales inglesas, los colmillos de elefante en las proximidades de las posesiones portuguesas, se explica por el hecho de que estos bienes constituían e incluso siguen constituyendo hoy día, los principales artículos del comercio y que, por tanto, y al igual que en el caso de las pieles entre los pueblos cazadores, tenían la máxima capacidad de venta. Lo mismo cabe decir, en todos los casos similares, respecto del carácter dinerario adquirido por los bienes de uso general y de máxima facilidad de venta en los correspondientes lugares. Y así, desempeñan la función de dinero los dátiles en el oasis de Siwah, las paquetes de té en Asia Superior y Siberia, las perlas de vidrio en Nubia y Senaar, el “guhssub” (una especie de mijo) en el reino de Ahir (Africa). A veces, en la mercancía convertida en dinero confluyen dos factores, por ejemplo en el caso del caurí, que es a la vez una apreciada pieza de ornato corporal y una mercancía apta para el comercio .

Vemos, pues, que tampoco las diferencias locales y temporales de la forma externa del dinero se deben a un previo acuerdo entre los hombres o a presión legislativa. Y menos todavía es el resultado del simple azar. El dinero es el producto natural de la distinta situación económica de distintos pueblos, o dentro de unos mismos pueblos, de distintos períodos de su historia.

§ 3.—EL DINERO COMO “MEDIDA DE LOS PRECIOS” Y COMO LA FORMA MÁS ECONÓMICA DE LAS PROVISIONES DE INTERCAMBIO

Si, como consecuencia del creciente desarrollo del comercio y del funcionamiento del dinero, surge una situación en la que se compran y venden mercancías de todo género y, bajo la presión de una viva competencia, son cada vez más reducidos los límites dentro de los cuales se forman los precios (pág. 193 ss.), parece obvio admitir que, respecto de un tiempo y lugar determinados, todas las mercancías mantienen una cierta relación en sus respectivos precios y que, sobre esta base, los agentes económicos pueden intercambiarlas entre sí siempre que lo deseen.

Supongamos que la formación del precio de unas cantidades concretas de las mercancías que vamos a mencionar en nuestro ejemplo se ha situado, en un mercado y en un momento determinado, de la siguiente manera:

MERCANCÍAS	(Por quintal)	
	Precios efectivos (tálers)	Precios medios (tálers)
Azúcar	24-26	25
Algodón	29-31	30
Harina de trigo	5,5-6,5	6

Supongamos también que el precio medio de una mercancía es aquel en que puede tanto comprarse como venderse. Se advierte entonces, por ejemplo, que 4 quintales de azúcar son el “equivalente” de 3,33 quintales de algodón y que esta última cantidad es, a su vez, el “equivalente” de 16,66 quintales de harina de trigo y que todas estas cantidades son, por su parte, el equivalente de 100 tálers, y a la inversa. Entonces, sólo necesitamos llamar al equivalente, así entendido, de una mercancía, o a uno de sus muchos equivalentes, su “valor de intercambio”, y a la suma por la que se pueden comprar o vender su “valor de intercambio en sentido preferente”, para llegar a la idea, predominante en nuestra ciencia, del valor de intercambio en general y del dinero como “medida del valor de intercambio” en particular.

“En un país en el que existe un vivo tráfico comercial —escribe Turgot— todo tipo de bienes alcanza un precio corriente en relación con todo otro tipo de bienes, de tal modo que una determinada cantidad de un género se nos presenta como el equivalente de una determinada cantidad de cualquier otro género. Para expresar el valor de intercambio de un bien en particular basta evidentemente con mencionar la cantidad de otra mercancía conocida que constituya el equivalente del primer bien. Se advierte también claramente

que todos los géneros de bienes que pueden ser objeto del tráfico comercial deben medirse —por así decirlo— mutuamente y que, en consecuencia, cualquiera de ellos puede servir de medida para todos los restantes.” De similar manera se expresan prácticamente todos los economistas y llegan, al igual que Turgot en su célebre tratado sobre el origen y distribución de la riqueza de los pueblos, a la conclusión de que, de entre todas las posibles “medidas del valor de intercambio”, el dinero es la más adecuada y, por tanto, también la más generalizada. El único defecto de esta medida es que el valor del dinero no es en sí mismo una magnitud fija, sino variable y que, por consiguiente, puede constituir una medida segura del “valor de intercambio” en un momento concreto y determinado, pero no para tiempos diferentes.

Ahora bien, en la teoría del precio hemos mostrado que nunca es posible descubrir en la economía de los hombres bienes equivalentes en el sentido objetivo de la palabra (pág. 170 y sigs.). En consecuencia, la totalidad de la antes mencionada teoría, según la cual el dinero es “la medida del valor de intercambio” de los bienes, queda reducida a nada, dado que su base es una ficción y, más aún, un error.

Aunque en un mercado lanero el quintal de lana de una determinada calidad se venda a 103 florines, se registran a menudo, en ese mismo mercado, transacciones a precios unas veces mayores y otras menores, por ejemplo, a 104, 103,5, 102 y 102,5. Y mientras que, en este mercado, los compradores se declaran dispuestos a “tomar” a 101 florines, los vendedores afirman al mismo tiempo que sólo están dispuestos a “dar” a 105 florines. ¿Cuál es, en estos casos, el “valor de intercambio” de un quintal de lana? O, dicho a la inversa, ¿qué cantidad de lana es el “valor de intercambio” de 100 florines? Evidentemente, lo único que puede decirse es que un quintal de lana oscila, en el mercado de referencia y en el punto temporal en que se realizan las transacciones, entre 101 y 105 florines. Pero no se observa la existencia real de una *determinada* cantidad de lana y una *determinada* cantidad de dinero (o de otra mercancía cualquiera) que puedan intercambiarse recíprocamente, es decir, no existen en parte alguna equivalentes en el sentido objetivo de la palabra. En definitiva, pues, no puede hablarse de una medida de este equivalente (del “valor de intercambio”).

Es cierto que en la vida práctica —y con la mirada puesta en objetivos económicos— se necesitan unas valoraciones de exactitud aproximada, sobre todo cuando dichas valoraciones se hacen en dinero. En todos aquellos casos en los que sólo es posible llegar a cálculos aproximativos, se aceptan, con razón, los precios intermedios como los que mejor responden, en general, a los mencionados objetivos económicos. Pero no es menos claro que este método de valoración de bienes es del todo insuficiente para la vida práctica, e incluso puede inducir a errores, allí donde se requiere un elevado grado de exactitud. Cuando lo que interesa es una valoración exacta, es preciso distinguir tres aspectos, según sea la intención del valorador. Efectivamente, éste puede pretender:

1. Calcular el precio en que podrían venderse unos bienes determinados, si les llevara al mercado.
2. Calcular el precio que podrían alcanzar en el mercado unos bienes concretos, con unas características especiales.

