

# La Riqueza de las Naciones

Adam Smith



OFICINA DE PUBLICACIONES  
DE ESTUDIOS GENERALES

# La Riqueza de las Naciones

Adam Smith



LIBRERIA NORBERTO GÓZALEZ  
Tel. (787) 281-7166 Fax (787) 766-4123  
serviciocliente@libreriang.com  
www.libreriang.com

FEB 03 2016

OFICINA DE PUBLICACIONES  
DE ESTUDIOS GENERALES  
Ave. Ponce de León 1012  
Río Piedras, Puerto Rico 00925-2906



## LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

*Adam Smith*

*Adam Smith y su obra fundamental, La Riqueza de las Naciones ocupan un lugar prominente en la ciencia económica y en el pensamiento social en general. Publicado originalmente en 1776 - año que es por demás simbólico de importantes cambios políticos y económicos - la obra logró una gran influencia sobre el pensamiento y la política económica de su época convirtiéndose así en uno de los documentos más leídos y comentados. En un sentido inmediato la obra se nos presenta como una refutación de las prácticas e ideas mercantilistas. En un plano más profundo, sin embargo, la obra constituye una apología de las instituciones y prácticas del capitalismo liberal proveyendo de este modo los argumentos y las consignas en defensa de la nueva economía.*

*Por el lado de la teoría económica, aunque no correspondió a Smith propiamente formular los principios básicos de lo que vino a conocerse como Escuela Clásica de Economía, sí puede reclamarse para Smith el haber definido propiamente el campo de los estudios económicos a la vez que haber ofrecido la primera gran síntesis de los conocimientos económicos de su época.*



# INVESTIGACION DE LA NATURALEZA Y CAUSA DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

## INTRODUCCION Y PLAN DE LA OTRA

El trabajo anual de cada nación es el fondo que originariamente la provee de todas las cosas necesarias y útiles para la vida, que consume anualmente, y que consiste en el producto inmediato del trabajo o en lo que con éste se compra de otras naciones.

Por lo tanto, según la proporción mayor o menor que este producto, o lo que se adquiere con él, guarde con el número de aquellos que consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y útiles que necesita.

Más esta proporción se regula en toda nación por dos circunstancias diferentes: la primera por la pericia, destreza e inteligencia con que se aplica generalmente el trabajo, y la segunda, por la proporción entre el número de los empleados en una labor útil y aquellos que no lo están. Sea cual fuere el suelo, el clima, o la extensión del territorio de una nación, la abundancia o la escasez de su abastecimiento anual depende, en cada situación particular, de aquellas dos circunstancias.

La abundancia o escasez de esta provisión parece que depende más de la primera que de la segunda de dichas condiciones. En las naciones salvajes de cazadores y pescadores todo individuo que se halla en condiciones de trabajar se dedica a una labor más o menos útil y procura obtener, en la medida de sus posibilidades, las cosas necesarias y útiles para la vida para él o para aquellos de su familia o tribu que son muy lejos viejos, demasiado jóvenes o bastante enfermos para ocuparse en la caza o la pesca. Estas naciones se hallan en tal extremo de pobreza que, a pesar de eso, por carecer de lo necesario, se ven obligados muchas veces, por su ignorancia los compele, a matar a sus hijos, ancianos y enfermos crónicos o bien los abandonan a perecer de hambre o a ser devoradas por las fieras. En las naciones civilizadas y laboriosas acontece lo contrario; aunque un número de personas no trabaje absolutamente nada y muchas de ellas consuman diez veces más, o frecuentemente, cien veces más producto del trabajo que aquéllos que laboran, el resultado del trabajo común de la sociedad es tan grande que todos

se hallan abundantemente provistos, y un trabajador, por pobre y modesto que sea, si es frugal e industrioso, puede disfrutar una parte mayor de las cosas necesarias y útiles para la vida que aquéllas de que puede disponer un salvaje.  
.....

## LIBRO I

Causas del progreso en las facultades productivas del trabajo y orden en que un producto se distribuye naturalmente entre las diferentes clases del pueblo.

### CAPITULO I División de Trabajo

El progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la pericia, destreza e inteligencia con que este se aplica o dirige, parece ser consecuencia de la división del trabajo.

Los efectos de la división del trabajo en los negocios generales de la sociedad se entenderán más fácilmente considerando la manera como opera en alguna de las manufacturas. Generalmente se cree que aquélla es mucho mayor en algunos negocios de poca monta no porque sea menos considerada en los de mayor importancia, sino porque en aquellas manufacturas que se destinan a servir las pequeñas necesidades de un reducido número de personas el número de operarios ha de ser pequeño; y los empleados en los diversos ramos de la obra se pueden reunir generalmente en el mismo taller y a la vista del espectador. Por el contrario, en aquellas manufacturas destinadas a satisfacer los pedidos de la gran mása del pueblo, cada uno de los diferentes ramos de la obra emplea un número tan considerable de obreros que es imposible juntarlos en el mismo taller. Dificilmente podemos divisar a primera vista sino aquéllos que se emplean en un ramo. Aun cuando en tales manufacturas la obra se puede dividir realmente en un número de partes mucho mayor que en aquellos otros más pequeños, la división del trabajo no es tan obvia y, por consiguiente, ha sido menos observada.

Tomemos como ejemplo una manufactura de poca importancia; pero de cuya división del trabajo se ha hecho muchas veces referencia: la tarea del fabricante de alfileres. Un obrero que no hubiese sido adiestrado en esta clase de trabajo (el cual ha convertido por virtud de la división del trabajo en un oficio nuevo) y que no estuviera acostumbrado a manejar la maquinaria que en él se utiliza (cuya invención se debe probablemente a la división del trabajo), este obrero, por más que trabajase, apenas podría hacer un alfiler al día, y desde luego no podría hacer más de veinte. Pero dada la manera como se practica hoy día la fabricación de alfileres, no sólo la fabricación misma constituye un oficio aparte, sino que está dividida en varios ramos, de los cuales la mayor parte también constituye otros tantos oficios distintos. Un obrero estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo van cortando en trozos iguales, un cuarto hace la punta de cada uno de estos trozos, un quinto obrero está ocupado en limar el extremo donde se va a colocar la cabeza: esta es a su vez el objetivo de dos o tres operaciones distintas: fijarla es un trabajo especial, blanquear los alfileres, otro, y todavía es un oficio distinto colocarlos en el papel; en fin, el importante trabajo de hacer un alfiler queda dividido de esta manera en unas diez y ocho operaciones distintas, las cuales son desempeñadas en algunas fábricas por otros tantos obreros diferentes, aunque en otras un solo hombre a veces desempeña dos o tres operaciones. He visto una pequeña fábrica de esta especie que no empleaba más que diez obreros y en donde, por consiguiente, algunos de ellos tenían a su cargo dos o tres operaciones. Pero a pesar de que eran pobres y que, por lo tanto, no estaban bien provistos de la maquinaria necesaria, podían, cuando se esforzaban llegar a hacer todos unas doce libras de alfileres diariamente. En cada libra había más de cuatro mil de mediano tamaño y, por consiguiente, estas diez personas podían hacer cada día más de cuarenta y ocho mil alfileres, cuya cantidad, dividida entre diez, correspondería a cuatro mil ochocientos por cabeza. En cambio si cada uno hubiera trabajado por su cuenta e independientemente y ninguno hubiera sido adiestrado en esta clase de tarea, es seguro que no hubiera podido hacer veinte, o tal vez, ni un solo alfiler al día; es decir, seguramente no hubiera podido hacer la doscientos cuarentava parte, tal vez ni la cuatromil ochocientosava parte de lo que son capaces de hacer en la actualidad gracias a la división y a la combinación en forma conveniente, de las diferentes operaciones.



En todas las demás manufacturas y artes los efectos de la división del trabajo son muy semejantes a los de este oficio poco complicado, aun cuando en muchas de ellas aquéllos no pueden consentir tantas subdivisiones ni reducirse a una sencillez tan exacta de operaciones. Sin embargo, la división del trabajo, en cuanto puede ser aplicada, ocasiona en todo esto un aumento proporcional en las facultades productivas del trabajo. Es de suponer que la separación de los diferentes tráficos y empleos es la consecuencia de esa ventaja. Esta separación se produce generalmente con más amplitud en aquellos países que han alcanzado un mayor grado de industria y progreso, pues generalmente es obra de muchos en una sociedad culta lo que hace uno solo en estado de atraso. En todo país adelantado el labrador no es más que labriego y el artesano no es más que menestral. Asimismo, el trabajo necesario para producir una manufactura completa se reparte, por regla general entre muchas manos. ¿Cuántos y cuán diferentes oficios no se reparten en cada ramo de las manufacturas de lino y lana, desde los que cultivan aquella planta y cuidan el vellón hasta los blanqueadores por no mencionar a los apesadores y tintoreros? La agricultura, por su propia naturaleza, no admite tantas subdivisiones del trabajo, ni hay una división tan completa de sus operaciones como en las manufacturas. Es imposible separar completamente la ocupación del ganadero y del labrador, como se separan los oficios del carpintero y del herrero. El hiladero generalmente es una persona distinta del tejedor; pero la persona que ara, siembra, cava y recolecta el grano suele ser la misma. Es imposible que un hombre esté dedicado constantemente a una sola tarea, porque las diferentes estaciones del año cambian la oportunidad de hacer uso de esas distintas clases de trabajo. Esta imposibilidad de hacer una separación tan completa de los diferentes ramos de labor en la agricultura es quizá la razón de por qué el progreso de las facultades productivas del trabajo en esta ocupación no siempre concuerda con los adelantos que se hacen en las manufacturas.

