

obedecer a los caprichos de ninguno en particular, distribuye segun condiciones invariables el trabajo i las rentas i regla el movimiento de la poblacion. Esta fuerza es la que conviene estudiar i analizar en primer lugar.

CAPITULO II

ANALISIS DEL CAMBIO I DEL VALOR

§ 1º — Definiciones.

El *cambio* es un contrato por el cual uno o muchos individuos convienen en ceder una cosa que poseen, a condicion de recibir otra cosa poseida por el individuo o los individuos con quienes se hace el convenio.

Se llama *mercado* el lugar en que dos o muchos individuos se encuentran para tratar de cambios; *mercaderías*, los productos o riquezas de todo jénero considerados relativamente al cambio; i *trato* la conferencia en que dos o muchos individuos procuran ponerse de acuerdo para ajustar un cambio.

La *oferta* es la cantidad de una mercadería ofrecida en cambio de una cantidad de otra mercadería *pedida* por los que ofrecen la primera. Relativamente a la mercadería pedida, la oferta de la otra mercadería acompañada de una demanda, se llama por abreviacion *demanda*. Así en todo trato hai para cada una de las dos mercaderías presentadas al cambio una oferta i una demanda, i la oferta de la una constituye la demanda de la otra, como la oferta de esta constituye la demanda de aquella.

El *valor* es el poder atribuido a una mercadería en el cambio de que ha sido objeto. Este poder se mide por sus efectos, es decir, por la cantidad de la mercadería obtenida en cambio de la primera. Recíprocamente, la cantidad de esta obtenida en cambio de la segunda expresa su valor. Así, si se cambia un par de botas por un sombrero, se puede decir indiferentemente que el par de botas *vale* el sombrero o que el sombrero *vale* el par de botas.

La *moneda* es una mercadería, que cambiada sucesivamente por las otras sirve para facilitar el cambio de estas entre sí i comparar su valor respectivo. — El *precio* es el valor de una mercadería cambiada por moneda. En este cambio la operacion del que cede la mercadería i recibe la moneda se llama *venta*, i la del individuo que cede la moneda i recibe la mercadería se llama *compra*. La *compra-venta* no es mas que una especie de cambio i el precio una especie de valor.

§ 2. — Descripción analítica del cambio entre dos individuos aislados.

La realización de un cambio supone la existencia de la paz entre los que lo hacen i la libertad, la independencia de cada uno de ellos.

Dos hombres independientes uno de otro i dispuestos a cultivar entre sí relaciones pacíficas viven solos en una isla, i se encuentran. El uno ha hecho una caza abundante: tiene provision para muchos dias, pero está rendido de cansancio. El otro ha recojido hojas o cortado leña para hacer fuego, pero no tiene sino mui poco, casi nada que comer. Es evidente que si estos dos hombres reunen el producto de su trabajo pasado, pueden satisfacer fácilmente dos necesidades, mientras que permaneciendo aislados uno de otro les costará mucho mas; porque el que

tiene caza no podria procurarse fuego sino por un nuevo trabajo, i el que tiene leña no podria procurarse caza sino yendo a buscarla. Entran pues en relaciones para fijar las condiciones bajo las cuales se ayudarán mutuamente. El medio de conseguirlo sin mezclar i confundir los productos del trabajo, lo que pertenece al uno i al otro, es el cambio. Discuten i arreglan sus condiciones de tal suerte que el que tenia combustible adquiere caza i el que tenia caza adquiere combustible.

