

# Escritos de frontera

## Intercambio: ¿de valores equivalentes?

ARTURO DAMM ARNAL

I

¿El intercambio entre compradores y vendedores debe ser de valores equivalentes, de tal manera que el valor de lo que el demandante recibe del oferente (la mercancía, que puede ser un bien o un servicio) sea igual al valor de lo que el oferente recibe del demandante (el ingreso generado por la venta de la mercancía, que se transformará en algún bien o servicio), de tal manera que el valor de la mercancía recibida por el comprador sea igual al valor del bien o servicio que el vendedor adquirirá?

¿El intercambio entre oferentes y demandantes debe ser de valores equivalentes? La respuesta que de manera inmediata, pero por demás irreflexiva, se da, es que sí, que el valor de la mercancía recibida por el demandante debe igualar el valor del bien o servicio que el oferente adquirirá, ya que solamente así se cumple con la justicia, en concreto con la conmutativa –la que se aplica a los intercambios entre vendedores y compradores–, y que se define como la igualdad, en el sentido de equivalencia, en el intercambio de mercancías.

Muestra de que se acepta de inmediato, pero irreflexivamente que el intercambio entre vendedores y compradores debe ser de valores equivalentes, la encontramos, entre otros muchos textos, en la encíclica *Caritas in Veritate*,<sup>1</sup> de Benedicto XVI, en la cual se afirma: “el mercado se rige únicamente por el principio de la *equivalencia del valor de los bienes que se intercambian*<sup>2</sup> [...] y la vida económica tiene la necesidad del contrato para regular las relaciones de *intercambio de valores equivalentes* [...] la necesidad de dar forma y organización a las iniciativas económicas que [...] quieren ir más allá de la

lógica del *intercambio de cosas equivalentes*” (cursivas mías).

En el mismo texto leemos que “el mercado está sujeto a los principios de la llamada *justicia conmutativa...*”, entendida, según su definición canónica, como la igualdad en el intercambio, es decir, como el intercambio de valores equivalentes.

II

El análisis del intercambio –según el principio básico de la acción humana “siempre que el hombre actúa lo hace con el fin de mejorar su situación”–, nos permite entender que cualquier intercambio es, ¡siempre!, un intercambio de valores no equivalentes sino desiguales, tanto en términos intrapersonales como interpersonales.

En términos intrapersonales queda claro que para el comprador, el valor de lo que recibe (el bien o servicio comprado) es mayor que el valor de lo que da a cambio (el precio que paga y, por ello, las mercancías a las que renuncia), de la misma manera que, para el vendedor, el valor de lo que cede (la mercancía vendida) es menor que el valor de lo que recibe (el ingreso generado y, por ello, los bienes y servicios que comprará con él).

De acuerdo con el principio citado antes, cada vez que se realiza un intercambio, el valor de lo que se recibe es mayor que el valor de lo que se cede, ya sea uno comprador o vendedor. Dado que el comprador valora más la mercancía recibida que los bienes y servicios a los que renuncia al pagar el precio de aquélla, es que, una vez realizado el intercambio, mejora su situación. Y lo mismo sucede con el vendedor: dado que valora más los bienes y



servicios que adquirirá con el ingreso generado por la venta de la mercancía es que, una vez realizado el intercambio, su situación mejora.

En términos intrapersonales el intercambio nunca es de valores equivalentes: uno valora más lo que recibe que lo que da a cambio, y sólo aceptando esto podemos entender que los seres humanos intercambiemos, es decir, que estemos dispuestos a deshacernos de algo a cambio de algo más.

### III

Me queda claro que quienes señalan que el intercambio debe ser de valores equivalentes, tienen en mente no la dimensión intrapersonal del mismo (comprador-comprador; vendedor-vendedor), sino la interpersonal (comprador-vendedor; vendedor-comprador), de tal manera que si el comprador recibe una mercancía con valor  $x$ , el vendedor, con el ingreso generado por la venta de la misma, deberá poder adquirir un bien o servicio con valor de  $x$ , ya que  $x$  es equivalente a  $x$ , y solamente así se logra el intercambio de valores equivalentes, respetándose la justicia conmutativa, según la definición canónica.