Es verdad que las naciones más opulentas superan por lo común a sus vecinas en la agricultura y en las manufacturas, pero generalmente las aventajan más en éstas que en aquella. Sus tierras se ven casi siempre mejor cultivadas y como se invierte en ellas más capital y trabajo producen más en proporción a la extensión y fertilidad natural del suelo. Pero esta superioridad del producto raras veces

excede aquella proporción de un trabajo mayor y de unos gastos más grandes. En la agricultura, el trabajo del país rico no siempre es más productivo que el del pobre o, por lo menos no es tan fecundo como suele serlo en las manufacturas. El grano del país rico, aunque la calidad sea la misma, no siempre es tan barato en el mercado como el de un país pobre. El trigo de Polonia es tan barato como el de Francia, en igualdad de condiciones, a pesar de la opulencia y adelantos de esta última nación. El trigo de Francia, en las provincias trigueras, es tan bueno y tiene casi el mismo precio que el de Inglaterra la mayor parte de los años; aunque en progreso y riqueza sea aquélla inferior a ésta. Sin embargo, las tierras de trigo de Inglaterra están mejor cultivadas que las de Francia, y las de esta nación, se dice que lo están mejor que las de Polonia. Aunque un país pobre, no obstante la inferioridad de sus cultivos, puede competir en cierto modo con el rico en la calidad y valor de sus granos, nunca podrá aspirar a semejante competencia en las manufacturas; si éstas corresponden a las circunstancias del suelo, del clima y de la situación de un país próspero. Las sedas de Francia son mejores y más baratas que las de Inglaterra, porque la manufactura de la seda, debido a los altos derechos que se pagan actualmente en la importación de la seda en rama, no se adapta tan bien a las condiciones de Inglaterra como a las de Francia. Pero la quincallería y las telas de lana corriente de Inglaterra son superiores, sin comparación, a las de Francia, y mucho más baratas en la misma calidad. En Polonia se asegura que escasean la mayor parte de las manufacturas, con excepción de aquéllas más rudimentarias y domésticas, sin las cuales ningún país puede existir de una manera conveniente. Este aumento considerable en la cantidad de la obra que un mismo número de personas puede producir, debido a la división del trabajo, procede de tres circunstancias distintas: primera, de la mayor destreza de cada obrero en particular; segundo, del ahorro de tiempo que comúnmente se pierde al pasar de una ocupación a otra, y por último, de la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian el trabajo, capacitando a un hombre para hacer la labor de muchos.

En primer lugar, el aumento en la destreza del obrero incrementa la cantidad de trabajo que es capaz de hacer, y la división del trabajo, al reducir la labor del hombre a una operación sencilla, y hacer de ésta su única ocupación en la

vida, aumenta considerablemente la pericia del operacio. Un herrero corriente, que nunca haya hecho clavos, por diestro que sea en el manejo del martillo, apenas hará al día doscientos o trescientos clavos, y aún éstos no de buena calidad. Otro que esté acostumbrado a hacerlo; pero que no sea esa su única o principal ocupación, rara vez podrá llegar a fabricar al día ochocientos o mil por mucho empeño que ponga en la tarea. Yo he observado varios muchachos menores de veinte años, que por no haberse ejercitado en otro menester que el de hacer clavos, podía hacer cada uno diariamente más de dos mil trescientos, cuando se ponía a la obra. El hacer un clavo no es indudablemente una de las tareas más sencillas. Una misma persona tira del fuelle, aviva o modera el soplo, según se necesite, caldea el hierro y forja las diferentes partes del clavo, teniendo que cambiar el instrumento para formar la cabeza. Las diferentes operaciones en que se subdivide el trabajo de hacer un alfiler o un botón de metal son en particular mucho más sencillas y, por lo tanto, es mucho mayor la destreza de la persona que no ha tenido otra ocupación en su vida. La velocidad con que se ejecutan algunas de estas operaciones en las manufacturas excede a cuanto pueda figurarse es capaz de desarrollar la mano del hombre quien no las ha visto.

En segundo lugar, la ventaja que se obtiene al ahorrar el tiempo que por lo regular se pierde al pasar de una clase de operación a otra, es mucho mayor de la que a primera vista pudiera imaginarse. Es imposible pasar con mucha rapidez de una labor a otra, cuando la segunda se hace en sitio distinto y con instrumentos completamente diferentes. Un tejedor de aldea, que al mismo tiempo cultiva una granja pequeña, no podrá por menos de perder mucho tiempo al pasar del telar al campo y del campo al telar. Cuando las dos labores se pueden efectuar en el mismo lugar, se perderá indiscutiblemente menos tiempo; però, la pérdida, aún en este caso, es considerable. No hay hombre que, no haga una pausa, por pequeña que sea, al pasar la mano de una ocupación a otra. Cuando comienza la nueva tarea rara vez lo ejecuta de una manera gustosa y fácil; la mente no está en lo que hace y durante algún tiempo más bien se distrae que aplica de una manera diligente. El hábito de pararse y de una aplicación indolente y poco cuidadosa que naturalmente adquiere todo obrero del campo, la más de las veces por necesidad, ya que se vé obligado a mudar cada media hora de labor y de herramientas y emplear sus

manos de veinte maneras distintas al cabo del día, lo convierte, por lo regular, en perezoso y abandonado e incapaz de una aplicación vigorosa aún en las ocasiones más urgentes. Con independencia, por lo tanto, de su falta de destreza, esta causa, por si sola, se basta a reducir considerablemente la cantidad de obra que sería capaz de producir. En tercer lugar, y por último, no habrá quien desconozca lo mucho que facilita y abrevia el trabajo el empleo de maquinaria apropiada. Sobran los ejemplos, y así únicamente decimos que la invención de aquellas máquinas que facilitan y abrevian el trabajo, parece proceder en sus orígenes de la propia división del trabajo. El hombre adquiere mejor actitud para descubrir los métodos más idóneos y expeditos, a fin de alcanzar un propósito, cuando tiene puesta toda su atención en un objeto, que no cuando se distrae en una gran variedad de cosas. Debido a la división del trabajo toda su atención se concentra naturalmente en un solo y simple objeto. Ha de esperarse, por lo tanto, que uno u otro de aquéllo que se emplean cada una de las ramas del trabajo encuentre pronto el método más fácil y rápido de ejecutar su tarea, en cuanto la naturaleza de la obra lo permita. Una gran parte de las máquinas empleadas en esas manufacturas en las cuales se halla muy subdividido en trabajo, fueron al principio invento de un artesano cualquiera; pues hallándose ocupado cada uno de ellos en una operación sencilla concentrándose todas sus ideas en la búsqueda de métodos rápidos y fáciles para ejecutarla. Cualquiera que tenga la costumbre de visitar tales manufacturas habrá visto muchas máquinas buenas inventadas por los mismos obreros, con el fin de facilitar y abreviar la parte que les corresponde de la obra. En las primeras máquinas de vapor habría un muchacho ocupado, de una manera constante, en abrir y cerrar alternativamente la comunicación entre la caldera y el cilindro, según ascendía o descendía el pistón. Unos de esos muchachos deseosos de jugar con sus camaradas observó que atando una cuerda desde la extremidad de la válvula, que abría esa comunicación a la otra parte de la máquina, aquélla podía abrirse y cerrarse sin asistencia, dejándole en libertad de divertirse con sus compañeros de juego. Unos de los mayores adelantos, pues, que ha experimentado esta maquinaria, desde que se inventó, se debe a un muchacho ansioso de economizar su esfuerzo.

Esto no quiere decir, sin embargo, que todos los adelantos en la maquinaria hayan sido inventados por aquéllos

que tuvieron la oportunidad de usarlas. Muchos de estos progresos se deben al ingenio de los fabricantes, que han convertido en un negocio particular la producción de máquinas, y algunos otros proceden de los llamados filósofos u hombres de especulación, cuyo negocio no consiste en hacer cosa alguna sino en observar cada una de ellas y, por esta razón, son a veces capaces de combinar, coordinar las propiedades de los objetos más dispares y lejanos. Al progresar la sociedad, la Filosofía y la especulación se convierten, como cualquier otro ministerio, en el afán principal y la profesión de cierta clase de ciudadanos. Y como cualquier otro empleo también se subdivide en un gran número de ramos diferentes, cada uno de los cuales ofrece cierta ocupación especial a cada grupo o categoría de filósofos. Tal subdivisión de empleos en la Filosofía, al igual de lo que ocurre en otras profesiones, imparte destreza y ahorra mucho tiempo. Cada uno de los individuos se hace más experto en su ramo, se produce más en total y la cantidad de ciencia acreciéntase considerablemente.

La gran multiplicación de producciones en todas las artes, debido a la división del trabajo, da lugar en una sociedad bien gobernada a esa opulencia universal que se derrama hasta en las clases inferiores del pueblo. Todo obrero dispone de una cantidad mayor de su propia obra en exceso de sus necesidades, y como cualesquiera otro artesano, está en la misma situación, se encuentra en condiciones de cambiar una gran cantidad de sus propios bienes por una gran cantidad de los pertenecientes a otros; o lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de los suyos. El uno suple al otro con lo que necesita, y recíprocamente, con lo cual se difunde una general abundancia en todos los rangos de la sociedad. Si nos detenemos,

.....  
repito, a examinar todas estas cosas y considerar la variedad de trabajo que se emplea en cualquiera de ellos, entonces nos damos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país civilizado no podría disponer de aquéllas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias.

Realmente, comparada su situación con el lujo extravagante del grande, no puede por menos de aparecérsenos simple y frugal; pero con todo eso, no es menos cierto que las comodidades de un príncipe europeo no exceden en tanto

las de un campesino económico y trabajador, como las de éste superan las de muchos reyes de Africa, dueños absolutos de la vida y libertad de diez mil salvajes desnudos.

## CAPITULO II

### Del principio que motiva la división del trabajo

Esta división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva. Es la consecuencia gradual, aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra.

