



Quien recuerde la conocida frase de Batiat: "Disertación, fastidio; disertación sobre el valor, fastidio sobre fastidio", se sentirá alarmado por el título. No sin motivo. Sobre el concepto del valor se ha hecho demasiada Metafísica, y ya sabemos lo que un filósofo transpirenaico decía de la Metafísica: "Cuando el que habla deja de entender bien lo que dice, y los que escuchan no lo entienden en absoluto, entonces empieza la Metafísica." Procuraremos evitar en este comentario la Metafísica satirizada por el burlón filósofo francés.

\* \* \*

Para repartir la producción social cabe emplear dos formas de reparto: la distribución en especie y la distribución en valor.

En un régimen de reparto en especie se diría a cada uno: "De lo producido, he aquí que te toca tanto de pan, tanto de carne al día, tanto de azúcar a la semana, tantos zapatos o trajes al año, etc." La retribución de cada cual quedaría fijada a un tiempo en magnitud y en calidad.

Esto representaría un racionamiento absoluto, y apenas cabe que nadie lo conciba como un sistema estable, ni menos, apetecible. Estipular cierta ración uniforme de pan, carne, pescado, legumbres, etc., por individuo, obligaría a una dicta monótona e inadecuada para gran número de gentes; al vegetariano le sobraría la carne y el pescado, y necesitaría más legumbres y frutas; el gastrópata carecería de alimentos líquidos suficientes, y le estarían de más los sólidos. La cosa ofrecería todavía más dificultades en los artículos de vestir y en las satisfacciones de otras necesidades más variables en que entran los gustos personales, las aficiones, el grado de cultura y las modas. Los inconvenientes del sistema aumentarían a medida que se ascendiera hacia los artículos de mayor lujo o de más elevada civilización, de modo que si puede considerarse como un régimen posible dentro de tribus primitivas, de limitadas y uniformes necesidades, apenas se concibe dentro de una sociedad altamente civilizada. Su instauración sería seguida de una regresión cultural inevitable. Hagamos gracia de las múltiples injusticias y favoritismos a que el sistema se prestaría. El debido respeto a la diversidad de los hombres y el mínimo de libre albedrío en sus predilecciones bastarían para descharlo.

Frente al reparto en especie, el reparto en valor se ofrece como un sistema de liberación del consumidor. No se le dice: "Has de consumir esto o aquello en tales cantidades", sino: "Consume lo que quieras dentro de tal límite, que constituye tu parte en la producción obtenida". Y esa parte es una magnitud que se fija globalmente en una suma de ciertas unidades de valor.

Consiste, pues, el sistema esencialmente en atribuir un valor a todos y cada uno de los productos y servicios, y en dar a los productores-consumidores un poder de compra, fijados tanto uno como otro en unidades de cuenta. No se dan a cada productor ciertos y determinados artículos, como en la distribución en especie, se le da cierta suma de unidades de valor que fijan su capacidad total de consumo; por ejemplo, tantas pesetas; y se estipula en pesetas también lo que vale cada artículo o servicio consumi-

bles, para que, dentro de aquella capacidad de compra que no podrá ser excedida normalmente, escoja lo que prefiera, lo que sus necesidades o deseos le dicten.

La finalidad de limitar el consumo—limitación indispensable para evitar el abuso y el desorden mientras los hombres no sean menos egoístas—queda conseguida, respetando, no obstante, la libertad del consumidor para acomodarse a sus gustos y predilecciones.

Se comprende que sea este el régimen que con varia intensidad ha prevalecido en el mundo, por lo menos desde que la Historia registra los hechos con cierta precisión. No es probable que fuese el régimen *ab origine*; la tribu primitiva conocería antes una economía natural de reparto en especie, aun después de existir cierta división del trabajo; de ella quedan todavía vestigios en ciertos pagos en géneros, vestigios que eran más acusados en épocas antiguas. Pero es evidente que, como sistema general, fué abandonado desde los albores de la civilización.