3. Calcular la cantidad de mercancía o, respectivamente, la suma de dinero que constituye, para un determinado sujeto, el equivalente de un bien o, respectivamente, de una cantidad de bienes.

La solución de las dos primeras tareas se desprende de cuanto ya hemos dicho. La formación del precio oscila entre dos extremos, de los que al más bajo podríamos llamarle *precio de la demanda* (el precio por el que se buscan las mercancías en el mercado) y el más alto, *precio de oferta* (precio por el que se ofrecen). De ordinario, es el precio de la demanda el que sirve de fundamento para el cálculo de la primera de las tres mencionadas tareas, mientras que el precio de la oferta es el fundamento de la segunda. Más difícil es la respuesta para la tercera pregunta, porque aquí ocupa una posición especial, dentro de la economía del sujeto en cuestión, el bien o, respectivamente la cantidad de bienes para la que se busca un equivalente (en el sentido subjetivo de la palabra), pero, sobre todo, porque debe considerarse la circunstancia de si este bien tiene para nuestro sujeto preferentemente un valor de uso o un valor de intercambio. Cuando se trata de cantidades de bienes, debe aplicarse la misma pregunta a cada cantidad parcial.

Supongamos que A posee los bienes *a, b, c*, que tienen para él un predominante valor de uso, y los bienes *d, e, f*, con un valor básicamente de intercambio. La suma de dinero que se supone podría obtener por la venta de los primeros no sería para él el equivalente de dichos bienes, porque para este sujeto el valor mayor, o valor económico, es el de uso. Habría que decir que el equivalente sería aquel montante por el que pueda hacerse con unos bienes iguales o, en todo caso, aquellos que tengan el mismo valor de uso. Pero por lo que hace a los bienes *d, e, f*, como son mercancías directamente destinadas al intercambio y dado que, según el curso normal de las cosas sólo puede intercambiarse por dinero, resultará que los precios que pueden obtenerse por ellos son de ordinario, para nuestro sujeto, el equivalente de estos bienes. La recta determinación del equivalente de un bien no puede hacerse, por tanto, si no es teniendo en cuenta al propietario y la situación económica de este bien con respecto al mismo. La determinación del equivalente de un conjunto de bienes o de una riqueza cualquiera debe tener como presupuesto necesario la valoración especial del equivalente de los bienes de uso y del de las mercancías.

Si, a tenor de lo dicho, deben considerarse como indefendibles tanto la teoría del “valor de intercambio” en general como —con necesaria consecuencia— también la del dinero como “medida del valor de intercambio” en especial, con todo, el análisis de la naturaleza y de la función del dinero nos enseña que las diferentes valoraciones de que hemos venido hablando (y que deben distinguirse de la medida del “valor de intercambio” de los bienes) son de ordinario más ajustadas y razonables cuando se hacen en dinero. El objeto de las dos primeras valoraciones es el cálculo de las cantidades de bienes a cambio de las cuales puede venderse o, respectivamente, comprarse una mercancía en un mercado concreto y en un tiempo determinado. En el caso de que se lleven a cabo las correspondientes transacciones, estas cantidades de bienes sólo pueden consistir, de ordinario, en dinero, y el conocimiento de las sumas de dinero por las que una mercancía puede comprarse o venderse es, por consiguiente, y según la naturaleza de las cosas, el objetivo más directo de tales cálculos, fundamentado en la función económica de la valoración.

Además, en las situaciones de alto nivel de desarrollo del comercio, el dinero es a la vez la única mercancía a tenor de la cual pueden valorarse, sin rodeos, todas las demás. Donde desaparece el comercio de intercambio en el sentido estricto de la palabra y, en conjunto, ya sólo aparece el dinero como precio de las distintas mercancías, no existe ningún otro fundamento seguro para otras valoraciones. Valorar el grano o la lana en dinero es relativamente mucho más fácil que valorar la lana en grano o, a la inversa, el grano en lana. Esto último es, en efecto, mucho más difícil porque no hay posibilidad —o sólo en muy contados casos— de intercambiar de forma inmediata uno de estos productos por el otro y faltan, por consiguiente, los fundamentos necesarios para la valoración, es decir, los respectivos precios efectivos. En consecuencia, las valoraciones de este tipo sólo son posibles, de ordinario, sobre la base de un cálculo que parte ya del presupuesto previo de la valoración de los citados bienes en dinero, mientras que la valoración de un bien en dinero puede hacerse inmediatamente, sobre la base de los precios efectivos ya existentes.

La valoración de las mercancías en dinero no sólo es, como ya hemos visto, la que mejor responde a los objetivos prácticos y usuales de la valoración, sino que es también, respecto de su realización práctica, la más natural, la más obvia, la más sencilla. En cambio, la valoración en otras mercancías es un proceso más complicado que, además, supone que existe ya la primera valoración.

Lo mismo cabe decir respecto del cálculo de los equivalentes de bienes en el sentido subjetivo de la palabra porque, como ya hemos visto, este último tiene como fundamento y presupuesto las dos primeras valoraciones.

Desde esta perspectiva es fácil comprender que el dinero es justamente aquella mercancía en la que de ordinario se hacen las valoraciones, y en este sentido (como mercancía sobre la que se valoran las restantes mercancías en situaciones de alta evolución del comercio) es la más adecuada y, por consiguiente, se la puede considerar y llamar la medida de los precios.

Por idéntica causa, el dinero es también el medio más adecuado de colocar todas aquellas partes constitutivas de la riqueza que su propietario intenta intercambiar por otros bienes (sean de consumo inmediato o medios de producción). Las porciones de su riqueza que un individuo económico destina al intercambio por bienes de consumo alcanzan, por el hecho de que primeramente se las cambia por dinero, aquella forma por medio de la cual el propietario puede satisfacer de la manera más rápida y segura sus necesidades. También respecto de la parte de capital de un individuo que no consta ya de los elementos de la producción intentada cabe decir, por la misma razón, que la forma dineraria es más adecuada que todas las restantes, porque cualquier mercancía de otro género deja intercambiarse primero por dinero, para luego, en un momento posterior, adquirir por su medio los bienes requeridos para la producción. La experiencia diaria nos enseña, en efecto, que los agentes económicos se esfuerzan por convertir en dinero aquellas partes de sus provisiones que no se componen de bienes destinados a la satisfacción directa de sus necesidades, sino que son otro tipo de mercancías. También transforman en dinero aquella parte de su capital que no consta de elementos de la producción intentada, para dar de este modo un paso nada insignificante hacia la consecución de sus fines económicos.