No es nuestro propósito, de momento, investigar si esta propensión es uno de esos principios innatos en la naturaleza humana, de los que no puede darse una explicación ulterior o si, como parece más probable es la consecuencia de las facultades discursivas y del lenguaje. Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies de animales, que desconocen este y otra clase de contratos. Cuando dos galgos corren tras una liebre parece que obran de concierto. Cada uno de ellos parece que la echa a su compañero o la intercepta cuando el otro la dirige hacia él. Más esto, naturalmente, no es la consecuencia de ningún convenio, sino el resultado accidental y simultáneo de su instinto coincidente en el mismo objeto - Nadie ha visto todavía que los perros cambien de una manera deliberada y equitativa un hueso por otro - Nadie ha visto tampoco que un animal de a entender a otro con sus ademanes o expresiones guturales esto es mío, tuyo, o estoy dispuesto a cambiarlo por aquéllos. Cuando el animal desea obtener cualquier cosa del hombre o de un irracional no tiene otro medio de persuasión sino el halago. El cachorro acaricia a la madre y el perro procura con mil zalamerías atraer la atención del dueño, cuando éste se sienta a comer para conseguir que le de algo. El hombre utiliza las mismas artes con sus semejantes y cuando no encuentra otro modo de hacerlo actuar conforme a sus intenciones, procura granjearse su voluntad actuando de una manera servil y lisonjera. Mas no en todo momento se le ofrece ocasión de actuar así. En una sociedad civilizada necesita a cada instante la cooperación y asistencia de

la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas. En casi todas las otras razas de animales el individuo, cuando ha alcanzado la madurez, conquista la independencia y no necesita el concurso de otro ser viviente. Pero el hombre necesita en la mayor parte de las circunstancias de la ayuda de sus semejantes y en vano la espera de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndolos ver que es ventajoso para ellos hacer lo que se les pida. Cualquiera que propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dame lo que necesito y tendrás lo que deseas es el sentido de cualquier clase de oferta, y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos. No es la benevolencia del carnicero, del cervecero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No imploramos a sus sentimientos humanitarios sino a su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas. Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus conciudadanos; pero no es absoluto. Es verdad que la caridad de un pueblo bien dispuesto le suministra la subsistencia completa; pero aunque esta condición altruista le provea de modo lo necesario, no responde ni puede responder en la medida que la necesidad se presenta. La mayor parte de sus necesidades eventuales se remedian de la misma manera que las de otras personas por trato, cambio o compra. Con el dinero que recibe compra comida, cambia la ropa vieja que se le da por otros vestidos viejos también, pero que le vienen mejor, o los entrega a cambio de albergue, alimentos o moneda, según los casos.

De la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos por convenio, trueque o compra, es esta misma inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo.

En una tribu de cazadores o pastores un individuo, pongamos por caso, hace las flechas o los arcos con mayor destreza y habilidad que otros. Con frecuencia los cambia por ganado o por caza, con sus compañeros y encuentra, al fin, que por este procedimiento consigue una mayor cantidad de las dos cosas que si él mismo hubiera salido al campo para su captura. Es así cómo, siguiendo su propio interés,

9

se dedica casi exclusivamente a hacer arcos y flechas, convirtiéndose en una especie de armero otro destaca en la construcción del andamiaje y del techado de sus pobres chozas o tiendas, y así se acostumbra a ser útil a sus vecinos, que le recompensan igualmente con ganado o caza, hasta que encuentra ventajoso dedicarse por completo a esa ocupación, convirtiéndose en una especie de carpintero constructor. Parejamente otro se hace herrero o caldero, el de más allá curte o trabaja las pieles, indumentaria habitual de los salvajes. De esta suerte, la certidumbre de poder cambiar el exceso del producto de su propio trabajo, después de satisfecha sus necesidades, por la parte del producto ajeno que necesita, induce al hombre a dedicarse a una sola ocupación, cultivando y perfeccionando el talento o el ingenio que posea para cierta especie de labores.

.....

### CAPITULO III o

#### La división del trabajo se halla limitada por la extensión del mercado

Así como la facultad de cambiar motiva la división de trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado. Cuando este es muy pequeño, nadie se anima a dedicarse por entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo, en exceso del propio consumo, por la parte que necesita de los resultados de la labor de otros.

Existen ciertas actividades económicas, aun de la clase ínfima, que no pueden sostenerse como no sea en poblaciones grandes. Un mozo de cuerda, por ejemplo, no podrá encontrar medios de vida ni empleo sino en ellas. La aldea constituye para él un campo muy limitado, y aún una población, provista de un mercado corriente, es insuficiente para proporcionarle una ocupación constante. En los caseríos y pequeñas aldeas diseminadas en regiones desérticas, como ocurre en las tierras altas de Escocia, el campesino es el carnicero, panadero y cervecero de la familia. En tales circunstancias apenas si lograremos encontrar un herrero, un carpintero o un albañil a menos de veinte millas de distancia



de otro de su misma profesión. Las familias que viven diseminadas a ocho o diez millas de distancia unas de otras, aprenden a producir un gran número de cosas para las cuales reclamarían el concurso de dichos artesanos en lugares más poblados. Estos, en el campo, se ven obligados, la mayor parte de las veces, a aplicarse en todos aquellos ramos del oficio que sean más afines, en lugar de dedicarse a una sola actividad. Un carpintero rural trabaja todo el ramo de la madera, y un herrero, en esas circunstancias, cuantas obras se hacen de hierro. El primero no sólo es carpintero, sino ebanista, ensamblador, tallista, carretero, fabricante de arados, carruajes y ruedas, etc. Los oficios del segundo alcanza mayor variedad. Es imposible que en lugares tan apartados como el centro de las tierras altas de Escocia florezca el fabricante de clavos. Un artesano que hiciese mil al día, completaría trescientos mil al año, en trescientas jornadas; pero en tales condiciones, apenas podría disponer anualmente de mil, que son el producto de una jornada.

.....

## CAPITULO IV

### Origen y uso de la moneda

Tan pronto como se hubo establecido la división del trabajo sólo una pequeña parte de las necesidades del hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor. Este provee a la mayor de aquellas necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, en exceso de lo que consume, por otras proporciones del producto ajeno que necesita. Es por esto que el hombre vivo, gracias al cambio, se convierte en cierto modo, en un mercader y la sociedad misma prospera hasta ser lo que realmente es, una sociedad comercial.

Cuando la división del trabajo comenzó a establecerse, la capacidad de cambio se vió con toda seguridad muchas veces cohibida y entorpecida en sus operaciones. Es de suponer que un hombre tuviera de una mercancía más de lo que necesitaba, en tanto otro disponía de menos. El primero, en consecuencia, se alegraría al poder disponer del sobrante, y el segundo, al adquirir una parte de este exceso. Mas si acontecía que este último no contaba con nada de el que

primero había menester, el cambio no podía tener lugar entre. ....A fin de superar las dificultades de estas situaciones, todo hombre razonable, en cualquier periodo de la sociedad después de establecida la división del trabajo, procuró manejar sus negocios de tal forma que en todo tiempo pudiera disponer, además de los productos de su peculiar industria, de una cierta cantidad de cualquiera otra mercancía, que a su juicio escasas personas serían capaces de rechazar a cambio de los productos de sus respectivos esfuerzos.....

Sin embargo, en todos los países resolvieron los hombres, por toda una serie de razones irrefutables, dar la preferencia a los metales para este uso sobre todas las demás mercaderías. Estos no solo se conservan con menos pérdida que cualquier otro artículo, pues contadas cosas son menos perecederas, sino que, además, se pueden dividir sin menoscabo en las partes que se quiera volverse a fundir de nuevo; cualidad que no poseen otras mercancías igualmente durables, y es precisamente esta propiedad, la que los convierte en instrumentos aptos para la circulación y el comercio.....

Es así como la moneda se convirtió en instrumento universal de comercio en todas las naciones civilizadas y por su intervención se compran, venden y permutan toda clase de bienes.

Ahora vamos a examinar cuales son las reglas que observan generalmente los hombres en la permuta de unos bienes por otros o cuando los cambian en moneda. Estas reglas determinan lo que pudiéramos llamar el valor relativo o de cambio de los bienes.

Debemos advertir que la palabra valor tiene dos significaciones diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y otras, la capacidad de comprar otros bienes que se deriva de la posesión de aquel. Al primero, lo podemos llamar "valor de uso", y al segundo, "valor de cambio". Las cosas que tienen gran valor de uso tienen comunmente escaso o ningún valor de cambio, y por el contrario, aquellas que tienen un gran valor de cambio no tienen muchas veces sino un pequeño valor de uso o ninguno. No hay nada más útil que el agua y apenas con ella se puede comprar cosa alguna ni recibir nada en cambio. Por el contrario, el diamante apenas tiene valor de uso, pero generalmente, se pueden adquirir, a cambio de él, una gran cantidad de otros bienes.

Para investigar los principios que regulan el valor en cambio, de las mercancías, procuraremos poner en claro,

Primero, cuál sea la medida de este valor en cambio, o en qué consiste el precio real de todos los bienes;

Segundo, cuáles son las diferentes partes integrantes de que se compone este precio real.

Por último, cuáles son las diferentes circunstancias que unas veces hacen subir y otras bajar algunas o todas las distintas partes componentes del precio, por encima o por debajo de su proporción natural o corriente; o cuáles son las causas que algunas veces impiden que el precio del mercado, o sea el precio real de los bienes, coincida exactamente con lo que pudiéramos denominar su precio natural.

.....

## CAPITULO V

### Precio real y nominal de las mercancías, o su precio en trabajo y en moneda

Todo hombre es rico o pobre según el grado en que puede gozar de las cosas necesarias, útiles y agradables de la vida. Pero una vez que se estableció la división del trabajo es sólo una parte muy pequeña de las mismas la que se puede procurar con el esfuerzo personal. La mayor parte de ellas ha de conseguirse del trabajo de otras personas, y será rico ó pobre, de acuerdo a la cantidad de trabajo ajeno de que pueda disponer o se halle en condiciones de adquirir. En consecuencia, el valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y que no piense usarlo o consumirlo, sino cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir o de que pueda disponer por su mediación. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor en cambio de toda clase de bienes.

