

## **CAPITULO III**

### **LA TEORÍA DEL VALOR**

#### **§ 1.—SOBRE LA ESENCIA Y EL ORIGEN DEL VALOR DE LOS BIENES**

Cuando la necesidad de un bien, dentro del espacio temporal a que se extiende la actividad previsora humana, es mayor que la cantidad de dicho bien dentro de este espacio de tiempo, los hombres se esfuerzan por satisfacer sus necesidades de la forma más completa que les es posible en la situación dada. Y precisamente de este esfuerzo en torno al bien en cuestión surge el impulso hacia la actividad descrita en páginas precedentes y que hemos designado como su economía. Ahora bien, el conocimiento de la anterior relación promueve la aparición de otro fenómeno, cuya más exacta comprensión tiene una decisiva importancia para nuestra ciencia. Nos referimos al valor de los bienes.

Cuando, efectivamente, la necesidad de un bien es mayor que la cantidad disponible del mismo, se comprueba al mismo tiempo que, puesto que una parte de las correspondientes necesidades ha de quedar irremediamente insatisfecha, no se puede disminuir ninguna cantidad parcial de cierta importancia práctica sin que, al hacerlo, deje ya de satisfacerse, o no se satisfaga por completo, una necesidad que quedaba cubierta antes de que se produjera la citada eventualidad. En todos los bienes que se hallan en la relación cuantitativa descrita, la satisfacción de una determinada necesidad humana depende, pues, de que se disponga o no de una cantidad concreta y prácticamente significativa de aquellos bienes. Si los sujetos económicos adquieren conciencia de esta situación, es decir, si conocen que la posibilidad de satisfacer una necesidad depende con mayor o menor plenitud de la disposición sobre una cantidad parcial de los bienes de que estamos hablando o respectivamente de la relación cuantitativa concreta en que se encuentran estos bienes, entonces tales bienes adquieren para estos hombres aquella significación que llamamos *valor*. Por consiguiente, valor es la significación que unos concretos bienes o cantidades parciales de bienes adquieren para nosotros, cuando somos conscientes de que dependemos de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades [\[1\]](#).

Por tanto, aquel fenómeno vital que llamamos *valor de los bienes* brota de la misma fuente que el carácter económico de estos últimos, es decir, de la antes descrita relación entre necesidad y masa de bienes disponible [\[2\]](#). La diferencia entre ambos fenómenos radica en que el conocimiento de aquella relación cuantitativa impulsa por un lado nuestra actividad previsora y, con ello, los bienes que se hallan en esta relación se convierten en objetos de nuestra economía, es decir, en bienes económicos. Por otro lado, este conocimiento nos lleva a la conciencia de la significación que tiene para nuestra vida o, respectivamente, para

nuestro bienestar, el poder disponer de cada cantidad parcial concreta [3] de la masa de bienes que poseemos. De este modo, los bienes que se encuentran en la relación antedicha adquieren *valor* para nosotros [4].

La relación que fundamenta el carácter no económico de los bienes consiste en que la necesidad de estos bienes es menor que la cantidad disponible de los mismos. Hay, pues, siempre cantidades parciales de bienes no económicos frente a los cuales no existe ninguna necesidad humana que deba satisfacerse y que pueden, por tanto, perder su cualidad de bienes sin que por ello quede amenazada la satisfacción de necesidades humanas. Así pues, esta satisfacción no depende de nuestra disposición sobre bienes concretos desprovistos de carácter económico; de donde se desprende que aquellas cantidades concretas inmersas en esta relación, es decir, en la relación de bienes no económicos, tampoco tienen valor para nosotros.

Si el hombre que habita en una selva dispone de varios cientos de miles de troncos de árboles, mientras que sólo necesita veinte, por ejemplo, para satisfacer plenamente sus necesidades de madera o leña, es evidente que no sentirá la más mínima preocupación si el fuego destruye unos cuantos miles de troncos, ya que con los restantes puede cubrir sus necesidades tan perfectamente como antes del incendio. En esta situación, la satisfacción de sus necesidades no depende de unos troncos concretos y, por tanto, no tienen para este hombre ningún valor. Pero si, en esta misma selva, hay tan sólo diez árboles frutales a disposición del mencionado habitante y si suponemos que la cantidad de fruta de estos árboles no es mayor que la necesidad que tiene de este bien, entonces no podría perderse ninguno de los árboles sin que, como consecuencia de esta circunstancia, se viera condenado a pasar hambre o al menos a no poder satisfacer su necesidad de estos frutos tan completamente como antes. Por tanto, en esta segunda hipótesis cada uno de los frutales tiene su propio valor.

Si los habitantes de una aldea necesitan mil cántaros diarios de agua para satisfacer sus necesidades, y disponen de un arroyo cuyo caudal se eleva a cien mil cántaros por día, para estos habitantes una cantidad parcial concreta de agua, por ejemplo, un cántaro, no tendría para aquellos habitantes ningún valor, porque aunque se les prive de esta cantidad o ésta pierda su calidad de bien, pueden seguir satisfaciendo plenamente sus necesidades. De hecho, estos aldeanos dejan que diariamente se pierdan en el mar muchos miles de cántaros de agua, sin que su satisfacción de esta necesidad sufra el menor menoscabo. Mientras se mantenga la relación que fundamenta el carácter no económico del agua, la satisfacción de sus necesidades no depende de un cántaro hasta el punto de que si no dispusieran de él no podrían satisfacerla y ésta es la razón por la que esta cantidad de agua no tiene para ellos ningún valor.

Pero si, a consecuencia de una extraordinaria sequía, o de cualquier otro accidente de la naturaleza, el caudal del arroyo se redujera a 500 cántaros diarios y los habitantes de la aldea de nuestro ejemplo no pueden acudir a otras fuentes, de tal modo que la cantidad total de agua de que ahora disponen no basta para la

plena satisfacción de sus necesidades, es evidente que no permitirán que se perdieran cantidades de alguna importancia práctica del total de que aún disponen, por ejemplo, de un solo cántaro, pues en caso contrario se vería menoscabada alguna parte de la satisfacción de sus necesidades. Así, pues, en la nueva situación cada una de las porciones concretas de la cantidad total disponible tendría valor para ellos.

Se advierte, por tanto, que los bienes no económicos no solo tienen, como se ha admitido hasta ahora, ningún valor de intercambio, sino que en realidad no tienen ningún tipo de valor y, por tanto, tampoco valor de uso. Más adelante —y una vez hayamos adquirido algunos presupuestos científicos— intentaremos exponer la relación existente entre el valor de uso y el valor de intercambio. Baste aquí con advertir, provisionalmente, que tanto el valor de intercambio como el de uso están subordinados al concepto general de valor, es decir, que se trata de dos conceptos coordinados entre sí y que, por consiguiente, todo cuanto hemos venido diciendo sobre el valor en general es aplicable también tanto al valor de uso como al de intercambio.

Si, pues, un gran número de economistas políticos admite que los bienes no económicos no tienen valor de intercambio, pero sí valor de uso, e incluso algunos economistas ingleses y franceses contemporáneos destierran de nuestra ciencia el concepto de valor de uso y proponen sustituirlo por el concepto de utilidad, esta actitud se basa en el desconocimiento de la importante diferencia entre los dos conceptos antes mencionados y los fenómenos vitales sobre los que se fundamenta.

Utilidad es la capacidad que tiene una cosa de servir para satisfacer las necesidades humanas y, por consiguiente (en el caso de la utilidad *conocida*), un presupuesto general de la cualidad de los bienes. También los bienes no económicos son útiles, en cuanto que tienen tanta capacidad como los económicos para la satisfacción de nuestra necesidad. Esta capacidad debe ser reconocida por los hombres, pues en caso contrario tampoco podrían adquirir la cualidad de bienes. Lo que distingue a un bien no económico de otro económico, esto es, de otro que se halla inserto en la relación cuantitativa sobre la que se fundamenta el carácter económico, es la circunstancia de que la satisfacción de las necesidades humanas no depende de la disposición sobre unas cantidades concretas del primero, y sí, en cambio, de cantidades concretas del segundo tipo. Por consiguiente, aunque los primeros tienen, desde luego, utilidad para nosotros, sólo los segundos tienen además de utilidad aquella significación que hemos llamado valor.

Ciertamente, el error del que parte la confusión entre utilidad y valor de uso no tiene ninguna influencia sobre la actividad práctica humana. En condiciones normales, el agente económico no concede ningún valor a un pie cúbico de aire, o a un cántaro de agua en regiones de abundantes manantiales. El hombre práctico sabe distinguir perfectamente entre la capacidad de una cosa para satisfacer sus

necesidades y el valor de esta cosa. Pero el mencionado error es, en todo caso, un duro impedimento para la formación de la teoría general de nuestra ciencia [5].

La circunstancia de que un bien tenga valor para nosotros radica en que, como hemos visto, disponer del mismo significa que podemos satisfacer unas necesidades que, sin dicha disposición, no quedarían cubiertas. Aunque nuestras necesidades pueden depender en parte, al menos en su origen, de nuestra voluntad o de nuestros hábitos, una vez que se hacen presentes ya no es arbitrario el valor que tienen para nosotros los bienes que pueden satisfacerlas, sino que es la inevitable consecuencia del conocimiento de la significación que tienen para nuestra vida o nuestro bienestar. Sería, pues, inútil que nos esforzáramos en considerar como sin valor un bien del que tenemos conciencia que su posesión es imprescindible para satisfacer nuestras necesidades. En vano intentaríamos, por el lado contrario, adscribir valor a los bienes de que tenemos conciencia que no son necesarios para dicha satisfacción. El valor de los bienes no es, por tanto, arbitrario, sino siempre la secuencia necesaria del conocimiento que tiene el hombre de que la conservación de su vida y su bienestar dependen de su disposición sobre un bien o una cantidad de bienes o de una parte al menos, por mínima que sea, de los mismos.

Por lo que hace a este conocimiento, es evidente que los hombres pueden equivocarse al calcular el valor de unos bienes, lo mismo que se dan errores en todos los objetos del conocimiento humano y que pueden, por tanto, atribuir valor a cosas que en realidad no lo tienen dentro de unas concretas circunstancias económicas. Pueden, por tanto, opinar erróneamente que la satisfacción más o menos completa de una necesidad depende de un bien o de una cantidad de bienes, cuando de hecho no existe tal relación. Nos enfrentamos entonces con el fenómeno de un valor imaginado.

El valor de los bienes se fundamenta en la relación de los bienes con nuestras necesidades, no en los bienes mismos. Según varíen las circunstancias, puede modificarse también, aparecer o desaparecer el valor. Para los habitantes de un oasis, que disponen de un manantial que cubre completamente sus necesidades de agua, una cantidad de la misma no tiene ningún valor a pie de manantial. Pero si, a consecuencia de un terremoto, el manantial disminuye de pronto su caudal, hasta el punto de que ya no pueden satisfacerse plenamente las necesidades de los habitantes del oasis y la satisfacción de una necesidad concreta depende de la disposición sobre una determinada cantidad, esta última adquiriría inmediatamente valor para cada uno de los habitantes. Ahora bien, este valor desaparecería apenas se restableciera la antigua situación y la fuente volviera a manar la misma cantidad que antes. Lo mismo ocurriría en el caso de que el número de habitantes del oasis se multiplican de tal forma que ya la cantidad de agua no bastara para satisfacer la necesidad de todos ellos. Este cambio, debido a la multiplicación del número de consumidores, podría incluso producirse con una cierta regularidad, por ejemplo, cuando numerosas caravanas hacen su acampada en este lugar.

Así pues, el valor no es algo inherente a los bienes, no es una cualidad intrínseca de los mismos, ni menos aún una cosa autónoma, independiente, asentada en sí misma. Es un juicio que se hacen los agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de su vida y de su bienestar y, por ende, no existe fuera del ámbito de su conciencia. Y así, es completamente erróneo llamar “valor” a un bien que tiene valor para los sujetos económicos, o hablar, como hacen los economistas políticos, de “valores”, como si se tratara de cosas reales e independientes, objetivando así el concepto. Lo único objetivo son las cosas o, respectivamente, las cantidades de cosas, y su valor es algo esencialmente distinto de ellas, es un juicio que se forman los hombres sobre la significación que tiene la posesión de las mismas para la conservación de su vida o, respectivamente, de su bienestar. La objetivación del valor de los bienes, que es por su propia naturaleza totalmente subjetivo, ha contribuido en gran manera a crear mucha confusión en torno a los fundamentos de nuestra ciencia.

## § 2.—LA MEDIDA MÁS PRIMORDIAL DEL VALOR DE LOS BIENES

Hasta ahora hemos venido considerando la naturaleza y las causas últimas del valor, así como los factores comunes a todos los valores. Aparece ahora ante nuestras miradas el hecho de que el valor de cada uno de los bienes es una magnitud muy diferente, que no pocas veces cambia incluso respecto de un mismo bien. La investigación de las causas de esta diferencia del valor de los bienes y la medida de los mismos constituye el objeto de la presente sección. El camino a seguir para este análisis viene determinado por la siguiente consideración.

Los bienes de que disponemos no tienen valor para nosotros en razón de sí mismos. Hemos visto, por el contrario, que lo único que importa es su capacidad para satisfacer nuestras necesidades, porque de esto dependen nuestra vida y nuestro bienestar. Hemos dicho también que los hombres trasladan esta significación a aquellos bienes sin cuya disposición no podrían cubrir sus necesidades, es decir, la trasladan a los bienes económicos. Por consiguiente, respecto de todo valor de los bienes, lo único que nos sale al paso es la significación que nosotros damos a la satisfacción de nuestras necesidades, es decir, a nuestra vida y nuestro bienestar. Una vez, pues, exhaustivamente descrita la naturaleza del valor de los bienes y establecido que, en definitiva, para nosotros sólo tiene importancia satisfacción de nuestras necesidades y que todo valor no es sino una traslación de esta significación a los bienes económicos, se deduce claramente que la diferencia de la magnitud del valor de cada bien concreto se fundamenta —tal como podemos observarlo en nuestras propias vidas- en la diferencia de la magnitud de la significación que tienen para nosotros aquellas necesidades cuya satisfacción depende de aquel bien. Para reducir a sus últimas causas la diferencia de la magnitud del valor de cada uno de los bienes —tal como

nos lo enseña nuestra propia experiencia— debemos enfrentarnos con una doble tarea. Debemos investigar:

*Primero:* ¿Hasta qué punto es diferente la importancia que tiene para los hombres la satisfacción de unas necesidades concretas? (factor o elemento subjetivo), y

*Segundo:* ¿Qué satisfacciones de necesidades concretas dependen, en cada caso dado, de la disposición sobre un bien determinado? (elemento objetivo).

Si en el curso de nuestra investigación se descubre que la satisfacción de cada una de las necesidades concretas tiene para los hombres una diferente significación y, además, que de nuestra disposición sobre cada uno de los bienes económicos dependen satisfacciones de muy diversa significación, queda al mismo tiempo solucionado el anterior problema, es decir, queda explicado por sus últimas causas aquel fenómeno de la vida económica cuya solución nos hemos propuesto como punto capital de este análisis. Es decir, queda explicada la razón de la diferencia de magnitud del valor de los bienes.

Con la respuesta al problema de las causas últimas de la diferencia de valor de los bienes queda al mismo tiempo solucionado el problema de cómo y por qué está también sujeto a cambios el valor de los bienes concretos. Todo cambio no es otra cosa sino una diferencia en el tiempo. Con el conocimiento de las causas últimas de la diferencia de una categoría de magnitudes se da también a la vez una comprensión más profunda del cambio de las mismas.

*a) Diferencias de la magnitud de la significación de cada una de las satisfacciones de necesidades (elemento subjetivo)*

Por lo que hace, en primer término, a la diferencia de la significación que tiene para nosotros la satisfacción de cada una de nuestras necesidades, es un hecho de la más común experiencia que los hombres suelen atribuir la máxima importancia a la satisfacción de aquellas necesidades de las que depende la conservación de su vida y que la medida de la significación de las restantes satisfacciones responde al grado (duración e intensidad) del bienestar que se alcanza con ellas. Cuando los sujetos económicos se encuentran en una situación en la que deben elegir entre la satisfacción de una necesidad de la que depende la conservación de su vida y otra de la que únicamente depende un mayor o menor bienestar, suelen inclinarse por la primera. De igual modo, respecto de las necesidades del segundo tipo, eligen aquellas de las que depende un mayor grado de bienestar, es decir, aquellas que, a igual intensidad, tienen una mayor duración o, a igual duración, un grado más intenso de bienestar y no lo contrario.

La conservación de la vida depende de la satisfacción de nuestra necesidad de alimentos y, en climas fríos, también del vestido para nuestro cuerpo, y de la vivienda, mientras que de la posesión, por ejemplo, de una carroza o de un tablero de ajedrez sólo depende un grado mayor de bienestar. De acuerdo con ello,

podemos observar que los hombres temen mucho más la carencia de alimentos, vestidos y vivienda que la falta de una carroza, de un tablero de ajedrez o cosas semejantes. En consecuencia, atribuyen a la seguridad de la satisfacción de las primeras necesidades una importancia incomparablemente superior que la que prestan a la satisfacción de las mencionadas en segundo lugar, ya que de éstas sólo depende un placer pasajero, o una mayor comodidad o, en general, un grado más elevado de bienestar. Pero también dentro de estas últimas satisfacciones son desiguales las significaciones. La conservación de nuestra vida no depende ni de un cómodo lugar para pasar la noche ni de un tablero de ajedrez, pero la utilización de estos bienes contribuye —aunque en muy diverso grado— al mantenimiento y elevación de nuestro bienestar. Precisamente por ello está fuera de toda duda que cuando los hombres tienen que elegir entre privarse de la utilización de un cómodo lugar para pasar la noche o de un tablero de ajedrez, prescinden mucho más fácilmente del segundo que no del primero.

Vemos, pues, que para los hombres tiene muy diversa significación la satisfacción de sus diversas y concretas necesidades ya que algunas son de suma importancia para la conservación de sus vidas, otras elevan en grado considerable su nivel de bienestar y finalmente otras lo elevan en menor medida, hasta llegar finalmente a las que sólo aportan un pequeño y breve placer. Un cuidadoso análisis de los fenómenos de la vida nos revela que la diferente significación de cada una de las satisfacciones de necesidades puede darse no sólo respecto de la satisfacción de las diversas necesidades consideradas en su conjunto, sino también respecto de la satisfacción más o menos completa de las mismas.

Nuestra vida depende, en términos generales, de la satisfacción de nuestra necesidad de alimentos. Pero sería craso error pretender calificar a todos los alimentos que los hombres suelen consumir como absolutamente necesarios para la conservación de su vida, o de su salud, esto es, de su prolongado bienestar. Todo el mundo sabe cuán fácil es prescindir de una de las comidas habituales, sin que esto entrañe riesgo alguno para la vida o la salud. Más aún, la experiencia enseña que la cantidad de alimentos absolutamente necesaria para conservar la vida es sólo una pequeña parte de lo que de ordinario consumen las personas pudientes. No pocas veces se ingieren más alimentos y bebidas de los que serían aconsejables para su salud. Así pues, los hombres toman alimentos primero para conservar su vida, luego añaden otras cantidades para conservar su salud, porque una alimentación demasiado escasa, reducida a la simple conservación de la vida, está acompañada, tal como la experiencia enseña, de trastornos de nuestro organismo; finalmente, tras haber tomado las cantidades necesarias para la conservación de la vida y de la salud, consumen otras por mero placer.

