

1. *El origen de los intermediarios de uso general*¹

1. *Introducción*

Desde siempre, los filósofos sociales y todos cuantos operan en la vida económica de manera activa han fijado particularmente su atención en el fenómeno de ciertos bienes que se convierten en medios de intercambio —bienes que en las sociedades desarrolladas son el oro y la plata, transformados en moneda a través de la acuñación, y posteriormente, también documentos de papel certificados representativos de la moneda acuñada. Que un bien sea cedido por quien lo posee a cambio de otro bien para él más útil, es un hecho que incluso la persona más común llega a comprender. Pero que en todos los pueblos que han alcanzado cierto grado de civilización todo sujeto económico esté dispuesto, mejor dicho, se comprometa, una y otra vez, a convertir sus propios bienes, destinados al intercambio, en pequeños discos de metal en sí inútiles o en documentos de papel que los representan, es un fenómeno que contradice de tal manera el curso normal de las cosas que no hay que sorprenderse de que hasta un pensador tan eminente como Savigny viera en ello algo que resulta «misterioso».²

No se crea que el aspecto enigmático de este fenómeno está en la forma de la moneda acuñada o el documento o

título-valor que adoptan actualmente los medios de intercambio en todos los pueblos civilizados. Aun prescindiendo de esta forma y remontándonos a los estadios del desarrollo en que, como sucede todavía hoy en muchos pueblos, sirven de medios de intercambio metales nobles no acuñados o incluso ciertas mercancías de otro tipo (como cabezas de ganado, pieles, tabletas de sal, algunas especies de conchas, etc.), tropezamos siempre con el mismo fenómeno, a primera vista inexplicable: el fenómeno de que las personas, en su actuar económico, estén dispuestas a aceptar ciertos bienes aunque realmente no los necesiten o su necesidad esté ya satisfecha, a cambio de los bienes que llevan al mercado, mientras lo primero que tienen en cuenta es si les son necesarios cuando los adquieren mediante el intercambio o incurriendo en algún tipo de coste o sacrificio económico .

Así se explica también aquella cadena ininterrumpida de discusiones teóricas —que se arrastra desde los orígenes de la observación científica de los fenómenos sociales hasta nuestros días— en torno a la naturaleza del dinero y a las específicas características que asume en el ámbito de los demás objetos de las transacciones. ¿Cuál es la naturaleza de esos pequeños discos de metal o de esos documentos de papel que en sí no parecen tener ningún objetivo útil y que, sin embargo, en contra de toda experiencia, en el intercambio con bienes más útiles pasan de mano en mano, y a cambio de los cuales todos se apresuran incluso en prescindir de las propias mercancías? ¿Cómo surgió el dinero? ¿Es un elemento orgánico del mundo de los bienes, o es una anomalía de la economía de nuestras sociedades?

2. Las dificultades de los intercambios mediante el trueque

La investigación teórica sobre el origen de los medios de intercambio debe empezar por aquel estadio de desarrollo de las sociedades humanas en el que ya se ha producido la transición de la «economía natural sin intercambio» a la «economía natural de trueque».³ Antes de que se efectuara este desarrollo, los hombres persiguieron durante mucho tiempo la satisfacción de sus necesidades sustancialmente en una economía tribal y familiar sin intercambios, hasta que fueron apareciendo gradualmente, favorecidos por el nacimiento de la propiedad privada, y sobre todo de la propiedad personal, múltiples formas de transacción⁴ preparatorias del auténtico intercambio de bienes, y finalmente apareció este último como resultado del desarrollo general de la civilización. Solo entonces —y ciertamente no antes de que el intercambio en forma de trueque se convirtiera en una necesidad gracias a su extensión y a su importancia para la población, o en todo caso para amplios sectores de la misma— se creó la base objetiva y el supuesto previo necesario para la aparición del dinero.⁵

Sin embargo, en los mercados caracterizados por el trueque, algunos obstáculos, derivados esencialmente de su propia naturaleza, acabaron inevitablemente por oponerse al desarrollo posterior de las transacciones, y por tanto también al desarrollo de la división profesional del trabajo, obstáculos que solo difícilmente y a veces ni siquiera, era posible eliminar permaneciendo en el ámbito de estas formas de intercambio. En realidad, la dificultad que a menudo se ha querido subrayar —esto es, que en régimen de trueque, quien ofrece una mercancía tendría escasas perspectivas tanto de encontrar las personas cuyas mercancías necesita, como de ser, a su vez, encontrado por las personas que

necesitan la suya— fue ya superada con el nacimiento de los mercados. Es decir, allí donde los intercambios adquieren una mayor extensión e importancia y había sido posible dotarles de la necesaria seguridad jurídica.

En efecto, por lo general en los mercados en los que se practica el trueque —y mercados de esta clase los encontramos, con instituciones muy semejantes, tanto en Sudán como en las estepas asiáticas, en las islas del Océano Índico y en el antiguo Méjico— se procura exponer las mercancías puestas a la venta de un modo tan funcional que cualquiera que vaya al mercado encuentra quienes le ofrecen las mercancías que desea con la misma facilidad con que, al revés, puede ser encontrado por quienes necesitan la mercancía que él ofrece a la venta. Esto nos dice que la verdadera dificultad del trueque no está en el encuentro de los contratantes. Del mismo modo, creo también que en la teoría se subrayan excesivamente las dificultades que la indivisibilidad de ciertos bienes ocasiona al ajuste cuantitativo de la oferta y la demanda de cada una de las partes en los mercados donde se practica el trueque.

La experiencia nos confirma que en esos mercados no se suelen intercambiar bienes de gran tamaño (por ejemplo, esclavos, bueyes, colmillos de elefante, etc.) por bienes más pequeños. En realidad, la mayoría de las veces estos últimos, en ocasiones las mismas conchas de *cauri* ni siquiera son aceptadas a cambio de bienes más grandes; y, al contrario, quienes desean obtener a cambio un plato de mijo, unos plátanos o unos dátiles no van ciertamente al mercado llevando consigo esclavos o bueyes. En realidad, las dificultades que se oponen al desarrollo del intercambio de bienes mediante el trueque están en otra parte: en el hecho de que, en estos mercados, solo en un número relativamente exiguo de casos existen efectivamente pares de

contratantes que tienen necesidad uno de las mercancías del otro, de suerte que para quien ofrece una mercancía no es nada fácil encontrar otro que haya ido al mercado a ofrecerle la mercancía que busca y, al mismo tiempo, tenga necesidad de la que le ofrece. Pero esta es una dificultad que se agrava, de manera inevitable, con el desarrollo de la división del trabajo en la sociedad y con la multiplicación de las variedades de bienes que se llevan al mercado.