El precio real de cualquier cosa, lo que realmente cuesta al hombre que ha de adquirirla, es la pena y el trabajo de su adquisición. Lo que realmente vale para el que ya la ha adquirido y desea disponer de ella, o cambiarla por otros bienes, es la pena y el trabajo que le ahorra y que cuesta a otros

individuos. Lo que se compra por dinero o por medio de otros bienes, se adquiere con el trabajo, lo mismo que lo adquirimos con el esfuerzo de nuestro cuerpo. El dinero o esa clase de bienes nos dispensan de esa fatiga. Contienen el valor de una cierta cantidad de trabajo que nosotros cambiamos por las cosas que suponemos encierran en un momento determinado la misma cantidad de trabajo. Esta, pues, el precio primitivo, la moneda originaria que sirvió para pagar y comprar todas las cosas. No fue con el oro ni con la plata, sino con el trabajo como se compró originariamente en el mundo toda clase de riqueza; y su valor para los que la posean cambiarla por otras producciones es precisamente igual a la cantidad de trabajo que con ella pueden adquirir y disponer.

La riqueza, como dice Mr. Hobbes, es poder. Pero la persona que adquiere o hereda una gran fortuna, no adquiere necesariamente ni hereda poderío político, civil o militar. Su riqueza podrá ofrecerle los medios para adquirir todo eso, pero la mera posesión de aquella no le provee necesariamente de esas ventajas. El poder que le aporta directa e inmediatamente esa posesión es la facultad de comprar; una cierta facultad de disposición sobre todo el trabajo, o sobre todo el producto de éste, que se encuentra en el mercado. Su riqueza es mayor o menor precisamente en proporción a la amplitud de esa facultad o a la cantidad de trabajo ajeno de su producto, lo cual para el caso es lo mismo, que aquella riqueza le coloca en condiciones de adquirir. El valor en cambio de cualquier cosa es precisamente igual a la extensión de esta facultad que confiere al propietario.

Pero aunque el trabajo es la medida real del valor en cambio de todos los bienes, generalmente no se estiman por este valor. Con frecuencia es difícil averiguar la proporción que existe entre cantidades diferentes de trabajo. El tiempo que se gasta en dos diferentes clases de tarea no siempre determina de una manera exclusiva esa proporción. Han de tomarse en cuenta los grados diversos de fatiga y de pericia. Una hora de trabajo penoso contiene a veces mas esfuerzo que dos horas de una labor fácil; y más trabajo también la aplicación de una hora de trabajo en una profesión que cuesta diez años aprenderla, que un mes de actividad en una labor ordinaria y de fácil ejecución. Mas no es fácil hallar una medida idónea del ingenio y del esfuerzo. Es cierto, no obstante, que al cambiar las diferentes producciones de distintas clases

de trabajo se suele hacer una cierta concesión a ambos conceptos. El reajuste, sin embargo, no responde a una medida exacta, sino al regateo y a la puja del mercado, de acuerdo con aquella grosera igualdad, que, aunque no sea exacta, sí es suficiente para llevar a cabo los negocios corrientes de la vida ordinaria.

Fuera de esto, es más frecuente que se cambie y compare un artículo con otro y no por trabajo. Por consiguiente, parece más natural estimar su valor de cambio por la cantidad de cualquier otra suerte de mercancía por dinero y no por otra cosa. El carnicero rara vez proporciona carne de res o de carnero al panadero o al cervecero a cambio de pan o de cerveza pero lo lleva al mercado, donde lo cambia por dinero, y después, entrega la moneda por la cerveza o por el pan. La cantidad de dinero que obtiene por la carne regula asimismo la cantidad de estos dos artículos que obtiene más tarde. Luego para él es más natural y sencillo estimar el valor de la carne por la cantidad de dinero, que es la mercancía que sirve primero de intermediario, que no por el pan y la cerveza, que sólo, llegan a ser objeto de cambio por mediación de otro bien. Y le es también más fácil decir que la carne de este ternero vale tres o cuatro peniques la libra que no hablar de que vale tres o cuatro libras de pan o tres o cuatro cuartillos de cerveza. De donde resulta que es frecuente estimar el valor en cambio de toda mercancía por la cantidad de dinero y no por la cantidad de otra mercancía o de trabajo que se pueda adquirir por ella.....

El oro y la plata, como que admiten variación en sus valores lo mismo que cualquiera otra cosa, son unas veces más caros, otras más baratos, unas más fáciles, y otras más difíciles de adquirir. La cantidad de trabajo que uno de aquellos metales puede adquirir, o la cantidad de otros bienes por que pueda cambiarse la del trabajo, depende de la abundancia o escasez de las minas que al tiempo que se hacen los cambios acontezca ser conocidas y laboreadas. El descubrimiento de las abundantes minas de América redujo el valor del oro y de la plata, en el siglo diez y seis, a cerca de una tercera parte menos de lo que habían valido antes estos metales. *En la medida que cuesta menos trabajo llevar esos metales de la mina al mercado, es menor el trabajo de otra especie que con ellos se puede adquirir;* y aún no es ésta la única alteración que ha padecido el valor de estos metales, según nos enseña la historia, pues al igual que si

continuamente estuviese variando en su mensura la medida de espacio, como un pie natural, una toesa, un palmo, no podría ser medida exacta regulante de otra, así una mercadería que varíe continuamente en su propio valor nunca podrá ser medida exacta del valor de otra mercadería. El precio que da en trabajo siempre vendrá a ser uno mismo, sea cual fuese la cantidad de los bienes que reciba en recompensa y cambio. De estos bienes, unas veces podrá comprar más, otras menos, pero variará el valor de ellos, no el del trabajo que los adquiere. En todo tiempo y en todo lugar, lo más caro realmente es lo que cuesta más trabajo adquirir, y lo más barato lo que se adquiere con más facilidad y menos trabajo. Este, pues, como que nunca varía en su valor propio e intrínseco, es el único precio, último real y estable, por el cual deben estimarse y con el cual deben compararse los valores de las mercaderías en todo tiempo y lugar. Este es un precio real, y el de la moneda precio nominal solamente.

Pero, aunque para el trabajador siempre tengan igual valor idénticas cantidades de trabajo, no ocurre así con la persona que lo emplea, pues para ésta tienen unas veces más, y otra, menos valor. Las compras, en unas ocasiones, con una mayor cantidad de bienes, y en otras, con menor cantidad de los mismos, por lo cual le parece que el precio del trabajo varía como el de todas las demás cosas, siendo unas veces caro y otras barato. En realidad, son los bienes los que son caros o baratos en un caso u en otro.

En esta aceptación vulgar, puede decirse que el trabajo, como los otros bienes, tiene un precio real y otro nominal. El precio real diríamos que consiste en la cantidad de cosas necesarias y útiles que por él se consiguen, y el nominal, la cantidad de dinero. El trabajador es rico o pobre, se halla bien o mal remunerado, en proporción al precio real, pero no al precio nominal, del trabajo.

.....

Parece, pues, evidente que el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla que nos permite comparar los valores de las diferentes mercancías en distintos tiempos y lugares. Todo el mundo admite que no podemos estimar el valor real de las cosas de un siglo a otro por cantidades de grano que se den de un año al siguiente. Pero por las cantidades de trabajo si que podemos estimarlo de un año a otro y de siglo a siglo con la mayor exactitud

posible. De una centuria a otra el grano es mejor medida que la plata, porque en ese período iguales cantidades de trigo podrán adquirir las mismas de trabajo con una proporción más próxima que iguales cantidades de plata. Por el contrario, de un año a otro, la plata es mejor medida que el grano, porque iguales cantidades de aquélla conseguirán la misma proporción de trabajo.

## CAPITULO VI

### Elementos componentes del precio de las mercancías

En aquel estado primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación del capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de regla para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos. Si una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta usualmente doble trabajo mañar un castor que un ciervo, el castor, naturalmente, se cambiará por o valdrá dos ciervos. Es natural que una cosa que generalmente es producto del trabajo de dos días o de dos horas valga el doble que la que es consecuencia de un día o de una hora.

Si una clase de trabajo es más penosa que otra, será también natural que se haga una cierta asignación a ese superior esfuerzo, y el producto de una hora de trabajo, en un caso, se cambiará frecuentemente por el producto de dos horas en otro.

Del mismo modo, si una especie de trabajo requiere un grado extraordinario de destreza e ingenio, la estimación que los hombres hagan de esas aptitudes dará al producto un valor superior al que corresponde al trabajo en él empleado. Dichas aptitudes raramente se adquiere sino a fuerza de una larga dedicación, y el valor superior de sus productos representa, las más de las veces, sólo una compensación razonable por el tiempo y el trabajo que se necesitan para adquirirlos. Con el progreso de la sociedad las compensaciones de esta especie, que corresponden a una mayor pericia y esfuerzo, generalmente se reflejan en los salarios, y algo de esto tuvo que haber ocurrido en las épocas primitivas y atrasadas.

En este estado de cosas el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador, y la cantidad de trabajo comunmente empleado en adquirir o producir una mercancía, es la única circunstancia que puede regular la cantidad de trabajo ajeno que con ella se puede adquirir, permutar o disponer.

Más tan pronto como el capital se acumula en poder de personas determinadas, algunas de ellas procuran regularmente emplearlo en dar trabajo a las gentes industriosas, suministrándoles materiales y alimentos, para sacar un provecho de la venta de su producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales. En el cambio de una manufactura completa, bien sea por dinero, bien por trabajo, o por otras mercaderías, además de lo que sea suficiente para pagar el valor de los materiales y los salarios de los obreros es necesario que se de algo por razón de las ganancias que corresponden al empresario, que compromete su capital en esa contingencia. El valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes; una de las cuales paga el salario de los obreros, y la otra, las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta. No tendría interés alguno en emplearlos si no esperase alcanzar de la venta de sus productos algo más de lo suficiente para reemplazar su capital; ni tendría tampoco interés en emplear un capital considerable con relación a otro más exiguo, si los beneficios no guardasen cierta proporción con él.

