

de contratantes, cuya existencia hemos supuesto, se encuentran reunidos en un mismo tiempo i en un mismo lugar. Los dos cazadores ofrecen simultáneamente caza i solicitan a la vez combustible, mientras que los otros dos ofrecen combustible i solicitan caza. Un cazador propone el cambio a 3 por 100 : si fuese el único, no se podría rehusar el cambio a esta tasa sin privarse de las ventajas que presenta ; pero puede suceder que el segundo cazador, mas apremiado por la necesidad que el primero o poseyendo mas caza i no estimándola tanto, ofrezca el cambio a 4 por 100 : en tal caso aquellos a quienes se dirige la oferta podrán aceptar el cambio bajo condiciones mas favorables i procurarse el producto que han menester con ménos trabajo. Quizas uno de ellos preferiria rehusar el cambio, a fin de hacer subir la oferta de caza, pero si el otro no participa de esta esperanza o está mas apremiado por la necesidad, ofrece su combustible a 100 por 4 i el cambio se efectúa.

¿ En qué punto se ha establecido el valor de los dos productos, resultado del equilibrio de las dos voluntades, de las dos fuerzas que luchan en el cambio ? En el punto determinado por la voluntad de aquel de los dos cazadores cuya necesidad era mas apremiante i que podía ofrecer mas caza en cambio, i por la del poseedor de combustible cuya necesidad era mas apremiante i que podía ofrecer mas leña. Los otros dos individuos pueden no celebrar el cambio o celebrarlo bajo otras condiciones, pero se habrá satisfecho la necesidad de aquellos cuya necesidad era mas urgente i que tenían al mismo tiempo medios de cambio. Se comprende que el cambio habria dado una distribucion mui diferente si, hallándose aislados uno de otro los dos pares de contratantes, el que tenia mas necesidad de caza se hubiese encontrado en presencia del que la tenia ménos de combustible, i recíprocamente. Merced al concurso establecido por la reunion de los cuatro contratantes, los dos de entre ellos, que traian al cambio mas necesidades i

mayor cantidad de objetos útiles, han sido satisfechos bajo condiciones mucho mas moderadas que en el cambio aislado, en que estaban expuestos a una completa expoliacion. Los dos que tenían necesidades ménos apremiantes pueden defenderse uno de otro i cambiar con condiciones mas equitativas que si hubiesen tratado con los mas necesitados. He aquí el mas aparente i el mas notable efecto de lo que se llama la *competencia*, i, como veremos, no es el único.

Los deseos i las necesidades, lo hemos notado desde el principio, son movibles i variables segun la fuerza del obstáculo que se opone a su satisfaccion. Tal hará un esfuerzo que expresaremos por 4 para obtener un objeto, que no hará, para alcanzar el mismo, un esfuerzo de 5 : si, por consiguiente, siendo el obstáculo de 4, se eleva a 5, la necesidad desaparece o cesa de obrar : si siendo el obstáculo de 5, desciende a 4, la necesidad reaparece, obra, provoca un esfuerzo igual a 4. Si descendiese el obstáculo a 3, se manifestarian tal vez nuevas necesidades, i así sucesivamente hasta que el obstáculo fuese nulo. Se pueden comparar las necesidades del hombre a un resorte comprimido por una fuerza, que se dilata, cuando la fuerza cede, i cede cuando esta fuerza ejerce una presion mas fuerte.

Sigamos nuestro ejemplo i hagamos desaparecer por el pensamiento uno de los dos cazadores. Los dos leñadores vienen a ofrecer en competencia leña en cambio al cazador restante : este está dispuesto a adquirir, a la tasa de 100 por 3, una cantidad de 50, no mas : a la tasa de 100 por 2, consentiria en cambiar una cantidad mayor, i a la de 100 por 1, una cantidad aun mayor. Del mismo modo uno de los leñadores está dispuesto a ceder a la tasa de 3 por 100 la cantidad de 40, pero el otro no quiere ceder la cantidad de que dispone sino a una tasa mas ventajosa, a 4 por 100, por ejemplo. El cambio con el primero se efectúa sin

dificultad : el que propone el segundo no puede tener lugar sino en tanto que el cazador consienta en dar mas o el leñador en recibir ménos. La escala de las necesidades, si puede así decirse, se ha extendido, al mismo tiempo que los medios de satisfacerlas han aumentado ¹.