A tenor de ello es también muy diferente la significación que tienen para los hombres los actos concretos y aislados con que satisfacen su necesidad de alimentos. La satisfacción de esta necesidad hasta aquel punto en el que queda del todo asegurada la vida tiene para cada uno de los seres humanos la plena significación de una cosa vital. El subsiguiente consumo adquiere la significación de la conservación de la salud, es decir, de su prolongado y permanente

bienestar. El consumo ulterior ya sólo tiene—como enseña la experiencia— la significación del disfrute de un placer cada vez menos importante, hasta que llegamos finalmente al estadio en el que el consumo se mueve dentro de unos límites, en los que la satisfacción de la necesidad de alimentos es ya tan completa que toda nueva consumición no contribuye ni a la conservación de la vida, ni de la salud, y ni siquiera garantiza al consumidor un placer, sino que comienza a serle indiferente, y hasta penoso, e incluso puede llegar a constituir una amenaza para su salud y su propia vida.

Similares observaciones podemos hacer respecto de la satisfacción más o menos completa de cualquier otra necesidad humana. En los climas fríos es de todo punto necesaria una vivienda o al menos un lugar para dormir protegido contra los rigores del invierno; y para conservar la salud es también necesario que la vivienda esté dotada de ciertas comodidades. Aparte esto, suelen los hombres, en la medida en que sus medios se lo permiten, añadir otros espacios destinados únicamente al placer o la comodidad (salones para recibir, salas de fiestas, salones de juego y recreo, pabellones y palacios para la caza, y cosas similares). No resulta, pues, difícil advertir que también en el ámbito de la satisfacción de la necesidad de vivienda es muy diferente la significación que tiene para los hombres cada uno de los actos concretos destinados a esta satisfacción. Nuestra vida depende hasta un cierto punto de la satisfacción de esta necesidad; de una satisfacción más completa de la misma depende nuestra salud; una satisfacción todavía más elevada aporta un placer mayor o menor, según los casos, hasta que finalmente, y respecto de cada persona, puede imaginarse un punto a partir del cual toda ulterior utilización de las habitaciones de que dispone le resulta indiferente o incluso fastidiosa.

Podríamos, pues, hacer, respecto de la mayor o menor plenitud del grado de satisfacción de una misma necesidad, una observación similar a la ya hecha a propósito de las diversas necesidades humanas. Hemos visto efectivamente, que para los hombres reviste muy desigual importancia la satisfacción de sus diversas necesidades y que esta significación depende a su vez, de la importancia que tienen, desde las que son necesarias para la conservación de nuestra vida, hasta aquellas otras, en escalón descendiente, que sólo contribuyen a proporcionar un pequeño y fugitivo placer. Ahora vemos, además, que la satisfacción de una necesidad concreta tiene en un punto determinado de su plenitud, una significación relativa máxima y que toda satisfacción que desborde este punto va teniendo una importancia cada vez menor, hasta llegar a un estadio en el que una satisfacción aún más plena de la necesidad correspondiente puede llegar a ser indiferente y, finalmente, todo nuevo acto, aun revistiendo el aspecto exterior de satisfacer una necesidad, no sólo no tiene ya para los hombres ninguna importancia, sino que les hastía y les causa tormento.

Para facilitar la comprensión de las siguientes y difíciles investigaciones, vamos a intentar dar una expresión numérica a las distintas magnitudes de que hemos venido hablando. Señalaremos con un 10 la importancia de la satisfacción de aquellas necesidades de que depende nuestra vida y luego, en numeración



decreciente, con un 9, un 8, un 7, un 6 y así sucesivamente, las siguientes necesidades. Obtendremos una escala de significaciones de las distintas satisfacciones de necesidades que comienza con el 10 y termina con el 1.

Asignemos también a la significación de cada uno de los actos con que se satisface una necesidad un valor numérico, decreciente a medida que dicha necesidad se va ya satisfaciendo. Tenemos así para cada una de las necesidades de cuya satisfacción depende hasta cierto punto nuestra vida, un valor que está en relación decreciente con el grado de plenitud de la satisfacción conseguida y del bienestar inherente a dicha satisfacción. Resulta entonces una escala que empieza en 10 y termina en 0. Para aquella satisfacción cuya significación suprema es 9, se obtiene una escala que empieza con 9 y termina también en 0, y así sucesivamente.

Las diez escalas que se derivan del anterior planteamiento pueden plasmarse de la siguiente manera:

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								
0									

Supongamos que la escala I expresa la significación de la satisfacción de la necesidad de alimentos, en grado descendente a medida que se va satisfaciendo dicha necesidad, y que la escala V representa la significación de la satisfacción del placer de fumar de una persona. Es claro que la satisfacción de la necesidad de tomar alimentos tiene, hasta que no alcanza un determinado grado de plenitud, una significación decididamente más elevada para cualquier individuo que la satisfacción de la necesidad de fumar. Pero cuando la necesidad de alimentos ha sido ya satisfecha hasta un cierto punto, de tal modo que una ulterior satisfacción

sólo tiene ya para aquel individuo la significación que hemos señalado con la cifra 6, entonces el disfrute del tabaco empieza a adquirir ya para él la misma importancia que la ulterior satisfacción de la necesidad de alimentos. Por consiguiente, a partir de este punto se esforzará por satisfacer su necesidad de tabaco con el mismo empeño que la de satisfacer su necesidad de alimentos. Aunque evidentemente, y en términos generales, la significación de esta última necesidad es, para nuestro individuo, mucho mayor que la satisfacción de la de tabaco, con todo, tras la continuada satisfacción de la necesidad de alimentarse se inicia —tal como expresa plásticamente nuestra escala numérica— un estadio en el que los siguientes actos de dicha satisfacción tiene una menor significación que los primeros actos de satisfacción —mucho menos importante en términos generales, pero no plenamente satisfecha— de la necesidad de fumar.

Creemos haber explicado con suficiente claridad, mediante este ejemplo tomado de la vida ordinaria, el sentido de las cifras antes dadas, con la única intención de facilitar la visión de un campo de la psicología tan difícil como poco elaborado hasta ahora.

La diferente significación que tiene para el hombre la satisfacción de las concretas necesidades no es en modo alguno ajena a la conciencia de los agentes económicos, a pesar de que hasta ahora el fenómeno que hemos analizado ha despertado poco la atención de los investigadores. Doquiera los hombres vivan, y sea cual fuere el nivel de su evolución cultural, podemos observar en todas partes cómo los agentes económicos contrapesan cuidadosamente la importancia relativa de todos y cada uno de los actos concretos que llevan a la satisfacción de sus diferentes necesidades en general y a la satisfacción más o menos completa de las necesidades de cada individuo y cómo guían hasta donde les es posible la actividad encaminada a la plena satisfacción de sus necesidades (economía) por los resultados de esta comprobación. Más aún, esta ponderación de la diferente importancia de las necesidades, la elección entre aquellas que permanecen insatisfechas y aquellas otras que, a tenor de los medios disponibles, pueden satisfacerse, y la determinación del grado en que estas últimas pueden llegar a la satisfacción, forma aquella parte de la actividad económica humana que llena sus espíritus más que ninguna otra, que ejerce un sin igual influjo en sus esfuerzos económicos y es casi interrumpidamente practicada por todo sujeto económico. El conocimiento de la distinta significación que tiene para los hombres la satisfacción de las diversas necesidades y cada uno de los actos concretos de la misma es la primera causa de la diferencia del valor de los bienes.

*b) Dependencia entre unas determinadas satisfacciones de necesidades y unos bienes concretos (elemento objetivo).*

Si pasa la satisfacción de cada una de las necesidades concretas de los hombres sólo se dispusiera de un bien y este bien sólo estuviera capacitado para cubrir dicha necesidad, de tal modo que por un lado no se alcanzaría esta satisfacción si no se pudiera disponer de este bien determinado y, por el otro, este bien sólo tuviera capacidad para satisfacer esta necesidad concreta y ninguna

otra, entonces sería muy fácil determinar el valor de un bien de estas características. Equivaldría, en efecto, a la importancia que la satisfacción de dicha necesidad tiene para nosotros. Es claro, en este caso, que en la medida en que para la satisfacción de una necesidad dependemos de nuestra disposición sobre un bien determinado, de modo que esta satisfacción no puede lograrse si no disponemos del citado bien y, al mismo tiempo, este bien no tiene ninguna otra aplicación práctica que no sea la de la satisfacción de aquella necesidad, entonces puede alcanzar la plena significación —pero sólo esto— que corresponde a la satisfacción de la necesidad de que hablamos. Según sea, pues, mayor o menor la significación que la satisfacción de dicha necesidad tenga para nosotros, será también mayor o menor el valor del bien correspondiente. Si, por ejemplo, un individuo miope es arrojado por una tempestad a una isla desierta y, entre los bienes que ha logrado salvar, hay unas gafas que remedian su miopía, pero no tiene otras de repuesto, es indudable que tienen para él la plena significación que nuestro individuo atribuya a la capacidad de ver bien, pero nada más, ya que las gafas sólo sirven para la satisfacción de esta concreta y expresa necesidad.

Ahora bien, en la vida normal la relación entre los bienes disponibles y nuestras necesidades es, de ordinario, mucho más complicada. Para empezar: no se trata de necesidades concretas, sino de un conjunto de necesidades; no de un bien concreto, sino de una cantidad de bienes, de modo que unas veces es grande y otras pequeño el número de satisfacciones de necesidades de muy diversa significación entre sí que dependen de nuestra disposición sobre una cantidad de bienes. Además, cada uno de estos bienes tiene la capacidad de llevar a la satisfacción de necesidades de diversa importancia, tal como se acaba de indicar.

Un campesino aislado dispone, tras una abundante cosecha, de doscientos celemines de grano. Una parte de esta cantidad sirve para el mantenimiento de su vida y la de su familia hasta la próxima cosecha; otra parte para la conservación de la salud, un tercera porción le asegura la semilla necesaria para la siembra siguiente; una cuarta puede emplearla en la fabricación de cerveza, alcohol y otros fines placenteros, y una quinta para el engorde de su ganado. Y aún le sobran algunos celemines, que no puede emplear en la satisfacción de otras necesidades importantes y que destina, por consiguiente, al alimento de animales de recreo, con objeto de sacar algún provecho del grano.

Hay, pues, satisfacciones de necesidades de la máxima importancia, respecto de las cuales el campesino depende del grano que tiene en su poder. Con él asegura, en primer lugar, su vida y la de su familia; luego su salud y la de los suyos; a continuación el mantenimiento de su economía, es decir, una base importante de su bienestar permanente. Utiliza finalmente una parte de su grano para la satisfacción de algunos placeres. También respecto de estos últimos puede comprobarse que es muy grande la diferencia que cada uno de ellos tiene para nuestro labrador.

Se plantea, pues, a nuestra consideración, un caso —y ésta es la situación normal de la vida— en el que la satisfacción de necesidades de muy diversa importancia depende de la disposición sobre una cantidad de bienes de la que — para simplificar al máximo el problema— admitiremos que todas sus partes integrantes tienen una misma naturaleza y composición. Y nos preguntamos: ¿Qué valor tiene para nuestro agricultor, en las circunstancias descritas, una determinada cantidad de grano? ¿Tendrán para él aquellos celemines de grano que aseguran su vida y la de su familia mayor valor que los que aseguran su salud y la de los suyos y éstos mayor valor que los que le permiten la siembra de sus campos y estos últimos mayor valor que aquellos celemines que pensaba emplear en fines de placer o de recreo? Y así sucesivamente.

Nadie negará que la significación de la satisfacción de necesidades a que parecen destinarse cada una de las concretas cantidades parciales del grano disponible es muy diversa, según una gradación que, en la escala numérica antes consignada, va desde el 10 al 1. Pero, por otro lado, nadie podrá tampoco afirmar que unos celemines de grano (por ejemplo aquellos con los que el labriego intenta mantenerse a sí mismo y a su familia hasta la próxima cosecha) tengan una calidad distinta y superior a los celemines que piensa destinar a la fabricación de bebidas y que, por tanto, estos últimos tengan para él menor valor.

En éste y en todos los casos similares, en los que la satisfacción de unas necesidades de diversa significación depende de la disposición sobre unas determinadas cantidades de bienes, nos enfrentamos con el difícil problema de determinar qué concreta satisfacción de una necesidad depende de una concreta cantidad de bienes.

La solución de este importantísimo problema de la teoría del valor se obtiene a través del análisis de la economía humana y de la naturaleza del valor de los bienes.

Ya hemos visto que el esfuerzo humano se orienta a la satisfacción completa —o, donde esto es asequible, hacia la mayor posible— de sus necesidades. Si ahora una cantidad de bienes se contrapone a unas necesidades cuya satisfacción es de muy diversa significación para los hombres, éstos comenzarán por cubrir o intentar al menos cubrir aquellas necesidades cuya satisfacción tiene para ellos la máxima importancia. Si después les sobra algo, lo emplearán en la satisfacción de aquellas necesidades que siguen, en orden de importancia, a las primeras ya satisfechas, y seguirán así con las posibles porciones restantes, según el grado de importancia de las necesidades [\[6\]](#).

Si nos preguntamos ahora qué valor tiene, para un agente económico que se halla en posesión de una cantidad de bienes, una parte concreta de los mismos, la pregunta, referida a la esencia del valor, cristaliza en esta otra: ¿qué necesidad no podría satisfacerse cuando el mencionado sujeto económico no pudiera ya disponer de aquella cantidad parcial, es decir, cuando ya sólo tuviera en su poder la cantidad total, previa sustracción de aquella cantidad parcial? La respuesta se

deduce de nuestra anterior exposición sobre la naturaleza de la economía humana y nos indica que en este caso toda persona económica procuraría satisfacer, con la cantidad de bienes restante, sus necesidades más perentorias, renunciando a las menos importantes y que, por consiguiente, sólo dejarían de satisfacerse, de entre las necesidades hasta entonces aseguradas, aquellas que tuvieran para esta persona una menor significación.

Así pues, en cada caso concreto, sólo dependen de la disposición sobre una determinada cantidad parcial de la masa de bienes de que dispone una persona económica aquellas satisfacciones de necesidades aseguradas por la cantidad total que para ella tienen la menor significación en el conjunto de sus necesidades. El valor de una cantidad parcial de la masa de bienes disponibles es, para una persona determinada, igual a la significación que para ella tienen las satisfacciones de necesidades menos importantes de entre las que están aseguradas por la cantidad total y que podrían satisfacerse con una igual cantidad parcial [7].

El análisis de algunos casos concretos arrojará mayor luz sobre los principios que se vienen exponiendo. Se trata, en mi opinión, de un tema tan importante que me arriesgo a acometer esta tarea, aun sabiendo que para algunos la exposición ha de resultar prolija y tediosa. Siguiendo el ejemplo de Adam Smith, estimo preferible pecar de aburrido, con tal de conseguir una mayor claridad en la secuencia de las ideas.

Imaginemos —para comenzar por el caso más sencillo— un sujeto económico aislado que habita en una isla rocosa en medio del mar, en la que hay un solo manantial, del que depende totalmente para las satisfacciones de sus necesidades de agua dulce. Supongamos ahora que este hombre aislado necesita para sí un cántaro diario de agua y 19 cántaros para los animales que le proporcionan la leche y la carne más indispensables para conservar su vida. Supongamos, además, que necesita otros 40 cántaros para mantenerse en plena salud, para su higiene personal, para la limpieza de sus vestidos y aperos y, en fin, para alimentar algunos animales, cuya leche y carne le proporcionan una alimentación suplementaria. De las cosas enumeradas dependen la conservación de su salud y su permanente bienestar. Finalmente, necesita otros 40 cántaros diarios más, en parte para las flores de su jardín, y en parte para algunos animales, que no le son necesarios para la conservación de su vida y su salud, pero le ofrecen diversión, o le permiten una dieta más variada o, sencillamente, le dan compañía. Todo esto hace 100 cántaros de agua al día. Si la cantidad de agua de que dispone fuera mayor, no tendría en qué emplearla.

Mientras el manantial sea tan rico que le proporciona agua para cubrir todas sus necesidades y además vierte al mar diariamente varios miles de cántaros, en una palabra, mientras que la satisfacción de sus necesidades no dependa de la disposición sobre una determinada cantidad, por ejemplo, de un cántaro más o menos de agua, esta cantidad no tendrá para él —como ya hemos visto— ni carácter económico ni valor y, en consecuencia, no puede hablarse tampoco de

una medida de este último. Pero supongamos que un acontecimiento natural hace que de pronto el manantial disminuye su caudal hasta el punto de que nuestro isleño sólo dispone de 90 cántaros diarios, mientras que, como sabemos, necesita 100 para la plena satisfacción de sus necesidades. Se vería entonces claro que la satisfacción de una necesidad dependería de la disposición de cada una de las cantidades parciales de agua y que, por consiguiente, cada cantidad concreta tendría para él aquella significación o importancia que hemos llamado valor.

Si nos preguntamos ahora cuál de sus necesidades dependería, en este caso, de una cantidad parcial determinada de los 90 cántaros de agua de que dispone, por ejemplo, qué necesidad depende de 10 cántaros, nos enfrentamos con el siguiente problema: qué necesidades de nuestro aislado sujeto dejarían de cubrirse si no dispusiera ya de esta cantidad parcial, es decir, de los 90 cántaros, sino sólo de 80.

Es bien seguro que el mencionado agente económico seguirá destinando, en primer término, igual que antes, a la conservación de su vida, toda la cantidad de agua que le sea necesaria. Luego, mantendría tantos animales como le fueran absolutamente necesarios para poder atender a esta conservación. Como estos fines sólo requieren 20 cántaros diarios, emplearía los 60 restantes primero para cubrir todas aquellas necesidades de cuya satisfacción depende su salud y su permanente bienestar. Como para alcanzar estos objetivos necesita un total de 40 cántaros, le sobran todavía 20 al día, que puede emplear con menos fines de recreo. Puede, por tanto, mantener las flores de su jardín o bien los animales que posee sólo por placer. Puede elegir entre la satisfacción de estas dos necesidades e inclinarse por la que le parezca más importante, renunciando a la otra.

Así pues, para nuestro Robinson, disponer, además de la cantidad de 90 cántaros de agua, de 10 más o menos, es una cuestión que tiene el mismo significado de si puede, o no, seguir satisfaciendo aquellas necesidades menos importantes que antes satisfacía con 10 cántaros de agua. Mientras siga disponiendo de la cantidad total de 90 cántaros diarios, diez cántaros significarán para él la posibilidad de satisfacer las necesidades últimamente mencionadas, es decir, tendrán la significación de unos placeres relativamente poco importantes.

Sigamos suponiendo ahora que el manantial que proporciona agua a nuestro sujeto de economía aislada redujera aún más su caudal, hasta el punto de que ya sólo pudiera disponer de 40 cántaros, al día. También ahora, al igual que antes, la conservación de su vida y de su bienestar está ligada a la disposición sobre la totalidad de esta cantidad de agua. Pero la situación habría experimentado ahora un cambio en puntos importantes. Mientras que antes una cantidad parcial significativa, por ejemplo, un cántaro de agua, estaba vinculada a un placer o a una comodidad de la persona económica, ahora el problema es muy otro: si tal vez disponer de un cántaro de agua más o menos al día afecta hasta tal punto a la conservación más o menos perfecta de la salud o del bienestar de nuestro Robinson que verse privado de esta cantidad significaría que ya no podría cubrir algunas necesidades de cuya satisfacción dependen su salud y su bienestar

permanente. Mientras que cuando nuestro isleño podía disponer de muchos cientos de cántaros, cada cántaro concreto de este bien no tenía para él ningún valor, más tarde, cuando ya sólo disponía de 90 cántaros, cada uno de ellos tenía la importancia del placer que dependía de él. Y ahora, cada cantidad parcial de los 40 cántaros de que dispone tiene la significación equivalente a la satisfacción de las más importantes necesidades, porque depende de cada una de estas cantidades parciales para la satisfacción de necesidades cuyo incumplimiento implica un peligro para su salud y su permanente bienestar. El valor de cada cantidad parcial de los bienes es igual a la significación de cada una de las necesidades que se satisfacen con ella. Si el valor de cada cántaro de agua era inicialmente para nuestro Robinson igual a 0 y en la segunda situación descrita era, por ejemplo, igual a 1, al final este valor, expresado en cifras, se sitúa en el 6.