Una ilustración expresiva de esta dificultad nos la ofrecen los célebres relatos de viaje de V.L. Cameron y H. Barth. «Mi primera preocupación —escribe Cameron— fue hacerme con embarcaciones» (para atravesar el lago Tanganica). «Puesto que los propietarios de las dos embarcaciones que me habían sido prometidas estaban ausentes, traté de alquilar una de Syde ibn Habib, dirigiéndome a su agente, el cual quería ser pagado en marfil, que yo no tenía. Pero vine a saber que lo tenía Mohamed ben Salib, el cual a su vez tenía necesidad de tela de algodón. Y como yo no la tenía, la información me sirvió poco hasta que me enteré de que Mahamed ibn Gharib tenía la tela, pero necesitaba hilo de algodón. Por suerte, yo lo tenía, y así cedí a Mohamed ibn Gharib la cantidad de hilo que necesitaba, después de lo cual él cedió la tela a Mohamed ben Salib, el cual por su parte cedió al agente de Syde el marfil que deseaba. Y así, finalmente, pude tener la barca.»⁶

Barth a su vez cuenta: «Un pequeño agricultor que lleva su trigo al mercado del lunes de Kakaua (en Sudán) no quiere en absoluto que le paguen con conchas, y solo raramente se contenta con la moneda en táleros. Por tanto, quien quiera comprar su trigo se verá obligado, si solo dispone de táleros, a cambiarlos previamente por conchas, o más bien a comprar conchas con las que adquirir una camisa (*Kúlgu*), para poder luego, tras múltiples permutas,

hacerse finalmente con el trigo. La molestia que debe soportar quien va al mercado es tal que, con frecuencia, he visto a mis siervos volver totalmente exhaustos.»⁷

Si se tiene en cuenta que en los casos mencionados el éxito obtenido aun al precio de la molestia, la pérdida de tiempo y, sin duda también, los sacrificios económicos que comporta la ayuda de trabajadores en el mercado, debe considerarse, después de todo que constituye una excepción, y lo normal es que el intercambio de bienes, en las mencionadas circunstancias, ni siquiera se inicie, resulta fácil llegar a la conclusión de que, en los mercados en que se practica el trueque, la circunstancia descrita obstaculiza sustancialmente el desarrollo de las transacciones e indirectamente también el de la división profesional del trabajo y, en una parte no desdeñable, lo hace incluso imposible. Se comprende, pues, por qué en los mercados de este tipo, para quien ofrece en venta una mercancía no baste que uno o más contratantes la busquen para comprarla, ni para uno que quiere comprar un bien, que uno o más participantes en el mercado quieran ofrecérsela y por qué el cambio directo de bienes se limita esencialmente a aquellos casos relativamente raros en los que cada una de las partes contratantes realmente necesita los mismos bienes que la otra ofrece.

3. Los diferentes grados de negociabilidad de los bienes

Estas dificultades (a pesar de toda una serie de instrumentos ya existentes en la época de la economía de trueque para facilitar las transacciones) habrían puesto obstáculos insuperables al desarrollo de los intercambios de los bienes y a la división profesional del trabajo, en particular al progreso de la producción de bienes expuestos a una venta

incierta, si no hubiera existido ya en la naturaleza misma de las cosas el germen de lo que acabaría eliminando gradualmente tales obstáculos: el distinto grado de negociabilidad de los bienes.

En efecto, quien observa los mercados en los que se practica el trueque, donde incluso quien acude al mercado con una rica provisión de bienes no está seguro de poder cambiarlos precisamente por los bienes que corresponden a sus propias necesidades específicas, ni siquiera aunque, a veces exista en el mercado una demanda efectiva de los bienes que ofrece y de los que él necesita, no puede menos de constatar un hecho que tiene una importancia práctica precisamente a este nivel de desarrollo del comercio: el hecho de que para ciertos tipos de bienes existe solo una demanda muy exigua y esporádica, mientras que para una serie de bienes de otro tipo la demanda es más general y constante. Por tanto quien lleva al mercado bienes del primer tipo para cambiarlos por otros de los que tiene específica necesidad, por lo general tendrá menos probabilidades de alcanzar este objetivo, o en todo caso debe hacer mayores esfuerzos y sacrificios económicos que quien va al mercado con bienes del segundo tipo.

Los ejemplos concretos para ilustrar este hecho no es necesario buscarlos lejos. Cualquier explorador que vaya a países en los que está vigente el trueque parte de estas mismas consideraciones cuando, al proveerse de medios de cambio, no busca cualquier mercancía, sino solo aquellas cuya particular negociabilidad en los territorios a que se traslada conoce por experiencia personal o la de otros que le han precedido.

4. *El nacimiento de los medios de intercambio*

Si esta es la situación, la primera idea de un determinado agente económico que lleva bienes al mercado —para cambiarlos por bienes de los que tiene una necesidad específica— pero no puede alcanzar directamente su objetivo, debido a la escasa negociabilidad de sus propios bienes, es cambiarlos por otros bienes de los que no tiene necesidad, pero que son mucho más negociables que los suyos propios. De este modo, no consigue inmediatamente y de un modo directo el objetivo final de la operación de intercambio que planeaba —adquirir los bienes específicos que necesitaba— pero se acerca a ello. Recurriendo al camino más largo de un intercambio intermedio —es decir, cediendo sus mercancías menos negociables a cambio de otras que lo son más—, tiene la probabilidad de conseguir su objetivo de manera más segura y económica que limitándose al trueque directo. Esta idea no surgió simultáneamente en todos los miembros de una población. Como sucede en todos los progresos de la civilización, solo un cierto número de agentes económicos habrá intuido la ventaja del procedimiento descrito para su propia actividad económica, ventaja que en sí y por sí es independiente de que la colectividad haya llegado a aceptar como medio general de cambio una mercancía determinada, porque siempre y en todas las circunstancias semejante intercambio acerca notablemente al individuo a su objetivo económico final de la compra de los bienes que necesita e incrementa su aprovisionamiento o, lo que es lo mismo, es su interés hacerlo de esa forma.