Habrà a caso quien se imagine que estos beneficios del capital son tan solo un nombre distinto para los salarios de una especie de trabajo, como es el de inspección y dirección. Pero son cosa completamente distinta, regulándose por principios de una naturaleza especial, que no guardan proporción con la cantidad, el esfuerzo o la destreza de esta supuesta labor de inspección y de dirección. Los beneficios se regulan enteramente por el valor del capital empleado y son mayores o menores en proporción a su cuantía. Supongamos, por ejemplo, que en cierto lugar, en donde las ganancias regulares del capital empleado en las manufacturas son diez por ciento, existen dos fábricas diferentes, en cada una de las cuales se emplean veinte hombres al precio de quince libras anuales cada uno de ellos lo que viene a representar 300 en cada manufactura. Admitamos también que los materiales bastos que anualmente se gastan en una de ellas cuestan setecientas libras solamente, y los más finos, que se emplean en la otra,



siete mil. El capital anualmente empleado en la primera ascenderá, en este supuesto, a mil libras tan solo, y el empleado en la segunda, a siete mil trescientas. A razón, pues, de un diez por ciento, el fabricante de la primera esperará una ganancia anual de solo cien libras, y el de la segunda, de setecientos treinta. Ahora bien, a pesar de que sus ganancias son tan diferentes, su labor de inspección es la misma o escasamente difiere en un caso y en otro. En muchas grandes empresas el trabajo de inspección de esta clase suele encomendarse generalmente a un empleado principal; y los salarios que a esta persona se le pagan representan verdaderamente el valor de dicha labor de dirección e inspección. Aun cuando al fijarse esos salarios se atienden regularmente, no solo a la destreza y al esfuerzo de la labor, sino también a la confianza que se deposita en el empleado, nunca guarda proporción con el capital que manejan. El propietario de este capital, a pesar de quedar liberado casi por completo de todo trabajo, aún espera que sus beneficios conserven una proporción regular con su inversión. Por lo tanto, en el precio de las mercancías, el beneficio del capital forma parte del mismo y es por completo diferente a los salarios del trabajo, regulándose por principios completamente diferentes.

En estas condiciones el producto íntegro del trabajo no siempre pertenece al trabajador; ha de compartirlo; en la mayor parte de los casos, con el propietario del capital que lo emplea. La cantidad de trabajo que se gasta comunmente en adquirir o producir una mercancía no es la única circunstancia que regula la cantidad que con ella puede adquirirse, permutarse o cambiarse. Evidentemente, hay una cantidad adicional que corresponde a los beneficios del capital empleado en adelantar los salarios y suministrar los materiales de la empresa.

Desde el momento en que las tierras de un país se convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron, y exigen una renta hasta por el producto natural del suelo. La madera del bosque, la hierba del campo y todos los frutos naturales de la tierra, que cuando ésta era común, solo le costaban al trabajador el esfuerzo de recogerlos, comienzan a tener un precio adicional. Ha de pagar al terrateniente una parte de lo que su trabajo produce o cosecha. Esta proporción, o lo que es lo mismo, el precio de ella, constituye la renta de la tierra, y se halla en el precio de

la mayor parte de los artículos como un tercer componente.

El valor real de todas las diferentes partes que componen el precio se mide, según podemos observar, por la cantidad de trabajo que cada una de ellas dispone o adquiere. El trabajo no sólo mide el valor de aquella parte del precio que él representa, sino también de aquella otra que se traduce en renta y en beneficio.

En toda sociedad, pues, el precio de cualquier mercancía se revuelve en una u otra de estas partes, o en las tres a un tiempo, y en todo pueblo civilizado las tres entran, en mayor o menor grado, en el precio de los bienes.

.....

El precio de toda mercancía, considerada particularmente, se resuelve, en última instancia, en alguna de estas partes, en una o en otra, o en todas las tres conjuntamente, y la parte que sobra después de pagar la renta de la tierra y el precio de todo el trabajo empleado en conseguirlas, manufacturarlas y ponerlas en el mercado, ha de ser necesariamente el beneficio de alguno.

Así como el precio o valor en cambio de cada mercancía en particular y tomada separadamente se resuelve en una o en otra, o bien en todas estas tres partes, de igual suerte el de todas las mercancías que componen el valor anual del producto de cada nación, considerado conjuntamente, se reduce necesariamente a esas tres partes, y se distribuye entre los diferentes habitantes del país como salarios de su trabajo, beneficios de su capital o renta de su tierra. El total de lo que anualmente se produce u obtiene por el trabajo de la sociedad, o lo que es lo mismo, su precio conjunto, se distribuye originariamente de este modo entre los varios miembros que la componen. Salarios, beneficios y renta son las tres fuentes originales de toda clase de renta y de todo valor de cambio. Cualquier otra clase de renta se deriva, en última instancia, de una de estas tres.

Todo el que percibe renta de un fondo que le pertenece, la deriva de su trabajo, de su capital o de su tierra. La renta que procede del trabajo se llama salario, aquella derivada del capital, por la persona que lo emplea y administra se denomina, beneficio, y la que obtiene la persona que no lo emplea por su cuenta, sino que se lo presta a otro, se califica

de interés o usura. Esta es la compensación que paga el prestatario al prestamista por el beneficio que tiene oportunidad de obtener al hacer uso de la moneda. Naturalmente, una parte de este beneficio corresponde al prestatario por el riesgo y trabajo que supone el emplearlo, y la otra, al prestamista, que le brinda la oportunidad de realizar esa ganancia. El interés del dinero es siempre una renta derivada, que si no se paga del beneficio que se obtiene al hacer uso del dinero, ha de pagarse de cualquier otra fuente de renta, a menos que el que recibió la cantidad prestada sea un pródigo, que contraiga una nueva deuda con el fin de pagar el interés de la primera. La renta que procede enteramente de la tierra se llama renta y pertenece al terrateniente. La que percibe el colono se deriva en parte de su trabajo y, en parte de su capital. La tierra, para éste, es únicamente un instrumento que le habilita a ganar el salario de su trabajo y el beneficio de ese capital. Todas las contribuciones y toda entrada que de ellas se deriva, los sueldos, pensiones, anualidades de cualquier clase, procede, en último término, de una u otra de estas tres fuentes originarias de renta y se pagan de una manera mediata o inmediata de los salarios del trabajo, de los beneficios del capital o de la renta de la tierra.

Cuando las tres especies de renta corresponden separadamente a distintas personas son muy fáciles de distinguir; pero, cuando pertenecen al mismo sujeto, se confunden con facilidad, por lo menos en el lenguaje corriente.

En un país civilizado son muy pocas las mercancías cuyo valor en cambio se deba únicamente al trabajo, porque en las más de ellas entran en bastante proporción la renta y el beneficio; de donde resulta que el producto anual de su trabajo es siempre suficiente para comprar o disponer de una mayor cantidad de trabajo del que se emplea en obtener, manufacturar y transportar el producto al mercado. Si la sociedad se hallase en condiciones de emplear anualmente todo el trabajo de que puede disponer en el curso del año, como la cantidad de trabajo se incrementaría grandemente de uno a otro, el producto de cada uno de los años sucesivos se incrementaría de una manera enorme con relación al anterior. Pero no hay un solo país en que el producto anual íntegro se emplee en mantener a las personas trabajadoras. Los ociosos consumen en todos ellos una gran parte del producto y, según sean las proporciones como se distribuye éste anualmente entre esas dos clases tan opuestas, así

crecerá o disminuirá o permanecerá estacionario cada año su valor promedio o corriente.

## CAPITULO VII

### Precio natural y precio del mercado de las mercancías

En todo país existe un tipo promedio o corriente de salarios y de beneficios en cada uno de los empleos distintos que se puedan hacer del trabajo y del capital. Como veremos más adelante, aquél se regula naturalmente en parte por las circunstancias generales de la sociedad, su riqueza o pobreza, su condición estacionaria, adelantada o decadente; y en parte, por la naturaleza peculiar de cada empleo.

Hay también en toda sociedad o comunidad un tipo promedio o corriente de renta que se regula asimismo, como tendremos ocasión de ver más adelante, en parte por las circunstancias generales que concurren en aquella sociedad o comunidad donde la tierra se halle situada, y en parte, por la fertilidad natural o artificial del terreno.

Estos niveles corrientes o promedios se pueden llamar tipos naturales de los salarios, del beneficio y de la renta, en el tiempo y lugar en que prevalecen generalmente.

Cuando el precio de una cosa es ni más ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, prepararla y traerla al mercado, de acuerdo con sus precios corrientes, aquélla se vende por lo que se llama su precio natural.

El artículo se vende entonces por lo que precisamente vale o por lo que realmente le cuesta a la persona que lo lleva al mercado y, aún cuando en el lenguaje corriente, lo que se denomina primer costo de un artículo no comprende el beneficio de la persona que lo revende, es indudable que si ésta lo vendiese a un precio que no le rindiera el tipo de beneficio acostumbrado en su región, perdería en el trato; ya que empleando su capital en cualquier otro comercio hubiera realizado ese beneficio. Además de esto, su beneficio es su renta, puesto que es el fondo peculiar de su

mantenimiento. De la misma manera que, durante el tiempo que está preparando bienes y los trae al mercado, adelanta los salarios de obreros, o lo que es lo mismo, su subsistencia, de igual suerte se adelanta a sí mismo sus medios de vida, y estos adelantos deben de guardar proporción con aquel beneficio que razonablemente puede esperar de la venta de los bienes. Si ésta, pues, no le rinde tal beneficio, no podrá decirse realmente que se le paga lo que le cuestan.