¿Qué raciocinio ha hecho cada uno de los dos contratantes al ajustar el cambio? ¿Qué motivo lo ha determinado? Ha considerado que por el cambio obtendria el producto que desea con ménos esfuerzo i trabajo que tratando de obtenerlo de la naturaleza. El cazador habria podido ir a recojer leña i hojas, el leñador a cazar; pero cada uno de los dos, comparando el esfuerzo que le seria menester para adquirir por un nuevo trabajo el objeto deseado, prefiere el cambio. Aislado, no tenia mas que una alternativa: pasarse sin el objeto deseado u obtenerlo directamente de la naturaleza: ahora puede tomar un tercer partido; tiene un nuevo medio de adquirir ofrecido por la presencia de su semejante. Debe observarse que al solicitar el cambio, cada uno de los dos contratantes es movido por su interes personal, que lo impele fatalmente, en cierto modo como un instinto: no obra bajo la impulsión de ningun sentimiento de justicia, de equidad o de caridad: cada cual trata con su semejante, como trata cada dia con la naturaleza inerte, cuando por el trabajo industrial procura apropiarla a la satisfaccion de sus necesidades: el cambio no ha sido mas que un medio de adquisicion, como el trabajo industrial. Es notable que sin obedecer a un sentimiento social o simpático, cada cual sin embargo ha prestado un servicio a su semejante i recibido otro de él; gracias al cambio, la suma de los productos de su trabajo ha dado a cada uno de ellos una suma de uti-

lidades mayor: se han encontrado temporalmente, sin ningun concierto previo, en estado de cooperacion, como si se hubiesen convenido de antemano, o como si una autoridad superior hubiese repartido entre ellos el trabajo i asignado a cada uno su remuneracion.

Entremos ahora en el exámen analítico de las condiciones de este cambio. El cazador ha cedido cierta cantidad de caza por cierta cantidad de combustible. Supongamos que, comparadas una a otra mediante una medida comun de peso las dos cantidades cambiadas, se hallen en la relacion de 3 de caza por 100 de combustible: se dirá que 3 de caza han *valido* 100 de combustible, i reciprocamente que 100 de combustible han *valido* 3 de caza; lo que significa simplemente que se ha ajustado un cambio bajo estas condiciones.

Pero ¿porqué se ha ajustado el cambio de 3 por 100, i no mas ni ménos? Porque los dos contratantes lo han convenido así: porque en esta relacion de 3 por 100 han concurrido las dos voluntades libres: el concierto de estas dos voluntades es la única causa directa, inmediata del cambio. Falta ver si las dos voluntades se han convenido por capricho i casualidad, o si se han determinado en virtud de principios constantes que se encuentren en todos los cambios.

Cada uno de los dos contratantes trata, no lo olvidemos, de procurarse la mayor suma de utilidades a precio del menor trabajo posible. Por el cambio sacrifica una suma de trabajo hecho, proporcional a lo que le ha costado el producto que cede, para obtener el producto que solicita. Como al tiempo de aplicarse al trabajo industrial, mide la utilidad del objeto que trata de adquirir i la compara al esfuerzo que ella cuesta, representado por la utilidad del objeto cedido. Su juicio depende de la vivacidad mayor o menor de la necesidad que siente i del trabajo que estima necesario para adquirir juntamente el objeto que desea i el

objeto que quiere ceder. Pero cualquiera que sea su juicio, el cazador no daria 3 de caza, si creyese poder obtener la leña que necesita cediendo una cantidad menor, i el leñador no daria 100 de leña, si pudiese adquirir a precio de una cantidad menor la caza que desea.

¿Bajo qué condiciones habrian dado, el uno, mas o ménos de 3 en cambio de 100, el otro, mas o ménos de 100 en cambio de 3? Si el cazador hubiese tenido ménos necesidad del combustible, o, si se hubiese sentido ménos cansado, habria preferido recojer él mismo la leña i guardar la cantidad 3 de caza que cede en cambio; pero en este caso, habria consentido quizas en adquirir la cantidad 100 de combustible de que ha menester cediendo una cantidad de 2 ó 1 de caza: habria tal vez consentido en ceder en el cambio una cantidad de 4, de 5 ó mas, si su necesidad hubiese sido mas imperiosa. Del mismo modo el leñador no habria cedido una cantidad de 100 de leña, si hubiese deseado ménos la cantidad de 3 de caza que ha adquirido por el cambio; pero entónces habria consentido tal vez en adquirirla cediendo 80 ó 70, ó ménos; i por el contrario, si su necesidad hubiese sido mas imperiosa, habria tal vez consentido en ceder 150 ó 200. Segun que su necesidad es mas o ménos viva, cada cual está dispuesto a dar mas o ménos en cambio de una cantidad igual, u otro tanto por una cantidad menor o mayor: sus ofertas pueden descender hasta el último punto si deja de desear el objeto que se le presenta en cambio o si puede obtenerlo sin trabajo; pueden elevarse hasta la totalidad de los productos que posee, no mas: sus ofertas cesan de aumentar, bien cuando estima que el objeto deseado no es digno del esfuerzo necesario para adquirirlo, o bien cuando puede adquirirlo de otro modo con menor esfuerzo, o bien cuando no puede ofrecer mas.