Debe, en cambio, considerarse equivocada la opinión que atribuye al dinero en cuanto tal la función de trasladar “valores” del presente al futuro. En efecto, aunque en

razón de su gran duración, de sus escasos gastos de conservación, etc., el dinero en metálico es muy adecuado para este objetivo, no es menos claro que existen mercancías que tienen una mayor capacidad. Más aún, la experiencia enseña que dondequiera no son los metales nobles los que alcanzan la categoría de dinero, sino otros bienes dotados de menor capacidad de conservación, son estos últimos los que suelen desempeñar las tareas de circulación, pero no la de conservación de los “valores”.

Resumiendo cuanto se ha dicho hasta ahora, llegamos a la conclusión de que las mercancías que se convierten en dinero son siempre —mientras no lo impidan algunos obstáculos insertos en las características de las mismas— aquellas en las que mejor pueden hacerse tanto las valoraciones que responden a los objetivos prácticos de los hombres económicos como la colocación de las provisiones de intercambio. El dinero en metálico (la forma que los especialistas de nuestra ciencia tienen siempre en cuenta, cuando se habla del dinero en general) responde también de hecho en un grado muy elevado a este objetivo. No menos seguro nos parece, con todo, que no puede atribuirse al dinero en cuanto tal la función de “medida del valor” y “garantizador del valor”, ya que esta característica es accidental a la naturaleza del dinero y no está incluida en su concepto.

§ 4.—LA MONEDA ACUÑADA

De la precedente exposición de la naturaleza y el origen del dinero se desprende claramente que, en las circunstancias normales de las relaciones comerciales de los pueblos civilizados, los metales nobles se convierten, de manera natural, en dinero económico. No obstante, su utilización para fines dinerarios no deja de tener algunos inconvenientes, cuya superación debería constituir el objetivo de los esfuerzos de los agentes económicos. De entre estos inconvenientes que se derivan de la utilización de los metales nobles con fines dinerarios destacan como más importantes los debidos a la difícil comprobación de su autenticidad y de su grado de pureza y a la necesidad de dividir estos duros metales en las piezas correspondientes a las transacciones. Son dificultades que no pueden eliminarse sin pérdidas de tiempo y sin sacrificios económicos.

La comprobación de la autenticidad o, respectivamente, del grado de pureza de los metales nobles exige la utilización de productos químicos y de prestaciones laborales especializadas, porque esta prueba sólo puede ser realizada por especialistas en la materia. La división de los metales duros en las piezas necesarias es una operación que exige una gran capacidad y requiere, por consiguiente, no sólo fatiga, tiempo e instrumentos precisos, sino también pérdidas nada desdeñables de los metales nobles (por limaduras y repetidas fundiciones).

El conocido viajero de la India posterior, Bastian, en su obra sobre Birmania, país en el que todavía circula la plata sin acuñar, nos ha dejado una descripción sumamente expresiva de las dificultades vinculadas a la utilización de los metales nobles con fines dinerarios.

Cuando uno va al mercado en Birmania —dice Bastian— debe proveerse de una pieza de plata, un martillo, un cincel, una balanza y las pesas correspondientes. “¿Cuánto vale esta olla?” “Enseñame tu dinero”, replica el vendedor, y a la vista del mismo marca el precio o el peso. Entonces el comerciante proporciona un yunque y el comprador golpea su pieza de plata, basta que se juzga haber llegado al peso marcado. Luego lo pesa en su propia balanza, porque la gente no se fía de las balanzas de los vendedores, y añade o quita, hasta que obtiene el peso exacto. Por supuesto, se pierde mucho con los fragmentos que caen al suelo. Por eso se juzga preferible no comprar exactamente la cantidad que se desea, sino la equivalente al trozo de plata que se ha partido. En las compras de mayor importancia, que sólo pueden pagarse con la plata más fina, el proceso es aún más fatigoso, porque primero hay que llamar a un ensayador para que determine con exactitud el grado de pureza del metal y la cantidad que debe entregarse.”

La anterior descripción nos transmite una diáfana imagen de las dificultades vinculadas al comercio de todos los pueblos, antes de que aprendieran la técnica de acuñar las monedas. La eliminación de tales dificultades debía parecer tanto más deseable cuanto que su frecuente repetición debía por fuerza resultar muy molesta para los agentes de la economía.

Es primera de estas dos dificultades, la comprobación de la pureza del metal, parece haber sido aquella a cuya eliminación se aplicaron en primer término los sujetos económicos. La señal estampada por el poder público o por una persona digna de confianza sobre una barra de metal no garantizaba su peso, pero sí su grado de pureza, de modo que liberaba a su propietario de la pesada y costosa tarea de someterla a comprobación, cuando la entregaba a personas que conocían la garantía de aquella marca. Ciertamente, todavía era preciso pesar el metal, pero su grado de pureza no requería ya ulteriores indagaciones.

Al mismo tiempo, y en algunos casos, tal vez también algo más tarde, parece que a los agentes económicos se les ocurrió la idea de marcar también el peso de las piezas metálicas y de dividir con antelación estos metales en partes más pequeñas, que tuvieran la garantía del peso, como la tenían ya respecto de su grado de pureza. El mejor modo de conseguirlo fue, naturalmente, dividir el metal fino en pequeñas piezas adecuadas a las necesidades del comercio y poner la marca de su peso de tal modo que no pudiera defraudarse ni el peso ni el grado de pureza en porciones dignas de mención, sin que se notara inmediatamente. Se alcanzó así nuestras monedas acuñadas que, en razón de su propia esencia, no son sino piezas o trozos de metal cuyo grado de pureza y peso está comprobado de forma fiable y con la exactitud requerida para los fines prácticos de la vida económica. Están también protegidas, de la manera más eficaz posible, contra cualquier tipo de engaño. Esta circunstancia nos posibilita llevar a cabo todas nuestras transacciones con las correspondientes masas de peso de metal noble, sin que tengamos que someternos a la fatigosa comprobación, división y peso del mismo, es decir, mediante el simple procedimiento de contar las piezas. La significación para la economía de las monedas acuñadas radica, pues, en que (prescindiendo de la operación mecánica de la división del metal noble en las cantidades requeridas), cuando las recibimos no tenemos que proceder a

comprobar su autenticidad, pureza y peso, y cuando las damos también nos ahorramos esta comprobación. Nos evitamos, por consiguiente, toda una larga serie de preparativos molestos, que nos robarían tiempo y nos obligarían a sacrificios económicos. Como consecuencia de esta circunstancia no hace sino aumentar considerablemente aquella gran capacidad de venta que tienen los metales nobles en virtud de su propia naturaleza .