Ahora bien, puesto que, como es sabido, para explicar a alguien cuáles son sus intereses económicos no existe medio mejor que la percepción de los avatares económicos de quienes tienen la perspicacia y la capacidad operativa de emplear los medios adecuados para realizarlo, entonces

también es claro que nada puede haber favorecido en mayor medida la difusión y la generalización de esta intuición que la adquisición sistemática, por parte de los agentes económicos más sagaces y hábiles para perseguir su propia utilidad económica, de mercancías mucho más negociables respecto a todas las demás. Este progreso de los conocimientos económicos, como resultado del progreso general de la civilización, se manifestó efectivamente por doquier donde las circunstancias externas no lo impidieron. El interés de los distintos agentes económicos en abastecerse de bienes les condujo, con la progresiva consciencia de este su interés —sin acuerdos, sin coerción legislativa alguna, sin tener en cuenta el interés general, sino persiguiendo simplemente sus objetivos económicos individuales—, a emprender cada vez con mayor frecuencia una serie de actos de intercambio indirectos, hasta considerarlos una forma normal de transacción de los bienes. Es decir, procedían ante todo a cambiar los bienes que llevaban al mercado —pero que difícilmente y en ciertos casos en modo alguno conseguían cambiar por los artículos de que tenían estricta necesidad— por otros bienes que inmediatamente no necesitaban, pero que, al ser mucho más negociables, ofrecían a quien los poseía la posibilidad de cambiarlos fácilmente en el mercado por los bienes inmediatamente deseados.

La experiencia nos dice que, en todas las latitudes, han demostrado ser mercancías de óptima negociabilidad aquellos bienes disponibles en cantidad limitada pero universalmente necesarios y deseados, para los cuales suele existir constantemente en el mercado una demanda explícita relativamente amplia, pero no satisfecha, por parte de las personas dotadas de capacidad de cambio. Estos son:

1. Los bienes disponibles solo en cantidad limitada, de modo que quien los posee en abundancia manifiesta con

su posesión todo su prestigio y poder (en particular su rango social). De estos bienes existe, por consiguiente, en el mercado una demanda constante y prácticamente casi ilimitada (una necesidad constante insatisfecha) por parte de las personas más dotadas de capacidad de cambio; y puede tratarse, por ejemplo (según la diversidad de las situaciones y de la mentalidad dominante en la población de un territorio), de cabezas de ganado en general o de una cierta variedad, de esclavos, de objetos ornamentales (anillos, imperdibles, conchas, colgantes de conchas, etc.), de metales nobles, entre los cuales están, en formas diversas, también el cobre y las aleaciones de cobre, el estaño, etc.

2. Los productos locales destinados al consumo doméstico. Al tratarse de objetos universalmente deseados y necesarios, pero que no se producen —o no en cantidad suficiente— en la economía familiar de la mayoría de quienes están dotados de capacidad de cambio en el mercado; para ellos existe por tanto (especialmente cuando se trata de productos particularmente populares) una demanda más amplia y constante o continuamente reiterada pero no satisfecha (por ejemplo, todavía hoy, en muchos países, armas, joyas, telas de algodón, mantas, alfombras, pieles, cereales, arroz, semillas de cacao, etc.).
3. Bienes de amplia y constante necesidad y consumo que no se producen, o no en cantidad suficiente, en un territorio, y por consiguiente tienen que ser importados, porque existe una demanda muy extensa y constante en los mercados del territorio en cuestión: por ejemplo, en muchos lugares, tabletas de sal, manufacturas de té, metales nobles, metales útiles de elevado consumo (cobre, latón, hierro, plomo, especialmente en barras o en hilo), mantas de lana, conchas o pendientes de conchas,

y en ciertas circunstancias, cereales, arroz, pescado desecado, telas de algodón, etc.⁸

4. Bienes en los que, por efecto de costumbres o de las relaciones de poder, existe la obligación de ofrecer periódicamente en forma de prestaciones unilaterales, (por ejemplo, regalos y tributos consistentes en ciertos bienes que se entregan por costumbre o en virtud de relaciones de sometimiento, a personas distinguidas, sacerdotes, curanderos encumbrados, etc.; resarcimientos patrimoniales, castigos penales por daños infligidos fijados y especificados legalmente (*Wergelder*, en alemán);⁹ bienes de cierto tipo para regalar, según los usos, a las novias, etc. A estos bienes, que ya son muy estimados por quienes en la sociedad tienen la máxima capacidad de intercambio, se dirige periódicamente la demanda adicional específica destinada a los mencionados objetivos.
5. Artículos destinados a la exportación (pieles, pescado desecado, dulces bizcochados y otros productos almacenados), que en los mercados en que se practica el trueque pueden ser intercambiados de vez en cuando en los lugares donde florece el comercio de exportación por los bienes de distinto género de los que estos mercaderes están siempre abastecidos y la población local generalmente necesita y desea, de modo que esos artículos tienen, para la propia población, una facilidad de venta casi ilimitada, creada artificialmente, por lo general a precios fijos.

En tiempos del trueque, bienes de este género y de género análogo garantizan a quien los lleva al mercado con el fin de cambiarlos por otros bienes de los que tiene específica necesidad, no solo la ventaja de una perspectiva incomparablemente más segura de alcanzar su objetivo

respecto a la que tendría si fuera al mercado con bienes que no demostraran, o lo hicieran solo en escasa medida, tener el valor de la negociabilidad. Es más, como la demanda de bienes que lleva al mercado es más extensa, más constante y más intensa que la de los otros bienes, puede contar, al mismo tiempo, con una mayor probabilidad de poder cambiarlos a precios proporcionalmente más favorables.

A medida que se va tomando consciencia del mencionado interés económico, especialmente en razón de los conocimientos tradicionalmente adquiridos y de la práctica habitual de la actividad económica, también las mercancías que, por condiciones históricas y geográficas son más negociables, se convierten, en todos los mercados, no solo en las que cualquiera que tiene un interés económico acepta a cambio de sus propios bienes menos negociables, sino en aquellas que, de hecho, él acepta de buena gana y son las más negociables porque solo estas se venden más que todas las demás mercancías, y por tanto pueden convertirse en medios de cambio de uso general.

La historia de los medios de cambio de todos los pueblos, y los fenómenos comerciales que se observan todavía hoy en los países de civilización primitiva, confirman la mencionada ley evolutiva basada en la naturaleza de los hombres, de las propias cosas y de las condiciones objetivas que los rodean. Por doquier vemos que las mercancías que, por condiciones históricas y geográficas, son más negociables, además de ser empleadas para fines útiles, asumen al mismo tiempo la función de medios de cambio de uso general.¹⁰ Es evidente la enorme importancia que tuvo la costumbre para el nacimiento de estos últimos. En los casos que estamos considerando, el intercambio de mercancías menos vendibles por otras que lo son más, redundaba seguramente en interés de todos los individuos en su actuar económico. Sin embargo, la aceptación inmediata del medio

de cambio por parte de todos presupone no solo el conocimiento de tal interés, sino también la costumbre de los sujetos económicos de un modo de actuar según el cual estos ceden sus mercancías a cambio de bienes que, en muchos casos, son totalmente inútiles para ellos.