Aun cuando el precio que le deja dicho beneficio no es siempre el más bajo al que puede vender un comerciante sus mercancías, sí es, por lo menos el más bajo a que puede razonablemente entregarlas en un período largo; especialmente si hay perfecta libertad y se puede cambiar de negociación tan pronto como se quiera.

El precio efectivo a que corrientemente se venden las mercancías es lo que se llama precio del mercado, y puede coincidir con el precio natural o ser superior o inferior a éste.

El precio del mercado de cada mercancía en particular se regula por la proporción entre la cantidad de ésta que actualmente se lleva al mercado y la demanda de aquéllos dispuestos a pagar el precio natural del artículo, o sea, el valor íntegro de la renta, el trabajo y el beneficio que es preciso cubrir para presentarlo en el mercado. Estas personas se llaman los compradores efectivos y su demanda, efectiva, pues ha de ser suficiente para traer el artículo al mercado. Esta demanda es diferente de la llamada absoluta. Un pobre, en cierto modo, desea tener un coche y desearía poseerlo; pero su demanda no es una demanda efectiva, pues el artículo no podrá ser llevado al mercado para satisfacer su deseo.

Cuando la cantidad de una mercancía que se lleva al mercado es insuficiente para cubrir la demanda efectiva, es imposible suplir con la cantidad necesaria los deseos de todos aquéllos que se hallan dispuestos a pagar el valor íntegro de la renta, los salarios y el beneficio, que es preciso pagar para traer el artículo a la plaza. Algunos de ellos, con tal de no quedarse sin la mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Con lo cual, se abrirán entre ellos una competencia inmediatamente, y el precio del mercado subirá más o menos sobre el natural; de acuerdo con el grado de escasez o la riqueza y el deseo irrefrenable

de los competidores, dispuestos a animar más o menos la fuerza de la competencia. Entre los competidores de la misma riqueza y posición social la misma deficiencia de la oferta dará lugar a una competencia más o menos extremada según la importancia mayor o menor que represente para ellos la adquisición del artículo. Esto nos explica los precios exorbitantes de los artículos de primera necesidad durante el sitio de una población o en época de hambre.

Cuando la cantidad llevada al mercado excede a la demanda efectiva, no puede venderse entonces toda ella entre aquéllos que estarían dispuestos a pagar el valor completo de la renta, salarios y beneficio que costó la mercancía hasta ponerse a la venta. Parte de ella tiene que venderse a los que están dispuestos a pagar menos y este precio más bajo que ofrecen por ella, reduce el de toda la mercancía. El precio del mercado bajará más o menos con respecto al natural, según que la abundancia o la escasez del género aumente más o menos la competencia entre los vendedores, o según que tenga para ellos mayor o menor importancia desprenderse inmediatamente de la mercancía. El exceso en la importancia de artículos perecederos da ocasión a una competencia más grande que cuando se trata de mercancías que se pueden conservar, como ocurre, por ejemplo, con las naranjas en relación con el hierro viejo.

Cuando la cantidad llevada al mercado es justamente suficiente para cubrir la demanda efectiva, pero no más el precio del mercado coincide exactamente, o se aproxima en lo que cabe, al precio natural. Toda la cantidad se vende a este precio, sin que se pueda disponerse de más. La competencia obligará a los traficantes a aceptar este precio; pero no otro menor.

Como la cantidad de cualquier mercancía que se lleve al mercado se ajusta por sí misma a la demanda efectiva es de interés para todos aquellos que emplean su tierra, su capital y trabajo en traerlas al mercado que la cantidad de aquellas no supere nunca la demanda efectiva, y es conveniente, para todos los demás que tampoco quede por bajo de dicha demanda.

Si alguna vez excede la demanda efectiva, alguna de las partes componentes del precio se pagarán por bajo de su nivel natural. Si esta parte corresponde a la renta de la

tierra, el interés de los dueños les llevará a retirar sobre de sus fincas, y si es el salario o el beneficio, el interés de los trabajadores, en uno de los casos, y el de los patronos, en el otro, les inducirá a retirar rápidamente una parte de su trabajo o del capital de este empleo. Con lo cual la cantidad que se ofrece en el mercado será en poco tiempo insuficiente para cubrir la demanda efectiva y todas las diferentes partes de su precio volverán a su nivel natural y el precio conjunto a su precio también natural.

Si, por el contrario, la cantidad llevada al mercado fuese algunas veces inferior a la demanda efectiva, alguna de las partes componentes de su precio se elevaría por encima de su nivel natural. Si es la renta, el interés de todos los demás terratenientes hará que suministren más tierra para el cultivo de ese fruto; si es el salario o el beneficio, el interés de todos los otros trabajadores y negociantes les obligará pronto a emplear más trabajo y más capital en la preparación de la mercancía y en el acarreo del mercado.

El precio natural viene a ser, por esto, el precio central, alrededor del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías. Accidentes varios pueden a veces tenerlos suspendidos durante cierto tiempo por encima o por debajo de aquél; pero, cualesquiera que sean los obstáculos que les impiden alcanzar su centro de reposo, continuamente gravitan hacia él.

De este modo, toda la cantidad de industria empleada anualmente en conducir la mercancía al mercado se ajusta naturalmente a la demanda efectiva. De una manera, asimismo natural, la industria procura llevar siempre la cantidad precisa al mercado, que es suficiente para cubrir la demanda, sin exceso alguno.

Pero en ciertos empleos una misma cantidad de industria procurará en distintos años un volumen muy distinto de mercancías, en otros, el mismo o una cantidad aproximada. Un mismo número de obreros producirá en el campo, en años diferentes, cantidades muy distintas de trigo, vino, aceite, lúpulo u otras producciones. Pero un mismo número de hilanderos y tejedores producirá cada año la misma o aproximada cantidad de paño y de tela. En las primeras de esas actividades es únicamente el producto promedio el que se puede ajustar regularmente a la demanda efectiva. Mas como su

producto actual es con frecuencia mucho mayor o menor que el promedio, la cantidad de estas mercancías que se lleve al mercado excederá considerablemente, a veces, y otras quedará muy por bajo, durante bastante tiempo, de la demanda efectiva. Así, aún cuando esta demanda continuase siendo siempre la misma, el precio del mercado sufrirá grandes fluctuaciones, excediendo unas veces en mucho y quedando otras veces por bajo de su precio natural. En otras clases de industrias donde el producto de idénticas cantidades de trabajo es siempre el mismo o aproximadamente igual, es más fácil adaptarlo a la demanda efectiva. De manera que mientras ésta continúe siendo estable, el precio del mercado de los artículos correspondientes también lo será y coincidirá o se aproximará dentro de lo razonable, al precio natural. Que los precios de la tela y de los paños de lana no están sujetos a tan grandes y frecuentes fluctuaciones como el precio del grano, es algo que confirma la experiencia de cada uno de nosotros. El precio de una especie de mercancías varía únicamente con las alteraciones de la demanda, el de otras, no sólo con las variaciones de la demanda, sino con arreglo a las oscilaciones mucho mayores y frecuentes de las cantidades que se traen al mercado con el fin de satisfacer dicha demanda.

Las fluctuaciones temporales y accidentales en el precio del mercado de cualquier artículo recaen principalmente sobre aquellas partes de éste que se traducen en salarios y beneficios; puesto que la parte correspondiente a la renta apenas tiene en ello influencia alguna. Una renta determinada, fijada en dinero, no experimenta el impacto de aquellas variaciones en el valor ni en la cuantía. La que consiste en una cierta proporción o cantidad de frutos, se ve afectada en su valor anual indiscutiblemente por aquellas fluctuaciones temporales y accidentales que experimente su precio en el mercado; aunque apenas sufre alteración, por esta causa, en la cuantía. Al establecer los términos del arrendamiento, lo mismo el señor que el colono procuran, con arreglo a su mejor saber y entender, ajustar la renta al precio corriente o promedio del producto y no al ocasional y transitorio.

Las fluctuaciones mencionadas afectan tanto el valor como el nivel de los salarios y del beneficio, según que el mercado esté saturado o corto de mercancías o de trabajo; de obra hecha o por hacer. Un luto público eleva el precio



de las telas negras (de las que el mercado se halla por lo regular escaso en tales ocasiones) y aumenta el beneficio de los comerciantes que poseen cantidades considerables. Sin que ello tenga repercusión alguna en los salarios de los tejedores, pues el mercado se halla corto de género y no de trabajo; de obra hecha, pero no de obra por realizar. Pero eleva los jornales de los sastres, porque en este respecto el mercado está escaso de trabajo y se hace patente una demanda de más trabajo, de más obra por hacer que de obra hecha. Estas mismas circunstancias hacen bajar el precio de las sedas y tejidos de color, reduciendo, en consecuencia, los beneficios de los comerciantes que han almacenado una cantidad considerable. De igual suerte, bajan los salarios de los obreros empleados en su manufactura, pues la demanda se paraliza por seis meses o quizá por doce. El mercado se encuentra entonces saturado de las dos cosas, de mercancía y de trabajo.

Pero, aunque el precio del mercado de cualquier clase de artículo está continuamente fluctuando, digámoslo así, alrededor del precio natural, a veces ciertos accidentes, otras las causas naturales o las ordenanzas regulares de policía suelen mantener el precio del mercado de muchas mercancías, durante bastante tiempo, muy por encima del llamado precio natural.

Cuando al aumentar la demanda efectiva de alguna mercancía especial, el precio del mercado se eleva bastante por encima del natural, los que emplean sus capitales en abastecerlo cuidan, por lo general, de ocultar esta novedad. Si fuera conocida, las grandes ganancias que promete inducirían a muchos competidores nuevos a emplear sus capitales en la misma forma, con lo cual, al poco tiempo, la demanda efectiva sería plenamente satisfecha viéndose reducido el precio del mercado al precio natural o descendiendo quizá algún tiempo por debajo de éste. Si el mercado se halla situado a larga distancia del lugar donde residen los proveedores, pueden a veces mantener oculto el secreto durante varios años, gozando largo tiempo de tan extraordinarios beneficios sin la presencia de nuevos rivales. Pero los secretos de esta naturaleza son difícilísimos de guardar mucho tiempo y la ganancia extraordinaria apenas dura más que mientras se ignora.