Desde el punto de vista ético, pareciera que el intercambio de valores equivalentes entre compradores y vendedores es lo correcto. ¿De qué se trata? De la justicia conmutativa, entendida como igualdad. Pero, reflexión de por medio, caemos en cuenta de que esa igualdad de valores en el intercambio, y esa definición de justicia conmutativa, son falacias que, ¡inexplicablemente!, siguen vigentes.

Lo primero que hay que tener claro, para superar el error, es que el valor de las mercancías es subjetivo, depende de la valoración que el comprador les da, y no objetivo, determinado por factores que incluyen, desde el costo de producción de la mercancía, hasta sus cualidades intrínsecas. La prueba de que el valor de las mercancías es subjetivo la tenemos en el hecho de que los compradores no valoran todas las mercancías (quienes no fuman no valoran los cigarrillos) y de que un mismo comprador puede valorar una mercancía, a lo largo del tiempo, de manera distinta (el fumador que deja de fumar). Si el valor de las mercancías fuera objetivo,

todos los seres humanos desearían todas las mercancías. El hecho es que no hay un solo ser humano que desee todas las mercancías.

Hay que tener clara la diferencia entre las *cualidades intrínsecas* de las mercancías, es decir, su capacidad objetiva para satisfacer necesidades, del *valor extrínseco* de las mismas, un valor subjetivo que depende de la valoración que el comprador hace de ellas, una valoración determinada por las necesidades. *Cualidades intrínsecas* de las mercancías: capacidad para satisfacer necesidades. *Valor extrínseco* de los bienes y servicios: capacidad para satisfacer la necesidad de un consumidor.

Si el valor de las mercancías es subjetivo, dependiente de la valoración del sujeto, no se puede, por definición, medir objetivamente, y ello hace imposible, ¡aún en el caso de que fuera deseable!, el intercambio de valores equivalentes, lo que evidencia la falacia de la definición canónica de justicia conmutativa, pues como el valor de las mercancías es subjetivo, no hay manera de comparar el valor de lo que reciben el comprador y el vendedor.

¿Quiere decir lo anterior que resulta imposible la justicia aplicable a los intercambios entre vendedores y compradores? No, no significa que la relación entre oferentes y demandantes deje de estar regida por la justicia definida, no como el intercambio de valores equivalentes, sino como el respeto al derecho de cada uno, que tiene su origen en el contrato establecido entre oferentes y demandantes: el derecho del comprador de recibir en tiempo y forma la mercancías que compra, y el del vendedor de recibir, en forma y tiempo, el pago por la mercancía que vende. En los intercambios se cumple con la justicia cuando el comprador acepta su obligación con el vendedor, respetando su derecho al pago del precio, y cuando el vendedor acepta la suya con el comprador, respetando su derecho a la recepción del bien o servicio. Al final de cuentas se trata de la justicia sin más, de la justicia sin adjetivos, que es la única justicia verdadera.

¿El intercambio entre oferentes y demandantes debe ser de valores equivalentes? La respuesta irreflexiva es que sí, pero llegamos a la conclusión de que dicho intercambio, dada la naturaleza subjetiva

de los valores, no puede ser de valores equivalentes. La respuesta irreflexiva es que sí, pero llegamos a la conclusión de que dicho intercambio, dada la naturaleza subjetiva



va del valor de las mercancías, resulta imposible y, todavía más importante, indeseable, ya que la condición de posibilidad del intercambio es, precisamente, la desigualdad en el valor de lo que se intercambia. Un intercambio de valores equivalentes supondría, por ejemplo, el intercambio de manzanas: A le cede a B una manzana a cambio de que B le ceda a A una manzana. ¿Qué sentido tiene el intercambio de manzanas por manzanas? ¿Qué sentido tiene el intercambio de valores equivalentes? Ninguno y, sin embargo, al amparo de la falacia de la justicia conmutativa, hay quienes piensan que el intercambio de valores equivalentes es el único co-

recto, siendo que en la práctica resulta imposible. ¿Cómo mejora su situación quien cede una manzana a cambio de otra manzana? ¿Cómo mejora la situación de compradores y vendedores el intercambio de valores equivalentes? De ninguna manera. Entonces, ¿qué sentido tiene?