Sigamos imaginando que el manantial se seca aún más, hasta que al final sólo arroja un caudal diario que basta justamente para mantener la vida de nuestro isleño (es decir, unos 20 cántaros, que es lo que necesita para sí y para aquella parte del rebaño, sin cuya leche y carne se vería condenado a morir). Es evidente que en este caso hasta la más insignificante cantidad de agua de que puede disponer tiene para él el pleno significado de la conservación de su vida y que, por tanto, el valor del agua alcanza en nuestra escala la cifra 10.

Ya hemos visto que, en el primer caso, y cuando nuestro sujeto disponía de miles de cántaros de agua al día, una cantidad parcial de la misma, por ejemplo, un cántaro, no tenía ningún valor, porque la satisfacción de sus necesidades no dependía de un cántaro aislado. En el segundo caso, una cantidad parcial concreta de los 90 cántaros de que disponía tenía ya para nuestro hombre la significación de los placeres, porque placeres eran las necesidades menos importantes, a cuya satisfacción tenía que renunciar con un caudal de agua disponible de 90 cántaros. En la tercera hipótesis, cuando ya sólo disponía de 40 cántaros diarios, dependía de cada cantidad parcial concreta la satisfacción de las necesidades más importantes y, de acuerdo con ello, aumentaba también paralelamente el valor de estas cantidades parciales. En el cuarto supuesto, aumentó aún más este valor, cuando la satisfacción de las necesidades más vitales dependía ya de toda cantidad parcial concreta.

Supongamos ahora —para pasar al estudio de unas relaciones más complicadas (sociales)— el caso de un velero, que, cuando se halla a veinte días de distancia de la costa más próxima, sufre un accidente a consecuencia del cual sus provisiones disminuyen hasta tal punto que para poder sobrevivir durante el resto de la travesía los pasajeros tienen que racionar los alimentos, las galletas, por ejemplo. Se daría entonces el caso de que frente a unas determinadas necesidades, la tripulación del velero sólo dispondría de unos determinados bienes, de tal modo que la satisfacción de dichas necesidades dependería totalmente de la masa de bienes disponible. Sigamos suponiendo que la vida de los viajeros sólo puede conservarse a condición de que cada uno de ellos se contente con media libra de galleta diaria. Cada uno de ellos dispondría, por consiguiente, de diez libras de galletas, que tendrían para ellos tanto valor como

su propia vida. En estas circunstancias, nadie que apreciara en algo su vida se dejaría persuadir a cambiar esta cantidad de bienes o una parte significativa de los mismos por ningún otro bien que no fuera a su vez un alimento, ni tan siquiera por los bienes más apreciados en la vida normal. Aunque se encontrara, por ejemplo, entre los pasajeros, un hombre muy rico, que, para aplacar el tormento del hambre, estuviera dispuesto a pagar una galleta por su peso en oro, ninguno de sus compañeros de viaje estaría dispuesto a tal intercambio.

Pero admitamos el supuesto de que los pasajeros disponen, además de las diez libras de galletas, de otras cinco libras suplementarias. En tal caso, su vida no depende ya de una libra, porque podrían privarse de ella o podrían también cambiarla por otros bienes que no fueran alimentos, sin poner en peligro su existencia. En esta nueva circunstancia, su vida no depende ya de la disposición de una libra de comida, aunque sí dependen de esta cantidad otros valores, porque puede ser un remedio contra trastornos y desarreglos, e incluso una garantía de su salud, ya que una alimentación tan reducida como la que tendrían que afrontar los que sólo pueden disponer de diez libras, prolongada durante veinte días, tiene efectos nocivos sobre el bienestar físico. Por consiguiente, en esta situación, aunque una sola libra de galletas no tendría para cada uno de los viajeros la significación de la conservación de la vida, sí tendría aquella otra que cada uno de ellos concede a la conservación de su salud o de su bienestar, pues ambas cosas dependen de aquella cantidad.

Supongamos, finalmente, que el restaurante de la nave de nuestro ejemplo ha perdido todas sus provisiones alimenticias y que, por tanto, los pasajeros no disponen de alimentos propios, pero que en las bodegas del navío hay estibados varios miles de quintales de galletas y que el capitán, ante la miserable situación en que se encuentran los pasajeros, como consecuencia del desgraciado accidente, permite que consuman cuanta galleta deseen. Es evidente que los pasajeros se precipitarían sobre este alimento para calmar su hambre. Pero no lo es menos que, al verse sometidos durante veinte días a una dieta tan monótona, un buen trozo de carne constituiría un bien de bastante valor, mientras que una galleta aislada tendría un valor muy pequeño y hasta nulo.

¿A qué se debe que en el primer caso disponer de una libra de galleta tenía para cada uno de nuestros viajeros la plena significación de la conservación de su vida, mientras que en el segundo caso tendría un valor que, aunque muy elevado, no es tan vital, y en el tercero no tendría ya ninguno o sería en todo caso de muy escasa significación?

Las necesidades de los pasajeros son las mismas en los tres casos, porque no ha cambiado su personalidad ni, por consiguiente, tampoco su necesidad. Lo único que cambia es la cantidad de alimentos con que hacer frente a dicha necesidad, ya que en el primer caso los alimentos se reducen a diez libras por persona, en el segundo es una cantidad mayor y en el tercero es muy elevada. Y así, va disminuyendo de caso en caso la significación de la satisfacción de las



necesidades que depende de las cantidades parciales concretas de aquellos alimentos.

Lo que hemos podido observar aquí, primero respecto de un individuo aislado y luego de un pequeño grupo, temporalmente alejado del resto de la sociedad, es también aplicable a las relaciones, más complicadas, de un pueblo o de una sociedad humana. La situación de los habitantes de una región tras una cosecha mísera, otra media y otra ubérrima, refleja circunstancias que son esencialmente análogas a las descritas. También aquí se da, frente a una determinada necesidad, en el primer caso, una pequeña cantidad disponible de alimentos, algo mayor en el segundo y abundante en el tercero. Así pues, también aquí la significación de las satisfacciones de necesidades que dependen de unas concretas cantidades parciales es muy distinta de unos casos a otros. Si en una región, tras un año de extraordinaria cosecha, se quema un almacén con 100.000 celemines de grano, lo más que puede ocurrir como consecuencia de esta desgracia es que se produzca menor cantidad de alcohol o que la parte más pobre de la población tengan que reducir en algo su dieta alimenticia, pero no hasta el extremo de pasar hambre. Pero si la desgracia acontece tras una cosecha normal, serán muchas las personas que tendrán que renunciar a la satisfacción de necesidades más importantes. Y si la calamidad ocurre tras una cosecha misérrima, perecerán por inanición muchas personas.

Sintetizando cuanto hemos venido diciendo, el resultado de nuestras anteriores reflexiones puede expresarse en los siguientes principios:

1. La significación que los bienes tienen para nosotros, y que llamamos valor, es solamente una significación figurada o metafórica. En principio, lo único que tiene significación es la satisfacción de nuestras necesidades, porque de ella depende la conservación de nuestra vida y nuestro bienestar. Pero luego, y con lógica consecuencia, trasladamos esta significación a aquellos bienes de los que sabemos que depende la satisfacción mencionada.

2. La magnitud de la significación que tiene para nosotros la satisfacción de las diversas necesidades (es decir, los actos concretos de las mismas, que nosotros podemos realizar a través de unos bienes determinados) es desigual y la medida de la misma se halla en el grado de su importancia para la conservación de nuestra vida y nuestro bienestar.

3. También es diferente la magnitud de la significación de la satisfacción de nuestras necesidades trasladada a los bienes mismos, es decir, la magnitud del valor, y su medida se halla en la magnitud de la significación que tiene para nosotros la satisfacción de las necesidades que depende de los bienes en cuestión.

4. En cada caso concreto, depende de la disposición sobre una determinada cantidad parcial de la cantidad total de un bien de que dispone un sujeto económico tan sólo la satisfacción de aquellas necesidades todavía no

garantizadas por dicha cantidad total que para este sujeto tiene menor significación en el conjunto de sus necesidades.

5. El valor de un bien concreto o de una determinada cantidad parcial de la masa total de bienes de que dispone un sujeto económico es igual a la significación que para el mencionado sujeto tiene la satisfacción de las necesidades menos importantes que puede alcanzarse con aquella cantidad parcial y todavía no está asegurada por la cantidad total. La satisfacción de estas necesidades depende, efectivamente por lo que hace al sujeto económico en cuestión, de la disposición sobre el bien concreto correspondiente o sobre la correspondiente cantidad de bienes [8].

En nuestras anteriores investigaciones hemos comenzado por reducir la diferencia del valor de los bienes a sus últimas causas y luego hemos descubierto también la medida originaria que utilizan los hombres para calcular el valor de todos los bienes.

Una vez bien entendidas las anteriores afirmaciones, no resulta ya difícil dar con la solución del problema que se plantea a la hora de explicar las causas de la diferencia del valor de dos o más bienes o cantidades concretas de bienes.

Si nos preguntamos, por ejemplo, a qué se debe que una libra de agua potable no tenga para nosotros, en circunstancias normales, apenas ningún valor, mientras que, de ordinario, concedemos un valor elevado a la más pequeña parte de una libra de oro o a los diamantes, obtendremos la respuesta a partir de la siguiente reflexión:

Los diamantes y el oro son tan escasos que la totalidad de las cantidades de los primeros en poder de los hombres pueden guardarse en una caja, y cuanto al oro, un sencillo cálculo demuestra que cabe todo él en un salón de amplias proporciones. En cambio, el agua potable abunda tanto que apenas cabe imaginar un depósito lo suficientemente grande para almacenarla en su totalidad. Por consiguiente, de entre el cúmulo de necesidades cuya satisfacción depende del oro o de los diamantes, los hombres sólo pueden cubrir las más importantes, mientras que, de ordinario, no sólo pueden satisfacer plenamente sus necesidades de agua potable, sino que, además, hay grandes cantidades de este bien que se dejan perder sin provecho alguno, porque no pueden utilizar la cantidad total de que disponen. No existe, por tanto, ninguna necesidad humana que, en las circunstancias normales, dependa hasta tal punto de una cantidad concreta de agua que no pueda ser satisfecha sin dificultad. En cambio, en el caso del oro y de los diamantes, hasta la más insignificante de las satisfacciones que se aseguran con la cantidad total de que disponen tiene siempre una significación relativamente alta. Las cantidades concretas de agua potable no tienen, de ordinario, para los agentes económicos, ningún valor, mientras que lo tienen, y muy elevado, el oro y los diamantes.

Todo lo dicho es válido en las circunstancias normales de la vida, es decir cuando el agua potable es muy abundante y el oro y los diamantes muy escasos. Pero en el desierto, donde no raras veces la vida del viajero depende de un sorbo de agua, cabe muy bien imaginar el caso de que la satisfacción de las necesidades de un individuo dependa mucho más de una libra de agua que de una libra de oro. Y, en tal caso, el valor de la primera sería para el individuo en cuestión muy superior al de la segunda. La experiencia nos enseña también que relaciones similares suelen producirse siempre allí donde la situación económica es tal como nosotros acabamos de describirla.

*c) Influencia de la diversa calidad de los bienes sobre su valor*

No raras veces las necesidades humanas pueden ser satisfechas con bienes de diferente género y, con mayor frecuencia aún, de diferente especie. Allí donde de un lado entran en juego unos determinados conjuntos de necesidades humanas y, del otro, las cantidades de bienes disponibles para su satisfacción (como se ha dicho más arriba), no siempre aparecen frente a las primeras unas cantidades de bienes totalmente homogéneas, sino que a menudo se trata de bienes de distinto género y, más a menudo aún, de diferente especie.

En beneficio de una mayor sencillez de la exposición, prescindiremos en las líneas que siguen de la diferencia de estas cantidades de bienes y sólo tendremos en cuenta aquellos casos en los que frente a unas necesidades de un tipo determinado (a cuya significación, decreciente a medida que se van satisfaciendo las necesidades, hemos aludido de forma especial en las páginas precedentes) aparecen unas cantidades de bienes enteramente similares, para que de este modo se perciba con mayor claridad el influjo que la diferencia de las cantidades disponibles ejerce sobre el valor de los bienes.

No necesitaremos, para nuestro propósito, considerar aquellos casos en los que unas determinadas necesidades humanas pueden satisfacerse con bienes de distinto género o especie y en los que, por tanto, una determinada necesidad se enfrenta con unas cantidades de bienes disponibles cuyas cantidades parciales son de diferente estructura interna.

Aquí debe observarse, en primer lugar, que una diferencia de los bienes, ya sea genérica o específica, no puede afectar al valor de las cantidades parciales concretas de los bienes respectivos cuando esta diferencia no afecta a la satisfacción de las necesidades humanas. Por consiguiente, es absolutamente razonable considerar como homogéneos, desde una perspectiva económica los bienes que satisfacen de una manera enteramente igual las necesidades humanas, aunque en razón de su apariencia externa pertenezcan a diferentes géneros o especies.

Para que la diferencia genérica o específica de dos bienes fundamenten una diferencia en su valor se requiere al mismo tiempo que ambos tengan también una distinta capacidad de satisfacer las necesidades humanas, es decir, lo que hemos

llamado, desde el punto de vista económico, una diferente cualidad. El objeto de las siguientes reflexiones gira, pues, en torno al influjo que esta última cualidad ejerce sobre el valor de los bienes concretos.

En una perspectiva económica, la diferencia cualitativa de los bienes puede ofrecer una doble vertiente: con unas mismas cantidades de bienes de diferente cualificación, las necesidades humanas pueden satisfacerse de una manera cualitativa o cuantitativamente diferente. Así, por ejemplo, con una determinada cantidad de madera de haya puede satisfacerse la necesidad humana de calor de una manera cuantitativamente más intensa que con la misma cantidad de madera de abeto. Por el lado contrario, con dos cantidades iguales de alimentos, dotadas de una misma capacidad alimenticia, puede satisfacerse de distinta forma cualitativa la necesidad de alimentos, en el sentido de que, siempre dentro de la misma cantidad, uno de ellos resulta placentero y el otro no, o no con igual intensidad. En los bienes de la primera categoría, la menor calidad puede compensarse íntegramente con una mayor cantidad, pero en los bienes del segundo tipo esto no es posible. Como medio de calefacción, la madera de haya puede ser sustituida por madera de abeto, la de aliso por la de pino; el carbón de piedra de escasa calidad calorífica, la corteza de encina de poco contenido de tanino, las fuerzas laborales de escasa capacidad, pueden reemplazar, aumentando la cantidad, la ausencia de bienes de mayor calidad, siempre que los agentes económicos dispongan de cantidades más elevadas. Pero las comidas o bebidas insípidas, las viviendas húmedas y oscuras, los servicios de médicos poco capacitados y otras cosas similares nunca pueden satisfacer de forma cualitativamente completa nuestras necesidades, por mucha que sea su cantidad, de una manera tan perfecta como los bienes correspondientes de una mejor calidad.

Ahora bien, ya hemos visto que para la apreciación del valor de los bienes los sujetos económicos sólo se fijan en la significación de la satisfacción de aquellas necesidades que dependen de la disposición sobre un bien (ver el [apartado 2º](#) de este capítulo). La cantidad del bien mediante el cual puede alcanzarse la satisfacción de una necesidad concreta es aquí un elemento secundario. No es menos claro que cantidades menores de un bien de alta calidad —siempre que tengan la capacidad de satisfacer una necesidad humana por sí misma y de una misma manera (cuantitativa y cualitativa) que otras cantidades mayores de un bien de menor calidad— tienen también para los hombres económicos el mismo valor que estas últimas. Según esto, tienen diverso valor unas mismas cantidades de bienes de diversa cualificación. Si, por poner un ejemplo, para calcular el valor de la corteza de encina sólo se tiene en cuenta su capacidad curtiende, siete quintales de una clase tendrán para un artesano el mismo valor que ocho quintales de otra clase, siempre que ambas cantidades tengan la misma eficacia. La simple reducción de los bienes citados a cantidades de la misma eficacia económica (un medio que se utiliza de hecho en todos los casos similares que acontecen en la vida económica de los hombres) elimina por completo la dificultad que se deriva de la diferente calidad de los bienes (siempre que su eficacia tenga una diferencia meramente cualitativa) para el cálculo del

valor de sus cantidades concretas, ya que los casos más complicados pueden siempre plantearse según la sencilla ecuación que hemos descrito en páginas anteriores ([apartado 2º-a](#)) y ss.).

Mayor complicación presenta el problema del influjo que sobre el valor de unos bienes o cantidades de bienes concretos ejerce la diferente calidad cuando, como consecuencia de ella, se satisfacen de manera cualitativamente diferente unas determinadas necesidades. También aquí es indudable, a tenor de cuanto hemos dicho sobre el principio general de la determinación del valor de los bienes ([apartado 2º](#) de este capítulo), que la significación de aquellas necesidades que deben quedar insatisfechas —en cuanto que no podemos disponer de un bien de determinado tipo o de especial calidad— constituye un elemento determinante de su valor. La dificultad a que nos referimos no radica, por tanto, en el principio general de la determinación del valor de los bienes en cuestión, sino más bien en la determinación de la satisfacción de aquellas necesidades que depende, en las circunstancias dadas, de un bien concreto y determinado, cuando la totalidad de las necesidades se enfrenta con bienes cuyas cantidades parciales pueden satisfacer aquella totalidad de formas cualitativamente diferentes. Es decir, la dificultad radica en la aplicación práctica del antes mencionado principio de la vida económica humana. A la solución del problema se llega a través de las siguientes reflexiones.

Los agentes económicos utilizan las cantidades de bienes de que disponen con la mirada puesta en la diversa calidad de los mismos, siempre que ésta exista. El agricultor que dispone de granos de diversa calidad no emplea, por ejemplo, los peores para la siembra, ni los granos de calidad media para engorde del ganado, ni los de calidad óptima para alimentarse y para fabricar bebidas, ni tampoco emplea indiscriminadamente las diferentes calidades de granos para diferentes fines. Al contrario, destina, según sus posibilidades, el grano más selecto para el primero de los objetivos mencionados, y de lo que le resta, la parte mejor la destina al último, mientras que el grano de peor calidad lo utiliza para el engorde.

Así pues, en aquellos bienes cuyas cantidades parciales no tienen calidades diferentes la cantidad total disponible se corresponde con la totalidad de las necesidades concretas que pueden ser satisfechas con dichos bienes. Pero cuando las cantidades parciales de un bien satisfacen de manera cualitativamente diferente las necesidades humanas, la totalidad de la cantidad disponible no se enfrenta ya con la totalidad de las respectivas necesidades, sino que cada cantidad concreta dotada de una peculiar cualidad, responde a una especial necesidad del hombre económico.

Si los bienes de una determinada cualidad no pueden ser sustituidos por otros cualitativamente diferentes en orden a unos determinados usos, entonces tiene plena aplicación la antes mencionada ley de la determinación del valor para las cantidades concretas de estos bienes. Efectivamente, el valor de estas cantidades concretas es igual a la significación de la satisfacción de las necesidades menos importantes todavía no cubiertas por la cantidad total disponible del bien así

cualificado. Ocurre entonces que, de hecho, dependemos de la disposición de un bien concreto de la mencionada calidad para la satisfacción de estas necesidades.

Pero si, por el contrario, las necesidades humanas pueden ser cubiertas con bienes cualitativamente diferentes —aunque también bajo diferente forma cualitativa—, de tal modo que los bienes de una cualidad pueden ser sustituidos por otros, aunque no tengan la misma eficacia, entonces el valor de un bien de una concreta calidad o una cantidad parcial del mismo equivale a la significación de la satisfacción de la necesidad menos importante que puede ser cubierta por los bienes de la calidad de que se viene hablando, menos una disminución de la cuota del valor tanto mayor cuanto menor es el valor de los bienes de inferior calidad capacitados para satisfacer la necesidad en cuestión, y cuanto menor es la diferencia entre la significación que tiene para el hombre la satisfacción de la necesidad con el bien más altamente cualificado y la satisfacción de esta misma necesidad con el bien de menor cualificación.