Seguramente también en estos casos la práctica, la imitación y la costumbre, que acaban haciendo casi mecánicas las acciones de los hombres, han contribuido no poco a transformar las mercancías más negociables, por condiciones históricas y geográficas, en medios de cambio de uso general; es decir, en mercancías que se aceptaban ya desde el principio no solo por muchos —con la intención de seguir cambiándolas— sino al final por todos los individuos a cambio de los bienes (menos negociables) que llevaban al mercado. Solo entonces nace el concepto de dinero,¹¹ en el sentido de un intermediario del intercambio aceptado por todos.

También el perfeccionamiento posterior del dinero y de sus funciones se produjo, en los comienzos, de manera orgánica. Con la difusión local del comercio y con la idea de extender a periodos cada vez más largos la cobertura de la necesidad de bienes, el interés económico de cada individuo no podía menos de llevar a preocuparse también de obtener en particular, a cambio de los propios bienes menos negociables, aquellos medios de cambio que, además de la ventaja de una mayor negociabilidad, lo fueran también en ámbitos espaciales y temporales cada vez más amplios, mercancías de valor que fueran fácilmente transportables y conservables, y asegurasen al poseedor un poder no solo local y momentáneo, sino lo más posible ilimitado en el espacio y el tiempo, sobre todos los demás bienes del mercado.

También la gran importancia que tiene la divisibilidad de los bienes intermediarios del intercambio, especialmente de

los de mayor valor, para quienes los poseen —ya que con ella se amplía enormemente la esfera de las personas a las que tales bienes pueden venderse—, tuvo que llevar a preferir en particular precisamente aquellos medios de cambio que, además de tener esas destacadas cualidades, podían ser subdivididas según las exigencias del caso particular y sin reducción alguna de su valor.

Finalmente, también la fungibilidad de las mercancías puede tener una gran importancia a la hora de facilitar su transferencia y su aceptación en las operaciones de intercambio, y por tanto su negociabilidad, contribuyendo esencialmente a transformar los bienes altamente fungibles en medios de cambio de uso general. Si se tiene presente que toda operación de intercambio exige por ambas partes un examen largo, pesado, y que exige amplios conocimientos de la cualidad y cantidad de los medios de cambio, se comprenderá fácilmente la importancia de esa fungibilidad que facilita de manera sustancial la aceptación precisamente de las mercancías destinadas a convertirse en intermediarias del intercambio, ya que su función en cuanto tales está ligada cabalmente a su paso de una mano a otra.

En efecto, vemos que en todas partes se convierten en medios de cambio de uso general sobre todo los bienes fungibles, al principio aquellos que están ya subdivididos en tipos singulares tal y como se encuentran en la naturaleza (bueyes, ovejas, conchas, semillas de cacao, etc.), o por el modo en que se producen (manufacturas de té, de sal, etc.). Sin embargo, con el desarrollo progresivo de los tráficos comerciales, la fungibilidad solo parcial de los más importantes entre los bienes mencionados (animales domésticos, pieles, esclavos, etc.) ha contribuido a que se convirtieran en medios de cambio de uso general sobre todo algunas mercancías cualitativamente homogéneas y vendidas por número y peso, en particular los metales. Ya por

entonces apareció la tendencia a transformar estos bienes en piezas fácilmente identificables, a fin de ahorrar las operaciones, a veces económicamente onerosas, de subdivisión, medición y pesado, y adaptarlas a las exigencias del mercado.

En la terminología científica (no ciertamente en la corriente) se designan como dinero las mercancías (cabezas de ganado, conchas, sal, etc.) convertidas en intermediarias del intercambio de uso general, si bien, al principio, solo dentro de ciertos límites geográficos y, en determinadas circunstancias, en el seno de determinados estratos de la población de un territorio.¹²

Al igual que otras instituciones sociales, la institución de los intermediarios del intercambio al servicio del bien común, en el sentido más elevado de este término, puede ser perfeccionada y alentada así como también impedida en su natural desarrollo por la autoridad (estatal, religiosa, etc.) y en particular por la legislación. Sin embargo, esta no es la forma originaria en la que nacieron los medios de cambio. Nos hallamos más bien en presencia de una relación análoga a la que existe entre el derecho positivo promulgado y el derecho consuetudinario. Los medios de cambio, en su origen, nacieron y luego se convirtieron, por progresiva imitación, en medios de uso general, no por ley o convención, sino por costumbre, o sea a través de las acciones convergentes, en cuanto correspondientes a impulsos y proyectos intelectuales semejantes, de individuos que vivían juntos en sociedad. Es decir, como resultado no intencionado de aspiraciones específicamente individuales de los miembros de la sociedad,¹³ una circunstancia que no excluye evidentemente que luego el Estado promoviera o influyera en su nacimiento, como sucedió con tantas otras instituciones que se formaron de manera análoga.

5. *El efecto del nacimiento de medios de intercambio de uso general en los mercados de mercancías y en la formación del precio*

Tan pronto como en los mercados de un territorio, una o más mercancías se convierten en medios de intercambio de uso general, se produce una profunda y destacada transformación que afecta a las condiciones mismas de tales mercados. La circunstancia de que una mercancía se convierta en medio de cambio de uso general tiene como primera consecuencia aumentar luego, tanto en términos absolutos como en relación con los demás bienes presentes en el mercado, su negociabilidad ya relativamente elevada en su origen. Quien acude al mercado con una mercancía que se ha convertido en *dinero*, tiene no solo una probabilidad relativamente alta, como ya sucedía antes, sino incluso la certeza de poder comprar en adelante, cuando quiera y a su elección, todos los demás bienes existentes en el mercado en cantidad correspondiente a la mercancía que posee. «*Pecuniam habens habet omnem rem, quam vult habere.*» Quien en cambio acude al mercado con mercancías de otro género, se encuentra normalmente en una situación menos favorable que antes, en el caso de que quiera cambiarlas directamente por bienes que necesita particularmente. En efecto, en el mercado encuentra ya consolidada la costumbre de servirse de un medio de cambio, con la consecuencia de que un intercambio directo de bienes —ya de por sí incierto y difícil en los mercados en los que se practicaba el trueque— se hace desde ese momento todavía más difícil y en definitiva y por regla general incluso casi imposible,¹⁴ tanto más cuando también ciertos procedimientos particulares destinados a facilitar el intercambio en especie de los bienes en la época del trueque van desapareciendo con la aparición de un medio de

cambio de uso general. La circunstancia de que una mercancía se convierta en medio de cambio aumenta enormemente su negociabilidad ya originariamente muy elevada, mientras que la misma circunstancia —el nacimiento y la generalización del uso de medios de cambio— reduce la negociabilidad de los otros bienes típica de la época del trueque —o sea la posibilidad de su permuta directa—, para luego, con el progresivo desarrollo de la economía monetaria, eliminarla sustancialmente casi del todo.