Dentro del actual estado de progreso económico y cultural, sólo el régimen de distribución en valor es concebible. Hasta los actuales sistemas transitorios de distribución de guerra, que se pueden considerar en cierto modo como regímenes intermedios, por el racionamiento de ciertos artículos, responden fundamentalmente al tipo de sistemas de distribución en valor, puesto que las retribuciones se fijan en unidades de valor y se atribuye un precio a los artículos, racionados o no, aunque en los primeros no sea libre la cantidad ni el precio, y en los simplemente intervenidos lo sea la cantidad y no el precio.

Mas el sistema de reparto en valor, dentro de sus atractivas ventajas, encierra dos dificultades formidables: la instauración de una unidad de valor, y la fijación, en esa unidad, del valor de las cosas y de la participación que se ha de dar a cada cual como recompensa de su colaboración productiva.

En la resolución de esos dos problemas: el de la unidad de medida del valor y el de valoración misma de productos, servicios y aportaciones, puede decirse que se ha empleado la historia económica del hombre, sin haber llegado hasta ahora a una solución satisfactoria. Baste considerar que del primero derivan todas las cuestiones relativas al establecimiento de un sistema monetario y su conservación; del segundo, las de precios, mercados, salarios, beneficios, rentas, etcétera. Entre unas y otras, toda la lira de las más ásperas dificultades económicas.

No es tarea de hoy abordarlas, y si tan sólo desvanecer algunos falsos conceptos con los cuales se ha complicado la noción clara, intuitiva y natural del valor.

\* \* \*

Para unos, el valor nace de la utilidad de las cosas; para otros, de la escasez o rareza; para unos terceros, de la dificultad de adquisición. Ricardo y su escuela juzgan que su origen hay que buscarlo en el coste de producción o en el trabajo empleado en ella; Batiat, en el trabajo ahorrado; para Senior sería una mixtura de trabajo y abstinencia; para Marx, un complejo de trabajo y supervalía añadida por el patrono; para Pareto, la causa del valor es la deseabilidad o algo

más sutil todavía: la ofelinidad; para la escuela austríaca, es la utilidad marginal. Et coetera.

Es tal la confusión de opiniones y tan poca la claridad que se ha aportado al esclarecimiento de esta idea, que algunos economistas como Cassel, y, en general, muchos de la escuela matemática, creen que lo mejor es evitar en las explicaciones económicas el empleo de un concepto tan mal definido y que no encuentra expresión numérica concreta.

Empero, el hecho es que la noción se emplea a cada paso, tanto en los razonamientos científicos como en las expresiones vulgares, y no parece misión del economista prescindir de conceptos porque no logre definirlos claramente. Tanto valdría que el naturalista prescindiera de un animal o una planta porque no encaja en sus clasificaciones, o el físico de un fenómeno natural porque no se ajusta a sus teorías.

La dificultad se halla, a mi juicio, en que se toma un punto de vista falso. Al hablar de un valor de uso o subjetivo por oposición a un valor de cambio u objetivo, se establece una dualidad que no existe en el concepto natural. El mal se acentúa cuando se pretende explicar el segundo por el primero, tomando un punto de vista individualista que no tiene sentido racional alguno.

Para el individuo aislado no se plantea el problema del valor. El concepto del valor nace exclusivamente de una necesidad social: la de hacer el reparto de la producción en una colectividad compleja. El problema subjetivo del valor sólo se plantea *a posteriori*, y no, como han pretendido la mayoría de los economistas hasta hoy, a modo de premisa necesaria para llegar al concepto objetivo o social.

Es, después de establecer socialmente una escala de valores de las mercancías y los servicios, cuando se encuentra el individuo ante la disyuntiva de escoger entre las diversas satisfacciones que se ofrecen a sus deseos y el sacrificio de poder de compra que se le exige en cada caso, problema que se resuelve un poco por impulso y un poco por costumbre, sin que en ello quepa un fino análisis cuantitativo, porque los deseos y apetitos no tienen medida cifrable.