Llegamos así a la conclusión de que también allí donde, frente a un conjunto de necesidades, existe una cantidad de bienes de diversa calidad, pero la satisfacción de necesidades de una determinada intensidad depende de una concreta cantidad parcial de estos bienes o de un bien concreto (y, por tanto, también en todos los casos aquí expuestos), tiene plena aplicación el antes enunciado principio de la determinación del valor de los bienes concretos.

#### *d) Carácter subjetivo de la medida del valor. Trabajo y valor. Error.*

Ya hemos aludido antes, al hablar de la esencia del valor, al hecho que éste no es algo intrínseco, ni es una propiedad o una peculiaridad de los bienes, y mucho menos una cosa autónoma e independiente en sí misma. Esta afirmación no queda invalidada por la circunstancia de que un bien tenga para un agente económico algún valor y para otro, en diferentes circunstancias, no tenga en cambio ninguno. Añadimos ahora también la medida del valor es totalmente subjetiva y que, por consiguiente, un bien puede constituir para un sujeto económico un gran valor, para otro un valor menor y para un tercero un valor nulo, según sea la diferencia de la necesidad y la masa disponible. Lo que uno desprecia, o aprecia en poco, es deseado por otro. Lo que uno desecha otro lo busca. Puede observarse no raras veces que mientras un sujeto económico concede el mismo valor a una determinada cantidad de un bien que a una mayor de otro, hay personas que juzgan el valor de esta cantidad de forma exactamente opuesta.

Así pues, el valor es de naturaleza subjetiva, no sólo cuanto a su esencia, sino también cuanto a su medida. Los bienes tienen siempre “valor” para unos determinados sujetos económicos y, además, para estos sujetos sólo tienen un determinado valor.

El valor que un bien tiene para un sujeto económico es igual a la significación de aquella necesidad para cuya satisfacción el individuo depende de la disposición

del bien en cuestión. La cantidad de trabajo o de otros bienes de orden superior utilizados para la producción del bien cuyo valor analizamos no tiene ninguna conexión directa y necesaria con la magnitud de este valor. Un bien no económico, por ejemplo, una cantidad de madera en un gran bosque, no encierra ningún valor para los hombres por el hecho de que se hayan empleado en ella grandes cantidades de trabajo o de otros bienes económicos. Respecto del valor de un diamante, es indiferente que haya sido descubierto por puro azar o que se hayan empleado mil días de duros trabajos en un pozo diamantífero. Y así, en la vida práctica, nadie se pregunta por la historia del origen de un bien; para valorarlo sólo se tiene en cuenta el servicio que puede prestar o al que habría que renunciar caso de no tenerlo. Y así, no pocas veces, bienes en los que se ha empleado mucho trabajo no tienen ningún valor y otros en los que no se ha empleado ninguno lo tienen muy grande. Puede ocurrir también que tengan un mismo valor unos bienes para los que se ha requerido mucho esfuerzo y otros en los que el esfuerzo ha sido pequeño o nulo. Por consiguiente, las cantidades de trabajo o de otros medios de producción empleados para conseguir un bien no pueden ser el elemento decisivo para calcular su valor. Es indudable que la comparación del valor del producto con el valor de los medios de producción empleados para conseguirlo nos enseña si y hasta qué punto fue razonable es decir, económica, la producción del mismo. Con todo, esto sólo sirve para juzgar una actividad humana perteneciente al pasado. Pero respecto del valor mismo del producto, las cantidades de bienes empleados en conseguirlo no tienen ninguna influencia determinante ni necesaria ni inmediata.

Es también insostenible la opinión de que las cantidades de trabajo o de otros medios de producción necesarios para la reproducción de los bienes son el factor determinante del valor de éstos. Existe un gran número de bienes que no se pueden reproducir (por ejemplo, objetos antiguos, cuadros de los viejos maestros, etc.). Hay, pues, una serie de fenómenos de la economía nacional en los que podemos observar que ciertamente tienen valor, pero no la posibilidad de reproducción y, por consiguiente, el principio determinante del valor no puede ser un elemento vinculado a la reproducción. La experiencia enseña asimismo que el valor de los medios de producción necesarios para la reproducción de numerosos bienes (por ejemplo, rehacer vestidos pasados de moda o máquinas anticuadas) es mucho mayor que el valor del producto mismo, mientras que en algunos casos es inferior. Por tanto, ni la cantidad de trabajo requerida para la producción o reproducción de un bien ni otros bienes constituyen el factor determinante del valor. La medida viene dada por la magnitud de la significación de aquella necesidad para cuya satisfacción dependemos y sabemos que dependemos de la disposición de un bien, ya que el principio de la determinación del valor es aplicable a todo fenómeno de valor. Este principio no conoce excepciones en el ámbito de la economía humana.

La significación que la satisfacción de una necesidad tiene para nosotros no tiene su medida en nuestro capricho, sino, por el contrario, en la significación — independiente de nuestro capricho — que la satisfacción de una necesidad tiene para nuestra vida o nuestro bienestar. Con todo, la significación de las

satisfacciones de necesidades o respectivamente los actos concretos de las mismas corre a cargo de y es valorada por los agentes económicos, lo que quiere decir que esta valoración —como cualquier otro conocimiento humano— está sujeta a errores.

Ya hemos visto antes que para los hombres tiene la máxima importancia la satisfacción de aquellas necesidades de las que depende su vida. A ésta sigue, por orden de importancia, la satisfacción de aquellas a las que está vinculado su bienestar. Las satisfacciones de que depende un mayor nivel de bienestar (a igual intensidad, las más duraderas, a igual duración las más intensas) tienen una mayor significación que aquellas otras de las que depende un menor grado de bienestar.

Pero esto no impide que algunas personas necias, arrastradas por su ignorancia, juzguen a veces la importancia de la satisfacción de las necesidades concretas de manera contraria y que haya incluso individuos cuya actividad económica es ciertamente razonable, es decir, que se esfuerzan por adquirir una recta comprensión de la auténtica significación de la satisfacción de las necesidades y por tanto de poner un sólido fundamento a su actividad y que, sin embargo, están expuestos a equivocarse, riesgo inseparable de cualquier género de conocimientos humanos.

Los hombres corren en especial el peligro de conceder mayor importancia a aquellas satisfacciones de necesidades que promueven su bienestar de forma más intensa, aunque pasajera, que no a aquellas otras de las que depende una satisfacción menos intensa pero más permanente, es decir, acostumbran a apreciar en más los placeres pasajeros pero intensos que su bienestar permanente y a veces incluso más que a su propia vida.

Vemos, pues, que no raras veces los seres humanos cometen equivocaciones debidas al defectuoso conocimiento del factor subjetivo de la apreciación del valor, cuando sólo tienen en cuenta sus estados de ánimo. Con todo, los errores más frecuentes se producen cuando se trata del conocimiento del elemento objetivo de la determinación del valor, y en particular del conocimiento de la magnitud de las cantidades de bienes de que se dispone y de sus diferentes calidades. Justamente esta circunstancia pone bien en claro por qué en el ámbito de la determinación del valor de los bienes concretos se deslizan tantos errores en la vida económica. No raras veces podemos comprobar la presencia de estas erróneas valoraciones —prescindiendo de aquellas oscilaciones del valor que se deben a cambios en el ámbito de las necesidades humanas, o de las cantidades de bienes de que disponen los hombres o, en fin, de las debidas a la constitución interna de estos bienes— cuya causa última radica exclusivamente en una modificación del conocimiento de la significación que los bienes en cuestión tienen para nuestra vida y nuestro bienestar.



### § 3.—LAS LEYES QUE REGULAN EL VALOR DE LOS BIENES DE ORDEN SUPERIOR

#### a) *El principio determinante del valor de los bienes de orden superior*

Entre los errores fundamentales y de mayores consecuencias para el desarrollo que ha tenido hasta ahora nuestra ciencia debe citarse, en primer término, el siguiente: los bienes tienen valor para nosotros porque para su producción se emplean bienes valiosos. Ya hemos aludido, al hablar del precio de los bienes de orden superior, a las causas especiales que originan o fomentan el mencionado error. Dijimos allí que este error, expresado bajo múltiples variantes, es el fundamento de las teorías predominantes sobre el precio. Comencemos aquí por constatar que este principio pugna tan claramente con la experiencia que debe ser categóricamente rechazado, incluso en el caso de que a partir de él pudiera darse una correcta solución *formal* al problema de la fijación de un principio del valor de los bienes.

Pero es que, además, este principio no aporta la solución, porque aunque nos ofrece ciertamente una base para la explicación del valor de aquellos bienes que podemos designar como “productos”, no la ofrece en cambio para todos los restantes bienes que se nos presentan como los elementos más originarios de la producción, y en particular para el valor de todos los bienes que la naturaleza nos proporciona de manera espontánea e inmediata. Entran en este capítulo, sobre todo, la utilización del suelo, el valor de las prestaciones laborales y, como veremos a continuación, la utilización del capital. No sólo es inexplicable el valor de todos estos bienes a través del citado principio, sino que, sólo desde él, es además algo incomprensible.

Así pues, con este principio no se soluciona ni objetiva ni formalmente el problema de descubrir una base de explicación del valor de los bienes aplicable a todos los casos. En efecto, de un lado, está en contradicción con la experiencia y, del otro, queda excluida su aplicabilidad en todos aquellos ámbitos donde se presentan a nuestra observación bienes que no son el producto de una conexión con bienes de órdenes superiores. El valor que tienen para nosotros los bienes de orden inferior no puede estar condicionado por el valor de los bienes de órdenes superiores utilizados para la producción de los primeros. Es claro, al contrario, que el valor de los bienes de órdenes superiores está condicionado siempre y sin excepciones por el valor previo de aquellos bienes de órdenes inferior a cuya producción sirven [\[9\]](#).

Una vez esto bien establecido no es menos claro que tampoco el valor de los bienes de órdenes superiores es el elemento determinante del valor previsible de los bienes de orden inferior; el valor de los bienes de órdenes superiores ya utilizados para la producción de un bien no sólo no es el elemento determinante de su valor efectivo, sino que ocurre a la inversa, esto es, que bajo todas las circunstancias el valor de los bienes de órdenes superiores se calcula a tenor del

valor previsible de los bienes de órdenes inferiores a cuya producción los destinan real o presumiblemente los hombres económicos.

Este valor previsible de los bienes de orden inferior es a menudo —como podremos comprobar más adelante— muy distinto de aquel que otros bienes similares tienen para nosotros en el momento actual. Por consiguiente, los bienes de órdenes superiores, a través de los cuales disponemos sobre bienes de orden inferior que pensamos utilizar en un tiempo futuro (Ver capítulo I, apartado 2º), encuentran la medida de su valor no en estos últimos, sino en los primeros.

Si tenemos por ejemplo, salitre, azufre y carbón, y las fuerzas laborales, provisiones y otras cosas similares necesarias para la fabricación de pólvora y, a través de estas cosas, podemos disponer al cabo de tres meses de una determinada cantidad de pólvora, es evidente que el valor de esta cantidad al cabo del trimestre no será necesariamente igual al valor que tiene hoy, sino que puede ser mayor o menor. De donde se deduce que el valor de los mencionados bienes de órdenes superiores no encuentra su medida en el valor de la pólvora en este momento, sino en el que este producto tendrá previsiblemente al final del plazo requerido para su fabricación. Cabe incluso imaginar el caso de que una determinada cantidad de un bien de orden inferior, o del primer orden, no tenga en el momento actual ningún valor (por ejemplo, el hielo en invierno), mientras que al mismo tiempo las cantidades correspondientes de bienes de orden superior que nos aseguran unas similares cantidades del citado bien para una época posterior (por ejemplo, los materiales e instalaciones necesarios para hacer hielo artificial, considerados en su conjunto) tengan valor respecto de otras épocas posteriores. Y también a la inversa.

Entre el valor que tienen para nosotros en el presente los bienes de orden inferior o respectivamente del primer orden y el valor que tienen también ahora los bienes de órdenes superiores necesarios para la producción de los primeros no existe, pues, ningún nexo necesario. Es, más bien, patente que los primeros derivan su valor de la relación entre necesidad y cantidad disponible en el momento actual y los segundos de la relación previsible entre necesidad y cantidad disponible respecto de un período futuro, en el que podremos disponer de los bienes del primer orden mediante los bienes de orden superior de que estamos hablando. Si aumenta el valor previsible de un bien de orden inferior para un período futuro, entonces aumenta también, en esta situación, el valor de aquellos bienes de orden superior cuya posesión nos asegura la disposición sobre los bienes de referencia para la época posterior. En cambio, el aumento o la disminución del valor de un bien de orden inferior en el momento actual no tiene ninguna conexión causal necesaria con el incremento o la disminución del valor de los bienes correspondientes de órdenes superiores de que disponemos en este momento.

En conclusión, el valor de los bienes de orden inferior en el momento actual no se rige por el valor de los bienes correspondientes de órdenes superiores, sino que más bien, y bajo todas las circunstancias, el valor previsible del producto es el

principio determinante del valor de los bienes correspondientes de órdenes superiores [\[10\]](#).

*b) Sobre la productividad del capital*

La transformación de los bienes de orden superior en bienes de un orden inferior sigue el mismo ritmo temporal que los restantes procesos de transformación. Así pues, los períodos de tiempo respecto de los cuales disponemos de bienes del orden inferior a través de nuestra posesión de bienes de órdenes superiores se hallan tanto más distantes cuanto más elevado es el orden de estos últimos bienes. La creciente aplicación de bienes de órdenes superiores para la satisfacción de nuestras necesidades tiene, como ya vimos antes, la consecuencia de multiplicar progresivamente las cantidades de medios de bienes de consumo inmediato. Ahora bien, esto sólo es posible bajo el supuesto de que la actividad previsora de los hombres se extienda a períodos del futuro cada vez más distantes. Un indio salvaje se afana sin descanso por cubrir sus necesidades para el día siguiente; un nómada, que no consume todos los animales útiles de que dispone, sino que se dedica a la cría de animales jóvenes, produce bienes de los que sólo dispondrá al cabo de algunos meses. En los pueblos de alta cultura, una parte nada desdeñable de los miembros de la sociedad se dedican a la producción de bienes que sólo contribuirán a la satisfacción de necesidades humanas al cabo de varios años y hasta de varios decenios.

Los agentes económicos pueden, por tanto —gracias al hecho de que abandonan la economía de ocupación y avanzan por el sendero de la producción de bienes de órdenes superiores para la satisfacción de sus necesidades—, multiplicar los bienes de consumo inmediato de que disponen en virtud y en la medida de este progreso. Pero con una condición, a saber, que amplíen los espacios temporales a que se extiende su actividad previsora en la misma medida en que progresan hacia los bienes de órdenes superiores.

Hay en esta condición una importante limitación del progreso económico. El hombre dirige siempre su temerosa preocupación a asegurarse los medios de consumo necesarios para la conservación de su vida y de su bienestar en el presente y en el próximo futuro. Esta preocupación es débil cuanto más distante es el porvenir a que se extiende. Este fenómeno no es casual, sino que hunde sus raíces en la naturaleza humana. En efecto, en la medida en que la conservación de nuestra vida depende de la satisfacción de nuestras necesidades, es evidente que la seguridad de la satisfacción de las necesidades de los espacios temporales más próximos tiene prioridad sobre la de los espacios más distantes. Incluso en el caso de que de la disposición sobre una determinada cantidad de bienes dependa no nuestra vida, pero sí nuestro bienestar permanente (sobre todo nuestra salud), la conservación de este bienestar en un futuro inmediato es, de ordinario, la condición previa para tenerlo también en épocas posteriores. De poco nos sirve, efectivamente, disponer de los medios necesarios para la conservación de nuestro bienestar en un remoto futuro si la necesidad y la miseria han destruido ya nuestra salud en el presente o han impedido nuestro desarrollo. Y lo mismo cabe decir respecto de aquellas otras satisfacciones de necesidades que sólo tienen para nosotros la significación de placeres. Tal como enseña la experiencia, los hombres

suelen dar mayor importancia a un placer del momento actual o de un próximo futuro que a otro de la misma intensidad pero situado en un futuro más distante.

La vida humana es un proceso en el que las fases de desarrollo del futuro están siempre condicionadas por las fases precedentes. Un proceso que, una vez interrumpido, ya no puede reanudarse y, gravemente perturbado, no puede restablecerse en su total perfección. Según esto, la previsión para conservar nuestra vida y asegurar nuestro desarrollo en las fases posteriores tiene como presupuesto indispensable la preocupación por las épocas vitales anteriores. Podemos, de hecho, observar que —prescindiendo de fenómenos económicos enfermizos— los sujetos económicos se afanan primero por asegurar la satisfacción de las necesidades del futuro inmediato y sólo después atienden a los del futuro más distante, según unas secuencias temporales.

La circunstancia que pone un límite a los esfuerzos de los agentes económicos por hacerse con cantidades de bienes de órdenes superiores cada vez más elevados es la necesidad de utilizar ante todo los bienes de que actualmente disponen para la satisfacción de necesidades del futuro inmediato; sólo después pueden dedicarse a la preocupación y previsión respecto de aquellos otros situados en un futuro más distante. Dicho de otra forma, la utilidad económica que los hombres pueden conseguir del creciente empleo de bienes de órdenes superiores para la satisfacción de sus necesidades está condicionada por el hecho de que sólo pueden disponer de cantidades de bienes para espacios temporales distantes una vez que han cubierto sus necesidades para un futuro inmediato.

En las primeras etapas de la evolución cultural, y al comienzo de cada una de sus nuevas fases, cuando sólo algunos agentes económicos aislados asumen la tarea de hacerse con bienes de órdenes superiores (los primeros inventores, descubridores o, respectivamente, los primeros empresarios) suele carecer de carácter económico aquella parte de los bienes de este orden que hasta ahora no tenían ninguna aplicación en la economía humana y de los que, por tanto, aún no existía ninguna necesidad. Así, el suelo en un pueblo cazador que inicia su etapa agrícola, o los materiales de todo tipo hasta entonces no utilizados y que ahora comienzan a ser destinados por vez primera a la satisfacción de necesidades humanas (por ejemplo, la cal, la arena, la madera y las piedras de construcción, etc.), suelen conservar durante algún tiempo después de introducida esta nueva fase su carácter no económico. Vemos, pues, que en los inicios de la cultura, los hombres económicos no dependen de la limitada cantidad de estos bienes para una utilización progresiva de los bienes de órdenes superiores encaminados a la satisfacción de sus necesidades.

Hay otra parte de los bienes complementarios de orden superior que tiene de ordinario la característica de haber servido ya para la satisfacción de necesidades humanas, antes incluso de haber sido introducida, en el nuevo orden de bienes, en una de las ramas de la producción, es decir que tenían ya un carácter económico. Pertenecen, por ejemplo, a este tipo de bienes las simientes y las

fuerzas laborales que un individuo necesita para pasar de la economía de ocupación a una economía agraria.

Estos bienes, que el individuo en cuestión utilizaba hasta ahora como bienes del primer orden y que también en adelante pueden desempeñar esta función, son necesarios, en la nueva etapa como bienes de un orden superior, en la medida en que este sujeto quiere participar en la utilidad económica antes mencionada. Dicho con otras palabras, nuestro individuo puede elegir entre utilizar estos bienes para la satisfacción de una necesidad inmediata o casi inmediata, o bien reservarlos para tiempos situados en un futuro más distante.