Pero si el hecho de que la mercancía se convierta en medio de uso general provoca una diferenciación cada vez mayor entre su negociabilidad y la de todas las demás mercancías, ello quiere decir que ya no podemos hablar de diferencia gradual, sino que debemos referirnos a una diferencia esencial. En una nación en que determinados bienes se han convertido en intermediarios del cambio y como tales se han consolidado en el uso general, quien acude al mercado para cambiar sus bienes por otros bienes tiene no solo todo el interés económico —si realmente quiere alcanzar su objetivo— de venderlos previamente a cambio de dinero, sino que normalmente se ve también obligado a hacerlo; y quien quiere comprar bienes en el mercado tiene antes que hacerse con «dinero». La función de mediación en todas las transacciones de bienes es lo que distingue al dinero, el hecho de que todas las mercancías en el camino que las lleva desde el primer productor al consumidor final pasan, una y otra vez en los distintos intercambios que se practican, cotizadas a un precio en dinero, y esto es lo que sitúa a este en una posición excepcional en el universo de los bienes. Esta es la propiedad específica que lo distingue tan netamente de todas las demás mercancías que son objeto de comercio.

La aparición de medios de cambio de uso general tiene también un efecto incomparablemente más importante

sobre el intercambio de los bienes y sobre las relaciones de mercado. Mientras lo que prevalece en el mercado es el trueque, quien ofrece en venta una mercancía puede encontrar muchos participantes que necesitan ese bien pero no le será fácil encontrar entre ellos los que, a la vez, ofrecen en venta el bien que él necesita. Es decir, los demandantes efectivos de su bien. En general habrá relativamente pocos demandantes efectivos. Pero tan pronto como entra en acción un medio de cambio aceptado por todos, esta situación cambia notablemente. De ahora en adelante aquellos que necesitan vender una mercancía obtienen a cambio *dinero*, de modo que los demandantes efectivos, antes escasos, son ahora más numerosos. Antes, quienes llevaban su mercancía al mercado corrían el riesgo de no poder venderla, a pesar de que muchos de los participantes en aquel mercado la necesitaran. Pero ahora él está en condiciones de elegir entre muchos y, por lo tanto, ofrecerla al que le dé en compensación el precio monetario más ventajoso.

Sin duda, esta situación, que se presenta mucho más favorable para el vendedor de una mercancía, tiene también sus inconvenientes. Hasta la aparición del medio de cambio de uso general, todos los que ofrecían en venta una mercancía se encontraban en una situación parecida (los demandantes efectivos de su mercancía eran relativamente pocos y, a menos que quisieran adquirir los mismos bienes, en una situación completamente diferente a la suya) pero a partir de ahora todos son sus competidores para ofrecer el mismo bien, puesto que todos ellos tratan de venderlo a cambio de dinero. Sería ir demasiado lejos el afirmar que solo a través de la aparición del dinero es como emergió en los mercados la competencia en la demanda y en la oferta de las mercancías que allí se negocian. Sin embargo es cierto que la incrementó en grado sumo. De hecho, acabó multiplicándola de una forma efectiva.

De todo lo que acabamos de decir se deduce automáticamente lo mucho que la nueva situación influyó en el proceso de formación objetiva de los precios de los bienes. Si antes, en la práctica, siempre que a una oferta de la mercancía por parte de un individuo o de un grupo limitado de agentes económicos se contraponía en el mercado la demanda de un individuo o de un grupo igualmente restringido de contratantes, se seguía por lo general la formación de precios accidentales y de otros tipos de precios antieconómicos y ahora, en cambio, el precio se forma cada vez más con la participación simultánea de quienes ofrecen en venta en ese mercado una mercancía y de quienes tratan de adquirirla. La formación del precio se concentra más y viene a corresponder a la situación general del mercado, o en todo caso se adapta a ella mucho más de lo que conseguía hacerlo en los mercados dominados por el intercambio en forma de trueque. Se establecen los precios corrientes de mercado y la valoración de los bienes en términos monetarios es incomparablemente más precisa que la que se verificaba en los mercados en que se practicaba el trueque, con toda la fragmentación y accidentalidad de los intercambios, y una formación de los precios influida por rígidas relaciones de intercambio consuetudinarias.

NOTAS DEL CAPÍTULO 1

1. La expresión «intermediario del intercambio» para designar la función de intermediación del dinero en el intercambio de bienes es incomparablemente más exacta que la de «medio de cambio», que en alemán se utiliza también para dar a entender cualquier otro bien destinado al intercambio. Pero como, en el lenguaje de la ciencia, para ambos conceptos se emplea la expresión «medio de cambio», y resulta difícil repetir continuamente la expresión «intermediario en el intercambio», en la exposición que sigue nos hemos atenido a la expresión usada hasta ahora siempre que la rigurosa distinción en los mencionados conceptos no da lugar a dudas.

2. *Obligationenrecht*, I, § 40.

3. Véase W. Lexis, entrada «Geldwirtschaft» en el *Wörterbuch der Volkswirtschaft* de Elster, 1898, I, pp. 805 s.

4. Sobre los fenómenos más primitivos del intercambio de bienes, en la forma de una larga hospitalidad más o menos espontánea o de una prestación recíproca, pero en parte también la rapiña, véase Herb. Spencer, *Principles of Sociology*, Part IV, Ch. IV, § 368 s., y Part VIII, Ch. VII, §754 s.; además Bücher (*Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 1898, pp. 78, 83 ss.) en lo que se refiere al aspecto específicamente económico del desarrollo de la economía política, y G. Schmoller (*Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, passim*, especialmente II, pp. 668 s.) en lo que se refiere a su aspecto jurídico-administrativo. Casi todas las poblaciones que H. Spencer menciona en su *Descriptive Sociology*, Division I, Part I. A. (1874) como tipos de razas inferiores tenían ciertas formas de división del trabajo y conocían ya el trueque, y alguna de ellas incluso medios de cambio. Cuando este hecho se desmiente en las narraciones de algunos viajeros, permanece la duda de si tales tribus rechazaran solo el trueque abierto con el extranjero y estuvieran acostumbradas al llamado comercio tácito o a otras formas de intercambio de bienes. Recientemente, sin embargo, H. Spencer informa de algunas poblaciones que hasta nuestros días no conocían todavía ni siquiera el trueque: *Principles of Sociology*, Part VIII, Ch. VII, § 754 ss. Sobre la hipótesis de que algunos estadios de desarrollo económico más primitivos, en particular el de la búsqueda elemental del alimento (*search of food*), tuvieron que preceder necesariamente a los estadios de civilización más antiguos históricamente acreditados, véase Spencer, *op. cit.*, Part III, Ch. IX, § 319.