Haya o no competencia, los elementos del cambio permanecen los mismos ; pero las condiciones en que estos elementos se desarrollan son diferentes. Si se observa lo que pasa en el alma del cazador que no tiene competidor i lo que pasa en la de los dos leñadores que están en competencia, se verán los mismos fenómenos : de una parte i de otra una suma de necesidades determina un esfuerzo, es decir, una oferta hasta cierto punto i por cierta cantidad : aumentada esta la oferta persiste, pero disminuye a proporcion que la cantidad por adquirir aumenta : disminuyendo esta cantidad, aumentaria la oferta. Cualquiera que fuese el número de los competidores de una i de otra parte, las cosas se sucederian exactamente del mismo modo.

Solo que a medida que el número de los competidores aumenta, las condiciones del cambio se hacen mas fatales, mas impersonales en cierto modo. El que tiene mas productos que ofrecer i ménos necesidades no puede tan fácilmente conocer la urgencia de las necesidades de aquellos con quienes trata de imponerles la lei. El cambio es determinado por la coexistencia de una suma de necesidades i de una suma de productos, sin que se tome tanto en cuenta como en el cambio aislado la situacion personal de cada uno : las necesidades que causan la oferta mayor de cada especie de producto son las primeras satisfechas ; las

¹ En Chile, durante la guerra de la independencia i algun tiempo despues los Ingleses cambiaban el fierro por un peso igual de cobre. Nadie quedaba comprometido para el porvenir por este cambio cuyas condiciones han sido singularmente modificadas por el comercio.

otras lo son despues, hasta el agotamiento, o de la oferta o de la demanda.

No hai en todo cambio mas que tres términos que considerar, oferta, demanda i valor : todos tres varian incesantemente cuando se observa una serie de cambios. La oferta i la demanda, resultado, la una de la producción anterior, la otra de las necesidades existentes, varian con esta producción i con estas necesidades, i ni la oferta, ni la demanda pueden variar, sin que se afecte el valor del objeto correlativo. Para comprender de qué modo se efectúa el movimiento que representan las variaciones del valor en una serie de cambios, debe tomarse necesariamente un punto de partida, el valor comprobado por un cambio, i verse de qué suerte este valor puede ser modificado en los cambios siguientes.

Supongamos un mercado en que acabe de cambiarse trigo i vino a la tasa de un hectólitro de trigo por un hectólitro de vino : las cantidades cambiadas salen del mercado i van al consumo : pero quedan aun en el mercado cantidades considerables de trigo i de vino. Mas a la tasa de un hectólitro de trigo por uno de vino, no hai mas cambio posible : es menester que la oferta i la demanda de cada una de las dos mercaderías sean modificadas, i cada uno de los que están en el mercado se halla en la forzosa alternativa, o de renunciar al cambio, o de reducir sus pretensiones.

Un poseedor de vino se decide : añade un décimo a las ofertas anteriormente hechas de vino por trigo i solicita una cantidad de 100 hectólitros. Un poseedor de trigo acepta el cambio i suministra 50 hectólitros a la tasa de 100 litros de trigo por 110 de vino. Resta una demanda de 50 hectólitros de trigo no satisfecha i que no puede serlo hasta tanto tanto que su autor no aumente la oferta de vino hasta el punto en que los poseedores de trigo cedan los 50 hectólitros, sea a 120 litros de vino mas o ménos por

100 litros de trigo. La oferta i la demanda varían así incesantemente : cada vez que se encuentran iguales una a otra se efectúa un cambio : mientras no lo son, el cambio es imposible.

Supongamos, dice M. J. Stuart Mill, que la demanda de un artículo exceda a la oferta, es decir, que haya personas prontas a comprar, al precio corriente, una cantidad mayor que la ofrecida. Los compradores entran en competencia i sube el valor del artículo. ¿ Cuánto? — En razon, se dirá tal vez, de la cantidad que falta, un tercio, por ejemplo, si esta cantidad es de un tercio. — De ningún modo, porque cuando el valor ha subido un tercio, puede suceder que la demanda exceda todavía a la oferta. El valor puede entonces elevarse mas sin que la demanda sea satisfecha, i en este caso continuará la competencia de los compradores. Si el artículo es de primera necesidad i tal que se consienta en pagarlo a todo precio, un déficit de un tercio puede elevar el precio al doble, al triple, al cuádruplo ; por el contrario, puede suceder que el alza se detenga ántes que el valor se haya elevado en razon del déficit. Un alza de ménos de un tercio podría dar al artículo un precio superior a los medios o a la voluntad de todos los compradores. ¿ En qué punto preciso se detendrá pues el alza? En el punto, cualquiera que sea, en que se equilibren la oferta i la demanda : en el precio que haga retirar un tercio de la demanda o que haga venir una oferta de un tercio mas. Cuando de un modo o de otro, o de los dos a la vez, la demanda se halle exactamente igual a la oferta, el alza no irá mas allá.

