

dra, los tejidos ordinarios y las máquinas de Inglaterra; los innumerables artículos de París, como joyería, guantería, camafeos, corales, encajes, ebanistería, juguetes, &c., &c., todo se da cita y concurre á los grandes mercados como medios de estrechar las relaciones de los hombres y ensalzar las ventajas de los beneficios que resultan á la humanidad de que se pongan en armonía los intereses de los pueblos por medio de la libertad.—DIJE.

## LECCION XII.

### Valor y precio.

En nuestras anteriores lecciones hemos manifestado que los cambios se verifican por medio de las riquezas, por medio de las utilidades; pero habrán vdes. tambien notado que no se trata de todas las riquezas ni de todas las utilidades. Hay riquezas y utilidades que no son del dominio del cambio, y estas las hemos designado con el nombre *de gratuitas*, como la luz, la atmósfera, el clima, &c. Estas riquezas no se cambian y á todos los hombres les es dado servirse de ellas.

Sobre riquezas apropiadas y que tienen limitacion es sobre las que se verifican los cambios. A ellas solo pertenece el nombre de *valores*.

Toda cosa útil que nos cuesta algun esfuerzo procurarnos y que puede proporcionarnos otra ú otras en cambio, es un *valor*.

De estas ideas nace la distincion que muchos establecen entre la utilidad ó valor *en uso*, como le llaman, y el valor en cambio. El primero es una idea absoluta, el segundo de puras relaciones.

Ya recordamos que lo primero, la utilidad, indica la relacion entre las cosas y nuestras necesidades; el *valor* indica y es lo que lo distingue, la relacion que existe entre las riquezas mismas cuando se cambian unas por otras. *Valen* mucho las cosas cuando con ellas nos procuramos grandes riquezas; *valen poco* cuando no podemos comprar con ellas sino pocas cosas.



El valor representa, por regla general, el capital y el trabajo que se ha invertido en producirlo.

Segun esta regla, es concebible que una cosa cuya utilidad no cambia, una camisa, por ejemplo, cueste mas ó ménos segun el capital y el trabajo que en ella se invierta. Las máquinas abaratan los mismos artículos que suben de valor cuando son manufacturados.

De estos antecedentes nace una conclusion importantísima, aunque frecuentemente desconocida, y es que si un individuo es rico cuando posee muchos valores que puedan procurarle servicios y satisfaccion, á una nacion lo que le importa es tener riquezas, es decir, utilidades intrínsecas, satisfacciones que le procuren el bienestar.

El pueblo no se alimenta de relaciones como las que expresa el valor en cambio; lo que le interesa es tener mucho trigo, muchos y baratos vestidos, algodones, &c.; instruccion, moralidad, y que no le escasee todo y que le cueste mucho cubrir sus necesidades.

Puede expresarse bajo otra forma la misma idea diciendo que la *rareza* implicada por todo valor es un mal, miéntras que la abundancia, que hace bajar el valor de un producto, es un bien (bajo la reserva que el productor cubra sus gastos).

Resulta de lo dicho que *el valor* es una relacion de cambio, expresa la adquisicion de un objeto con relacion á los otros.

Al decir que el valor no expresa sino una relacion de cambio, no se pretende decir que tenga su principio en el cambio. El cambio lo determina, no es su fundamento. El valor existiria para el hombre aislado distinto de la utilidad. Pero si este queria determinarla se veria obligado á comparar los distintos productos de su posesion y á establecer entre ellos una especie de cambio mental.

El valor es tan distinto del precio como de la utilidad, aunque él tenga por condicion indispensable esta y el precio por expresion monetaria.

Si el valor no expresa sino una relacion de cambio, es imposible que todos los valores se eleven y se abatan á la vez.

En efecto, el valor de una cosa no se eleva sino porque el de otra declina con relacion á ella.

Desde el momento que baja el valor del vino con relacion al del pan, mas claro, luego que el valor del pan sube respecto del vino, se elevan sus productos con relacion á los otros valores. Es decir, que respecto al conjunto no hay ni alza ni baja de valores.

Respecto del trabajo es diferente. El progreso industrial consiste en que con ménos trabajo se adquieran mas productos; en este sentido todos los valores bajan con relacion al trabajo perfeccionado.

La razon es obvia: el trabajo tiene un valor en el mercado, un valor que se mide como cualquiera otro, que se compra con la ayuda de una suma de esfuerzos, y decir que con ménos esfuerzos se obtienen mas productos, es comprobar que no pueden alzarse á la vez todos los valores.