Es de todo punto evidente que quien mejor puede garantizar el peso y la pureza de las monedas acuñadas es el Estado, porque todos le conocen y reconocen y, al mismo tiempo, tiene el poder para amedrentar y castigar a los infractores. De ahí que los gobiernos hayan asumido casi siempre el deber de acuñar las monedas necesarias para el comercio. Pero, no raras veces, abusan de este poder, hasta el punto de que los sujetos económicos casi llegan a olvidar el hecho de que una moneda no es otra cosa sino un trozo de metal noble, de un peso y una pureza determinados, y que la dignidad y capacidad jurídica del emisor no hace sino garantizar este peso y pureza. Se ha llegado incluso a poner en duda que el dinero es una mercancía y hay quienes afirman que es una cosa meramente imaginaria, apoyada simplemente en un acuerdo entre los hombres. La circunstancia de que los gobiernos manejen el dinero como si fuera, en efecto, tan sólo el producto de un acuerdo humano en general y de su capricho legislativo en particular, ha contribuido en no escasa medida a dar impulso a muchas erróneas concepciones sobre la esencia del dinero.

Los inconvenientes de nuestras monedas radican sobre todo en las circunstancias de que, al fabricarlas, no se les puede dar un peso absolutamente exacto y que, por razones prácticas (problema de costes), las fábricas de la moneda ni siquiera intentan alcanzar el grado de exactitud que podría lograrse. Las faltas de peso con que las monedas salen ya de las fábricas de acuñación se multiplican con el uso, de tal modo que fácilmente puede llegarse a una sensible desigualdad en el peso de las piezas de un mismo valor.

Por supuesto, estas desviaciones son tanto más notables cuanto más pequeñas son las cantidades en que se divide el metal noble. La acuñación de piezas ligeras, tal como lo pide el comercio al por menor, implicaría grandes dificultades técnicas y, caso que se las quisiera fabricar con suficiente exactitud, exigirían tales sacrificios económicos que no guardarían ninguna proporción con el valor en curso de las monedas. En el extremo contrario, todos los que se dedican al comercio saben las enormes dificultades que provoca la falta de moneda suelta (calderilla) para los cambios.

“En Siam -cuenta Bastian- la moneda más pequeña vale dos annas, y el que desea comprar algo inferior a este precio, debe esperar a tener necesidad de alguna otra cosa que justifique el desembolso de esta moneda, o debe buscar a otra persona que desee aquella misma mercancía y comprarla entre los dos. Por debajo de este precio se recurre a veces a tazas de arroz. En Socrata se emplean también, para devolver el cambio, pequeños trozos de *ghi* o mantequilla.” En México le daban a Bastian, como cambio, pastillas de jabón en las ciudades y huevos en el campo. En el altiplano del Perú, los nativos suelen tener preparada una canasta, dividida en pequeñas superficies, en las que colocan, por separado, agujas de coser, ovillos de hilo, velas y cosas similares de uso cotidiano, que ofrecen —a voluntad del comprador- como dar las vueltas. En Birmania superior se utilizan para las compras menudas, como frutos, cigarrillos, etcétera, trozos de plomo, de los que todo comerciante tiene una gran cesta al lado: el plomo se pesa en una balanza más tosca que la empleada para la plata. En las aldeas en las que no hay posibilidad de cambiar plata, para las pequeñas compras es preciso hacerse acompañar de un criado cargado con un pesado saco de plomo.

En la mayoría de las naciones de alta cultura se sale al paso de las dificultades técnicas y económicas inherentes a la acuñación de piezas de metales nobles demasiado pequeñas, mediante el procedimiento de acuñar metales comunes, sobre todo cobre y bronce.

Pero como por razones de utilidad práctica nadie, salvo caso de necesidad, tiene una gran parte de sus fondos en estas monedas sólo desempeñan una función secundaria en el comercio. Incluso, para mayor comodidad de los compradores y vendedores, puede ocurrir que, sin que de aquí se deriven grandes daños, tengan menos peso con la sola condición de que todos estén dispuestos a aceptarlas a cambio de los metales nobles, o que sean emitidas en tan escasa cantidad que el mercado las pueda absorber sin dificultades.

De todas formas, el primer camino es el modo más correcto y al mismo tiempo el más seguro para proteger el valor de las monedas frente a los abusos del Estado, que obtiene provecho de la acuñación y emisión. A estas piezas se les llama moneda fraccionaria (calderilla). Su valor sólo responde en parte al peso y pureza del metal y radica más bien en el hecho de que todos están dispuestos a intercambiar una determinada cantidad de esta calderilla por piezas de metal noble o, respectivamente se puede hacer frente, con estas monedas, a las obligaciones de pago contraídas con otras personas, hasta el montante equivalente a la moneda de menor valor de un metal noble de ley. En tales casos, y en razón de la comodidad derivada del uso de monedas de bronce o de cobre de poco peso, el público tolera gustosamente la pequeña anomalía económica, porque las ventajas de fácil transporte y comodidad en el caso de las monedas que no encierran un gran interés económico son mayores que su peso y ley. De similar manera, en muchos países se acuñan pequeñas monedas de plata, sin mayores inconvenientes, siempre que tengan un valor para el que, por razones técnicas o económicas, no sea aconsejable emitir monedas de peso y ley exactos.

MOMMSEN, *Geschichte des röm. Münzwesens*, Intrd. y págs 169 ss.; CARNAP, "Zur Geschichte der Münzenwissenschaft und der Werthzeichen", *Tübing. Zirschrift*, 1860, pág. 348 ss.; KENNER "Die Anfänge des Geldwesens im Alterthum", *Wiener Akad. Schriften*, sección filosófico-histórica, 1863, página 382 ss.; ROSCHER, *System*, I, § 16; B. HILDEBRANDT, en sus *Jahrbüchern*, II, pág. 5, 1864; SCHEEL, "Der Begriff des Geldes in seiner histor. Entwicklung", *ibid.*, VI, pág. 12 ss; BERNARDAKIS, "De l'origine des monnaies et de leurs noms", *Journal des Econom.*, 1870, XVIII, pág. 209.

Para nuestro concepto del dinero, el alto alemán empleaba de ordinario la palabra *scar* y el gótico *skatts*. Con todo, Ulfilas traduce el griego *argirion* (Marcos 14, 11, donde tiene el sentido genérico de dinero) por *faihu* (ganado, "pecunia", dinero). En el alto alemán figura la palabra *gelt* en el sentido de entrega, compensación, solución, en una glosa bíblica del siglo X, para traducir el latín *aes*. En el alemán nórdico se usaba en cambio la voz, *giald* en el sentido actual de *Geld* (dinero). En el alto alemán medio se utilizaba con mucha frecuencia *gelt* como sinónimo de "pago" (acto de pagar y objeto con que se paga). Las palabras "riqueza" (*Vermögen*) y "renta" o "ingresos" (*Einkommen*) aparecen a menudo con la significación actual de dinero. Así, en la *Martina* de Hugo de Lagestein se dice (*Basl. Handschrift*, 215) *ze gelde keren* (pagar en dinero), según Peter Suchewirts, edit. *Premisser* 31, 104, etc. (cf. Graff, *Althocheutscher Sprachschatz*, IV, 191; MÜLLER-BENECKE. *Mittelhochdeutscher Wörterbuch*, I, 522; DIEFENBACH, *Vergleichendes Wörterbuch der got. Sprache*, II, 403, 1851).