Notemos ademas que las necesidades que existen en el mercado no son absolutas e invariables: se extienden a

medida que disminuye la dificultad de adquirir los objetos a que se refieren: se reducen cuando esta dificultad aumenta. Así, el leñador que se contenta con 3 de caza a cambio de 100, habría tal vez pedido 6, si el cazador hubiese consentido en hacer el cambio por 70, i el cazador habría tal vez pedido 200 ó mas de leña, si el leñador hubiese consentido en el cambio de 3 por 150. Por el contrario, el primero habría quizás reducido su demanda a 2 de caza, si el cazador no hubiese querido cambiar sino 3 por 150, i el cazador se habría contentado con 50 de leña, si el leñador no hubiese querido cambiar sino 5 por 100. Estas dos series de necesidades que determinan la demanda de los dos productos, se desarrollan tanto mas cuanto menor es el obstáculo opuesto a su satisfaccion, es decir, el *valor* del objeto a que se dirijen. Se equilibran, i el cambio se concluye en el punto preciso en que, para cada uno de los dos objetos, la oferta iguala a la demanda, o la cantidad ofrecida a la cantidad pedida.

Una alteracion, ya en la oferta, ya en la demanda, es decir, en una o en otra de las dos voluntades que concurren al cambio, tendria por consecuencia casi cierta una alteracion correspondiente en la otra voluntad: a medida que la primera ofreciese a precio de menor esfuerzo la cesion del objeto de que dispone, la segunda pediria una cantidad mayor, i si por el contrario la primera elevase sus pretensiones, la segunda pediria ménos. Ahora bien, es claro que cada uno estará dispuesto a ceder tanto mas fácilmente una cantidad mayor del objeto que posee cuanto mayor sea la cantidad que posee; de donde resulta que, en igualdad de circunstancias, cada uno obtiene tanto mas por el cambio del objeto que posee cuanto mas considerable es la cantidad del objeto pedido que posee el otro contratante.

El cambio es una lucha que puede ser considerada bajo dos aspectos: bajo el punto de vista de las personas que

cambian o bajo el punto de vista de los productos que se cambian. En cuanto a los individuos, el mas fuerte en esta lucha es el que entra en ella con ménos necesidades actuales i mas productos: es el que puede adquirir mas. Bajo el punto de vista de las cosas, de los productos, el mas poderoso en el cambio, el de mas *valor*, es el mas difícil de obtener i que es objeto de necesidades mas vivas i mas apremiantes de parte de los que tienen mas cantidad de otros productos que ofrecer en cambio.

El cambio es una lucha sujeta a condiciones diferentes de las de un combate, pero es una lucha en que la ventaja queda necesariamente por el que posee mas aquella fuerza cuyos elementos acabamos de indicar ¹. Imagínese, por ejemplo, que el de los dos contratantes que tenia leña en la hipótesis expuesta anteriormente no tuviese alimentos, ni tiempo i medios de procurárselos directamente por su trabajo; estaria a la merced del cazador quien podria, a precio de una pequeña cantidad de caza, obtener toda la leña que el leñador posee, como Esaú hambriento estaba a la merced de Jacob cuando vendió a este su derecho de primogenitura ².