« El caso inverso no es ménos fácil de describir. En vez de que la demanda exceda a la oferta, supongamos que la oferta exceda a la demanda : la competencia obrará sobre los vendedores : la cantidad excedente no podrá hallar compradores sino a condicion de que se provoque una demanda suplementaria que iguale a esta cantidad. Esto

se consigue disminuyendo el precio : por este medio se pone el artículo al alcance de un mayor número de consumidores o se decide a los que ya existen a hacer compras mas considerables... Que la oferta i la demanda sean igualadas por un aumento de la demanda a consecuencia de la baja de los precios o por el retiro de una parte de la oferta, el resultado es el mismo, la igualdad.

» Es menester que la oferta i la demanda sean igualadas. Si se manifiesta una desigualdad, es cubierta por la competencia, a consecuencia de un alza o de una baja del valor. Si la demanda aumenta, el valor se eleva ; si la demanda disminuye, baja el valor : si la oferta es insuficiente, el valor sube, i descendiendo, si la oferta aumenta. El alza o la baja continúan hasta que la oferta i la demanda sean exactamente iguales una a otra, i el valor a que se eleva un artículo en el mercado no es otro que el que determina en este mercado una demanda suficiente para absorber todas las cantidades ofrecidas.»

En realidad, en el cambio con competencia, los fenómenos se suceden del mismo modo i en el mismo orden que en el cambio aislado. El que ofrece una mercadería i solicita otra, procura llegar, regateando, al punto en que su oferta i la de su contraparte se hallen de acuerdo : se empeña en hacer concórdar la voluntad de otro con la suya, ofreciendo mas si aquel resiste, i ofreciendo ménos si el otro solicita mas de lo que se está dispuesto a ceder. Solo que en el cambio con competencia esta lei soberana de la oferta i de la demanda, cuya igualdad causa el cambio i constituye el valor, es mas aparente que en el cambio aislado.

Así la oferta i la demanda causan el valor i el valor a su vez determina la oferta i la demanda. El valor es el efecto o la relacion entre la oferta i la demanda que han producido el cambio *pasado* : es la causa de las modificaciones que sufren la oferta i la demanda en los cambios *futuros*.

Es alternativamente efecto i causa en las modificaciones continuas que se pueden observar en toda serie de cambios.

§ 4. Del valor.

Esta noción del valor es tan importante, ha dado lugar a tantas discusiones i errores, que el lector nos perdonará quizás que insistamos en su definición.

El valor de una mercadería, hemos dicho, es la fuerza o poder de cambio de esta mercadería. Esta fuerza, como todas las demas, se mide i se expresa por su efecto, es decir, por la cantidad de una o muchas mercaderías cedidas en cambio de la que se considera. — Poder de cambio supone cambio: no hai pues valor donde no hai cambio. Ahora bien, el cambio no es un echo necesario: es un medio de apropiacion de las riquezas, cómodo, ventajoso, pero que puede ser o no ser. El valor no es pues una cualidad esencial de las riquezas, como la utilidad; es una cualidad que depende de la existencia del cambio i de las condiciones bajo que se efectúa.

Estas condiciones las conocemos: es necesario que la voluntad i el poder de dos hombres se hallen conformes en transferirse recíprocamente la propiedad de dos mercaderías. I como nada es mas variable i mas diferente sea de un tiempo a otro, sea de un lugar a otro, que la voluntad de los hombres i que la naturaleza i cantidad de lo que poseen, nada es mas variable i mas inestable que el valor de toda especie de productos. Las variaciones del valor, cuando se considera el cambio aisladamente i sobre todo el cambio entre individuos aislados, dependen de los hombres mas bien que de las cosas: son pues mas bien subjetivas que objetivas.

El valor es un fenómeno tan movible i tan fugitivo que nunca se puede decir con una exactitud rigurosa que existe o existirá, sino solo que ha existido en los cambios anteriormente efectuados.

No obstante, como el uso de los cambios es jeneral, como se hacen cada dia i a cada instante en los diversos mercados, se supone que una mercadería que se ha cambiado por un cierto valor hoy, podrá cambiarse mañana o pasado mañana por el mismo valor o poco mas o menos. Esta conjetura es jeneralmente exacta, pero no es mas que una conjetura. Cuando se dice: « tal mercadería vale tanto » quiere decir: « tal mercadería, habiéndose cambiado ayer u hoy por tanto, podrá probablemente ser cambiada bajo las mismas condiciones de aquí a una época inmediata. »

En un país en que reina el hábito de los cambios, se hace abstraccion del tiempo i se dice que todo objeto útil i apropiado tiene un valor, mas o menos elevado e incierto, pero enfin un valor. En efecto, siendo este objeto el fin de una necesidad i no pudiendo esta necesidad ser satisfecha sino por una produccion, un trabajo cualquiera, los que deseen apropiarse el objeto tratarán de adquirirlo por un cambio, cada vez que encuentren esto mas ventajoso que producirlo directamente.