Con la creciente evolución de la cultura y la progresiva utilización de nuevas cantidades de orden superior a cargo de los sujetos económicos va adquiriendo también carácter económico una buena parte de los antes mencionados bienes de órdenes superiores (por ejemplo: los terrenos, la cal, la arena, la madera, etc.) (capítulo II, apartado 1-b). Ahora bien, la posibilidad de participar de las ventajas económicas vinculadas a la utilización de bienes de órdenes superiores, en contraposición a la actividad de mera ocupación, y, en un estadio ulterior de la cultura, vinculadas incluso a la utilización de bienes de órdenes superiores en contraposición a la limitación a los medios de producción de orden inferior, depende de que un individuo disponga en el presente —y con destino a épocas futuras— de cantidades de bienes económicos de orden superior (en todos aquellos lugares en donde se ha desarrollado ya un activo comercio y pueden intercambiarse bienes o cantidades de bienes económicos de todo tipo). Dicho con otras palabras: depende de que este individuo posea *capital* [\[11\]](#).

Con esta reflexión hemos alcanzado ya una de las verdades más importantes de nuestra ciencia, la que se refiere al principio de la productividad del capital. Pero este principio no debe entenderse en el sentido de que la disposición sobre cantidades de bienes económicos (existentes ya en el período temporal precedente y destinados a otros períodos más distantes) dentro de un determinado período de tiempo pueda contribuir por sí misma y sin ulteriores condiciones a la ampliación de los medios de consumo directo puestos a disposición del hombre. Tiene sólo el sentido de que la disposición sobre cantidades de bienes económicos dentro de unos determinados períodos de tiempo constituye para un sujeto económico un medio para la mejor y más plena satisfacción de sus necesidades. Se trata, pues, de un bien, y de un bien económico, allí donde las cantidades de utilidades del capital de que disponemos son menores que la necesidad de las mismas.

Así pues, la satisfacción más o menos completa de nuestras necesidades depende tanto de la disposición sobre cantidades de bienes económicos dentro de unos períodos de tiempo determinados (es decir, de las utilidades del capital) como de nuestra disposición sobre otros bienes económicos. Por consiguiente, también aquellos bienes son objeto de nuestro juicio sobre el valor y, como veremos a continuación, objeto igualmente del intercambio humano [\[12\]](#).

*c) Sobre el valor de las cantidades complementarias de los bienes de orden superior*

Para transformar los bienes de orden superior [\[13\]](#) en otros de orden inferior se requiere un cierto espacio intermedio, es decir, que para la producción de bienes económicos es necesario poder utilizar el capital durante un período de tiempo determinado. Este período difiere de unos casos a otros según sea la naturaleza del proceso de producción y, dentro de una misma rama de producción, es tanto mayor cuanto más alto es el orden de los bienes que deben utilizarse para la satisfacción de las necesidades humanas. Se trata de un período temporal inseparable de cualquier tipo de producción.

Dentro de este período de tiempo, la cantidad de bienes económicos de que aquí hablamos (el capital) está ya asignada, es decir, no puede emplearse en otros objetivos de producción. Por consiguiente, para poder disponer de un bien o de una cantidad de bienes de orden inferior en un determinado momento futuro no basta con poseer de modo pasajero y en un concreto punto temporal los correspondientes bienes de órdenes superiores, sino que depende además de que conservemos en nuestro poder los bienes de orden superior de que estamos hablando durante un período de tiempo más o menos largo, según sea la naturaleza del proceso de producción, y de que los empleemos en los procesos productivos.

En las secciones precedentes hemos visto que la disposición sobre cantidades de bienes económicos dentro de unos períodos de tiempo dados tiene valor para los hombres económicos, como lo tienen otros bienes económicos, y es, por tanto, evidente que dondequiera se trate del valor que tiene para los sujetos económicos —y respecto del presente— la totalidad de los bienes de orden superior necesaria para producir un bien inferior, este valor sólo puede ser igual al valor previsible del producto a condición de que se incluya también en el cálculo el valor de la correspondiente utilización del capital.

Si nos preguntamos, pues, sobre el valor de aquellos bienes de orden superior a través de los cuales dispondremos en el curso de un año de una determinada cantidad de grano, advertiremos que el valor de la siembra, de la utilización del suelo, de los correspondientes trabajos agrícolas, etc., es decir, la totalidad de los bienes de orden superior necesarios para producir la mencionada cantidad de grano, encontrarán su medida en el valor previsible de esta cantidad al cabo del año (cf. [Capítulo III, apartado 3](#)), pero sólo bajo el supuesto de que en el cálculo se haya introducido también el valor que representa el poder disponer de los correspondientes bienes económicos dentro del año y para el correspondiente sujeto económico. En cambio, el valor de los bienes de orden superior a que nos venimos refiriendo es, de suyo, y en el presente, equivalente al valor del producto previsible, previa deducción del valor de la correspondiente utilización del capital.

Supongamos, para dar una expresión numérica a lo que venimos diciendo, que el valor previsible del producto disponible al cabo de un año equivale a 100 y que el

valor de la disposición sobre la cantidad de los correspondientes bienes económicos de orden superior dentro del año (el valor de la utilización del capital) equivale a 10. Es claro entonces que en el momento actual el valor de la totalidad de las cantidades suplementarias de bienes de orden superior requeridas para la producción del mencionado producto, excluida la utilización del capital correspondiente, no equivale para un sujeto económico a 100, sino sólo a 90. Si el valor de la utilización del capital fuera 15, entonces el otro valor sólo sería 85.

El valor que para cada uno de los individuos económicos concretos tienen los bienes es, como ya hemos dicho varias veces, la base principal de la formación del precio. Si, como la experiencia nos enseña, los compradores de bienes de orden superior nunca pagan por los medios técnicos de producción complementarios necesarios para la producción de un bien de orden inferior [\[14\]](#) la totalidad del precio que previsiblemente tendrán aquellos bienes, sino que sólo pueden admitir y admiten de hecho precios algo inferiores, es decir, que la venta de bienes de orden superior tiene un cierto parecido con el descuento [\[15\]](#) — aunque el precio previsible del producto es siempre el fundamento del cálculo—, este fenómeno tiene su explicación en lo que hemos venido diciendo [\[16\]](#).

El proceso de transformación de unos bienes del orden superior en otros de órdenes inferiores o del primer orden está condicionado además, y bajo cualquier circunstancia —para ser un proceso económico—, por el hecho de que lo prepara y dirige en sentido económico un sujeto asimismo económico. Es decir, se requiere alguien que haga los cálculos económicos arriba mencionados y que encamine al proceso (o haga que otros encaminen) los bienes de orden superior, incluidas las prestaciones laborales técnicas. Esta así denominada actividad empresarial [\[17\]](#), que en los primeros estadios de la cultura e incluso después es desempeñada de ordinario, y en el marco de negocios de reducido tamaño, por el mismo sujeto económico que interviene a través de sus personales prestaciones laborales técnicas en el proceso de producción, reclama no raras veces, a una con la creciente división del trabajo y el mayor tamaño de las empresas, la totalidad del tiempo del mencionado sujeto y se convierte en un elemento de la producción de bienes tan indispensable como los servicios laborales técnicos. Por consiguiente, esta actividad adquiere el carácter de un bien de orden superior, de tal modo que es también un valor, ya que de ordinario tanto la producción como los bienes de orden superior son un bien económico. Dondequiera se plantea el problema del valor que tienen en el momento actual las cantidades complementarias de bienes de orden superior es determinante, para establecer el valor de la totalidad, el valor previsible del producto correspondiente, aunque siempre bajo el supuesto de que en este último valor queda también incluido el valor de la actividad empresarial.

Sintetizando cuanto venimos diciendo, se advierte que el valor que tiene para nosotros, en el momento presente, la totalidad de las cantidades complementarias de bienes de orden superior (es decir, la totalidad de materias primas, fuerzas laborales, utilización de terrenos, máquinas, herramientas, etc.) necesarias para la producción de un bien de orden inferior o del primer orden tiene su medida en el valor previsible del correspondiente producto. En el cálculo de este valor deben



incluirse no sólo los bienes de orden superior requeridos para la producción técnica, sino también la utilización del capital y la actividad empresarial, ya que son condiciones previas tan absolutamente indispensables para toda producción económica de bienes como puedan serlo los ya mencionados requisitos técnicos. Por consiguiente, el valor que tienen de suyo y en el momento actual los elementos técnicos de la producción no es igual al valor total previsible del producto, sino que se regula siempre de tal modo que quede abierto un margen para el valor de la utilización del capital y de la actividad empresarial.

*d) Sobre el valor que tienen para nosotros cada uno de los bienes de órdenes superiores*

El valor de un bien concreto o de una concreta cantidad de bienes, para el sujeto económico que dispone de ellos, es, como ya hemos visto, igual a la significación de aquella satisfacción de necesidades a las que tendría que renunciar en el caso de que no pudiera disponer del bien o de la cantidad de bienes correspondientes. Hemos podido llegar, sin mayores dificultades, a la conclusión de que también en el caso de los bienes de orden superior el valor de cualquier cantidad parcial de los mismos es igual a la significación que tienen para nosotros aquellas satisfacciones de necesidades cuya seguridad depende de que tengamos a nuestra disposición los bienes en cuestión, a no ser que se oponga a ello la circunstancia de que un bien de orden superior no pueda ser utilizado en la satisfacción de las necesidades humanas por sí mismo, sino sólo en conexión con otros bienes (los complementarios) de orden superior. En este último caso podría surgir la pregunta de si para la satisfacción de unas necesidades concretas dependemos no de la disposición sobre un bien concreto de orden superior o de una concreta cantidad del mismo, sino sólo de la disposición sobre cantidades complementarias de estos bienes consideradas en su conjunto. En tal caso, sólo estas cantidades tendrían valor en sí mismas para el sujeto económico.

Es cierto que sólo disponemos de cantidades de bienes de orden inferior mediante las cantidades complementarias de los bienes de órdenes superiores. Pero no es menos cierto también que en el proceso de producción pueden ponerse en contacto no sólo unas determinadas cantidades fijas de cada uno de los bienes de orden superior, al modo como puede observarse en las combinaciones químicas, en las que sólo un determinado número de moléculas de una materia se combina con otro número igualmente determinado de moléculas de otra materia, para producir un determinado producto químico. La experiencia más universal nos enseña, al contrario, que puede obtenerse una determinada cantidad de un bien cualquiera de orden inferior a partir de bienes de órdenes superiores cuyas relaciones cuantitativas son muy diferentes entre sí. Más aún, no raras veces pueden desaparecer completamente uno o varios bienes de órdenes superiores, que presentan carácter complementario respecto de un grupo de determinados bienes de órdenes superiores, sin que los restantes bienes pierdan por ello la capacidad de producir el bien de orden inferior respecto del cual poseen carácter complementario. Para producir cereales se utilizan terrenos, semillas,



fuerzas laborales, abonos, aperos de labranza, etc. Con todo, nadie admitirá que no pueda producirse también una determinada cantidad de grano incluso sin abonos y sin recurrir a la utilización de una buena parte de los aperos ordinarios de labranza, a condición de que se disponga de las suficientes cantidades de los restantes bienes de orden superior requeridos para la producción del grano.

La experiencia nos enseña, pues, que pueden desaparecer a veces totalmente unos concretos bienes complementarios de orden superior sin que se interrumpa la producción de bienes del orden inferior. Y, con mucha mayor frecuencia aún, podemos observar que unos determinados productos pueden obtenerse no sólo a partir de unas determinadas cantidades de bienes de orden superior, sino que más bien hay, de ordinario, un amplio espacio de juego dentro del cual puede moverse y de hecho se mueve la producción. Todo el mundo sabe que, incluso en terrenos de una misma calidad, puede cosecharse una determinada cantidad de granos en fincas de muy distinta extensión, según que el cultivo sea más o menos intenso, es decir, según que se emplee una mayor o menor cantidad de los restantes bienes complementarios de orden superior. Y así, puede compensarse un débil aporte de abono mediante la utilización de una mayor cantidad de fincas o mejor maquinaria o más intenso recurso a fuerzas laborales agrícolas. En conclusión, una menor cantidad de prácticamente todos y cada uno de los bienes de orden superior puede sustituirse mediante el correspondiente aumento de los restantes bienes complementarios.

Pero incluso en el caso de que unos concretos bienes de orden superior no pueden ser sustituidos por las correspondientes cantidades de otros bienes complementarios y, por consiguiente, una disminución de las cantidades disponibles de un bien concreto del orden superior implique la correspondiente disminución del producto (por ejemplo, en la producción de determinadas sustancias químicas), la ausencia de uno de los medios de producción no reduce necesariamente a cero las cantidades de los restantes medios. De ordinario, estos últimos pueden utilizarse de hecho para la producción de otros bienes y, por ende, en definitiva, para la satisfacción de necesidades humanas, si bien éstas son — también de ordinario— menos importantes que las que podrían haberse satisfecho si se dispusiera de la oportuna cantidad del bien complementario en cuestión.

Así pues, la disposición sobre una cantidad concreta de un producto no depende normalmente de una determinada cantidad exactamente igual del bien de orden superior que sirve para producirlo; de este bien depende tan sólo una cantidad parcial y, a menudo, sólo una mejor calidad. El valor de una cantidad de un bien concreto de un orden superior no es, por tanto, igual a la significación de las necesidades cuya satisfacción depende del producto total a cuya creación sirve aquella cantidad, sino que sólo es igual a la significación de la satisfacción de aquellas necesidades que quedan cubiertas por la cantidad parcial del producto a la que habría que renunciar en el caso de que no se dispusiera de la cantidad de bien de orden superior de que se viene hablando. Pero allí donde la consecuencia de una disminución de la cantidad disponible de un bien de orden superior sería no una disminución de la cantidad, sino solamente una disminución de la calidad

del producto, el valor de la cantidad de un bien concreto del orden superior es igual a la diferencia entre la significación de las necesidades que pueden cubrirse con un producto altamente cualificado y otro de menor calidad. En ambos casos, efectivamente, lo que depende de la disposición sobre la cantidad de un bien concreto de orden superior es la satisfacción de necesidades que tienen justamente esta significación.

Pero supongamos que la disminución de la cantidad disponible de un bien concreto de orden superior implique una paralela disminución del producto (por ejemplo, en ciertas sustancias químicas). Pues bien, ni siquiera en este caso perderían su valor las restantes cantidades complementarias de bienes del orden superior, ya que pueden utilizarse para la producción de otros bienes de orden inferior y, por tanto, para la satisfacción de necesidades humanas, aunque tal vez sean necesidades algo menos importantes que en el caso contrario. Así pues, tampoco en tal caso el valor total del producto de que nos veríamos privados por la falta de un bien concreto del orden superior sería determinante para valorar a este último. Lo único que contaría sería la diferencia entre la significación de la satisfacción de aquellas necesidades que quedarían aseguradas si dispusiéramos de la cantidad del bien de orden superior cuyo valor discutimos aquí, y aquella otra de las satisfacciones de necesidades que se habrían logrado en el caso contrario.

Resumiendo los tres ejemplos anteriores, se desprende como ley de vigencia general para determinar el valor de una cantidad concreta de un bien de orden superior que este valor es igual a la diferencia entre la significación de aquellas satisfacciones de necesidades que podríamos obtener en el caso de que dispusiéramos de la cantidad del bien del orden superior, cuyo valor analizamos, y aquellas otras que, en caso contrario, tendrían que satisfacerse con la utilización económica de la totalidad de los bienes de orden superior de que de hecho disponemos.

La citada ley responde exactamente a la ley general de la determinación del valor ([apartado 2](#) de este mismo capítulo), porque la diferencia expresada en la primera de estas leyes caracteriza justamente la significación de aquellas satisfacciones de necesidades que depende de nuestra disposición sobre un bien concreto de orden superior.

Si relacionamos ahora esta ley con la que hemos establecido en páginas anteriores (54 y 55.) respecto del valor de las cantidades complementarias de bienes de orden superior necesarias para la producción de un bien, obtenemos el principio —de más amplio alcance— según el cual el valor de un bien de orden superior es tanto más elevado cuanto mayor es el valor previsible del producto para un valor igual de los bienes complementarios requeridos para la producción del mismo o cuanto menor es el valor de los últimos cuando permanece igual el valor del producto final.

*e) Sobre el valor de la utilización del suelo y del capital y de las prestaciones laborales en particular* [\[18\]](#)

Las fincas no ocupan una posición excepcional en el círculo de los restantes bienes. Si se las utiliza para fines de placer o esparcimiento (como jardines de recreo, pistas de carreras, etc), son bienes del primer orden; si se las utiliza para la producción de otros bienes, son bienes de órdenes superiores, al igual que otros muchos. Siempre, pues, que se trate de la determinación de su valor o del de la utilización del suelo, tienen aplicación las leyes generales sobre este punto y, en la medida en que tienen el carácter de bienes de orden superior, deben aplicarse en concreto aquellas que hemos desarrollado respecto de este tipo de bienes.

Una difundida escuela de economistas políticos ha advertido, con evidente acierto, que no es razonable fundamentar el valor de las tierras o de las fincas sobre el trabajo o sobre los desembolsos de capital. Pero de aquí derivan la conclusión de que las fincas ocupan una situación excepcional en el ámbito de los bienes. Es palpable el error metodológico de que adolece este razonamiento. El hecho de que un grupo importante y numeroso de fenómenos no pueda ser explicado por las leyes generales de la ciencia que se ocupa de ellos es prueba evidente de que esta ciencia necesita una reforma, pero no es una razón para recurrir a medios metodológicos auxiliares más que discutibles para poner aparte unos casos cuya naturaleza es totalmente similar a la de los restantes objetos de la observación y mucho menos para fijar principios generales diferentes para cada uno de los dos grupos.

Este conocimiento ha dado pie, recientemente, a muy diversas tentativas para incluir las utilizaciones del suelo y de las fincas —al igual que los restantes bienes— en el marco del sistema de la economía política y para fundamentar su valor o, respectivamente, los precios que pueden alcanzar, siguiendo los principios dominantes, en el trabajo humano o en los desembolsos de capital [\[19\]](#).

Son bien evidentes las violencias a que conduce inevitablemente este intento tanto respecto de los bienes en general como de los terrenos y fincas en particular. Que una finca haya sido arrancada al mar con inmenso esfuerzo humano o sea el resultado de un proceso de aluvión, sin el menor trabajo del hombre, que estuviera al principio ocupada por la selva virgen o cubierta de piedras y haya debido ser talada, saneada y cubierta con tierra fértil a costa de grandes fatigas y duros sacrificios económicos o bien estuviera ya desde el principio despejada de arbolado y en óptimas condiciones de fertilidad, son cuestiones importantes para valorar su fertilidad natural y también para el problema de si es económicamente razonable destinar a la mejora de esta finca los mencionados bienes económicos. Pero no tienen ninguna importancia cuando lo que se discute es las relaciones económicas generales de la misma y en particular su valor, es decir, la significación que revisten para nosotros los bienes respecto de la satisfacción de necesidades futuras [\[20\]](#).

Estos nuevos intentos por fijar el valor de los usos del suelo y respectivamente de las fincas mismas sobre la base del desembolso de capital o del trabajo deben considerarse tan sólo como el resultado del esfuerzo por acomodar la hoy prevaleciente teoría de las rentas (es decir, aquella parte de

nuestra ciencia que menos se contradice —en términos relativos— con los fenómenos de la vida real) a los errores en curso introducidos en los principios supremos de la economía. Pero en contra de ellos, y sobre todo bajo la forma en que los ha expuesto Ricardo [21], debe alzarse la objeción de que lo que aquí se destaca no es el principio del valor que tienen para los hombres económicos los usos del suelo [22], sino que sencillamente se pone de relieve un factor aislado de su diferencia, que luego, erróneamente, se eleva a la categoría de principio general.

Esta diferente índole y situación de las fincas y terrenos es sin duda una de las causas más importantes de la diferencia del valor de los usos del suelo y de los terrenos mismos. Pero aparte ésta, hay otras causas que explican la diferencia del valor de estos bienes. La diferencia no es el principio determinante de dichos bienes y menos aún el principio del valor de los usos del suelo y de los terrenos. Si todas las fincas fueran de una misma índole y tuvieran la misma favorable situación, no podrían, según Ricardo, producir ninguna renta. Y, sin embargo, nada hay tan seguro como que, en casos así, desaparecería un factor concreto de la diferencia de las rentas producidas por los terrenos, pero nunca desaparecerán ni la totalidad de dichas diferencias ni las rentas. Por otra parte, no es menos claro que en una región en la que exista una gran falta de suelo, hasta los terrenos más desfavorables y menos cualificados producirán una renta, sin que este fenómeno pueda ser explicado por la teoría de Ricardo.