5. Como explicaré más adelante, el intento que se hizo de desplazar el origen del dinero a épocas anteriores al desarrollo se basa en un malentendido.

6. V.L. Cameron, *Across Afrika*, 1877, I., p. 246 s.

7. Heinr. Barth, *Reisen u. Entdeckungen in Nord-und Zentralafrika* (1849-1855), II, 1857, p. 396.

8. Subrayado de manera unilateral por Bücher (*Entstehung d. Volksw.*, 1901, p. 81): «La explicación del origen de las distintas especies de dinero», sostiene este autor, «es muy sencilla. Para cada tribu, el dinero es aquella mercancía comerciable que ella misma no produce, pero que recibe regularmente de ajenos a la propia tribu, de suerte que esa mercancía se convierte para ella naturalmente (!) en el medio de intercambio general a cambio del cual la tribu cede sus propios productos; para la tribu, esa mercancía es la medida del valor con la cual se establece la cuantía de las prestaciones que es imposible liquidar de otro modo; en ella la tribu descubre su riqueza, dado que no puede multiplicarla a discreción, etc.»

9. (N. del T.). *Guidrigildo* en italiano: en el derecho penal de algunas poblaciones germánicas, una cantidad de dinero que se obligaba a pagar como resarcimiento a una persona por el daño infligido por otra, en consonancia con el valor social atribuido a la persona perjudicada.

10. Sobre el dinero en los pueblos de civilización primitiva y sobre sus formas más antiguas, véase especialmente Mommsen, *Geschichte des römischen Münzwesens* (la Introducción y las pp. 169 ss.); von Carnap, «Zur Geschichte der Münzwissenschaft und der Wertzeichen» (*Tübinger Zeitschrift*, 1860, pp. 348 ss.); Kenner, «Die Anfänge des Geldwesens im Altertume» (*Wiener Akad. Schriften*, Phil.-hist. Sect. 1863, pp. 385 s.); Soetber, *Forschungen zur deutschen Geschichte* (I, 207 s.); Roscher, *System* (I, 118 s.); Brandes, *Das Münz-, Mass- und Gewichtswesen in Vorderasien* (pp. 72 ss.); Fr. Denormand, *La monnaie dans l'antiquité*, 1778, *passim*; A. Delmar, *History of monetary Systems*, 1894. – Sobre base esencialmente etnográfica: Rich. Andre, *Ethnographische Parallelen*, 1878 e 1889; Fr. Ilwof, *Tauschandeln und Geldsurrogate*, 1882; Osk. Lenz, *Über Geld bei Naturvölkern* (*Virchow-Wattenbachsche Sammlung* g. Vortr., 1893, Heft 226); W. Ridgeway, *The Origin of metallic currency and weight standards*, 1892 (de contenido prevalentemente metodológico); H. Schurz, *Grundriss einer Entstehungsgeschichte des Geldes*, 1898.

11. Cuando solo una parte de la población de un territorio se sirve de los medios de cambio, utilizándolos como intermediarios para vender sus bienes, mientras la otra, normalmente la parte más numerosa, los emplea simplemente como bienes de consumo a voluntad, los medios de cambio de ese territorio están aún tan poco evolucionados que hacen dudar que puedan definirse ya como dinero. Quien en el mercado cambia sus propias mercancías por abalorios, panecillos de té prensado, tabletas de sal u otras cosas parecidas, de modo que adquiere por esta vía intermedia los bienes de que tiene necesidad inmediata de manera más fácil, más económica y más segura que cambiando directamente sus propias mercancías por aquellos bienes, esas mercancías intermediarias de sus transacciones se puede decir que son su dinero. Pero cuando una gran parte, o incluso la mayor parte de la población, acepta de buena gana estas mercancías a cambio de los bienes que lleva al mercado, pero las emplea solo para su propio uso y consumo, utilizando como adorno los abalorios, consumiendo el té y la sal adquiridos, etc., estas podrán ser también las mercancías más queridas y preferidas por esta porción de la población, pero jamás serán dinero. En estos casos, el fenómeno del dinero en el sentido de un intermediario de los cambios de uso general no aparece todavía. Del dinero en este sentido específico se puede hablar exclusivamente cuando no solo las clases de población que participan activamente en el desarrollo de las actividades

económicas, sino también las que permanecen sustancialmente pasivas en el plano económico, utilizan una mercancía —por imitación y costumbre— como intermediario del cambio, o sea la aceptan a cambio de sus mercancías y de sus prestaciones, aunque de tales bienes no tienen necesidad o están ya provistas abundantemente; en tales circunstancias, por lo general, los medios de cambio no acaban en el consumo sino que permanecen en circulación.

12. Las investigaciones sobre el origen y sobre los cambiantes usos del término «dinero» —problema importante para el desarrollo del propio concepto de dinero— son hasta ahora bastante deficientes. La denominación del dinero, en la mayoría de los pueblos, en principio se adoptó tomándola de la que recibía el dinero acuñado, así el latino y el italiano *moneta* (perteneciente al léxico posclásico y poético), el francés *monnaie*, el inglés *money*, el español *moneda*, el portugués *moeda*, el ruso *dengi* (*denga* = al alemán *Bunze*, en origen seguramente = el precio estampillado, acuñado), el árabe *fulus* (acuñación) etcétera. En muchas lenguas la denominación (prevalentemente en el plural) de los tipos de monedas más corrientes (*denare*, *Pfennige*, etc.) ha adquirido el significado de «dinero»: por ejemplo el italiano *denaro*, el español *dinero(s)*, el portugués *dinhero*, el esloveno *dnâr* y *penegi*, el polaco *pienadze*, el bohemio *penize*, el danés-noruego *penge*, el sueco *penningar*, el magiar *penz*, el neogriego *aspra* (el *asper* es una moneda turca de corte pequeño). (En cuanto al término *Pfennig*, no es seguro que el significado más antiguo sea el de «moneda». Véase. Kluge, *Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache*, entrada «Pfennig», y además J.H. Muller, *Deutsche Münzgeschichte*, I, p. 259 s.) — Algunos pueblos han cambiado naturalmente la denominación del «dinero» ya por el nombre de la materia del mismo, o mejor por el nombre de la mercancía convertida en medio de cambio: así el hebreo *keseph* (plata) y el griego antiguo *argurion* (= pequeña plata, diminutivo de *arguros*) y *kousion* (diminutivo de *kousos*), los términos latinos *argentum*, *aurum*, *aes*, y el francés *argent* («etiam aureos nummos aes dicimus» se lee en Ulpiano, L. 159, Dig. 50, 16; de uso corriente también en la época clásica en la conexión «aes alienum» = deuda monetaria. Entre los griegos y los romanos al dinero se le llamó comúnmente argurion y *argentum* sin referencia al metal). El término alemán y holandés «geld» (sustantivo verbal de «gelten» = pagar, ofrecer un don a cambio, o corresponder a una indemnización), significa originariamente: prestación, remuneración de cualquier tipo. (En gótico *gild* = impuesto, interés, tributo; en inglés antiguo: *gilt* = resarcimiento, sacrificio; en nórdico antiguo *gjald* = pago, tributo, etc.). Véase a este respecto J. Grimm, *Rechtsaltertümer*, 3.^a ed., pp. 601 y 649; sobre la limitación del concepto de dinero a los bienes

