

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. [\[1\]](#)

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 [2].

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 traspasos 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 si 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 para 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 [3], 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 [4]. 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 [5]. 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 [\[6\]](#).

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 [\[7\]](#) 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.

[1] *Wealth of Nat.*, vol I, cap. 2, Basilea, 1801, pág. 20.

[2] Llamemos A y B a las personas de referencia y designemos por $1a$ a la cantidad del primer bien de que dispone A y $1b$ 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.

[3] 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.

[4] 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.

[5] 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.

[6] 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.

[7] 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 [\[1\]](#) 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.