Los secretos de las manufacturas son más fáciles de

guardar que los del comercio. Un tintorero que descubre un procedimiento para obtener un color determinado con materiales que cuestan la mitad de los que se acostumbran a usar, puede hábilmente disfrutar de las ventajas de su descubrimiento mientras viva y aún legar el secreto a su posteridad. Sus ganancias extraordinarias provienen del alto precio que se paga por su labor especial. Propiamente consisten en los altos salarios de su trabajo. Pero como se reparten sobre cada una de las partes de su capital, y como todas ellas en aquel respecto guardan proporción con él, se consideran vulgarmente como si fueran beneficios extraordinarios de éste.

La elevación del precio del mercado es ciertamente efecto de varios accidentes particulares, pero su influencia puede durar muchos años consecutivos.

Hay frutos naturales que requieren terrenos de una clase y situación especial, pero la tierra que en muchos países grandes es apta para esa clase de cultivo no es suficiente para cubrir la demanda efectiva. La cantidad total que se lleve al mercado de estos frutos irá a parar a poder de aquellos que están dispuestos a pagar más de lo que es suficiente para cubrir la renta de la tierra que los produce, conjuntamente con los salarios del trabajo y los beneficios del capital que se emplean en el cultivo y en transportarlos hasta el mercado, habida cuenta de sus niveles naturales. Estas mercancías pueden continuar vendiéndose durante siglos enteros a un precio muy alto; en cuyo caso, la parte representativa de la renta de la tierra es la que se paga por encima de su nivel natural. La renta de aquellas tierras que producen unos frutos singularmente estimados, como algunos viñedos de Francia, especialmente situados y fértiles, no guarda proporción regular con las de otros terrenos igualmente fértiles y bien cultivados, que se hallan en los alrededores. Por el contrario, los salarios del trabajo y los beneficios del capital, empleados en poner aquellos frutos al alcance del mercado, raras veces discrepan de la natural proporción con otros empleos de capital y de trabajo en aquellos contornos. Estos encarecimientos del precio son evidentemente los efectos de causas naturales que impiden sea completamente cubierta la demanda efectiva y cuyos efectos pueden continuar obrando siempre del mismo modo.

Un monopolio que se confiere a un individuo o a una

compañía de comercio tiene los mismos efectos que un secreto manufacturero o comercial. Los monopolistas, manteniendo siempre escaso y mal surtido el mercado y no satisfaciendo jamás la demanda efectiva, venden sus géneros a un precio mucho más caro que el natural, subiendo sus ganancias por encima de su nivel natural, bien consistan éstos en salarios o beneficios.

El precio de monopolio es en todo momento el más alto que se puede obtener. Por el contrario, el precio natural o de libre competencia es el más bajo que se puede conseguir; no en todas las ocasiones, pero sí en un período considerable de tiempo. El primero es el mayor que se puede expresar de los compradores o que se supone estén dispuestos a pagar; el segundo el más bajo con que se contentan generalmente los vendedores al mismo tiempo que prosiguen su negocio. Los privilegios exclusivamente de las corporaciones, estatutos de aprendizaje y todas aquellas leyes que restringen en ciertas negociaciones particulares la competencia a un número de personas, inferior al que prevalecería en otras circunstancias, ostentan la misma tendencia, aunque en menor grado. Representan una especie de monopolio, en su sentido, más alto y son capaces de mantener durante siglos el precio de algunos artículos sobre el natural, en ciertos negocios, sosteniendo los salarios del trabajo y los beneficios del capital invertido en ellos por encima de su nivel natural.

Esta elevación del precio del mercado puede durar tanto tiempo como perduren las regulaciones de gobierno que lo ocasionan.

El precio del mercado de cualquier clase de mercancía puede establecerse durante mucho tiempo por encima de su precio natural; pero un precio inferior a éste no puede ser de larga duración. No importa cual fuere la parte del mismo que se pague por bajo de su nivel natural hará que la persona cuyos intereses se ven afectados retire inmediatamente de la inversión tierra, capital o trabajo, en tales proporciones que la cantidad aportada al mercado muy pronto ya no será suficiente para cubrir la demanda efectiva. En consecuencia, el precio del mercado pronto volverá a alcanzar el precio natural, por lo menos, en el caso de que impere una libertad perfecta. Los mismos estatutos de aprendizaje y las leyes sobre las corporaciones, que cuando prospera una manufactura

habilitan a sus miembros para elevar sus salarios muy por encima de su nivel natural, les obligan también en la decadencia a bajarlos bastante con relación a ésto. Y así como en un caso excluyen a muchas personas de ocuparse en ellas, en el otro les cierran varias oportunidades. Pero los efectos de tales estatutos no perduran lo mismo cuando se trata de rebajar los salarios de los trabajadores por bajo de su nivel natural que cuando se trata de elevarlos por encima de dicho nivel. Sus efectos, en un caso, pueden prolongarse durante varios siglos, mas en el otro, únicamente durante la vida de aquellos operarios que aprendieron el oficio en la época de prosperidad. Una vez que éstos desaparezcan el número de aquéllos que aprendan después el oficio se ajustará de una manera natural a la demanda efectiva. La política que lograrse que bajasen los salarios del trabajo y las ganancias del capital por debajo de su nivel natural durante varias generaciones en ciertas industrias, sería tan violenta como la del Indostán o la del antiguo Egipto (en donde todo hombre estaba obligado por razones religiosas a seguir la ocupación de sus padres y donde se suponía cometer el más abominable sacrilegio cuando se cambiaba de oficio.)

.....

## LIBRO SEGUNDO

### Sobre la naturaleza, acumulación y empleo del capital

#### Introducción

En aquel estado primitivo de la sociedad, en que no se practica la división del trabajo, y apenas se conoce el cambio, y en el cual cada ser humano se procura cuanto necesita, por su propio esfuerzo, no es necesario acumular capital de antemano para desarrollar las actividades de la colectividad. Cada hombre procura satisfacer sus necesidades en la medida que se presentan, poniendo en juego su propia laboriosidad. Cuando está hambriento, sale a cazar al bosque; cuando su vestimenta está deteriorada cubre su cuerpo con la piel del primer animal grande al que da muerte, y cuando la choza amenaza ruina, la repara, con los árboles y la tierra de las inmediaciones.

Ahora bien, una vez establecida en gran escala la división del trabajo, el producto de la tarea individual no alcanza a cubrir sino una parte muy pequeña de sus necesidades eventuales. La mayoría de las gentes recurren al producto del trabajo de otras personas, que compra o adquiere con el producto del trabajo propio, o lo que es igual, con el precio de éste. Pero como dicha adquisición no puede hacerse hasta que el producto del trabajo individual propio no solamente esté terminado, sino vendido, es necesario acumular diferentes bienes en cantidad suficiente para mantenerla y surtirle con los materiales e instrumentos propios de su labor, hasta el instante mismo en que ambas circunstancias acaezcan. Un tejedor no puede aplicarse plenamente a las tareas propias de su oficio si de antemano no ha acumulado en alguna parte, bien a su disposición o en poder de otra persona, un capital suficiente para atender a su manutención y disponer de los materiales, e instrumentos de su oficio, hasta el momento mismo en que no solamente haya acabado la labor, sino vendido la tela. Esta acumulación es menester que preceda necesariamente a la aplicación de su actividad a dicha industria, por todo el tiempo que dure semejante tarea.

Así como la acumulación del capital, según el orden natural de las cosas, debe preceder a la división del trabajo, de la misma manera, la subdivisión de éste, sólo puede progresar en la medida en que el capital haya ido acumulándose previamente. La cantidad de materiales que el mismo número de personas se encuentra en condiciones de manufacturar, aumenta en la medida misma en que el trabajo se subdivide cada vez más, y como las tareas de cada trabajador van gradualmente haciéndose más sencillas, se inventan nuevas máquinas, que facilitan y abrevian aquellas operaciones. Así, al ritmo a que adelanta la división del trabajo para proporcionar un empleo constante al mismo número de operarios ha de acumularse previamente un fondo de provisiones adecuado a dicho número, y una cantidad de materiales y de herramientas mayor del que sería menester en una situación rudimentaria. Ahora bien, el número de obreros en cada una de las ramas de la industria aumenta generalmente con la división del trabajo en ese sector, o más el aumento de ese número facilita la clasificación de los obreros en dicha actividad.

Así como la acumulación del capital es condición previa para llevar adelante esos progresos en la capacidad productiva

del trabajo, de igual suerte dicha acumulación tiende naturalmente a perfeccionar tales adelantos. Quien emplea su capital en dar trabajo, desea naturalmente emplearlo de tal modo que éste produzca la mayor cantidad de obra posible. Procura, por tanto, que la distribución de operaciones entre sus obreros sea la más conveniente, y les provee, al mismo tiempo, de las mejores máquinas que pueda inventar o le sea posible adquirir. Sus aptitudes en ambos respectos guardan proporción con la magnitud de su capital o con el número de personas a quienes pueda dar trabajo. Por consiguiente, no sólo aumenta el volumen de actividad en los países, con la acumulación de capital que en ella se emplea, sino que, como consecuencia de este aumento, un mismo volumen de actividad produce mucha mayor cantidad de obra.

## CAPITULO I

### De la División del Capital

Existen dos maneras diferentes de emplear el capital para que rinda al inversionista un ingreso o beneficio.