La Biblia nos ofrece otro ejemplo de un cambio de este

¹ El regateo, tan habitual i tan obstinado, que tiene lugar en los pequeños mercados, no es otra cosa que la sucesion de esfuerzos i de ardides por la cual dos personas en lucha de cambio tratan de vencerse una a otra, disimulando cada una lo mejor que puede sus necesidades, al mismo tiempo que procurando adivinar las del adversario i aprovecharse de ellas. El medio mas usado en el regateo es la lentitud para convenir, porque así se espera inducir al adversario a capitular. Esta demora, que retarda las transacciones i hace perder un tiempo precioso, es inevitable en los pequeños mercados en que el regateo se conserva por la naturaleza misma de las cosas, porque procura algunas veces grandes ventajas a los que están avezados a su manejo; desaparece pronto cuando los mercados se agrandan, porque entonces llega a ser para el que ha contraído su hábito una causa de inferioridad.

² En morior: quid mihi proderunt primogenita? — Gen., lib. XXV, v. 32.

jénero en la historia de Josef, quien, habiendo previsto los siete años de escasez que debian seguir a los siete años de abundancia, habia aconsejado al Faraon de Egipto hacer grandes acopios de trigo. En el primer año de la escasez, el pueblo viene a comprar trigo al Faraon, quien recibe en cambio todo el oro i la plata del pais; al año siguiente, no teniendo ya el pueblo ni oro ni plata, da sus rebaños para obtener trigo; i al tercero, no teniendo ya objetos muebles que ofrecer en cambio del trigo sin el que no puede vivir, da la tierra i se hace esclavo del Faraon ¹. En estos cambios sucesivos, el Faraon de quien Josef es ministro tiene una superioridad de fuerza que no es limitada mas que por su propia voluntad, i podria tan bien exigir los rebaños i la tierra desde el primer año de la escasez como esperar el segundo i el tercero.

Otro ejemplo sacado de una relacion de viaje moderno. Peron se habia quedado con algunos marineros en una isla desierta de la Oceania para cazar lobos hasta la vuélt de su buque; comenzaba a temer la falta de víveres, cuando llegó un buque norte americano. Peron queria adquirir arroz. « Me proponian, dice él, ceder una pipa de arroz por seiscientas pieles de lobo, lo que ponía a doce o quince francos la libra de arroz que costaba en Boston cuatro sueldos de Francia: el negocio se terminó i dió trescientas pieles por la pipa de arroz ². »

Así en el cambio aislado, el que experimenta necesidades urgentes e imperiosas, sin tener a su disposicion los medios de satisfacerlas, puede ser despojado por el poseedor del objeto propio a satisfacer estas necesidades, i que no experimenta sino ménos urgentes o mas contenidas: el hombre ménos intelijente, ménos previsor, ménos bien informado es inevitablemente mas débil en esta lucha que el hombre

¹ Jénesis, liv. XLVII, v. 13 i siguientes.

² Memorias del capital Peron, t. I, p. 216.

mas intelijente, mas previsor o mejor informado: i el que domina sus deseos es mas poderoso que el que se abandona sin resistencia a todos los suyos. En cuanto al hombre que nada posee, no puede naturalmente adquirir nada mediante el cambio propiamente dicho que se aplica únicamente a la apropiacion de los productos existentes.

Nótese de paso que en los casos extremos como los que acabamos de indicar, el cambio no hace la condicion del que sufre peor que si él no hubiese cambiado. Vale mas cambiar a cualquiera condicion que sea que morir de hambre. Pero la necesidad nacida de una pasion violenta, como la borrachera, puede causar los mismos efectos que el hambre, como sucede cuando el Salvaje de Norte América cambia pieles de gran precio por unas pocas botellas de aguardiente o de ron. Aun entónces el cambio no es perjudicial sino por la falta de juicio del perjudicado.