muebles en contraposición a la propiedad territorial, véase Grimm, *op. cit.*, p. 565; Schröder, *Deutsche Rechtsgeschichte*, 1898, p. 270; sobre la limitación a las cosas fungibles (bienes fungibles muebles = dinero, medio de pago), véase *ivi*, p. 277. – En el sentido actual encontramos este término solo en el medio alto-alemán y en algunos otros dialectos alemanes. (Según Arnold, *Zur Geschichte des Eigentums in den deutschen Städten*, p. 89, se encuentra ya en un documento de 1327). Este uso se impuso en alemán a partir del siglo xvi (al imponerse la economía monetaria), marginando gradualmente casi por completo el más antiguo. El significado originario del término referido a la economía natural (equivalente a «prestación», también en el sentido general de *satisfacer una petición, contribuir*) ha pasado al moderno referido a la economía monetaria («la prestación consistente en dinero en el sentido actual», y por tanto el «dinero» en cuanto tal). – Es discutible la opinión de Roscher (*System*, I, § 116, n. 4), según la cual «Geld» derivaría de «gelten» [= valer], porque en general «gilt» [= vale] por doquier; (véase mis *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871, pp. 263 ss. [trad. esp.: *Principios de economía política*, 1983; 2.ª ed., 1997, pp. 329]). – Interesante es la observación de Tileman Friesen, («Münzspiegel», 1592, en *Acta publica monetaria*, 1692, p. 3): «Por tanto la moneda [Münze] se llama dinero [Geld] *ab effectu*, por el hecho de que con ella una persona vale y compra. En ciertos lugares se llama a la moneda también *Hellerchen* [calderilla], *species pro genero*, así como se prefiere el término *Pfennige* [céntimo] a *Geld* [dinero]».

13. Véase mis *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, 1871, pp. 250 ss. [trad. esp., pp. 319 ss.]. – W. Roscher: «Los administradores más avisados consiguen por sí mismos, gradualmente, ser pagados con la mercancía que cada vez tiene mayor capacidad de circulación» (*System*, I, § 116, a partir de la 10.ª ed., 1873), y Knies, *Geld und Kredit*, I, sección *Das Geld*, 1873, p. 67 s. – Lo mismo leemos en una serie de autores muy recientes: «La principal dificultad del intercambio de bienes en especie solo fue superada cuando quien deseaba un animal, un esclavo o una espada de otro, estuvo dispuesto y en condiciones de dar a cambio un bien aceptado por todos, siempre fácilmente vendible, de uso corriente en todos los mercados... Nacieron así muy pronto ciertos grupos de bienes que todos preferían tener como medios de pago y de cambio» (Schmoller, *Grundriss der allg. Volksw.-Lehre*, 1904, II, p. 65). – «Con el desarrollo del comercio la población se vio obligada, por una necesidad imperiosa, a buscar un objeto que pudiera usarse como intermediario del intercambio, es decir a elegir un objeto usado efectivamente en todas partes, por tanto aceptado de buena gana por cualquiera y por lo mismo dotado de la máxima negociabilidad» (J. Conrad, *Grundrisse d. politischen Oekonomie*, I, 4.ª ed., § 25). – «Las

dificultades (que incluso en las condiciones más primitivas impedían el intercambio directo) solo podían superarse cuando quienes tenían un excedente de determinadas mercancías, las cambiaban por aquellas de las que podían esperar obtener en todo momento por su mediación las cosas que efectivamente necesitaban» (K. Helfferich, *Geld und Banken*, I, «Das Geld», 1903, p. 15). «Mientras cada uno hacía individualmente lo que le parecía más oportuno en sus situaciones personales, la colectividad procedía cada vez más a utilizar exclusivamente metales nobles como intermediarios del intercambio» (*Op. cit.* p. 27). El error manifiesto de pensar que el dinero es el producto de una convención general o de un acto del legislador (o sea el resultado de normativas estatales y sociales conscientes desde el principio de su fin y de sus medios, en lugar del producto de un proceso económico gradual), podemos considerarlo ya superado, aunque ha venido dominando desde Platón y Aristóteles (véase. K. Helfferich, *Geld und Banken*, 1903, I, pp. 6 s., y Wagner, *Sozialökonomische Theorie des Geldes*, 1909, p. 116).— También los intentos más recientes de resolver este problema sobre bases etnográficas llegan a este resultado... «es claro que la doctrina de un acuerdo o convención como causa originadora de la utilización de un bien concreto como medio de cambio es tan falsa como la vieja creencia en una convención que diera origen al lenguaje o el derecho» (W. Ridgeway, *The Origin of metallic Currency* ecc., 1892, p. 47). — Análogo es el parecer de H. Schurtz, *Grundriss einer Entstehung des Geldes*, 1898, p. 175. — Los autores que siguen aún enrocados en la opinión antihistórica de que el origen del dinero se remonta a una legislación positiva o a un contrato social, confunden por lo general el problema de la génesis del dinero con el del ordenamiento jurídico que regula la extinción de las deudas monetarias. Omiten el hecho de que este último es ciertamente en muchos aspectos el resultado de una legislación positiva, pero esto supone ya la existencia y la función del dinero.