Smith ha dado al valor por origen el trabajo. En efecto, el trabajo es el origen del valor; pero no puede ser su medida rigurosa. Pudiera decirse que el valor puede ser representado por el trabajo impendido en el producto ó por el trabajo que el producto exige. Pero el error de Smith consiste en haber visto en el trabajo una cantidad fija que sirve de medida inmutable á todos los valores.

La palabra *medida* representa una idea de fijeza, de determinacion, de cantidad, de peso, ó de extension, ó de tiempo, no aplicable al valor que consiste en relaciones, que es inconstante y movable: dice Say que proponerse una medida de valores es lo mismo que proponerse el problema de la cuadratura del círculo.

El doble carácter del valor, de ser una relacion de cambio y de representar un esfuerzo para la adquisicion de un objeto, ha hecho definir á Bastiat *el valor* «*la relacion de dos servicios que se cambian.*»

Baudrillart se decide por esta definicion acopiando varios ejemplos; para esclarecerla dice: «Suponed que un hombre tiene hambre y otro tiene sed: el primero tiene agua de sobra,



el segundo pan; al trocar un pedazo de pan por una poca de agua valorizaron ambos los objetos de que se desprendieron para adquirir los otros.

Pudiera ser que se equivocasen dos tratantes en un cambio; pudiera ser que una tercera persona no interesada, cuando viese cambiar dos objetos apreciase uno en mas que el otro; pero estas particularidades no son de nuestro dominio, lo probable es que en todo cambio hay equivalencia de interes y á esto debemos atenernos.

En nada contrarían las teorías anteriores lo que se llama monopolios naturales, como el producto exquisito de una tierra, el talento privilegiado de un escritor, la hermosura y la voz sobresaliente de una actriz. Esta, por ejemplo, dice: «yo estimo por mis dotes naturales en tanto el *servicio* que hago en el teatro;» y el empresario dice á su vez: «yo estimo en tal suma los servicios que puedo hacer en interes de mi empresa.»

Esto nos conduce á hablar de la regulacion de los valores que depende de la oferta y la demanda, que es realmente lo que domina en todos los cambios y da precio á todos los servicios.

Mucho ántes de las indagaciones de la economía política, todo el mundo ha sabido que cuando un artículo cualquiera abunda en el mercado y tiene corto ó fijo número de compradores, el artículo abarata, y por el contrario encarece desde el momento en que muchos buscan un artículo que es escaso y está en pocas manos.

De ahí nace el antagonismo entre el productor y el consumidor. El primero abarata cuando tiene abundancia; el segundo en cuanto hay escasez redobla sus sacrificios.

Sin embargo, este antagonismo es muy parcial, porque gracias á la division del trabajo el productor produce un artículo y es consumidor de los demas; así es que poco le importaba ganar en sus mantas, por ejemplo, mil pesos mensuales, si en la casa, alimentos, &c., gastaba por la carestía mil quinientos. A un labrador, por ejemplo, mas cuenta le tendrá siempre utilizar diez centavos en cada carga de trigo cuando coseche

mil cargas, que utilizar un peso por carga en una cosecha de cien cargas.

Ademas de las leyes de la oferta y la demanda ¿no hay otra ley superior que determine los valores? ¿No hay un punto central al rededor del cual el precio corriente que se expresa en moneda parecia gravitar y del cual parecia no separarse miéntras no varíe la equivalencia de los cambios? En nuestro juicio este punto central existe en lo que se llaman *gastos de produccion*, ó en otros términos, los gastos de todo género de cualquiera naturaleza que sean que exija un artículo hasta ponerse en el mercado. Ricardo ha insistido mucho sobre este punto.

La teoría es verdadera, nos parece fundada en la naturaleza de las cosas; pero sin embargo, está sujeta á tantas excepciones, á causas tan accidentales, que independen los valores de los costos de produccion. Tal es el ejemplo de los monopolios naturales; lo mismo puede decirse de la carestía del trigo por un accidente cualquiera, un sitio, por ejemplo; por lo mismo modificaríamos esa teoría diciendo que el valor se determina por la oferta y la demanda y se arregla *en general* por los gastos de produccion.

En cuanto á la formacion de los precios, hé aquí cómo Molinari trata de demostrar la fórmula destinada á establecer la relacion entre los precios y las cantidades.

«Cuando la relacion de las cantidades de dos efectos ofrecidos en cambio varía en proporcion aritmética, la relacion de los valores de estos efectos ó su precio varía en proporcion geométrica.»

M. Tock, en su historia de los precios, afirma que los precios varían en una proporcion mucho mas considerable que las cantidades.

Así explica Necker el fenómeno económico de que hablamos.

«Supongamos cien mil hombres en un espacio cerrado y que recibe un pan cada hombre de manos del panadero que lo lleva allí diariamente.