La forma concreta en que aparecen los terrenos y los usos del suelo son objeto de nuestro cálculo del valor exactamente igual que todos los bienes restantes. También ellos tienen un valor sólo en cuanto que dependemos de ellos para la satisfacción de nuestras necesidades. Los factores determinantes de este valor no son otros sino aquellos que hemos descubierto ya (apartados 2º y 3º de este mismo capítulo) al referirnos a los bienes en general [23]. Por consiguiente, también en este caso sólo puede llegarse a una más profunda comprensión de la diferencia de su valor por el camino de contemplar los usos del suelo y de las fincas desde los puntos de vista generales de nuestra ciencia y, en la medida en que son bienes de órdenes superiores, sobre la base de considerarlos en la perspectiva de sus relaciones con los correspondientes bienes de orden inferior y en particular de los bienes complementarios.

Hemos llegado en páginas anteriores al resultado de que la totalidad de los bienes de orden superior necesaria para la producción de un bien (incluida la utilización del capital y la actividad empresarial) encuentra la medida de su valor en el valor previsible del producto. Siempre que se utiliza el suelo para la producción de bienes de orden inferior, encuentra la medida de su valor —en conexión con los restantes bienes complementarios— en el valor previsible del bien de orden inferior o, respectivamente, del primer orden a cuya producción ha sido destinado. Y según que este último valor sea mayor o menor, determina a su vez —dentro de una misma circunstancia—, el mayor o menor valor de los primeros. Pero por lo que hace al valor que tienen de suyo para los hombres económicos las concretas utilizaciones del suelo o, respectivamente, las fincas

concretas, se regula, al igual que todos los demás bienes de orden superior, por el principio de que el valor de un bien de orden superior es tanto mayor cuanto mayor es el valor del producto previsible y tanto menor —bajo unas mismas circunstancias— cuanto menor es el valor de los bienes complementarios de orden superior [\[24\]](#).

Por consiguiente, el valor de la utilización del suelo se halla sujeto a las mismas leyes generales que regulan, por ejemplo, la utilización de máquinas, herramientas, viviendas, fábricas y de todos los restantes bienes económicos, sea cual fuere su índole.

Pero lo anteriormente dicho no pretende negar las peculiares características que tiene la utilización del suelo o de los terrenos, como las tienen también, por lo demás, otros muchos géneros de bienes. Los bienes de que venimos hablando sólo están de ordinario a disposición de un pueblo en unas cantidades determinadas, difícilmente ampliables. Son, además, bienes inamovibles y de calidades extremadamente diferentes. A estas tres causas pueden reducirse todas las peculiaridades de los fenómenos de valor, tal como hemos podido advertir a propósito de la utilización del suelo y de los terrenos. Estas peculiaridades, tomadas en su conjunto, y en cuanto referidas a las cantidades y cualidades de los terrenos de que disponen los agentes económicos en general y los habitantes de unos determinados territorios en particular, son, por tanto, factores de la determinación del valor que, como ya hemos visto, influyen no sólo en el valor de los usos del suelo y de las fincas, sino también en todos los restantes bienes. Por tanto, sus fenómenos de valor no revisten ningún carácter excepcional.

La circunstancia de que también se quiera incluir el precio de las prestaciones laborales [\[25\]](#), al igual que el de las utilidades del suelo y con no menores violencias que en este último caso, en el precio de los costes de la producción, ha llevado también respecto de esta categoría de fenómenos del precio a la formulación de principios espaciales. El más común de los trabajos —se dice— debe ser suficiente para alimentar al trabajador y a su familia, pues en caso contrario no se podrían proporcionar a la sociedad, de forma permanente, los servicios que necesita. Pero el trabajo tampoco puede ofrecer algo que vaya mucho más allá de los medios de subsistencia, pues en caso contrario se produciría una multiplicación de los trabajadores que empujaría de nuevo a la baja —hasta descender al nivel precedente— el precio de las prestaciones laborales. El mínimo existencial, entendido en el sentido dicho, se convierte así en el principio a tenor del cual se regula el precio del trabajo más común, mientras que el mayor precio de las restantes prestaciones laborales se explicaría por las inversiones del capital o, respectivamente, por las rentas del talento o cosas similares.

Ahora bien, la experiencia nos enseña que existen unas concretas prestaciones laborales que son, para los agentes económicos, totalmente inútiles y hasta perjudiciales y, por tanto, no son bienes, y otras que, aun teniendo la cualidad de bienes, carecen de carácter económico y no manifiestan ningún valor y, por consiguiente, y al igual que las primeras (como veremos adelante) no

pueden tener ningún precio. (Entran en este apartado todas aquellas prestaciones laborales de las que, por la razón que fuera, la sociedad dispone de tan grandes cantidades que tienen el carácter de no económicas, por ejemplo, los servicios vinculados a cargos no retribuidos, etc.). Así pues, las prestaciones no son siempre, por sí mismas y bajo todas las circunstancias, bienes, y menos aún bienes económicos y, por ende, tampoco tienen necesariamente un valor. En conclusión, tampoco puede fijarse para toda prestación laboral un precio, y menos aún un precio determinado.

La experiencia nos enseña asimismo que muchas de las prestaciones laborales de un trabajador no pueden intercambiarse ni siquiera por los medios de subsistencia más imprescindibles [26], mientras que hay, en cambio, otros trabajos por los que se reciben cantidades de bienes que superan fácilmente diez, veinte y hasta cien veces lo necesario para garantizar la subsistencia de un ser humano. Pero incluso allí donde las prestaciones laborales de una persona equivalen a sus medios de subsistencia, este hecho es tan sólo la consecuencia de la circunstancia accidental de que estas prestaciones pueden intercambiarse — a tenor de los principios generales de la formación del precio— precisamente contra este precio y no contra otro. En definitiva, los medios de subsistencia del trabajador, o los mínimos existenciales, no pueden ser ni la causa inmediata ni el principio determinante del precio de las prestaciones laborales [27].

En realidad, el precio de unas prestaciones laborales concretas se rige también, como veremos, exactamente igual que todos los demás bienes, por su valor. Y este último se regula a su vez —como ya se ha dicho— por la magnitud de la significación de aquellas satisfacciones de necesidades de que nos veríamos privados si no dispusiéramos de las correspondientes prestaciones laborales. Y, en el caso de que estas prestaciones sean bienes de orden superior, el valor se establece directa e inmediatamente a tenor del principio según el cual estos bienes tienen un valor tanto mayor para los agentes económicos cuanto mayor es el valor previsible del producto para un mismo valor de los bienes complementarios de orden superior o, respectivamente, tanto más bajo cuanto menor es el valor de estos últimos.

La teoría según la cual el precio de los bienes se explica por el valor de los bienes de orden superior necesarios para la producción de los primeros es también inadecuada para fijar el precio de las utilidades del capital. Ya hemos explicado antes, por extenso, las causas últimas del carácter económico o, respectivamente, del valor de los bienes de este tipo. Hemos aludido también a los errores de la teoría que considera el precio de las utilidades del capital como una compensación al capitalista por su sobriedad. En realidad, y tal como veremos más adelante, el precio a fijar por las utilidades de capital es también una consecuencia de su carácter económico y de su valor. También aquí —como en cualquier otro tipo de bienes— tiene plena vigencia el principio que determinan el valor de los bienes en general [28].

---

[1] Todos los modernos pensadores alemanes que han analizado con criterio propio la teoría del valor han intentado determinar los elementos comunes a todas las formas bajo las que se manifiesta el valor de los bienes, es decir, han intentado fijar el concepto general del “valor”. Otro tanto cabe decir del intento por distinguir entre el valor de uso de los bienes y la mera utilidad. Friedländer (*Theorie des Werthes*, Dorpater Univer. Progr., 1852. pág. 48) define el valor como “la relación, conocida en el juicio humano, en virtud de la cual una cosa puede ser medio para conseguir un fin deseable por sí mismo” (cf. también STORCH, *Cours d'économie politique*, vol. I, pág. 36). Ahora bien, dado que esta relación (siempre que el fin deseable en sí mismo sea la satisfacción de una necesidad humana o al menos esté en conexión con dicha satisfacción) fundamenta precisamente la utilidad de una cosa, la anterior definición coincide con aquella otra en la que el valor de los bienes se concibe como una “aptitud-para-el-fin” (*Zweck-Tauglichkeit*) en cuanto conocida, es decir, la utilidad conocida de una cosa. Pero como la utilidad no es sino un presupuesto general de la cualidad de los bienes, la definición de Friedländer —prescindiendo aquí de que pasa por alto la esencia del valor— resulta también demasiado amplia. De hecho, este mismo autor llega a la conclusión (pág. 50) de que también los bienes no económicos son objeto de la valoración de los hombres, exactamente igual que los económicos. Knies (“Lehre vom Werth”, *Tübinger Zeitschrift*, 1855, pág. 423) reconoce —al igual que muchos de sus predecesores— que el valor es el grado de utilidad de un bien para alcanzar los fines humanos (cf. todavía las ediciones más antiguas del *System* de Roscher, I, § 4). No puedo aceptar esta opinión tal como se la plantea, porque aunque es cierto que el valor es una magnitud que puede medirse, la medida no pertenece a su esencia, como tampoco forma parte de la esencia del tiempo o del espacio la circunstancia de que se les pueda medir. De hecho, el mismo Knies advierte bien las dificultades con que tropiezan las consecuencias extraídas de esta concepción del valor, porque admite la definición del concepto del valor como utilidad, como cualidad de los bienes en sí, y hace notar que “la teoría del valor ha sido construida en algunos pasajes a base de combinar las dos significaciones de la palabra ‘valor’, de modo que no se llega a un concepto unitario. Schäffle (*Tübinger Universitätsschrift*, 1862, sección 5, pág. 10) parte de la idea de que cuando se quiere hablar de economías y de bienes económicos “es siempre necesaria una relación potencial o actual, configurada por el hombre con voluntad consciente, entre la persona y las cosas exteriores impersonales. Esta relación puede partir tanto del objeto como del sujeto económicos. En este sentido, sería objetiva la utilidad y subjetivo el valor del bien. La utilidad sería la capacidad o virtualidad de la cosa para servir a un objetivo humano. El valor sería la significación que tiene el bien, en virtud de su utilidad, para la persona económica consciente de sus fines.” También esta definición del concepto de valor es demasiado amplia, como el propio Schäffle admite cuando, en sus escritos posteriores (*Das gesellschaftliche System*, 1867, pág. 6) define el valor como “la significación de un bien en razón del sacrificio necesario para producirlo”. Efectivamente, también los bienes no económicos tienen utilidad y también ellos se hallan insertos en la antes mencionada relación de la conciencia de los fines. Pero no por eso tienen valor. Es cierto que la antigua definición presentada por Schäffle no limita el valor a los bienes económicos, aunque este agudo investigador (*Tübinger Universitätsschrift*, 1862. loc. cit., pág. 11) advierte con absoluta claridad la circunstancia de que en los bienes no económicos no pueden producirse fenómenos de valor. Pero la nueva definición de nuestro autor pasa al extremo contrario y es demasiado estrecha, porque es de todo punto seguro que existen numerosos bienes económicos, puestos a disposición de los hombres sin el más mínimo esfuerzo o sacrificio por parte de éstos (por ejemplo, la tierra acarreada por aluvión, etc.) y otros que no podrían conseguirse ni con los más denodados esfuerzos económicos (por ejemplo, las configuraciones geográficas naturales). Con todo, estas reflexiones permiten comprender más profundamente uno de los factores determinantes de la esencia del valor que, como dice Schäffle, no está constituida ni por la virtualidad objetiva en sí (*Tübinger Universitätsschrift*, pág. 11), ni tampoco por el grado de utilidad (*ibid.*, pág. 31), sino por la significación del bien para el sujeto económico.

También Rösler (*Theorie des Werthes*, *Hildeb. Jahrbücher*, 1868, IX, páginas 272 ss., 406 ss.) aporta una serie de interesantes ideas para una recta comprensión del valor. Este autor llega a la conclusión de que no es correcta la distinción tradicional entre el valor de uso y el valor de intercambio y de que el concepto de valor es absolutamente inconciliable con el factor del uso útil de las cosas. Afirma, por el contrario, que el concepto de valor es un concepto unitario, que



designa la calidad de riqueza de las cosas y alcanza su manifestación concreta mediante la aplicación del ordenamiento jurídico de la propiedad. De lo dicho se desprende claramente cuál es el auténtico punto de vista de Rösler y se advierte asimismo el paso adelante que supone su concepción, ya que acierta a trazar los límites exactos del círculo de los objetos de valor y distingue estrictamente entre la utilidad y el valor de los bienes. No puedo, en cambio, sentirme de acuerdo con Rösler cuando hace de la cualidad de riqueza de un bien, que en definitiva no es sino una consecuencia de la ya mencionada relación cuantitativa, como lo es también el valor, el principio de este último. También me produce algún reparo el hecho de que Rösler tome de la jurisprudencia su concepto de la cualidad de la riqueza (págs. 295, 302 ss.; cf. también Ch. Schlözer, *Anfangsg.* I, § 15). El valor de los bienes, al igual que su carácter económico, es independiente de las manifestaciones sociales de la economía humana, independiente del ordenamiento jurídico o independiente incluso de la existencia misma de la sociedad. Este valor aparece hasta en las formas económicas más aisladas y, por consiguiente, no hunde sus raíces en los ordenamientos jurídicos. De entre las antiguas tentativas por fijar el concepto del valor, mencionaremos aquí las de Montanari († 1687) (*Della Moneta*, III, pág. 43 de la edición Custodi). La definición de Condillac presenta semejanzas nada desdeñables con algunas recientes elaboraciones de esta teoría en Alemania.

[2] Ya hemos analizado extensamente, en el capítulo anterior, las tentativas por explicar la diferencia entre los bienes económicos y los no económicos a partir del hecho de que los primeros son producto del trabajo y los segundos “dones espontáneos de la naturaleza”. Los primeros se nos presentan como objetos de la actividad de intercambio y los segundos no, y llegamos así a la conclusión de que el carácter económico de los bienes es independiente de estos dos factores. Otro tanto cabe decir del valor. Este, al igual que el carácter económico de los bienes, es la consecuencia de la ya muchas veces mencionada relación entre necesidad y cantidad disponible de los bienes. Las mismas razones que impiden que se definan los bienes económicos como “productos del trabajo” o, respectivamente, como “bienes de intercambio” excluyen también la aplicación de estos criterios para fijar la diferencia entre los bienes que tienen valor para nosotros y aquellos otros que no lo tienen.

[3] De la mano de la confusión entre el “valor de uso” y la utilidad surge también la teoría del valor *abstracto* de los bienes. En el origen de esta teoría se halla asimismo la confusión entre “valor de uso” y “grado de utilidad” o “utilidad conocida” (cf. RAU, *Volkswirtschaftslehre*, § 58 ss. 1863). Una especie puede tener ciertas propiedades útiles, que capacitan a unos bienes concretos para la satisfacción de unas concretas necesidades humanas, aunque el grado de utilidad puede ser diferente en las diferentes especies y respecto de unos determinados fines de uso (distinta calidad de la encina y de las mimbres como material combustible, por poner un ejemplo); con todo, ni a la utilidad de la especie ni al diferente grado de utilidad de los diferentes géneros o especies se les puede llamar “valor”. Los individuos económicos no disponen de las especies, sino sólo de bienes concretos y, por tanto, sólo éstos son bienes y, en definitiva, objetos de nuestra economía y de nuestros cálculos de valor (cf. O. MICHAELIS, “Das Capitel vom Werthe”, *Vierteljahrsschrift F. V. W.*, 1863, I, pág. 16 ss.).

[4] Del mismo modo que un análisis a fondo de los procesos anímicos nos presenta el conocimiento de las cosas exteriores únicamente como la conciencia de las repercusiones que las cosas ejercen sobre nosotros, es decir, en definitiva, como el conocimiento de un estado o situación de nuestra propia persona, así también toda la importancia que concedemos a los objetos del mundo es sólo, en definitiva, un reflejo de la importancia o significación que tiene para nosotros la conservación de nuestra naturaleza, tanto en su esencia íntima como en su evolución extrínseca, es decir, la importancia que damos a nuestra vida y a nuestro bienestar. Así pues, el valor no es algo inherente a los bienes, no es una propiedad intrínseca de los mismos, sino sólo la significación que concedemos en primer término a la satisfacción de necesidades o, lo que es lo mismo, a nuestra vida y nuestro bienestar y que luego, con lógica consecuencia, trasladamos a los bienes económicos, como causas exclusivas de aquella satisfacción.



[5] En esta falsa idea se basa la afirmación de Proudhon (*Système des contradictions économiques*, cap. II, § 1) de que existe una contradicción insuperable entre el valor de uso y el valor de intercambio.

[6] Si un bien tiene capacidad para satisfacer varias necesidades específicamente diferentes y cada uno de los actos de esta satisfacción tiene una significación decreciente a medida que se va satisfaciendo la necesidad, también en este caso los agentes económicos utilizan las cantidades de que disponen en primer lugar para asegurar aquellos actos que tienen para ellos —y prescindiendo de la especie de la necesidad— la máxima significación; utilizan el resto para cubrir las necesidades concretas cuya significación viene a continuación de las primeras y prosiguen así, por orden decreciente de importancia. Con este procedimiento se consigue que las necesidades más importantes todavía no satisfechas tengan en cada caso —dentro de la diferencia específica de las distintas necesidades antes mencionada— una misma significación, es decir, que alcancen el mismo grado de satisfacción en sus actos concretos.

[7] Imaginemos que un individuo económico necesita para la plena satisfacción de la totalidad de sus necesidades —escalonadas del 10 al 1 por orden decreciente de importancia— 10 bienes concretos o cantidades de bienes (es decir, 10 C), pero que sólo dispone de 7 bienes o cantidades de bienes (esto es, 7 C). En este caso, y a tenor de cuanto hemos venido diciendo acerca de la naturaleza de la economía humana, es seguro, en primer término que el mencionado sujeto sólo podrá satisfacer con la cantidad de bienes de que dispone (con 7 C) aquellas necesidades cuya importancia va de 10 a 4, mientras que las otras, escalonadas del 3 al 1, deberán quedar incumplidas. ¿Qué valor tendría en este caso un bien concreto o, respectivamente, una de las 7 cantidades (es decir, 1 C) para nuestro individuo económico? A cuanto sabemos sobre la esencia del valor de los bienes, ¿no equivale esta pregunta a la otra de la significación de aquellas necesidades que no podrían ser satisfechas en el caso de que el mencionado individuo dispusiera de sólo 6 bienes o cantidades de bienes (6 C) en vez de 7? Es evidente que, si por un azar o suceso cualquiera, esta persona se viera privada de uno de los 7 bienes u cantidades parciales de bienes de que disponía, con los 6 restantes intentaría satisfacer sus necesidades más importantes, renunciando a las que tuvieran una importancia menor. Por consiguiente, la pérdida de un bien o de una de las ya citadas cantidades parciales no tendría otro resultado que el de dejar insatisfecha aquella necesidad cuya importancia es más pequeña en el conjunto de aquellas cuya satisfacción estaba asegurada con la cantidad disponible total (es decir, con 7 C). En nuestro caso, se trataría de la necesidad cuya importancia equivale a 4, mientras que se seguirían satisfaciendo, igual que antes, las necesidades —o los actos concretos de las mismas— cuya importancia se evalúa del 10 al 5. Así pues, en el mencionado caso sólo dependería de la disposición sobre un bien concreto o una cantidad parcial del mismo, la satisfacción de una necesidad cuya importancia hemos designado con el 4. Esta importancia sería —siempre que la persona de referencia dispusiera de 7 bienes concretos o de las 7 cantidades parciales mencionadas— el valor de cada bien concreto o cantidad parcial. Y es que, efectivamente, en el caso descrito, de aquel bien o cantidad parcial del mismo sólo dependería la satisfacción de una necesidad cuya magnitud tiene idéntica significación. Pero si, permaneciendo iguales las restantes circunstancias, nuestro sujeto económico dispusiera tan sólo de 5 bienes o cantidades parciales, no es menos claro que entonces, y mientras se mantuviera esta situación económica, cada bien concreto o cantidad parcial concreta tendría para nuestro sujeto una significación expresada con el número 6. Si dispusiera de 3 bienes o cantidades parciales, la significación se expresaría con el número 8, hasta llegar a un punto cuya expresión numérica sería el 10, cuando sólo dispusiera de un bien.