La generalidad de las teorías han invertido el proceso y parten de una noción individual, para llegar a un concepto social, lo cual equivale a traspasar los umbrales de la Metafísica del no entenderse.

\* \* \*

Recibir en valor y no en especie la participación productiva representa para el consumidor la libertad de adquirir lo que mejor le cuadre; pero la libertad no sería efectiva si no tuviese dónde comprar lo que desea, eligiendo según sus preferencias. Donde no hay elección, no hay libertad.

El lugar donde el consumidor puede comprar lo que desea es el mercado. En el mercado—concurso de proveedores y demandantes de artículos vendibles—es donde se tantean constantemente los deseos del consumidor y las iniciativas del productor, para que aquéllas se vean satisfechas. En el mercado es donde se establecen también los precios de las mercancías.

Algunos economistas definen el precio



como el valor expresado en dinero. Pero entonces el valor resulta una cantidad abstracta no expresable numéricamente, pues en cuanto encuentran una expresión cifrada ha de ser mediante una unidad de valor, y la unidad monetaria es la habitual para ello.

Igualmente erróneo resulta el proceder de los autores que, para eliminar en un primer momento las dificultades del mecanismo monetario, plantean el problema del valor en ausencia del dinero. En realidad, lo complican, en vez de simplificarlo, pues el valor en esa forma abstracta es algo bastante inasequible a la imaginación. Un valor que tendría un número indefinido de expresiones distintas no tiene ninguna expresión concreta. El valor no existe como concepto sin una unidad en que expresarlo, del mismo modo que no tenemos idea de la extensión hasta que no la medimos. Sobre lo inconmensurable no podemos operar: apenas si podemos concebirlo.

El camino más seguro para orientarse el economista en el análisis de sus conceptos es comenzar por la discción de su uso ordinario, a la manera como el naturalista estudia los seres de la Naturaleza, y el físico los fenómenos que le rodean, aunque luego los esquematizan o los experimentan en condiciones escogidas.

El uso ordinario establece entre valor y precio una distinción más esencial que ser una expresión del otro. Cuando se dice, por ejemplo, que una mercadería se ha pagado más o menos de lo que vale, que tal artículo se ha depreciado hasta caer por debajo de su valor, ¿qué se quiere significar?

Es evidente que tales expresiones envuelven la atribución al valor de una condición más estable que al precio. Y como no hay un concepto absoluto del valor, el cual por naturaleza ha de ser relativo a otra cosa que se tiene como término de comparación, no

es posible dar otra acepción a tales frases que la de que el precio es algo ocasional, dependiente de contingencias del momento, que pueden determinar variaciones que no corresponden a alteraciones verdaderas de la estimación general que una cosa tiene en relación con las demás, y, en particular, con la unidad de valor. El precio es uno en cada transacción; el valor no puede ser diferente en un mismo instante y dentro de una cierta área, ni muy distinto en momento o lugares poco alejados.

El valor es, pues, tan sólo una generalización del precio. Podría expresarse numéricamente a posteriori por el precio medio dentro de un período y área en que no hubiera un cambio sustancial de condiciones.

Prueba de que el valor es una idea derivada del precio y no un ente de razón a priori del cual el mismo precio derivaría, es que, cuando los precios varían de un modo rápido, perdemos la noción del valor de las cosas; dejamos de saber si el precio que se nos pide por un artículo se halla en límites razonables o no. Entonces sucede que el mercado se desmoraliza, porque le falta una idea directriz, muy definida y normativa cuando los precios gozan de cierta estabilidad. Esta circunstancia psicológica tiene un papel importante en las violentas inflaciones y deflaciones.