Wagner, en su excelente *Sozialökonomische Theorie des Geldes* (1909, pp. 110 s.) indagando en torno a la función del dinero como medio de cambio, se deja guiar, al igual que muchos teóricos anteriores, por la idea de que el dinero-mercancía es aceptado como contravalor solo por la confianza que esa mercancía suscita por sí misma en que el resto de las personas que acuden al mercado la aceptarán, a su vez, también basadas en esa misma confianza de poder cambiarla luego por otros bienes. Según estos estudiosos, ese factor de confianza que se refiere a la psicología individual y luego —una vez convertido en costumbre consolidada— a la psicología de masas, es esencial y decisivo para comprender la función de medios de cambio del dinero. Esta concepción se basa en un prejuicio que sigue esclavizando de diversas maneras a los estudiosos de la teoría

monetaria: es decir, que el dinero —al contrario que el resto de los bienes— es aceptado por nosotros como equivalente a los bienes que cedemos a cambio solo bajo la perspectiva de que, a su vez, también nosotros podremos entregarlo a cambio de otras mercancías en razón de la confianza que también le otorgan las demás personas. Pero aquí se olvida el hecho de que esta no es, en absoluto, una característica peculiar del dinero. También el comerciante, el especulador, etc., adquieren los bienes que luego ponen en venta, únicamente en la «confianza» de que estarán después en condiciones de cederlos a otros, y para ellos es absolutamente indiferente (en el aspecto que es aquí decisivo) el que quienes en el futuro adquieran sus mercancías se propongan luego consumirlas o revenderlas. Lo mismo sucede con el dinero, que nosotros, precisamente como hace el comerciante con su mercancía, lo adquirimos (por lo general y no excepcionalmente) solo a causa de su valor de cambio; es decir, para poder cederlo de nuevo a otros.

La auténtica peculiaridad del dinero respecto a otras mercancías no consiste pues en una «confianza» que se manifiesta solo en el caso del dinero, debido al amparo de las normas estatales que lo regulan, sino en su negociabilidad relativa superior al resto de las mercancías que, más adelante, cuando el Estado interviene aumenta por la costumbre y las medidas que la autoridad adopta. Esta característica natural tan simple como es la negociabilidad relativa superior, que le convierte en el intermediario general de los intercambios, se ha visto luego oscurecida por la teoría hasta el punto de resultar irreconocible, a causa de las muchas complicaciones del sistema monetario. No obstante, la verdadera insignificancia de este factor de confianza —en el sentido de la teoría explicativa anterior— especialmente por lo que hace al dinero, resulta clara apenas tenemos en cuenta el hecho de que todas las mercancías se ofrecen regularmente a cambio de dinero y tenemos la seguridad de poder, con ese dinero, adquirir luego todas las mercancías que se ofrecen en los mercados según nuestras preferencias y necesidades.

La confianza (en unas personas completamente desconocidas y que no tienen con nosotros relación comercial alguna) es tan insuficiente como superflua precisamente en el caso del dinero. Solamente en el caso del dinero consistente en un documento que promete su conversión en moneda acuñada (moneda convertible) entraría en juego el factor confianza, pero en un sentido sustancialmente distinto del que aquí es decisivo. El intento reciente de algunos autores de vincular el fenómeno del dinero a ciertas relaciones de valor típicas de la economía de trueque (véase al respecto *infra* el capítulo IX, *introducción*) culmina en la idea de que ya en los mercados caracterizados por el trueque existieron relaciones de valor, usuales

o impuestas por la autoridad, entre un cierto número de bienes que en origen desarrollaron conjuntamente la función del dinero y que partiendo de ellos se habría luego desarrollado el dinero en el sentido más estricto del término. A.H. Post (*Afrikanische Jurisprudenz* II 1887 p. 175), refiriéndose al contexto africano, afirma: «Algunas mercancías intercambiadas con mayor frecuencia se convirtieron gradualmente en patrones de valor de los bienes comerciados regularmente. Esta clase de patrones eran originariamente todavía muy variables, pero luego se fijaron periódicamente por decreto y, poco a poco, llegaron a ser medios de cambio que, en alguna medida, actuaban como luego haría la moneda acuñada».

W. Lotz (*Conrad Jabbücher* III, serie, vol. 7, 1894, pp. 344 ss.) generaliza esta idea: «Los primeros bienes de propiedad privada son intercambiados por otros a tipos de cambios fijos [...] Al principio una serie de mercancías funcionan como dinero. En conjunto todas ellas constituyen el dinero y cada una es solo un componente de este espectro de dinero en forma de mercancías.» En la p. 346: «Las primeras mercancías que se negociaron de esta forma se convirtieron, todas a la vez, en dinero, puesto que en los intercambios estas mercancías se cotizan a tipos de cambio convencionales, a la hora de hacer los cálculos esos tipos o relaciones de cambio entre las diferentes mercancías llegaron a convertirse en una especie de sistema monetario, con independencia de que originariamente aquellas mercancías fueran solo una más de las que eran objeto de comercio, habían llegado a convertirse en patrones de valor de las demás que se negociaban; es decir, se habían convertido en dinero.» Y en la p. 352: «Como cualquier mercancía que pasa de un país a otro, el oro se convierte, muy pronto, en una mercancía comerciable que pasa luego a ser dinero, la mercancía *por excelencia* (especialmente porque el oro fue la primera mercancía que se pesó en la balanza).»

El principal defecto de la citada teoría sobre el origen del dinero —con independencia de que la función del dinero como patrón de valor sea considerada su función primaria— consiste en haber omitido completamente tener en cuenta la singular dificultad que se opone a la práctica del trueque (véase aquí, p. 79). Aunque fuera cierto que en todos aquellos mercados en los que se practicaba el trueque apareciesen medios de cambio de uso general, relaciones de valor que la autoridad establecía y gozaban del grado de generalidad y estabilidad que Lotz supone, no se consigue llegar a entender de qué forma pudieron llegar a eliminarse, de este modo, las dificultades del trueque señaladas antes (p. 79) puesto que estas no tienen nada que ver con la formación del precio (*infra* capítulo X) sino con el hecho de que no todos tienen necesidad de una misma mercancía. Esta clase de dificultades no se pueden superar, estableciendo relaciones

fijas de valor, sean las que fueren, sino tan solo por medio de un bien o varios que asumen la función de intermediarios en todas las transacciones. Solo suponiendo que en los mercados donde se practica el trueque existe desde el principio una moneda-mercancía, que él imagina análoga a nuestras monedas acuñadas (*op. cit.*, p. 346); lo cual equivale a suponer que en un mercado donde existen relaciones de intercambio fijas estas podrían ser intercambiadas entre sí libremente, como sucede en los mercados donde circulan monedas acuñadas (*op. cit.*, p. 346). Lotz pudo verse seducido a formular una teoría sobre el origen del dinero que arranca del supuesto previo de la existencia de una moneda análoga a nuestras modernas y que le lleva a la conclusión de que «el ordeño de una cabra durante el verano y el otoño» y cosas parecidas habrían sido originariamente dinero por medio del cual las mercancías podían intercambiarse en los mercados con la misma facilidad con la que hoy «se intercambian dos monedas de diez marcos por una de veinte».

14. Dernburg, *Pandekten*, §§ 94 y 103, subraya la importancia decreciente del trueque.