

La teoría de los precios

El productivismo es la teoría del interés que atribuye este ente económico a la productividad del capital. Es el pensamiento hoy dominante entre los teóricos, mas la verdad es que no se apoya sobre base muy sólida. La idea es seductora, pues si el capital posee una capacidad productiva, es natural que reciba como premio la porción de valor que añade al producto.

Pero hay aquí una confusión entre productividad física y productividad económica. El capital aumenta la producción, el número de unidades de producto que se obtienen en el mismo tiempo y quizás con menos trabajo y mejora de su calidad. Sin embargo, no incrementa la cantidad de valor producida, y esto es lo que interesa económicamente. Si con una jornada de trabajo el trabajador obtiene diez veces más producto que cuando trabajaba a mano, cada unidad de producto valdrá diez veces menos que antes. Lo único que puede ocurrir, y debe ocurrir, es que esa jornada vaya siendo más corta a medida que la productividad del trabajo aumente por el empleo de medios más progresivos.

Esto no es ninguna fantasía; es la teoría de los precios mantenidos generalmente por los economistas. Desde muy antiguo les ha chocado a éstos, al igual que a los legos, que el valor de las cosas no esté en relación con su utilidad. Un diamante vale mucho, una libra de pan poco relativamente, y un vaso de agua casi nada. La línea de mayor a menor utilidad sigue el orden inverso. Es indudable que, si un trozo de pan cuesta poco, es porque tiene escaso coste de producción; y si el agua todavía vale menos es porque basta ir a cogerla al río o a la fuente. Si las cosas que cuestan poco valieran mucho, sus productores se enriquecerían más que los otros y no querrían dedicarse a otras producciones.

El razonamiento anterior destruye la idea de que las fuerzas naturales que auxilian al trabajo agragan un valor al producto que les es atribuible. No es cierto, pues el efecto de esas fuerzas no es incrementar el valor de tales productos, sino disminuirlo, en razón del menor trabajo que cuestan, gracias a su auxilio. Un alimento sintético de laboratorio

sería hoy difícil de producir y no resultaría grato al paladar. La circunstancia de que las plantas tengan la facultad de sintetizar los elementos del suelo para elaborar complejos materiales orgánicos, es una preciosa propiedad que ha hecho posible la vida sobre la Tierra. Merced a la Agricultura, el hombre ha sabido encontrar el medio de que, mientras reposa, los vegetales que ha sembrado vayan elaborando día y noche los preciosos hidratos de carbono, las proteínas, las grasas y otros principios que son base de su nutrición y de la de los animales domésticos. En tanto el granjero duerme, las vacas rumían su alimento y segregan la leche que al día siguiente será alimento de la próxima ciudad. Es por ello que el pan y la leche son abundantes y pueden venderse a precios asequibles. Valen poco precisamente, porque las fuerzas naturales ayudan a producirlos, y se comprende que las cosas se hayan arreglado providencialmente de modo que lo más necesario sea barato y abundante, y lo raro y costoso sea precisamente lo no esencial para la vida.

Reflexiones como éstas han conducido a no fijarse en la utilidad como base de los precios, y si en la rareza o escasez de las cosas útiles. La abundancia abarata los productos, pero los propios alimentos del hombre si escasean como ocurre en épocas de carestía o en una plaza sitiada por hambre, pueden llegar a alcanzar precios enormes, mas en tiempo normal y bajo un régimen de libre competencia, los artículos muy útiles valdrán poco y los de lujo mucho, porque el lujo descansa en el consumo de las clases ricas, que pueden pagar elevados precios por mantener su prestigio social.

Uno de los motivos de escasez es que las cosas sean costosas de obtener es decir, que su obtención presente dificultades y exija trabajo. No es el único; los diamantes no cuestan mucho en razón del trabajo que contienen, sino de la rareza de los criaderos que permite a sus dueños realizar grandes beneficios de su explotación o del arriendo a la explotación ajena. No obstante, Ricardo, llevando a la exageración el principio de que las cosas son raras porque exigen trabajo, estableció la conclusión de que son valiosas no por la utilidad o la escasez que tienen, sino por el trabajo que contienen. Como al mismo tiempo pretendía que el salario se regula por lo que el trabajador necesita para vivir y reproducirse estrictamente, la consecuencia era obvia: el trabajador es explotado por quienes absorben esa diferencia entre lo que produce y lo que consume. Esta es la conclusión que derivó Marx, y llamó a esa diferencia plusvalía, un nuevo mote para lo que antes se llamó interés y renta.

La observación de los hechos nos dice una cosa diferente. Bajo el régimen de empresa, que es hoy universal, lo mismo si la empresa es privada, estatal o colectivista, la base del precio es el coste monetario o comercial, que comprende lo mismo

el del trabajo que cualquier otro gasto de producir. Si ese gasto es superior al precio que puede obtener por el producto, el empresario no producirá, porque el producir le resulta ruinoso, lo mismo si el gasto procede de pagar trabajo que de otra cosa. Lo que le importa a la empresa es la suma total y no la naturaleza de las partidas, siempre que no pueda eludirlas. Al vender la mercancía obtiene un precio, que es el valor que el mercado le asigna. Si la diferencia entre el valor y el coste es suficiente para que la industria resulte remuneradora, el empresario prosigue la producción. De lo contrario, la abandona, con lo cual la competencia disminuye y el precio sube, a menos que por ser productores más eficientes los que quedan, puedan seguir abasteciendo al mercado remuneradoramente al precio de antes. Por el contrario, si la diferencia entre coste y precio es tan elevada que la producción resulta extraordinariamente beneficiosa, en condiciones de libre competencia serán muchas las empresas que acudirán a ella, con lo cual la oferta aumentará y el precio irá bajando hasta el nivel justamente remunerador. Algunas empresas que no se hallan en el margen de mínimo beneficio, por su mayor eficiencia podrán realizar permanentemente beneficios más que remuneradores, porque gozan de un monopolio relativo gracias a su mejor posición, su mayor destreza o su más cuidadosa administración.

De este modo explica la Economía teórica la regulación de los precios, fijándose éstos en el límite mínimo de coste y beneficio para las empresas marginales. Si admitimos que el precio se detiene caprichosamente, dejando un vano entre coste y beneficio mínimo mayor o menor según empleen más o menos capital, para determinar un tipo de interés que ha de resultar de la magnitud de ese vano, la teoría de los precios cae por su base, y la del tanto de interés queda en una vaguedad de la que no es posible sacar nada práctico. Así se explica la infecundidad que ha demostrado esta teoría. Los economistas que la mantienen no se dan cuenta de que la explicación falsea uno de los goznes sobre que gira la tesis básica de los valores, medular en Economía.

Es indudable que si el capital que una empresa emplea es ajeno, tiene que pagar un interés. Ese interés no lo determina el resultado del negocio; está predeterminado. Es un capítulo de sus costes, que la empresa habrá de tener en cuenta. Si el dinero es propio —bien que pertenezca a los propios gestores del negocio, bien a unos accionistas que estén a las resultas de él—, los empresarios agregarán el interés que prodrían obtener del capital en una colocación de mayor reposo al beneficio mínimo que consideren remunerador de los riesgos especiales que vean en la empresa. En ambos casos se observa bien que el interés del capital es algo que viene desde fuera de la producción misma; no se determina en ella, ni menos por ella.—GERMAN BERNACER.