En éste, como en muchos otros temas, hay que ir más allá de las fronteras.

<sup>1</sup> Que en otros temas tiene aciertos importantes.

<sup>2</sup> Cursivas mías.

## Indicadores económicos de México / Instituto Nacional de Estadística y Geografía

Resumen de información estadística al 30 de julio de 2010

Indicador	Unidad de medida	Periodo	2009	2010	Tasa de crecimiento	Fecha de actualización
Producto interno bruto trimestral	Miles de millones de pesos a precios de 2003	1er. trimestre	8 014.0	8 358.5	4.3	26-Jul-10
Indicador global de la actividad económica	Índice 2003=100	Mayo	107.0	116.4	8.9	26-Jul-10
<b>Sistema de indicadores compuestos</b>						
Coincidente	Índice desestacionalizado 2003= 100	Marzo	—	101.4	—	26-Jul-10
		Abril	—	101.0	-0.4	26-Jul-10
Adelantado	Índice desestacionalizado 2003= 100	Marzo	—	117.3	—	26-Jul-10
		Abril	—	116.6	-0.6	26-Jul-10
Indicador de la actividad industrial	Índice 2003= 100	Mayo	104.6	113.5	8.4	26-Jul-10
Exportaciones totales FOB <sup>b/</sup>	Millones de dólares	Junio	19 401.7	24 996.4	28.8	26-Jul-10
Importaciones totales FOB <sup>b/</sup>	Millones de dólares	Junio	19 570.0	25 336.9	29.5	26-Jul-10
Saldo FOB-FOB <sup>b/</sup>	Millones de dólares	Mayo	449.7	178.8	-60.2	3-Jun-10
Tasa de desocupación nacional (ENOE) <sup>a/</sup>	Porcentaje	Junio	5.2	5.0	-0.1	26-Jul-10
Personal ocupado en el sector manufacturero	Índice 2003=100	Mayo	84.7	88.4	4.4	26-Jul-10
<b>Personal ocupado en establecimientos comerciales</b>						
Mayoreo	Índice pond. 2003= 100	Mayo	102.0	102.1	0.1	26-Jul-10
Menudeo	Índice pond. 2003= 100	Mayo	104.2	103.9	-0.3	26-Jul-10
Personal ocupado en empresas constructoras	Miles de personas	Mayo	394.0	391.1	-0.7	26-Jul-10
<b>Inflación</b>						
Quincenal	Índice 2q. junio de 2002	Junio	135.52	140.49	3.67	26-Jul-10
Mensual	Índice 2q. junio de 2002	Junio	140.51	140.47	-0.03	26-Jul-10
Anual	Índice 2q. junio de 2002	Junio	135.47	140.47	3.69	26-Jul-10
Acumulada	Índice 2q. junio de 2002	Junio	138.54	140.47	1.39	26-Jul-10
CPP	Tasa porcentual promedio	Junio	3.95	3.43	-0.52	26-Jul-10
TIIE	Tasa prom. a 28 días	Junio	5.26	4.94	-0.32	26-Jul-10
CETES	Tasa a 28 días	Junio	4.98	4.59	-0.39	26-Jul-10
<b>Tipo de cambio</b>						
Fin de periodo	Pesos por dólar	Junio	13.20	12.66	-4.13	26-Jul-10
Promedio del periodo	Pesos por dólar	Junio	13.34	12.72	-4.65	26-Jul-10
Reservas internacionales	Millones de dólares	Junio	74 180.9	101 364.6	27 183.7	26-Jul-10
Déficit en cuenta corriente / PIB	Porcentaje	1er. trimestre	-0.2	-0.1	—	26-Jul-10

Fuentes: INEGI y Banco de México. /a Puntos porcentuales /b Cifras oportunas.