No deja de tener interés traer a colación las expresiones utilizadas por otros pueblos para designar el dinero. Los griegos, hebreos y, en una de sus expresiones, también los romanos, llamaban al dinero "plata" (*argirion*, *keseph*, *argentum*), lo mismo que los franceses actuales (*argent*). Los ingleses, españoles, portugueses y, en uno de sus giros, también los hebreos, griegos y franceses, se refieren al dinero en su forma de metal acuñado (*money*, *moneda*, *moeda*, *maoth*, *nomisma*, *monnaie*). Los italianos y los rusos hablan de

“dinero” (*danaro, dengi*) cuando se refieren al dinero en general, al igual que los españoles y portugueses. Los polacos, bohemios y eslovenos llaman al dinero *pfennige* (= piezas de dinero): *pienadre, penize, penize*. Lo mismo hacen los croatas, dálmatas y bosnios. También los árabes recurren a esta expresión, ya que su voz *fulus* (dinero) significa moneda, pieza acuñada. En el lenguaje de los bari, que viven en el Nilo Superior, la palabra *naglia* significa a la vez “perla de vidrio” y “dinero” (Fr. MÜLLER, en los *Wiener Akad. Soriften*, sección histórico-filos, B, 45, pág. 117). Los nubios llaman al dinero en metálico *schongir*, que quiere decir “concha con signo escrito” y se refiere al cauri, marcado con una inscripción.

CONDILLAC, *Le commerce et le gouvernement*, 1776, parte I, cap. 14 y LE TROSNE, *De l'intérêt social*, 1777, cap. III, 1, destacan la costumbre como factor del origen del dinero.

La explicación del proceso peculiar en virtud del cual en las culturas altamente evolucionadas existe un cierto número de bienes, como el oro y la plata en piezas acuñadas, que todo el mundo acepta sin la menor dificultad como intercambio por otras mercancías, incluidas las personas que no tienen ninguna necesidad inmediata de estos bienes, o que los poseen ya en cantidad más que suficiente, ha sido un problema al que han dedicado más esfuerzos que a ningún otro de nuestra ciencia una serie de brillantes pensadores, desde la Antigüedad hasta nuestros días. Todo el mundo comprende fácilmente que el propietario de un bien lo intercambie por otro que le resulta más útil. Pero que todos los agentes económicos de un pueblo deseen cambiar sus mercancías por pequeñas láminas de metal que de ordinario sólo unos pocos individuos pueden destinar a usos directos es un comportamiento tan contrario al curso normal de las cosas que no es maravilla que a un pensador tan distinguido como Savigny (*Oblig.* II, 406) llegue a parecerle incluso “misterioso”. El problema que tiene que resolver aquí la ciencia consiste en explicar un comportamiento humano general cuyos motivos no aparecen claramente. Para ello, la primera idea que viene a las mentes es atribuir esta conducta a un acuerdo o convenio entre los hombres, entendido como la expresión de su voluntad general, sobre todo cuando el problema se refiere al dinero bajo la forma de moneda acuñada. Esta opinión siguieron Platón y Aristóteles. El primero llama al dinero (*De rep.*, II, 12) “un signo previamente concertado para el intercambio”. Aristóteles dice en un pasaje muchas veces citado (*Eth. ad Nic.* V, 8) que el dinero ha nacido por mutuo acuerdo o convenio, no por naturaleza, sino por ley. En otro lugar (*Pol.* I, 6) expresa esta idea con mayor claridad. “Los hombres —dice— se han puesto de acuerdo en dar y recibir algo como equivalente de cada mercancía.” Y así ha surgido el dinero. El jurista romano Paulo, cuyas opiniones sobre el origen del dinero han llegado hasta nosotros en la compilación legal de Justiniano (L 1, *De cont. emt.*, 18, 1) resuelve el problema en un sentido similar al de los filósofos griegos. Alude a las dificultades de que adolece el comercio de simple trueque de mercancías y opina que pueden ser eliminadas mediante una institución oficial: el dinero, “Se eligió una materia—escribe Paulo— cuya valoración oficial, no sujeta a las oscilaciones de las restantes mercancías, le confiere siempre un mismo valor extrínseco (nominal); a esta materia le dio la sociedad una señal (de su valor extrínseco), de modo que su uso y su capacidad de intercambio se fundamentaban no en su sustancia, sino en su valor nominal.” Así, pues, también Paulo atribuye el origen del dinero a la autoridad pública.

Junto a esta idea, se registra en la Antigüedad la tentativa por explicar la peculiar posición de que gozan los metales nobles en el ámbito de las restantes mercancías en razón de sus especiales propiedades. Aristóteles (*Polit.* I, 6) alude a su fácil manejo y transporte y, en otro lugar (*Eth. Nic.* V, 6) a la gran estabilidad de su precio. Jenofonte (*De vectigal. Athen.* 4) observa ya incluso las amplias fronteras a que se extiende su capacidad de venta, sobre todo en el caso de la plata. Si llegan al mercado —dice— enormes cantidades de piezas de cobre o trabajos de forja, o incluso de vino y granos, sus precios acusarían fuertes descensos, mientras que la plata y, de forma limitada, también el oro siempre podrían venderse a precios remuneradores. También Plinio destacó la gran duración y la indestructibilidad de los metales nobles, especialmente del oro (*Hist. natur.* 33, c. 19, 31).

En la *Bibliotheca nummaria* de Philipp Labbe (ed. Reichenberg, 1692) tenemos cuidadosamente recopilada la literatura, extraordinariamente rica, que la Edad Media y el siglo XVI consagraron al estudio de las medidas y las monedas. La “Collectio Budeliana” (1591), ed. MARQUARDUS FREHER, *De re monetaria* (1605) (aquí los tratados de Oresmius y Gabr. Byel) contienen muchas y muy notables publicaciones de la época. En su *System*, (I, § 116, 5) ha destacado Roscher, gracias a una notable labor investigadora, algunas de las más importantes. En general, estos estudios se ocupan sobre todo de los problemas prácticos del sistema monetario y, en especial, del tema —muy importante, debido a los múltiples abusos de las autoridades— de la naturaleza y los límites del derecho de los príncipes a alterar las monedas y a las consecuencias jurídicas de dichas modificaciones. Algunos autores aprovechan el tema para plantearse también el problema del origen del dinero y lo solucionan remitiéndose a los principios de los investigadores antiguos, citando siempre a Aristóteles. Así, Nic. Oresmius († 1383). *Tract. de orig. et jure*, etc., ed. Freher,