[8] Ya Aristóteles acometió la tentativa de descubrir una medida del valor de uso de los bienes y de convertirlo en el fundamento del valor de intercambio de los mismos. “Debe haber algo, dice (*Ethica ad Nic.*, V. 8), que pueda ser medida de todo... Esta medida no es en realidad otra cosa sino la necesidad que lo mantiene todo unido, pues si, efectivamente, no se necesitara nada, o se necesitara todo de una misma manera, entonces no habría intercambio de bienes.” En este mismo sentido escribe Galiani (*Della Moneta*, L. I, cap. II, pág. 27 de la edición de 1780): “Essendo varie le disposizioni degli animi umani e varii i bisogni, vario è il valore delle cose.” Turgot, que analizó a

fondo este problema en un tratado titulado *Valeurs et Monnaies*, del que sólo han llegado hasta nosotros algunos fragmentos, dice (loc. cit., pág. 81, Daire) que apenas la cultura ha alcanzado un cierto nivel, comienzan los hombres a comparar sus mutuas necesidades, para tomar las providencias necesarias en orden a procurarse los bienes según el grado de necesidad y utilidad de cada uno de ellos (los fisiócratas utilizan muy a menudo la palabra *besoins* para expresar este concepto). Al valorar los bienes el hombre tiene también en cuenta la mayor o menor dificultad para obtenerlos, de lo que Turgot extrae la siguiente conclusión (*ibid.*, pág. 83): “La valeur estimative d’un objet, pour l’homme isolé, est précisément la portion du total de ses facultés, que répond au désir qu’il a de cet objet, ou celle qu’il veut employer á satisfaire ce désir.” Condillac llega a otros resultados. Según él (*Le commerce et le gouvernement*, 1777, pág. 250 ss., Daire): “On dit qu’une chose est utile, lorsqu’elle sert á quelquesuns de nos besoins. D’après cette utilité, nous l’estimons plus ou moins. Or, cette éstime est ce que nous appelons valeur.” Así pues, mientras que para Turgot el esfuerzo que el hombre debe desplegar para conseguir un bien es la medida del valor de uso de este bien, para Condillac esta medida es el grado de su utilidad: se trata de dos concepciones básicas, que luego reaparecen una y otra vez en los escritos de los economistas políticos ingleses y franceses. El problema de la medida del valor de uso ha merecido profundos estudios por parte de los autores alemanes. En un pasaje muchas veces citado en el que B. Hildebrandt rechaza las contradicciones que Proudhon cree descubrir en la teoría del valor entonces predominante (*Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, 1848, pág. 318 ss.), dice: “Dado que el valor de uso es siempre una relación de la cosa al hombre, todo género de bienes tiene la medida de su valor de uso en la suma y en la jerarquía de las necesidades humanas que satisface, de modo que donde no hay hombres ni necesidades, tampoco existe el valor de uso. Así pues, la suma del valor de uso que posee cada género de bienes es siempre invariable, en tanto no se modifiquen las necesidades de la sociedad humana, y este valor se distribuye entre cada una de las partes o porciones concretas del género, según la cantidad de cada una de ellas. Cuanto mayor sea el número de partes, menor será el valor de utilidad que encierra cada una de ellas, y a la inversa.” Esta exposición, que proporciona un considerable impulso a la investigación, tiene, con todo, algunas lagunas que, como veremos más adelante, han advertido y procurado llenar los posteriores analistas de esta teoría. Por valor de un “género de bienes” no puede entenderse otra cosa, en el contexto anterior, sino el valor que tiene para la sociedad humana la totalidad de los bienes disponibles de un género. Ahora bien este valor no tiene una *naturaleza real*, es decir, no existe en la realidad, ya que sólo se manifiesta en el individuo y sólo respecto de unas concretas cantidades de bienes (of. *supra*, pág. 92). Pero ni siquiera prescindiendo de este aspecto es decir, incluso considerando el anterior “valor del género” como la totalidad del valor que los bienes concretos de un género tienen para cada uno de los miembros de la sociedad a cuya disposición se encuentran, es admisible la anterior afirmación de Hildebrandt, porque es bien claro que ya una diferente distribución de los bienes de que hablamos —por no mencionar el cambio de la cantidad disponible del mismo— modifica el “valor del género” y, bajo determinadas circunstancias, lo eliminaría en su totalidad. Así pues, el “valor del género”, tomando las palabras en su sentido propio, esto es, cuando no se confunde la “utilidad”, la “utilidad conocida” o, respectivamente, el “grado de utilidad” con el “valor” en sí, no tiene una naturaleza real, no existe en la realidad. Por consiguiente, el valor del género, o en el sentido de la totalidad del valor de los bienes concretos de un determinado género para cada uno de los miembros de la sociedad humana, no constituye —ni siquiera en el caso de que no se modifiquen las necesidades de estos últimos— una magnitud inmutable. En definitiva, la base de que parte Hildebrandt para sus cálculos es más que discutible. A todo ello se añade la circunstancia de que este autor no tiene en cuenta el hecho de que la satisfacción de cada una de las necesidades *concretas* de los hombres tiene muy diversa significación, cuando distribuye el “valor del género” entre cada una de las piezas o porciones de dicho género, según la cantidad de cada pieza (cf. ya el *Tüb. Zeitschrift* de Knies, 1855, pág. 463 ss). La auténtica aportación de la anterior teoría de Hildebrandt radica en su aguda observación, válida para todas las épocas, de que el valor de uso de los bienes se multiplica cuando disminuye la cantidad disponible de los mismos, y a la inversa. Pero Hildebrandt va sin duda demasiado lejos cuando admite que se da siempre y en todas partes una estricta proporcionalidad.

Friedländer ha acometido la tentativa de solucionar el anterior problema desde otro punto de vista (*Die Theorie des Werthes*, Dorpater Univ. Schr., 1852, pág. 60 ss.). Este autor llega a la conclusión de que “la unidad de necesidad concreta media (la media de las unidades de necesidad especiales descubiertas entre las diferentes clases de la sociedad) es la expresión general del valor de uso objetivo económico y que la fracción que expresa las cuotas con que contribuye cada una de las utilidades a la unidad de satisfacción y que indica la relación de valor de las mismas respecto de la unidad media concreta de satisfacción representa la medida del valor objetivo de cada una de las utilidades concretas”. A mi entender, esta solución del problema tropieza con la objeción de que en ella se ignora totalmente el carácter subjetivo del valor de los bienes, pues pretende “inventarse” un “hombre medio” con unas “necesidades medias”. Baste con notar aquí que, de ordinario, el valor de uso que un mismo bien tiene para dos personas suele ser sumamente diferente, según sea la medida de la necesidad de cada una de ellas y la cantidad de bien de que disponen. “La fijación del valor de uso respecto del hombre medio” no resuelve en realidad el problema, porque de lo que se trata es de fijar la medida del valor de uso de los bienes tal como podemos observarlo en los casos concretos y con referencia a los hombres concretos. Lo único que consigue Friedländer es definir la medida del “valor objetivo” de cada uno de los bienes (cf. pág. 68), pero tal valor objetivo no existe en el mundo de la realidad.

También Knies ha desarrollado un profundo análisis en torno a la solución de este problema, en su ya citado tratado (*Die natl.-ökon. Lehre vom Werthe*, *Tüb. Zeitschrift*. 1855). “Las condiciones para el cálculo del valor de uso de los bienes —dice Knies (pág. 429) con sumo acierto— no pueden descubrirse sino en los elementos esenciales para el concepto del valor de uso.” Pero dado que, como ya hemos observado con anterioridad, Knies no ha acertado delimitar con el necesario rigor este concepto, ha llegado a ciertas conclusiones discutibles respecto de la determinación de la medida del valor. “La magnitud del valor de uso de los bienes —prosigue este autor— depende: a) de la intensidad de la necesidad humana que satisfacen, b) de la intensidad con que la satisfacen... Se instala aquí una clasificación y jerarquización de las necesidades humanas a la que corresponden una clasificación y jerarquización de los géneros de bienes” Pues bien, la necesidad de agua es una de las más intensamente sentidas por el hombre, ya que de su satisfacción depende nuestra vida, y nadie negará que el agua fresca de manantial es la que más intensamente satisface dicha necesidad. Según esto -y admitiendo la exactitud del principio de la media del valor fijada por Knies—, este bien debería ocupar el nivel más elevado en la jerarquía de los géneros de bienes. Pero lo que la experiencia nos enseña es que las cantidades concretas de agua fresca no tienen de ordinario ningún valor y, como vimos antes, los *géneros de bienes* ni tan siquiera pueden tenerlo. Cuando, en el curso de su exhaustivo análisis sobre la medida del “valor abstracto de los bienes”, Knies habla también (pág. 461) del valor de uso concreto en la economía privada, lo único que hace es, al igual que Rau, poner de manifiesto la frecuente contradicción que se da entre el “valor del género” (en realidad la “utilidad”) y el valor concreto de los bienes, es decir, lo que hace es poner bajo clara luz la correcta afirmación de que la medida de la utilidad de las cosas es algo esencialmente diferente de la medida de su valor. Knies no consigue fijar un principio con el que determinar la magnitud del valor de uso en su forma concreta, aunque está muy cerca de lograrlo en un pasaje (pág. 441) de su rico y sugerente tratado.

Schäffle (*Tüb. Univers. Schriften*, 1862, sección 5, pág. 12 y ss.) aborda la solución del problema desde otra dirección. “La actividad de la economía —escribe este agudo investigador— recibirá impulsos tanto más enérgicos cuanto más urgente sea la necesidad personal de un bien y cuanto más difícil resulte conseguir el bien que satisface dicha necesidad. Cuanto más se influyan entre sí estos dos factores, es decir, la intensidad del deseo y la intensidad de la dificultad por conseguirlo, con mayor fuerza irrumpirá en la conciencia que guía la actividad económica la significación de este bien. En esta relación básica se apoyan todos los principios sobre la medida y el movimiento del valor.” Me declaro de total acuerdo con Schäffle cuando afirma que cuanto más urgente es la necesidad personal de un bien, con mayor dinamismo se pone en movimiento nuestra actividad económica para conseguir el bien correspondiente. Por otro lado, no es menos seguro que no pocos de los bienes de que tenemos más urgente necesidad (por ejemplo, el agua) no encierran de ordinario ningún valor para los hombres, mientras que otros que sólo tienen capacidad para satisfacer necesidades de mucha menor importancia (pabellones de caza, cotos, etc.), adquieren a

menudo valores muy considerables. La urgencia de la necesidad para cuya satisfacción es adecuado un bien no puede ser, pues, de suyo, el factor determinante de su valor, incluso pasando por alto la circunstancia de que la mayoría de los bienes sirven para la satisfacción de distintas necesidades cuya intensidad es también diferente y que por tanto, y a tenor del anterior principio, sigue sin respuesta el problema de la fijación de la magnitud determinante, que es precisamente lo que se intenta averiguar. Tampoco la intensidad del esfuerzo necesario para conseguir el bien que satisface una necesidad constituye de suyo y de por sí la medida de su valor. No pocas veces, bienes de muy escaso valor sólo pueden conseguirse a costa de grandes esfuerzos. Tampoco es cierto que la actividad económica de los hombres se ponga en marcha tanto más enérgicamente cuanto mayores son las dificultades con que se enfrenta. Al contrario, los hombres encaminan siempre su actividad económica a la consecución de aquellos bienes que, para una igual urgencia de las necesidades, pueden conseguirse con mayor facilidad. Así pues, ni la primera ni la segunda parte del doble principio ofrecen de suyo un principio determinante para la fijación del valor. Por lo demás, el mismo Schäffle afirma: “Cuanto más se influyen entre sí estos dos factores, es decir, intensidad del deseo e intensidad de la dificultad de conseguir (el bien capaz de satisfacerlo), con mayor fuerza aflora en la conciencia que dirige la actividad económica la importancia del bien.” Pero es claro que si, como el propio Schäffle dice expresamente en otro pasaje (página 7), ponemos la actividad económica “conscientemente encaminada a la oral satisfacción de los objetivos de la vida éticamente razonables” o, dicho de otra manera, ponemos los bienes en manos de sujetos económicos razonables —una circunstancia que, como el propio Schäffle admite con mucha exactitud, constituye un elemento esencial para la solución de las antes citadas contradicciones— entonces queda sin resolver el problema de cómo pueden en realidad “influirse mutuamente los dos mencionados factores” y cómo, a consecuencia de esta recíproca influencia, puede cada bien alcanzar una determinada medida de significación para las agentes económicos.

De entre los economistas recientes que han considerado la teoría de la medida del valor como parte de un sistema, merece citarse aquí especialmente la original aportación de Stein. Este autor, que define el valor (*System der Staatswissenschaft*, I, pág. 169 ss., 1852) como “la relación de la medida de un determinado valor respecto de la vida de los bienes en general”, establece (pág. 171 ss.) la siguiente fórmula para la determinación de la medida del valor: “La medida real del valor de un bien se encuentra al dividir el volumen de los restantes bienes por el volumen del bien en cuestión. Para poder hacerlo hay que buscar primero un *común denominador* del volumen total de los bienes. Este común denominador, o esta homogeneidad de los bienes, sólo se da en su esencia homogénea, en el hecho de que todo bien real se compone a su vez de los seis elementos de material, trabajo, producción, necesidad, utilización y consumo real, de tal modo que si falta uno de estos elementos, todo objeto deja de ser un bien.. Estos elementos constitutivos de todo bien real sólo se hallan en cada bien según una medida determinada y la medida de estos elementos es la que determina la medida de cada uno de los bienes concretos y reales. De donde se sigue que la relación de medida de todos y cada uno de los bienes concretos entre sí, o su medida general del valor, viene dada por la relación o proporción de los elementos de los bienes y de su volumen dentro de un bien, respecto del volumen dentro del otro. La determinación y cálculo de esta relación es a la vez la determinación de la medida real del valor.” (Cf. también *op. cit.*, pág. 181 ss., la fórmula de la ecuación del valor.)

[9] Nuestra necesidad de bienes de órdenes superiores está condicionada por el previsible carácter económico (pág. 73) o, respectivamente, por el previsible valor de los bienes a cuya producción sirven. Así, para asegurar nuestra necesidad (o para satisfacer nuestras necesidades) no podemos depender de la disposición de bienes que sólo sirven para la producción de otros bienes de orden inferior que presumiblemente no tendrán ningún valor (porque no tendremos ninguna necesidad de ellos). De donde se deriva el principio de que el valor de los bienes de órdenes superiores está condicionado por el valor presumible de los bienes de orden inferior a cuya producción sirven. Por consiguiente, los bienes de órdenes superiores sólo pueden alcanzar valor y, una vez conseguido, sólo pueden conservarlo, a condición de que sirvan para la producción de bienes que presumiblemente tendrán valor para nosotros.

[10] En principio, y de forma directa, la satisfacción de nuestras necesidades sólo tiene para nosotros una significación que, en cada caso concreto, encuentra su medida en la importancia que para nuestra vida o nuestro bienestar tiene la correspondiente necesidad satisfecha. En un momento posterior trasladamos esta importancia —dentro de su determinación cuantitativa— a aquellos bienes concretos de los que sabemos que dependemos inmediatamente para la satisfacción de las necesidades de referencia, es decir, a los económicos del primer orden, a tenor de los principios expuestos en la sección anterior. Pero cuando nuestra necesidad no puede ser cubierta, o no puede serlo plenamente, con bienes del primer orden, es decir, en todos los casos en los que los bienes de este primer orden tienen valor para nosotros, deseo de satisfacer nuestras necesidades de la manera más completa posible nos induce a hacernos con los bienes correspondientes del orden inmediatamente superior y trasladamos el valor de los bienes del primer orden progresivamente a los del segundo, del tercero y de los órdenes superiores, siempre que éstos demuestren tener carácter económico. Por tanto, y en definitiva, el valor de los bienes de órdenes superiores no es otra cosa sino una especial forma de manifestación de aquella significación que concedemos a nuestra propia vida y bienestar y el elemento determinante del mismo —al igual que en los bienes del primer orden— es, en definitiva, la significación que para nosotros aquellas necesidades para cuya satisfacción sabemos que dependemos de nuestra posesión de los bienes de órdenes superiores cuyo valor estamos analizando. De todas formas, el nexo causal de los bienes hace que el valor de los bienes de órdenes superiores no encuentre su medida inmediata en la significación previsible de la satisfacción final de necesidades, sino en primer término en el valor presumible de los bienes correspondientes de orden inferior.