A causa de este fenómeno se confunden frecuentemente en la discusion el valor i la utilidad que son sin embargo dos mui distintas propiedades de las riquezas. La utilidad resulta directamente de la justaposicion del hombre que tiene necesidad i de la cosa útil. El valor no existe, sino por la coexistencia de dos hombres a lo ménos, propietarios de dos mercaderías diferentes, i por la conformidad de estos hombres para un cambio. El hábito de los cambios aumenta mucho la utilidad de las cosas haciendo las que no son propias a la satisfaccion de nuestras necesidades, propias a adquirir por el cambio las que deseamos.

Por esto se ha llamado el valor algunas veces « utilidad *mediata* o *indirecta* : » pero esta expresion carece de exactitud, porque la propiedad que una cosa tiene de poder ser cambiada es mui distinta de la tasa a que esta cosa ha sido, es o puede ser cambiada. El hábito de los cambios confiere a las mercaderías la propiedad especial de poder ser cambiadas, de ser cambiables, la *cambiabilidad*, si así puede decirse. Bien que no pueda haber cambio sin valor lo mismo que valor sin cambio, seria mucho mas exacto decir que una cosa es cambiable, que decir que tiene un valor abstractamente i sin determinarlo, el cual no podria existir de otra manera que por la comparacion de una mercadería con una o muchas otras. Se dice bien que un objeto vale tanto, no que vale en jeneral i sin expresar cuanto.

El cambio no tiene lugar sino en tanto que cada uno de los dos contratantes halla mas ventajoso obtener por este medio el objeto que desea que trabajar para producirlo directamente. El valor tiene pues un límite, i es el punto en que el que se presenta al mercado halla mas ventaja, sea en producir directamente el objeto que desea, sea en obtenerlo por otro cambio, que en concluir el que se le propone. Este es el máximum del valor, aun suponiendo que la necesidad subsista i que los medios de cambio no falten. Pero el valor no tiene mínimum : queda reducido a nada, si el objeto que no podia procurarse sino a precio de un esfuerzo, puede ser obtenido sin trabajo i pierde el carácter de riqueza. Esto sucederia, por ejemplo, despues del levantamiento del sitio de una plaza sin pozos ni cisternas i cuyos surtideros de agua hubiese cegado el sitiador : durante el sitio, el agua potable habria tenido un valor : despues del sitio, ya no lo tendria.

El valor usual de un objeto se proporciona ordinariamente, como luego lo veremos, al trabajo necesario para producir este objeto. Por consiguiente, todos los inventos

i descubrimientos no apropiados que aumentan el poder del trabajo sin aumentar la pena, el esfuerzo que exige, no aumentarán el valor del objeto a cuya produccion son aplicados. Si disminuyen la pena, el esfuerzo necesario para producir este objeto, tienden a disminuir su valor habitual.

El valor se expresa por una relacion de cantidad entre dos mercaderías. Si 100 litros de trigo se cambian por 120 litros de vino, valen 120 litros de vino; pero recíprocamente 120 litros de vino valen 100 litros de trigo : i si mañana, 100 litros de trigo se cambian por 110 litros de vino, podrá expresarse esto de dos modos : se podrá decir que el valor del trigo ha bajado o bien que el del vino ha subido, indiferentemente, segun que se fije la atencion sobre una u otra mercadería. Mas no se ha de perder de vista que el valor de la una habrá bajado justamente tanto cuanto haya subido el valor de la otra. Así toda alza supone una baja equivalente, i recíprocamente. Se ha tenido pues completa razon cuando se ha dicho que el valor de todas las mercaderías no podia subir o bajar a la vez.

Siempre que se dice : « una suma de valores » en lugar de decir « una suma de cosas cambiables o estimables » se usa una expresion inexacta, porque no hai nada de comun entre la tasa de los valores i la suma de las cosas estimables. Cuando se cambia trigo por vino a razon de 100 litros de trigo por 110 litros de vino, esta tasa no varia de ninguna manera con la suma del vino i del trigo que son objeto del cambio : sea que se trate de 100 litros por 110, o sea de 100 millones por 110 millones, la relacion de cantidad, el valor, no sufre alteracion alguna. Un aumento de cosas estimables es un aumento de utilidades i por tanto de riquezas, pero no implica de ninguna manera un aumento de valores. Estos, considerados en su conjunto, son invariables, porque no expresan sino fracciones de un determinado trabajo industrial.