«Mientras que la provision se hace exactamente de un pan por cabeza, el precio no alza; pero si se percibe una ó dos veces la falta de uno ó dos panes, es decir, que alguno queda sin provision, el temor de ser la víctima excita de tal modo el deseo de comprar, que expenderia todo su pan el panadero aun duplicando el precio.»

Colmeiro despues de definir utilidad la propiedad que un objeto tiene de satisfacer nuestras necesidades, la divide (la utilidad) en directa é indirecta.

Llama *directa* á la propiedad que un objeto tiene de satisfacer *mediatamente* nuestras necesidades, como por ejemplo, el pan cuando tengo hambre.

Llama *indirecta* la propiedad que tiene un objeto de satisfacer *mediatamente* mi necesidad, como el dinero, con el cual compro el pan que he de comer y el pan que vendo ó doy en cambio del vino.

A esta utilidad indirecta llama *valor* el autor á que me refiero, definiéndola así:

«La capacidad que una cosa tiene de procurarme otra ú otras en cambio.»

El valor, añade, difiere de la utilidad en que esta expresa una cualidad absoluta y aquel una cualidad relativa.

La idea de utilidad descansa en lo adecuado de un objeto para llenar tal ó cual necesidad de la vida; la idea de valor descansa entre la estimacion del objeto de que nos desprendemos en cambio del que adquirimos. El trigo tiene utilidad porque me puede alimentar, tiene valor porque puedo cambiarlo por dinero ó por cualquiera otra cosa que necesito.

Como la utilidad supone cualidades intrínsecas, cuanta mayor cantidad tenga de cosas útiles mas será mi riqueza; mas siendo el valor una cualidad de relacion, su importancia guarda proporcion, no con la cantidad de las cosas, sino con la estimacion en el cambio. El precio es la realizacion del valor. Tanto va del valor al precio como de la potencia al acto. El valor es la cualidad que una cosa tiene de procurarnos otra ú otras; en cambio esta cosa ó cosas que recibimos es el precio;

de consiguiente, dése dinero ú otro objeto cualquiera, es igual, porque en economía política las compras ó ventas se resuelven en puros cambios.

Bastiat es de los escritores que yo conozco el que trata con mas filosofía y profundidad de miras la cuestion *del valor*, anunciando su importancia con estas palabras: «La teoría del valor es á la economía política lo que la numeracion es á la aritmética.»

Copiaré en seguida algunos de sus pensamientos sobre esta materia para justificar la estimacion que hace de este eminente economista Baudrillard.

«El cambio hace algo mas que patentizar y medir los valores, les da existencia. No quiero decir que existan por él los actos y las cosas que se cambian, sino que da la nocion de valor.

«Cuando dos hombres se ceden mutuamente el fruto de sus esfuerzos actuales ó anteriores, *se sirven* uno á otro, *se sirven* recíprocamente.

«Así pues, *valor es la relacion de dos servicios cambiados.*»

Multitud de circunstancias influyen en la importancia relativa de un servicio: el clima, la moda, la apreciacion nuestra no siempre relacionada con la utilidad del servicio.

Por esto es que la vanidad, la ignorancia, el capricho, la necesidad personal, tienen influencia sobre *la relacion* esencialmente elástica y movable que llamamos *valor*.

Cada economista, dice Bastiat, se ha convertido en padrino de una de las circunstancias del valor, haciéndolo depender de ella. Así, para Smith el principio del valor está en la materialidad y la duracion, para Say en la utilidad, para Ricardo en el trabajo, para Senior en la rareza, para Storch en el juicio, produciendo tan varias ideas una completa confusion.

Para mostrar el autor que extracto como todo valor es representativo de servicios, dice:

«Entre nuestras necesidades una de las mas poderosas es espirar, y felizmente podemos satisfacer esta necesidad sin



auxilio de extraño esfuerzo. El aire atmosférico tiene utilidad sin tener valor; no hay valor porque no requiere *esfuerzo* su adquisicion; así, pues, no da lugar á ningun servicio.

«Pero si un hombre desciende al fondo de un rio en una campana de buzo se interpone un cuerpo extraño entre el aire y sus pulmones; para restablecer esta comunicacion es forzoso poner la bomba en movimiento: hé ahí la necesidad de un esfuerzo; el hombre está dispuesto á hacerlo porque en ello le va la vida.»

En vez de hacer aquel esfuerzo me suplica á mí que lo haga tomándose un trabajo de que yo recojo el beneficio. Nos ajustamos. ¿Qué hay en esto? Dos servicios. Hé ahí como aparece el valor.