[11] El error más frecuente que se comete no sólo respecto de la división, sino también respecto de la definición del concepto de capital, consiste en acentuar el punto de vista *técnico*, en lugar del económico (cf. en contra ya LOTZ, *Staatswirtschaft*, I, 19, y HERMANN, *Staatsw. Untersuchungen*, 1832, pág. 62). La división de los bienes en medios de producción y medios de consumo (bienes de órdenes superiores y del primer orden) está científicamente justificada, pero no coincide en modo alguno con la división de la riqueza en capital y no capital. Igualmente insostenible es, a mi entender, la opinión de aquellos que llaman capital a toda parte constitutiva de la riqueza que garantiza unos ingresos permanentes. La secuencia lógica de esta teoría lleva (siempre que el concepto de riqueza se extienda también a la fuerza laboral y el de ingresos a las utilidades que al propietario se le derivan de los bienes de uso; cf. HERMANN, *Staatsw. Untersuchungen*, 1832, pág. 300) y siguientes, y SCHOMOLLER, “Die Lehre vom Einkommen”, *Tübing. Zeitschrift*, 1863, págs. 53 y ss., 76 y ss.) a que habría que llamar capitales, en definitiva, tanto a la fuerza laboral (cf. ya CANARD, *Principes d'écon. pol.*, pág. 9; SAY, *Cours*, 1828, I, pág. 285), como a las fincas y terrenos (cf. EHRENBERG, *Staatsw. nach Naturgesetz*, 1819, pág. 13; OBERNDORFER, *Nationalökonomie*, 1822, pág. 207; *Edinb. Review*, vol. IV, pág. 364 ss.; HERMANN *Staatsw. Untersuchungen*, 1832, pág. 48 ss.; HASNER, *System*, I, 294) y, en definitiva, a todos los bienes de uso de alguna duración (HERMANN, *Staatsw. Untersuchungen*, 1832, pág. 63). En realidad, por capitales sólo se entienden aquellas cantidades de bienes económicos de las que disponemos en la actualidad para unos períodos de tiempos futuros, es decir, de las que disponemos dentro de unos períodos de tiempo dados y que nos permiten aquella utilidad cuya esencia y carácter económico hemos expuesto en páginas anteriores (134 y ss.). Para que pueda alcanzarse este resultado, deben darse cita simultáneamente los siguientes presupuestos: Es decir, 1: que el espacio temporal dentro del cual el sujeto económico dispone de las correspondientes cantidades de bienes económicos tenga la amplitud suficiente para posibilitar, dentro del mismo, una producción (en el sentido económico de la palabra, cf. pág. 140). 2. Las cantidades deben ser, tanto por su amplitud como por su composición, de tal tipo que en el correspondiente sujeto económico disponga, a través de ellas, de forma mediata o inmediata, de las cantidades complementarias de bienes de órdenes superiores necesarias para la producción de los bienes de orden inferior. Si los sujetos económicos disponen de las cantidades de bienes económicos por espacios temporales tan cortos o en cantidades, composición y otras circunstancias tales que queda excluida la productividad de los mismos no constituyen ningún tipo de capital. La principal diferencia existente entre los objetos concretos de la riqueza que garantizan ingresos (fincas, terrenos, edificios, etc.) y los capitales consiste en que los primeros son bienes concretos y durables, cuyas utilidades tienen ya de por sí la cualidad de bienes y muestran carácter

económico, mientras que los segundos representan, ya sea de forma mediata o inmediata, totalidades de bienes económicos de órdenes superiores (cantidades complementarias de los mismos), cuya utilidad tiene también, ciertamente, carácter económico y garantiza unos ingresos, pero cuya productividad es esencialmente diferente de la de los objetos de la riqueza antes citados. A la inclusión (opuesta a las normas del lenguaje) de estos dos grupos de fuentes de ingresos bajo el concepto único de capital, pueden atribuirse casi la totalidad de las dificultades con que tropieza la teoría del capital. La circunstancia de que en situaciones comerciales altamente evolucionadas los capitales se ofrecen bajo la cómoda fórmula de sumas de dinero y que de ordinario también las necesidades de capital se calculan en dinero, ha tenido como consecuencia que en la vida normal se identifique usualmente el capital con el dinero. Pero es evidente que este concepto de capital es demasiado restringido y que se eleva a la categoría de “tipo”, lo que no pasa de ser una de sus formas posibles. Incurren en el error opuesto quienes consideran que los capitales dinerarios no son verdaderos capitales, sino meras representaciones de los mismos. La opinión de los primeros es análoga a la de los mercantilistas, que sólo ven “riqueza” en el dinero. La segunda opinión es propia de aquellos adversarios del mercantilismo que, yendo demasiado lejos, se niegan a ver en las sumas de dinero verdaderos objetos de riqueza. (De entre los recientes, cf. concretamente CHEVALIER, *Cours d'économie politique*, III, página 380, y CAREY, *Socialwissenschaft*, XXXII, § 3.) En realidad, el capital bajo la forma de dinero es sólo una forma especial, cómoda y singularmente adecuada a las situaciones de alta evolución comercial (cf. H. BROCHER, *Hildebr. Jahrbücher*, VII, pág. 33 ss.). Knies (*Die politische Oekonomie*, 1853, página 87) acentúa, con gran acierto, en una perspectiva histórica: “En todas y cada una de las naciones descubrimos una análoga evolución en el sentido de que por doquier el capital sólo pudo desarrollar toda su virtualidad económica tras la introducción y la difundida utilización del dinero en metálico y sólo ha podido desplegar la totalidad de su potencial en los peldaños más elevados de la cultura.” Así pues, el dinero facilita el paso de capitales de una mano a otra y, sobre todo, facilita el tráfico con las utilidades y los movimientos del capital en la forma que se desee (es decir, la utilización que se desee), pero el concepto de capital es completamente distinto del concepto de dinero. (cf. DÜHRING, “Zur Kritik des Kapitalsbegriffes”. *Hildebrand's Jahrbücher*, V, págs. 318 ss., y KLEINWACHLER, “Beitrag zur Lehre vom Capitale”, IX, págs. 369 ss.).

[12] Algunos economistas políticos consideran el pago de intereses como una especie de indemnización o compensación al propietario del capital por su sobriedad. Pero en contra de este punto de vista, debe notarse que la moderación de una persona no confiere a las cosas su cualidad de bienes ni, por consiguiente, hace que tengan valor para nosotros. Por otra parte, no en todos los casos el capital surge como consecuencia de la sobriedad, sino que muchas veces (por ejemplo, allí donde unos bienes no económicos de orden superior pasan a tener carácter económico en virtud de la creciente necesidad de la sociedad) es el resultado de la simple ocupación. Por tanto, el pago de intereses no puede ser considerado como una compensación o indemnización al propietario del capital por su sobriedad, sino simplemente como el trueque de un bien económico (la utilización del capital) por otro bien (por ejemplo, contra una suma de dinero). Carey (*Socialwissenschaft*, XXXIX, § 6) incurre, en cambio, en el error opuesto cuando atribuye a la sobriedad una tendencia contraria a la creación de capital.

[13] Deben considerarse como bienes de orden superior no sólo los medios técnicos de producción, sino en general todos los bienes que únicamente pueden ser empleados en la satisfacción de necesidades humanas cuando entran en conexión con otros bienes de órdenes superiores. Y así, pertenecen a esta categoría las mercancías que el comerciante al por mayor pone en manos de los detallistas mediante el empleo de utilidades del capital, gastos de transporte y otras especiales y específicas prestaciones laborales, ya que sólo a través de estas gestiones llegan aquellos bienes hasta los tenderos. Incluso los especuladores añaden a los objetos de su especulación al menos su actividad empresarial y las utilidades de capital y no pocas veces también trabajos de mantenimiento, conservación, almacenaje y otras cosas similares (cf. HERMANN, *Staatsw. Untersuchungen*, pág. 62).

[14] CF. Hasner, *System d. pol. Oekonomie*, 1860, I. pág. 29.

[15] Quien dispone de los bienes de órdenes superiores requeridos para producir bienes de orden inferior no por ello dispone ya inmediatamente de estos últimos, sino que se requiere un período de tiempo más o menos largo, según la naturaleza de los diferentes procesos de producción. Si quiere intercambiar inmediatamente sus bienes de órdenes superiores por los correspondientes del orden inferior o (lo que en situaciones de alta evolución comercial equivale a lo mismo) por la correspondiente suma de dinero, entonces se encuentra en una situación similar a la de aquel que dispondrá de una suma en un momento de tiempo posterior (por ejemplo, al cabo de seis meses), pero quiere utilizarla ahora mismo. Si la intención del propietario de los bienes de órdenes superiores se endereza a entregar dichos bienes a una tercera persona, pero conformándose con que se le entregue la compensación dineraria sólo al final del proceso de producción, entonces naturalmente no ha lugar para este “descuento”. De hecho, podemos observar que el precio de los bienes que se dan a crédito (y prescindiendo aquí de la prima del riesgo), es tanto más elevado cuanto más largos son los plazos de pago concertados. Aquí se encuentra también la aplicación del gran fomento que para la actividad productiva de un pueblo supone el crédito. En la inmensa mayoría de los casos, los negocios de crédito consisten en la entrega de bienes de órdenes superiores a aquellos que los elaboran para transformarlos en los correspondientes bienes del orden inferior. Muy a menudo, la producción, o al menos los movimientos empresariales de amplio alcance, sólo son posibles a través de operaciones de crédito. Así se explica también que cuando a un pueblo se le priva súbitamente de crédito, se produce una funesta paralización o limitación de su actividad productora.

[16] Cuanto más prolongado es el período de tiempo requerido por un proceso productivo, más elevada es —en igualdad de condiciones— la productividad del mismo y mayor también el valor de la utilización del capital, de tal modo que el valor de los bienes de orden superior que pueden ser utilizados para procesos productivos de muy diversa duración y que nos aseguran, de acuerdo con nuestras propias elecciones, medios de consumo de diverso valor en distintos espacios de tiempo, permanece equilibrado respecto del presente.

[17] Se ha planteado repetidas veces la pregunta de cuáles son las funciones que forman parte de la actividad empresarial. Aquí debe tenerse en cuenta, en primer término, que entre el conjunto de bienes de orden superior de los que dispone un empresario con la mirada puesta en una determinada producción, se encuentran también, a menudo, sus propias prestaciones laborales técnicas, que este empresario emplea para conseguir sus propósitos exactamente igual que el resto de los trabajadores. Y así, no raras veces el propietario de un periódico es también a la vez colaborador literario del mismo, y el empresario de una industria textil es a la vez trabajador en ella. Ambos son empresarios no por su colaboración técnica en el proceso de producción, sino porque a través de sus cálculos económicos y, en definitiva, mediante un acto de su voluntad, destinan unos determinados bienes de orden superior a unos determinados fines productivos. La actividad empresarial abarca: a) la información sobre la situación económica; b) la totalidad de los cálculos requeridos como base de partida, si es que el proceso de producción ha de ser un proceso económico, o dicho con otras palabras, el cálculo económico; c) el acto de la voluntad, mediante el cual unos determinados bienes de orden superior (en situaciones comerciales evolucionadas, en las que de ordinario todo bien económico puede trocarse por otros bienes) son destinados a una determinada producción, y finalmente d) la vigilancia para la ejecución más económica posible de los planes de producción. En las empresas pequeñas, la actividad empresarial aquí descrita sólo suele acaparar una parte mínima del tiempo del empresario, pero en las empresas grandes estas tareas no sólo reclaman la totalidad del tiempo del empresario, sino que éste tiene que recurrir además a la colaboración de algunos auxiliares. Pero por muy grande que pueda ser la actividad de estos últimos, siempre es posible observar en la actividad del empresario la presencia de los cuatro elementos antes mencionados, incluso cuando dicha actividad se limita a la asignación de las distintas partes de la riqueza a los distintos géneros de la producción, a la selección del personal y a las tareas de control (por ejemplo, en las sociedades anónimas). A tenor de lo dicho, no podemos suscribir la opinión de Mangoldt (*Die Lehre vom Unternehmengewinn*, 1855, pág. 36 ss.) que califica “la aceptación del riesgo” de una producción como el elemento esencial de la empresa, ya que el “riesgo” es sólo algo accidental y las posibilidades de pérdidas se compensan con las posibilidades de beneficios.

[18] La circunstancia de que el precio de las utilidades del suelo y del capital y de las prestaciones laborales o, dicho con otras palabras, las rentas del suelo, los intereses del capital y los salarios puedan reducirse —aunque no sin enormes violencias, como veremos más adelante— a cantidades de trabajo o, respectivamente, a costes de producción, ha enfrentado a los defensores de las correspondientes teorías con la necesidad de exponer, para los tres mencionados géneros de bienes, unos principios de la formación del precio que son radicalmente distintos de los vigentes para los restantes bienes. En las líneas anteriores hemos expuesto que todos los fenómenos de valor, sean cuales fueren los bienes respecto de los cuales se producen, son siempre de una misma naturaleza, tienen el mismo origen y se rigen siempre por los mismos principios. Si, como veremos luego, en los dos capítulos siguientes, el precio de los bienes es una consecuencia de su valor para los hombres económicos y si la magnitud del precio encuentra su principio determinante, bajo cualquier circunstancia, en la magnitud del segundo, no es menos claro que también las rentas del suelo, los intereses del capital y los salarios laborales se rigen por los mismos principios generales. Por consiguiente, nos limitamos a analizar exclusivamente el valor de las utilidades del suelo y del capital y de las prestaciones laborales. Tan sólo después de haber expuesto la teoría general del precio estudiaremos, a partir de los resultados obtenidos, los principios que regulan el precio de los bienes antes citados.

Una de las más curiosas y extrañas polémicas registradas en el campo de la economía es, sin duda, la referente a si las rentas del suelo o, respectivamente, los intereses del capital están justificados desde el punto de vista moral o si son más bien “inmorales”. En mi opinión, uno de los cometidos de nuestra ciencia es investigar las causas de por qué, y bajo qué circunstancias las utilidades del suelo o, respectivamente, las del capital son bienes para nosotros, tienen carácter económico, adquieren valor y entran, finalmente, en el tráfico de los bienes, es decir, en qué circunstancias pueden ser intercambiados por las mismas cantidades de otros bienes (o precios) económicos. Pero el problema del carácter jurídico o de la moralidad de estos hechos cae fuera de la esfera de nuestra ciencia. Dondequiera las utilidades del suelo y del capital tienen precio, esto es consecuencia de su valor y éste, a su vez, no es algo caprichoso (pág. 109), sino la consecuencia necesaria de su carácter económico. Así pues, los precios de los mencionados bienes (rentas del suelo e intereses del capital) son el resultado necesario de la situación económica bajo la que nacen y quedan fijados con tanta mayor seguridad cuanto más elevado es el nivel jurídico de un pueblo y más depurada la moral pública. Es perfectamente comprensible que a un filántropo le resulta un tanto perturbador que la posibilidad de disponer durante un determinado período de tiempo de una finca o de un capital garantice a su propietario, no raras veces, unos elevados ingresos, superiores incluso a los que puede alcanzar un trabajador, a través de su más esforzada actividad, durante el mismo espacio de tiempo. Pero no hay aquí nada de inmoral, sino que la razón se encuentra sencillamente en el hecho de que en los casos mencionados la satisfacción de muy importantes necesidades humanas depende más de la utilización de aquel terreno o de aquel capital que de las prestaciones laborales aquí contempladas. Los movimientos agitadores de aquellos que desearían que los trabajadores tuvieran una participación en los medios de consumo de que dispone una sociedad mayor que la que hoy les corresponde, lo que en realidad reclaman es, siempre que esta petición no vaya acompañada de una formación más eficaz de la clase trabajadora o se limite a una explicación más libre de la situación de la competencia, salarios superiores al valor del trabajo, es decir, salarios para los trabajadores no en razón de lo que sus prestaciones valen para la sociedad, sino más bien según la norma del mínimo existencial necesario, o, dicho de otra forma, piden una distribución lo más igualitaria posible de los medios de consumo y de las fatigas de la vida. Ahora bien, solucionar el problema desde este punto de vista supone una previa y total remodelación de nuestras relaciones sociales (cf. SCHÜTZ, *Tübing. Zeitschrift*, 1855, págs. 171 y siguientes).

[19] CANARD, *Principes d'économ. polit.*, 1801, pág. 5 ss.; CAREY, *Principles of Soc. Sc.*, XLII, § 1; BASTIAT, *Harmonies écon.* cap. 9; MAX WIRTH, *Grundzüge d. Nationalökonomie*, 1861, pág. 347 ss.; RÖSLER, *Grundsätze der Volkswirthschaftslehre*, 1864, § 100.



[20] De lo dicho se desprende también que siempre que hablamos de utilizaciones del suelo, las entendemos por unos períodos de tiempo concretos, tal como sucede de hecho en la actividad económica humana, y no la utilización de “fuerzas originarias”, porque sólo las primeras son objeto de aquella economía, mientras que las segundas no pasan de ser, en casos concretos, objeto de una investigación histórica que se halla muy lejos de prometer por ahora resultados tangibles y carecen de importancia para los sujetos económicos. Que la finca que un campesino tiene en arriendo por un año o por una serie de años deba su fertilidad a inversiones de capital de todo tipo o que ya friera fértil por la misma composición del suelo es algo que le trae sin cuidado a nuestro agricultor y que no tiene ninguna influencia sobre el precio que paga por su utilización. Del mismo modo, quien compra una finca tiene bien en cuenta, a la hora de hacer sus cálculos, el futuro de la misma, pero le preocupa muy poco su pasado.

[21] RICARDO, *Principles of P. E.*, cap. II y XXXIII.

[22] Cf. RODBERTUS, *Sociale Briefe an v. Kirchmann*, carta 3, 1851, páginas 9 y siguientes.

[23] Cuando Rodbertus (*Sociale Briefe an v. Kirchmann*, carta 3, págs. 41 y siguientes) llega a la conclusión de que los capitalistas y terratenientes pueden, como consecuencia de nuestras instituciones sociales, privar a los trabajadores de una parte de su producto laboral y, de este modo, pueden “vivir” sin trabajar, esta afirmación parte del erróneo supuesto de que el resultado total de un proceso de producción debe ser considerado como producto del trabajo. Las prestaciones laborales son tan sólo uno de los elementos del mencionado proceso y no son bienes económicos en un sentido superior al de los restantes elementos de la producción y, en particular, a las utilizaciones del suelo y del capital. Así pues, los capitalistas y terratenientes no viven de lo que quitan a los trabajadores, sino de las utilizaciones del capital y del suelo, que tienen para el individuo y para la sociedad tanto valor como las prestaciones laborales.

[24] El valor de las fincas se orienta a tenor del valor previsible de las utilizaciones del suelo, y no a la inversa, es decir, no estas últimas en razón del primero. El valor de los terrenos no es otra cosa sino el valor previsible de la totalidad de las utilizaciones de los suelos referido al presente. Cuanto mayor es el valor previsible de las utilizaciones del suelo y menor el valor de las utilizaciones del capital, mayor es el valor de los terrenos mismos. En las páginas siguientes podremos ver que el valor de los bienes es el fundamento de su precio. Si en épocas de expansión económica de un pueblo se registra de ordinario el fenómeno de que el precio de los terrenos aumenta en rápida progresión, la razón está, de un lado, en el aumento de las rentas de las fincas y, del otro, en la disminución de las tasas de interés.

[25] Una de las peculiaridades de las prestaciones laborales, que también repercute sobre los correspondientes fenómenos del valor, consiste en que una parte de ellas está unida, para los trabajadores, a sentimientos desagradables, que se contrapesan con las ventajas económicas que se les derivan de su actividad. Por consiguiente, no es fácil que los trabajos de este tipo carezcan de valor económico para la sociedad. Con todo, suele sobreestimarse el valor que tiene para los trabajadores el ocio, considerado en términos generales. Para la inmensa mayoría de los hombres, sus ocupaciones les proporcionan alegría, son en sí mismas una genuina satisfacción de necesidades y, aunque en cantidad o bajo formas modificadas, también las practicarían aun en el caso de que la necesidad no les obligara a desplegar sus energías. El ejercicio activo de sus capacidades es, para todo hombre sano, una necesidad, y si a pesar de ello son escasas las personas que trabajan cuando la actividad laboral no ofrece perspectivas de ventajas económicas, la razón no se debe tanto a la incomodidad del trabajo considerado en su conjunto, sino más bien a que existen numerosas ocasiones de trabajos remunerados.

Debe enumerarse decididamente, en el capítulo de las prestaciones laborales, la actividad empresarial. También ésta es, de ordinario, un bien económico y tiene, en cuanto tal, valor para los hombres económicos. Las peculiaridades de esta categoría de prestaciones laborales son de doble

tipo: a) en razón de su propia naturaleza no son mercancías (no están destinadas al intercambio) y, por consiguiente, no dan lugar a la formación del precio;

b) tienen como presupuesto necesario la posibilidad de disponer de las utilidades del capital, pues en caso contrario no pueden actuar con eficacia. Esta última circunstancia limita la actividad empresarial general de que puede disponer un pueblo y en especial aquella que sólo puede ser eficaz bajo el supuesto de que los individuos afectados puedan disponer de la utilización de grandes capitales, a cantidades muy pequeñas, comparadas con lo que es teóricamente posible. El crédito multiplica estos capitales, la inseguridad jurídica los disminuye.

[26] En Berlín no hay una sola costurera que pueda, con el trabajo de sus manos, y con 15 horas diarias de costura, ganar lo suficiente para mantenerse. Puede cubrir sus necesidades de alimentación, vivienda y combustible, pero ni con la más aplicada laboriosidad alcanza para comprar vestidos. (Cf. Carnap, en el *Deutsche Vierteljahrschrift*, 1968, sección II, pág. 165.) Algo parecido ocurre en la mayoría de las grandes ciudades.

[27] El género de vida de los trabajadores está condicionado por sus ingresos y no al revés, es decir, sus ingresos no están condicionados por su género de vida, aunque muchas veces se afirme así, en virtud de una curiosa confusión de causa y efecto.

[28] Se registra una singular peculiaridad de la formación del precio de las utilidades del capital, como veremos en las páginas que siguen, en el sentido de que, en la mayoría de los casos, estas utilidades no pueden enajenarse sin que los capitales correspondientes pasen a la vez a propiedad de quien compra dichas utilidades. Esta circunstancia encierra un peligro para el propietario del capital, por el que es preciso concederle una prima a título de compensación.