pág 2, append.; Gabr. Byel († 1495), *Tract. de monetis*, ed. Freher, pág. 33; CAROL. MOLINAEUS, *Tract. de mutatione monetarum* (1555). ed. Budeliana, pág. 485; DIDACUS COUAROUVIA, *Veter. numm. collat.* (hacia 1560) edit. Bud., pág. 648; MALESTROIT, *Paradoxa* (1556), ibíd., página 747; J. MENOCHIUS, *Consilia*, ibíd., pág. 705; R. BUDELIUS, *De monetis et re nummaria* (1591), pág. 10. El procedimiento investigador de estos escritores puede resumirse, casi sin excepciones, del siguiente modo: primero comienzan por exponer las dificultades que se le siguen al comercio limitado a la mera actividad del trueque de mercancías y a continuación aluden a la posibilidad de superarlas mediante la introducción del dinero. La argumentación continúa exponiendo la especial capacidad de los metales nobles para cumplir este objetivo y finalmente —citando a Aristóteles— llegan a la conclusión de que estos metales pasaron a ser el dinero efectivo mediante una estipulación entre los hombres (“pecunia instrumentum artificialiter adinventum”, dice ORESMIUS, pág. 2, *op. cit.*; «vel ex sui natura, vel ex hominum institutio, etc.”, dice G. BYEL, pág. 33, *op. cit.*; “inventio et institutio monetae est de jure gentium”, MOLINAEUS, pág. 486, *op. cit.*). Aunque algunos de estos autores contrajeron grandes méritos por haber denunciado los abusos cometidos por los príncipes en el campo de la gestión del sistema monetario, lo cierto es que, por lo que hace al problema del origen del dinero, sus puntos de vista no aportaron nada nuevo a lo ya dicto por los antiguos. Tampoco constituyen una excepción, en este sentido, los autores italianos e ingleses. Davanzati (*Lezioni sulle monete*, 1588) se atiene estrictamente a la opinión de Aristóteles y Paulo y atribuye el origen del dinero (pág. 24, ed. Cust.) a la autoridad estatal (“per legge accordata”). De igual modo Montanari († 1687), *Della moneta*, cap I, págs. 17, 32, y cap. VII. pág. 118, ed. Cust. También Robert, cuya muy difundida enciclopedia comercial *Merchants map of commerce* (1638) refleja, mejor que ninguna otra obra del siglo XVII, los puntos de vista de Inglaterra en aquella época, atribuye a la misma fuente el origen del dinero (pág. 15 de la edición de 1700).

Entre los escritores de la primera mitad del siglo XVIII que analizaron temas financieros destaca claramente Law por sus investigaciones sobre el origen del dinero. Boizard todavía lo seguía atribuyendo a la autoridad pública. Vauban (*Dîme royale*, 1707, pág. 51, ed. Daire) y Boisguillebert († 1714) (*Dissertation sur la nature des richesses*, cap. II) se limitan a acentuar la necesidad del dinero como medio para facilitar los intercambios. Law (*Considerations sur le numéraire*, 1720, cap. I, originariamente *Trade and Money*, 1705 y *Memoire sur l'usage des monnaies*, 1720, parte I) rechazó decididamente la teoría del consenso y supo desarrollar, con mayor claridad que nadie hasta entonces, la génesis de la posición peculiar de los metales nobles en el ámbito de las restantes mercancías y el carácter dinerario de los mismos a partir de sus propiedades. Se convirtió así, en cierto modo, en el fundador de la teoría correcta sobre el origen del dinero. Le siguieron Genovesi (*Lezioni*, parte II, cap. 2. 4, 1769) y Turgot (*Sur la formation et distribut. de richesses*, 1771, § 42-45), que combatieron la teoría que atribuye el origen del dinero a un convenio humano. Beccaria (*Economía pública*, parte IV, cap. II, § 7-8), Verri (*Della economia politica*, § 2, y *Riflessioni sulle leggi*, parte I, pág. 21, ed. Custodi), Turgot (*op. cit.* y *Lettre sur le papier-monnaie*, pág. 97, ed. Daire), A. Smith (*Wealth of Nat.*, vol. I, cap. IV, 1776) y Büsch (*Geldumlauf*, II, vol. VI) llevaron adelante el intento de Law de explicar genéticamente el carácter dinerario de los metales nobles a partir de la peculiar naturaleza de estas mercancías y a veces supieron hacerlo de una manera más acertada que el propio Law. De entre los autores siguientes siguen este punto de vista Malthus (*Principles of P. E.*, cap. II, sección I), Mac Culloch (*Principles of P. E.*, parte I, cap. 24), J. St. Mill (*Principles of O. E.*, vol. III, cap. VII), Gioja (*Nuovo prospetto*, 1815, I, págs. 118 ss.), Baudrillart (*Manuel*, parte III, cap. III, 1, 1863), Garnier (*Traité*, cap. XVII, 1868) y entre los economistas políticos alemanes Ch. J. Kraus (*Staatsw.*, vol. I, págs. 61 ss., ed. 1808), Lueder (*National-Industrie*, 1800, I, págs. 48 ss). Por lo demás, en los tres primeros decenios del siglo XIX los autores alemanes han demostrado escasa sensibilidad para la investigación histórica y el interés por este problema desaparece casi por entero en los escritos de un Oberndorfer, Pölitz, Lotz, Zachariae, Hermann. Con todo, parece que con el despertar de la investigación histórica en el ámbito de nuestra ciencia, la cuestión del origen del dinero recupera su interés en las obras de Rau, Eiselen, Roscher, Hildebrandt, Knies, tal como ya había sucedido anteriormente con Murchardt.

Esta investigación ha sido hasta ahora poco promovida en obras monográficas. Ad. Müller (*Theorie des Geldes*, 1816) deja constancia del deseo de los hombres por construir el Estado y opina que los metales nobles llevaron a cabo esta unificación (pág. 156): este sería el origen del dinero. Hoffmann (*Lehre vom Gelde*, 1838, pág. 10) insiste en la idea de atribuir el origen del dinero a un convenio entre los hombres. De esta opinión participa Mich. Chevalier (*La monnaie*, Cours III, pág. 3, 1850). De mayor interés para nuestro problema es la monografía de Oppenheim (*Die Natur des Geldes*, 1855) Su contribución no radica tanto en que mantenga un parecer peculiar sobre el primer origen del dinero (págs. 4 ss), cuanto más bien en su exposición del proceso a través del cual estas mercancías, convertidas ya en medios de intercambio, perdieron este su carácter originario y se convirtieron finalmente en mero signo del valor. Si nos pronunciamos decididamente en contra de este punto de vista es debido a que de la exposición de Oppenheim se deduce con claridad la idea —o más bien la observación— que explica por sí sola la frecuente presencia

del antes mencionado error en muchos y muy destacados economistas políticos. Me refiero a la observación de que no pocas veces, y debido a la comodidad que significa nuestro mecanismo de intercambio internacional, desaparece del campo de la conciencia de los agentes económicos el carácter del dinero como metal útil y que, como ulterior consecuencia de esta circunstancia sólo se tiene ya en cuenta su carácter de medio de intercambio. La fuerza de la costumbre es tal que asegura al dinero su capacidad de intercambio incluso cuando ya no se tiene inmediatamente en cuenta su carácter de metal útil. Esta observación es del todo correcta. Pero no es menos claro que desaparecería rápidamente la capacidad de intercambio del dinero, a una con la costumbre sobre la que se fundamenta, si, por la razón que fuere, el dinero perdiera su característica de metal útil. No puede, pues, admitirse sin más y como cosa evidente que para muchos agentes económicos, y en situaciones de alto desarrollo del comercio, es simplemente un signo. Es seguro que este engaño, fácilmente explicable, quedaría al descubierto si las piezas acuñadas dejaran de ser metal dotado de ciertas aplicaciones útiles.