Dícese que la utilidad es el fundamento del valor, y como la utilidad es inherente al aire, de ahí dimana la confusion. Nosotros vemos claro que el valor se refiere al esfuerzo que otro hace para que respire el que está en la campana dentro del rio.

Digamos que el servicio tiene valor porque es útil al que lo recibe y lo paga, y entónces no habrá disputa.

Otro ejemplo:

«Yo tengo necesidad de beber y la agua que debe proveerme está á una legua de mi morada.

«Mi vecino va tambien por agua, y yo le digo: traiga vd. agua para mí, ahórreme vd. ese trabajo. Miétras vd. me trae la agua yo enseñaré á deletrear á su hijo de vd. Notad que lo que se trata de cambiar son dos esfuerzos, porque bien visto ¿qué comparacion puede haber entre deletrear y beber?

«Pasa el tiempo y le digo al vecino: yo no puedo seguir enseñando al chico, tráigame vd. el agua, le doy por el viaje medio real. Si se acepta la propuesta, el economista dice: aquel servicio vale medio real.

«Al fin el acarreador de agua se hace aguador, trae agua para toda la aldea y entónces comienza á hablar así: el agua vale medio real, ¿pero el agua es la valuable, ó el servicio del aguador?»

En otro lugar dice:

La palabra servicio implica necesariamente la idea de trasmision, no puede hacerse un servicio si otro no lo recibe, implica tambien la idea de *esfuerzo* sin prejuzgar que *el valor* sea proporcional.

Mas adelante:

Léjos de que la utilidad y el valor sean idénticos para mí, son ideas opuestas. Necesidad, esfuerzo, satisfaccion: ese es el hombre bajo el punto de vista económico. La relacion de la utilidad es con la necesidad y la satisfaccion. La relacion del valor es con el esfuerzo. La utilidad es el bien que hace cesar la necesidad por medio de la satisfaccion.

*El valor* representa el obstáculo que nace entre la necesidad y la satisfaccion.

Los antiguos, al enumerar las combinaciones del cambio, decian:

«Do ut des (producto contra producto), do ut facias (producto contra servicio), facio ut des (servicio contra producto), facio ut facias (servicio contra servicio).»

Puesto que servicios y productos se cambian entre sí, es necesario que tengan alguna cosa de comun, á saber: «el valor.»

Batbi, profesor de la escuela de derecho en Paris, no contradice las ideas de Bastiat, pero ved cómo expone la idea del valor.

La cualidad que las cosas tienen de procurarnos otras en cambio es el fundamento del *valor*.

Sin embargo, la utilidad no basta para dar valor á un objeto; el sol, el aire, &c., son útiles y no valubles.

El valor tiende á la limitacion y á la rareza.

«Los economistas, sigue Batbi, han distinguido por mucho tiempo *valor en uso* y *valor en cambio*, entendiendo por lo primero lo que llamamos utilidad y por lo segundo lo que llamamos valor. Aunque la distincion no es inexacta, deja que desear: primero, porque emplea paráfrasis para expresar nociones muy simples; segundo, porque se sirve de la palabra



valor en los dos casos para indicar dos fenómenos cuya causa es diferente.»

Ellis, por último, define el valor como el punto de contacto entre la oferta y la demanda.

Para nosotros *valor es la apreciación del objeto ú objetos que poseemos, al desprendernos de ellos para darlos por otro ú otros en cambio.*—DIJE.

## LECCION XIII.

### MONEDA.

#### Funciones y caractéres de la moneda.

Al hablar del capital, del cambio y del comercio, creemos haber dicho lo bastante para preveniros en parte contra las ilusiones demasiado frecuentes que nacen del empleo de la moneda, y para reducir á su justo valor el papel que desempeña en las transacciones. Sin embargo, el objeto tiene suma importancia para contentarnos con aquellas simples consideraciones generales; por esto en mi lección presente me explayaré lo posible, tomando por guía y extractando en una parte á Baudrillart, que en mi juicio trata muy bien esta materia.

Todos los valores se miden los unos por los otros. Cuando para procurarse una cosa cualquiera se decide uno á dar una cantidad doble de otra cosa, es evidente que la primera es dos veces mas estimada que la segunda.

Así, pues, la relación de su valor está fijada y se pueden cambiar estas dos cosas, sin recurrir á una materia intermedia; se puede dar avena por trigo, trigo por leña, manta por seda, cueros por piedras, libros por azúcar ó café. En este sentido ha dicho Turgot, que *toda mercancía es moneda y que toda moneda es mercancía.*

Pero notemos todas las incomodidades y toda la dificultad que tendria que vencerse para verificar las transacciones por medio del trueque.