Volvamos a nuestros contratantes aislados. Cada uno de los dos, que hemos puesto por ejemplo, ha visto en el cambio un medio de adquirir una suma de utilidades superior a la que posee: esta superioridad resulta, por la definicion misma, de la preferencia atribuida por cada uno al objeto que adquiere. Bajo este punto de vista i en estos límites el cambio *produce*. Pero si se consideran a la vez los dos contratantes en su isla i la totalidad de los productos de que disponen, se ve claramente que la utilidad creada por el cambio es toda subjetiva, i que en realidad este contrato no ha sido sino una manera de apropiar entre los dos habitantes de la isla la suma de las riquezas producidas por la suma de su trabajo i que existia ántes del cambio. Cualquiera que sea la relacion de cantidad adoptada en el cambio entre los dos productos cambiados, la suma de las riquezas existentes no es de ningun modo afectada por ella. Poco importa, en cuanto al inventario total, que se haya cambiado 3 de caza por 50 de combustible o 150 de combustible por 1 de caza: la suma de la

caza i del combustible útiles i apropiados por los dos habitantes de la isla es la misma en un caso que en otro. Las necesidades de cada uno se modificarán por otra parte en mas o en ménos segun la mayor o menor facilidad que tengan de ser satisfechas por el cambio, absolutamente como sucede cuando se trata de trabajar i de producir.

Puede suceder que los dos habitantes de la isla, habiendo sacado ventaja uno i otro de un cambio accidental, traten de repetirlo, i continúe el uno adquiriendo la leña por su trabajo i la caza por el cambio, miéntras que el otro adquirirá la caza por su trabajo y la leña por el cambio. En este caso, el cambio, que habia constituido temporalmente a los dos contratantes en estado de cooperacion, haria continuar esta cooperacion i la haria permanente. Las condiciones en que se opera subsistirian por otra parte las mismas, aunque la proporcion de cantidad en que los dos productos se cambiasen uno por otro pudiese variar en cada contrato : solo sí es evidente que el cambio cesaria si uno de los dos habitantes de la isla no tuviese nada que ofrecer al otro, o si la relacion de cantidad propuesta en el cambio fuese tal que trajese mas ventaja producir directamente, bien la leña, bien la caza que su equivalente.

§ 3. — Descripcion analitica del cambio con competencia.

Supongamos ahora que en lugar de contener dos habitantes la isla contenga cuatro, independientes todos unos de otros i aislados. Al mismo tiempo que se efectuaba en un sitio el cambio de que hemos hablado, los otros dos habitantes han podido encontrarse en otro sitio i cambiar, ellos tambien, bajo el imperio de necesidades análogas, caza i combustible. Los productos cambiados son los

mismos en uno i otro mercado : ¿ se sigue de aquí que deban cambiarse uno por otro en la misma relacion de cantidad, en la relacion de 3 a 100, por ejemplo? De ningún modo : las relaciones que existen entre las necesidades i los medios de satisfacerlas en cada uno de los dos pares de contratantes pueden ser mui diferentes, de tal suerte que miéntras el cambio se efectúa a 3 por 100 de una parte, se efectúa tal vez de la otra a 2 por 120 o a otra tasa. Lo que tiene aquí lugar no tiene ninguna influencia sobre lo que pasa allá, porque los dos pares de contratantes no tienen entre sí ninguna comunicacion.

La misma observacion seria aplicable, si los cambios, en vez de ser separados por el espacio, lo fuesen por el tiempo. Un cambio se efectúa hoy a la tasa de 3 por 100 : ocho dias despues, o al día o al instante siguiente, un nuevo cambio de los mismos productos, tratado entre las mismas personas, ¿deberá tener lugar bajo las mismas condiciones? No por cierto : de un instante a otro, la necesidad activa de cada uno de los dos contratantes puede haber aumentado o disminuido i esta modificacion se hará sentir en el cambio, de la misma suerte que una diferencia en la apreciacion recíproca de los dos objetos cambiados. El cazador, por ejemplo, tiene combustible en cantidad suficiente para calentarse i asar toda la caza que posee, sea para satisfacer por tres dias todas sus necesidades actuales : el leñador, por su parte, no tiene mas que víveres para un dia i posee combustible para muchas semanas : tal vez deseará adquirir 3 mas de caza. El cazador acepta o rehusa el cambio; pero si lo acepta, no hai ningún motivo para que este nuevo contrato tenga lugar bajo las mismas condiciones que el primero : es mui posible que el cazador, en este caso, obtenga 200 o mas de combustible por la misma cantidad de caza que, en el cambio precedente, no le valió mas que 100.

Las cosas se sucederán diferentemente si los dos pares