Cf. STEIN, *Lehrbuch der Volksw.*, 1858, y especialmente KNIES, *Tübinger Zeitschrift*, 1858, pág. 266, y MOMMSEN, *Geschichte des röm. Münzwesens*, 1860, Intro., VII y VIII.

La Conexión entre las ideas del dinero y del ganado como el más antiguo medio de intercambio aparece en la mayoría de las lenguas. En el alto alemán nórdico, la palabra *naut* significa buey y dinero. Lo mismo ocurre en el alto frisio *sket* (ganado y dinero). El gótico *faihu*, el anglosajón *fēoh*, el northúmbrico *feh* y las correspondientes expresiones en las restantes lenguas germánicas son utilizadas con la cambiante significación de ganado, riqueza, dinero, etc. (WACKERNAGEL, en *Haupt's Zeitschrift*, IX, pág. 549 nota 101; DIEFENBACH, *Vergleichendes Wörterbuch der gothischen Sprache*, I, 350 ss., 757; cf. también la interesante obra de TRENCH, *A select glossary of english words*, página 30). En la Lex Fris. add. 11 se dice: *equam vel quamlibet pecuniam*; en la gl. Cassell. F. 12: *pecunia fihu*. El antiguo eslavo *skotum* (= ganado) significa, en su forma diminutiva lituana *skatikas* o *skatiks*., algo así como "calderilla", moneda de escaso valor. (Cf. NESSELMANN, *Litauisches, Wörterbuch*). Se ha aludido repetidas veces al hecho de que las voces latinas *pecunia*, *peculium*, etc., se derivan de *pecus* (= ganado). Lo mismo cabe decir de la leyenda mencionada por Pollux, según la cual el más antiguo dinero de los atenienses se llamaba *bous*, denominación que se habría conservado en el dicho *bous epi glottes*. Son conocidas también las denominaciones *dekaboion*, *tesseraboion*, *hekatomboion*, como nombres de importantes sumas de dinero. La opinión de que estas expresiones no se refieren a un estadio antiguo, en el que el ganado equivalía a dinero, sino simplemente al hecho de que las primeras piezas de dinero metálico llevaban representaciones, símbolos o dibujos de animales, se encuentra ya en Póllux y Plutarco y recientemente también en Baulé y otros muchos. Con todo, me parece más acertada la opinión de que a una con la lenta etapa de transición del sistema monetario bajo la forma de ganado al sistema de los metales, el valor en metálico de una cabeza de ganado fuera, al principio, el valor nominal de la nueva moneda y que, en consecuencia, las expresiones que designaban las cantidades de cabezas de ganado pasaran también a designar las piezas metálicas y el monto de las mismas. También en árabe están emparentados los conceptos de ganado y dinero, como lo indica la voz *māl*, que, en singular, significa posesión ganado, y, en plural (*amwal*), riqueza y dinero (FREYTAG, *Arab. Lexikon*, IV. 221; MANJNSKI pág. 4225).

BOCKH, *Metrologische Unters.*, 1838, pág. 385 ss., 420 ss.; MOMMSEN, *Geschichte der römischen Münzwesens*, 1860, pág. 169; F. HULTSCH, *Griechische und römische Metrologie*, 1862, pág. 124 ss., 188 ss.

WACKERNAGEL, "Gewerbe, Handel und Schifffahrt der alten Germanen", en *Haupt's Zeitschrift* IX, 548 ss.; GRIMM, *Deutsche Rechtsalterthümer*, páginas 586 ss.; SOETBEER, *Beiträge zur Geschichte des Geld- und Münzwesens in den Forschungen zur deutschen Geschichte*, I, pág. 215.

SPRENCER, *Leben Mohamed's*, III, pág. 139.

Cf. ROSCHER, *System*, I, § 118, nota 5.

Plut., *Thes.*, 19; PLINIO, *Hist. natur.*, 18.3; SCHREIBER, en su *Taschenbuch für Gesch.* 2. 67 ss., 240 ss. 3. 401 ss.

CLAVIGERO, *Geschichte vom Mexico*, vol. I, libro VII, sección 35.

Todavía hoy día en muchos países del área de actividades de la Compañía de la Bahía de Hudson, la unidad de medida del comercio está formada por la piel del castor. Así, 3 martas equivalen a un castor, un zorro plateado vale 2 castores, un zorro negro o un oso es igual a 4 castores, una escopeta cuesta 15 pieles de castor (*Ausland*, 1846, núm. 21). La palabra estona *raha*, dinero, tiene en la lengua emparentada de los lapones la significación de el valor de una piel (Ph. Krug, *Zur Münzkunde Russlands*, 1805). Respecto del uso de las pieles como dinero en la Edad Media rusa, cf. Nestor, según la traducción de Schlöger, III, pág. 90. La antigua palabra *kung* (dinero) significa, propiamente, marta. Todavía el año 1010 el enemigo tomó una caja del ejército ruso en campaña en la que había 5.450 rublos en plata y 7.000 rublos en piles (*Karamsin*, XI, pág. 183). Roscher, *System*, I, § 118, 3, 1868; cf., también Storch, en la traducción de Rau, III, pág. 25.

ROSCHER, *System*, I, § 119, nota 12.

Sur la form. et distrib. des richesses, pág. 25, ed. Daire. Cf. también ROSCHER, *System*, I, § 116, 1868; KNIES, *Tübing. Zeitschrift*, 1858, pág. 262.

Sobre este punto, cf. especialmente HELFERICH, *Von den periodischen Schwankungen im Werthe der edlen Metalle*, 1843.

La mencionada diferencia, a la que hasta ahora no ha concedido nuestra ciencia la atención que sería de desear, viene siendo, desde hace algún tiempo, objeto de profundo análisis por parte de los juristas, ya que para ellos tiene importancia práctica siempre que surgen problemas relativos a reclamaciones de indemnización y también en otros casos (especialmente en los referentes a prestaciones subsidiarias). Basta pensar, por ejemplo, en el caso de que alguien prive a un sabio injustamente de su biblioteca. El “precio de venta” de los libros sería a todas luces una indemnización absolutamente insuficiente por las pérdidas sufridas. En cambio, los herederos del sabio tal vez consideren dicho precio como un justo equivalente, ya que para ellos los libros tendrían básicamente valor de intercambio.