Lo absurdo es dar al concepto del valor que existe por virtud de un régimen distributivo que no es el único, y sólo subsiste en tanto aquel régimen persista, un carácter de noción fundamental y trascendente que la convierte en una verdadera entelequia, cuando sólo es el medio de realizar un fin empírico: la equitativa distribución del producto de una colectividad. Cuando se la separa de su finalidad, se convierte en un mero concepto abstracto que flota, inasequible, en la estratosfera metafísica.

do la desvalorización del rublo y las malas cosechas impidieron que la situación mejorase.

Pero la actitud de los dirigentes judeo-bolcheviques no era en modo alguno favorable a tolerar la existencia de una clase campesina orientada en el sentido de una economía privada. El corto interregno de la NEP pasó fugazmente. Ya en 1926 se retiró el permiso del comercio libre, obteniendo por resultado que la agricultura volviese al sistema de la economía natural para escapar a la desconsiderada explotación que suponía la elevación de precios de los productos industriales.

Otra fase en este proceso de aniquilamiento de la clase campesina comenzó en el primer plan quinquenal, con la colectivización forzosa, que produjo una incalculable reducción del mejor elemento del pueblo. Este sistema obligó en 1929 a implantar el sistema de cartillas de racionamiento para el pan y otros artículos alimenticios. Esta etapa se inició con un discurso pronunciado por Stalin el 27 de diciembre de 1929; que, en cuanto a brutalidad y franqueza, no dejó nada que desear y que fué el chispazo que promovió la "liquidación de los kulakos". Comenzó un terrorismo inimaginable: evacuaciones forzosas, subastas públicas forzadas, fusilamientos en masa, enormes cargas tributarias y hambre; en fin, toda aquella multiplicidad de medios perfeccionados por el sadismo judío estuvieron a la orden del día en esta campaña exterminadora de los kulakos. El 1.º de febrero de 1930 se publicó el acuerdo de los dos organismos más elevados del Estado soviético: el Comité Ejecutivo Central y el Consejo de Comisarios del Pueblo, que resolvieron la liquidación de los kulakos. Además se creó el Politotdel, una especie de sección rural de la G. P. U. Además es bien conocida la sangrienta "Acción de los 25.000" de 1930, que consistió en que 25.000 bolcheviques urbanos fueron enviados como agentes al campo para "instruir" a los labradores en la agricultura "socialista". El 7 de agosto de 1932 se promulgó, finalmente, la ley terrorista que significó en cierto modo la aplicación de la ley marcial para reprimir la más pequeña contravención cometida por la población rural en el aspecto económico. Dicha ley fué causa de que muchos millones de hombres fueran condenados a trabajos forzados en la Siberia. El labrador se vió ante el dilema de muerte o evacuación forzosa por un lado, o ingreso en los kolchos, si es que era digno de ello, por el otro.

De este modo, hasta el año 1932 fué colectivizado el 61 por 100 de las granjas agrícolas (aproximadamente 12.2 millones de fincas), y hasta 1938 se colectivizó el 93.5 por 100 (unos 18.8 millones de fincas). El decreto del 27 de mayo de 1939 se ocupó del resto que aún quedaba de labradores libres, disponiendo la liquidación de todas las granjas aisladas y su incorporación inmediata a los kolchos.

De este modo la clase campesina quedaba definitiva y totalmente aniquilada; los diligentes labradores que antes cultivaban con cariño el terruño se convirtieron en esclavos asalariados sin derechos; su trabajo era fijado esquemáticamente por jornadas, corriendo esta fijación a cargo de funcionarios locales del partido. El propio Molotow anunció en el VII Congreso Soviético que el número de los kulakos ascendía en 1928 a 5.618.000, mientras que en 1934 sólo llegaba a 149.000. Por lo tanto, según propios datos de los dirigentes soviéticos, 5.469.000 familias campesinas habían sido arruinadas. Si se calcula de 4 a 5 personas por granja, se obtiene el terrible resultado de 20 a 25 millones de hombres desterrados, asesinados o muertos de inanición.