En las líneas anteriores hemos descrito las causas que hacen que siempre que una mercancía alcanza el carácter de dinero las valoraciones pueden efectuarse de ordinario —y de una forma mucho más racional— tomando como patrón dicha mercancía. ‘De hecho, así acontece en el terreno de la vida real, a no ser que lo impidan ciertas peculiaridades de la mercancía convertida en dinero. Pero esto último es una consecuencia necesaria del carácter de dinero de la mencionada mercancía. Cabe muy bien imaginar casos en los que una mercancía que no posee el carácter de dinero se convierta en “medida de los precios”, o bien que entre varias mercancías que han conseguido dicho carácter sólo sea “medida” una de ellas y no las otras. Por consiguiente, la función de medida de los precios no está necesariamente vinculada a las mercancías que tienen carácter monetario, ni es tampoco una consecuencia necesaria de estas últimas, aunque sí es, al menos, su causa y su presupuesto. Por lo demás, el dinero es de ordinario una excelente medida de los precios, sobre todo el dinero bajo la forma de metal, debido a su alta fungibilidad y a la estabilidad relativamente elevada de los factores que determinan su valor de hecho. Aunque otras mercancías (armas, instrumentos metálicos, anillos de bronce, etc.) han alcanzado el carácter de dinero, no han sido nunca empleadas de hecho como medida de los precios. Así pues, esta última función no es esencial al concepto de dinero. Si algunos economistas políticos llegan al extremo de concebir el dinero simplemente como una “medida del valor”, esto se debe a que desconocen la auténtica esencia del dinero

Ya Aristóteles señaló la característica de que el dinero sirve de medida para el tráfico de los bienes (*Eth. ad Nic.*, V, 8 y .IX, 1). De entre los escritores que atribuyen el origen del dinero exclusiva o al menos predominantemente a la necesidad que tienen los agentes económicos de disponer de una medida del “valor de intercambio” o, respectivamente, de los precios y que basan el carácter dinerario de los metales nobles en su especial capacidad para cumplir este objetivo, mencionaremos aquí: BROOGIA (*Delle monete*, 1743, C.I, página 304, cd. Cust.); NERI (*Osservazioni*, 1751, cap. VI, art. I, § 14 y ss.); GALIANI (*Della moneta*, 1750, lib. I, cap. 1, pág. 23 y ss., y lib. II, cap. 1, páginas 120 y ss. de la ed. de 1831); GENOVESI (*Lezioni*, parte II, cap 2, 4, 1769); HUTCHESON (*A system of moral philosophy*, 1755; Book II, cap. XII, § 2); RICARDO (*Principales of P. E.*, cap. III, pág. 46, ed. de 1846); STORCH (*Cours d'écon. politique*, Petersb., 1815, I, introd. gen., págs. 8 y ss); STEIN (*System d. Staatswissenschaft*, 1852, I, págs. 217 y ss.); SCHAFFLE (*Das gesellschaftliche System der menschlichen Wirthschaft*, 1867, § 60 y ss.).

Esta teoría ha tenido sus más conspicuos representantes en los grandes filósofos ingleses del siglo XVII. HOBBS (*Leviathan, De civitate*, Pars II, capítulo 24, pág. 123, Opera, 1668) parte de la necesidad que tienen los hombres de conservar determinados valores de riqueza precejeros, pero no destinados al consumo

inmediato y muestra cómo mediante su transformación (*concoctio*) en dinero metálico se alcanza este objetivo, así como también el otro de un fácil transporte. En el mismo sentido se expresa LOCKE (*Of civil government*, Book II, cap. 5, § 46 y ss., 1691, y *Further Considerations concerning raising the value of money*, I, § 1, 1698). BANDINI (*Discorso economico*, 1737, en Custodi, págs. 142 y ss.) desarrolla algunas ideas sobre el dinero que se hallan ya en germen en Aristóteles. Bandini inicia su exposición enumerando las dificultades con que se enfrenta el Comercio de simple intercambio. Aquel cuyos bienes son deseados por otros no siempre puede utilizar para su consumo directo los bienes que éstos le ofrecen a cambio y por eso es necesaria una prenda (un *mallevadore*, dice Bandini) que garantice la entrega de las futuras contra-prestaciones. Para desempeñar esta función se habrían elegido los metales nobles. Defienden esta teoría, en Italia, ORTES (*Della economia nazionale*, LVI, capítulo 1. y *Lettere*, XVI, pág. 258, ed. Custodi); CORNIARI (*Riflessioni sulle monete* III, y *Lettera ad un legislatore*, pág. 153, en Custodi); CARLI (*Del origine del commercio e della moneta*, § 1 y 2). En Francia: DUTOT (*Reflexions sur le commerce ce finances*, 1783, cap. III, 1, pág. 895, Daire). Recientemente han resucitado estas opiniones SCHMALZ (*Staatsw, in Briefen*, 1818, pág. 48 ss.), en Alemania, y MACLEOD (*Elements of P. E.*, 1858, pág. 24), en Inglaterra.

Inicialmente las piezas metálicas tenían un peso que equivalía a algunas de las unidades de pesas y medidas usuales para el resto de las mercancías. El as romano era una pieza de cobre que pesaba una libra. La libra esterlina inglesa era en tiempos de Eduardo I una pieza de plata de una ley determinada, que pesaba una libra según el peso de Tower. De igual modo, la libra francesa era, en tiempos de Carlomagno, una libra de plata, según el peso de Troyes. Los chelines y peniques ingleses eran asimismo pesos usados en las transacciones comerciales.

Es un hecho sabido que el marco alemán, el chelín austríaco, el *pfenning*, etcétera, fueron inicialmente pesos empleados en el comercio. Las sucesivas y repetidas alteraciones de las monedas perpetradas por los señores que gozaban del derecho de acuñación hizo que las pesas y medidas empleadas en el comercio, así como el peso utilizado en los metales nobles (y, en consecuencia, también en las monedas acuñadas) experimentaran pronto grandes variaciones de un país a otro. Esta circunstancia contribuyó no poco, por su parte, a que se viera en el dinero una auténtica “medida del valor” de las transacciones, cuando la realidad es que en una economía regida por sus principios naturales, la ley de la moneda no es otra cosa que la determinación del peso a tenor del cual deben ser tratados los metales nobles. Recientemente se han emprendido algunas tentativas por restablecer —siempre que la comodidad de las transacciones lo permita— la igualdad entre el peso comercial y los pesos de las monedas. Así, por ejemplo, Alemania y Austria han elegido la “libra aduanera” como base de su sistema monetario.

Libros Tauro

<http://www.LibrosTauro.com.ar>