El primero consiste en procurarse, manufacturar o comprar bienes para venderlos con un beneficio. El capital empleado en esta forma no puede rendir beneficio ni ingreso al que lo emplea, mientras permanezca en su posesión o no cambie de forma. Los bienes acumulados por un comerciante no le dejan ninguna ganancia o beneficio hasta que los vende por dinero, y el dinero mismo apenas le deja utilidad hasta que se cambia nuevamente por otros bienes. Su capital sale de su posesión continuamente en una forma y retorna en otra, y sólo mediante esta circulación o cambio sucesivo obtiene una ganancia. Esta es la razón por la cual esta masa recibe la denominación de capital circulante.

El segundo modo de empleo consiste en mejorar las tierras o comprar aquellas máquinas útiles, instrumentos de comercio, u otra clase de bienes, que produzcan un ingreso o una ganancia, sin necesidad de tener que cambiar de dueño o circular ulteriormente. A estos capitales se les denomina, en consecuencia, con toda propiedad, capitales fijos.

Según las diferentes ocupaciones, así son distintas las proporciones de los capitales fijos y circulantes que se emplean en las mismas.

## CAPITULO II

Sobre el Dinero Considerado como uno de los Ramos de Patrimonio General de la Sociedad, o como Fondo Destinado a los Gastos de Sostentamiento Del Capital Nacional

Como ya vimos en el Libro primero, el precio de la mayor parte de las mercancías se resuelve en tres partes. Una de ellas paga los salarios del trabajo; otra los beneficios del capital, y la tercera, la renta de la tierra, factores empleados en producir las y llevarlas al mercado. El precio de algunas mercaderías se compone solamente de dos de las tres citadas partes, a saber: los salarios del trabajo y las ganancias del capital; en muy pocos casos consiste aquél en una sola, los salarios del trabajo. Pero el precio de todas las mercaderías ha de resolverse necesariamente en algunas de las tres o en todas ellas, pues la que no se resuelve en renta o en salarios ha de rendir necesariamente un beneficio a cualquier persona.

Siendo éste el caso, como hemos visto, respecto a cada mercancía particular, tomada separadamente, también ha de acontecer lo mismo respecto a todo el conjunto de las que componen el producto anual de la tierra y del trabajo de cada país. El precio total o el valor en cambio de aquel producto anual no puede por menos de resolverse necesariamente en esas tres partes, y distribuirse entre los habitantes del país, como salarios del trabajo, o como beneficios del capital, o como renta de la tierra.

Pero aunque el valor total del producto anual de la tierra y del trabajo de un país se divide en la forma expresada y constituye la renta de sus diferentes habitantes, ello no es obstáculo para que de la misma manera que en la renta de un precio particular distinguimos entre renta bruta y neta, hagamos también la misma distinción en el ingreso de todos los pobladores de una gran nación.

La renta bruta de una hacienda particular comprende todo cuanto se paga al dueño por el arrendatario; la renta neta es el remanente, libre para el señor, después de deducir todos los gastos de administración, reparaciones y demás cargas necesarias, o sea aquello que sin menoscabo de su propiedad puede reservar para inmediato consumo, o gastarlo en su mesa, en su equipaje, en el adorno de la casa y mobiliario, o en su recreo y diversiones. Su riqueza real no guarda proporción con la renta bruta, sino con la neta.

El ingreso bruto de todos los habitantes de un gran país comprende todo el producto anual de sus tierras y de su trabajo; la renta neta lo que les queda libre después de deducir los gastos de mantener, en primer lugar, su capital fijo, y en segundo lugar, el circulante, o sea aquello que, sin amynorar el capital, puede reservarse para el consumo inmediato, o gastarse en subsistencias, cosas convenientes y recreo. Esta riqueza real se halla también en proporción, no con la renta bruta, sino con la neta.

Los gastos que son necesarios para conservar el capital fijo deben excluirse evidentemente de la renta neta de la sociedad. Nunca forman parte de ella aquellos materiales que son indispensables para conservar las máquinas y los instrumentos útiles, ni los edificios rentables, ni el producto del trabajo necesario para elaborar aquellos materiales en la forma adecuada. Es verdad que el precio de este trabajo puede constituir una parte de esa renta, pues el operario empleado en ese menester puede reservar para su consumo inmediato el valor total de sus jornales. Pero en otras especies de trabajo, tanto el precio como su producto van a parar a ese fondo; a saber, el precio al fondo del obrero, y el producto al de otras gentes, cuyo alimento, comodidades y distracciones aumentan con el trabajo de aquellos operarios.

El objetivo que persigue el capital fijo es el de aumentar la capacidad productiva del trabajo, o habilitar a un mismo número de obreros para que produzca una cantidad de obra mucho mayor. En una granja bien provista de todos los edificios necesarios, cercas, desagües, comunicaciones, etc., un mismo número de trabajadores y de ganado de labor obtendrá un producto mayor que el que sacaría de una finca de igual extensión y fertilidad, pero desprovista de todas esas cosas. En las manufacturas, el mismo número de manos,



ayudadas por una mejor maquinaria, elaborarán una mayor cantidad de productos que si trabajasen con instrumentos más imperfectos. El gasto razonable que se supone la adquisición de capital fijo, de cualquier clase que sea, se ve resarcido siempre con un buen beneficio, e incrementa el producto anual en un valor muy superior al que suponen aquellas mejoras. Para mantenerlas, sin embargo, se requiere una cierta porción de dicho producto. De este modo, cierta cantidad de materiales y el trabajo de un número determinado de obreros, que de otra suerte pudieran emplearse inmediatamente en aumentar las disponibilidades de vestido, alojamiento, subsistencia y comodidades de la sociedad, se hallan invertidos en otros destinos, que por muy ventajosos que sean son de una naturaleza distinta. En este aspecto, la sociedad ha considerado siempre como algo muy conveniente aquellos perfeccionamientos mecánicos que permiten que un mismo número de trabajadores realice la misma cantidad de obra con una maquinaria más sencilla y barata que la utilizada hasta entonces. Esto explica porqué una determinada cantidad de materiales y el trabajo, de cierto número de obreros, que antes se empleaban en sostener una maquinaria más complicada y costosa, pueden destinarse, en adelante, al aumento de la cantidad de obra que se ha de producir empleando aquella máquina u otras más útiles. El fabricante de una gran manufactura que emplea, al año, mil libras esterlinas en el sostenimiento de su maquinaria, si puede reducir el costo a quinientas, empleará la otra mitad naturalmente en la compra de mayor cantidad de materiales, que serán elaborados por un número superior de operarios. Aumentará, en consecuencia, la cantidad de obra para la cual era útil únicamente dicha maquinaria, y también, con la obra, el bienestar y las ventajas de la sociedad.

El gasto de mantener en buenas condiciones el capital fijo de una gran nación se puede comparar con el de las reparaciones que se efectúan en una gran finca privada. El costo de las reparaciones generalmente es necesario para sostener el producto de la finca y, por lo tanto, la renta bruta y la neta del propietario. Pero si se administra con esmero y los gastos disminuyen sin ocasionar merma alguna del producto, la renta bruta será la misma que antes y la neta aumentará necesariamente.

Ahora bien, aun cuando es necesario excluir de la renta neta de la sociedad el gasto total que supone el sostenimiento

del capital fijo, no ocurre así con el capital circulante. De las cuatro partes componentes de este último, a saber: el dinero, los víveres, los materiales y el producto terminado, las tres últimas se separan del mismo para convertirse en capital fijo de la sociedad, o en disponibilidades reservadas para el consumo inmediato. Cualquier porción de estos bienes consumibles, que no se emplee en mantener el primero, va a parar al segundo, y constituye una parte de la renta neta de la sociedad. Para mantener, por consiguiente, estos tres elementos del capital circulante, no es necesario deducir del producto anual de la renta neta de la sociedad sino aquella proporción que es indispensable para mantener el capital fijo.

En este aspecto, el capital circulante de una sociedad es muy diferente del de cada individuo. El de éste no representa de ningún modo parte alguna de su renta neta, que sólo puede consistir en sus beneficios. Ahora bien, aun cuando el capital circulante de toda persona particular forma parte del total de la nación a que dicho individuo pertenece, no por eso se excluye el que forma parte, al mismo tiempo, de la renta neta de esa misma comunidad. Aunque todos los bienes que hay en la tienda de un comerciante no se pueden incluir en las disponibilidades reservadas para su propio consumo, sí pueden serlo en el de otras personas, las cuales, con las rentas derivadas de otros fondos, pueden reponer regularmente al comerciante el valor de sus ganancias, y sin que esto disminuya ni el capital de este último ni el de ellos.

El dinero es, pues, la única porción del capital circulante de una sociedad cuya conservación puede ocasionar alguna merma en la renta neta de la sociedad.

El capital fijo, y aquella parte del circulante que consiste en dinero, guardan entre sí una gran semejanza, en cuanto influyen en la renta de la sociedad.

Cuando hablamos de una cierta suma de dinero entendemos por ello, a veces, las piezas de metal de que se compone, y a veces, implicamos también en esa idea cierta oscura relación con la cantidad de bienes que podemos adquirir a cambio de él, o en otros términos, el poder de compra que nos confiere su posesión. Así, por ejemplo, cuando decimos que la cantidad de dinero que circula en Inglaterra se calcula en unos dieciocho millones, sólo parece

que queremos indicar con ello el número de piezas de metal que la componen o que se supone circulan en ese país. Pero cuando decimos que una persona tiene un ingreso de cincuenta o cien libras anuales, parece que queremos expresar comúnmente no sólo la cantidad de piezas de metal que recibe al año, sino el valor de los bienes que le es dado adquirir o consumir. Queremos expresar, por lo común, cuál es su tenor de vida, o la cantidad y calidad de las cosas necesarias y convenientes cuya adquisición se puede permitir.

Cuando, con referencia a cierta suma de dinero, no sólo pretendemos expresar la cantidad de piezas de metal que la componen, sino que incluimos cierta oscura referencia a los bienes que se pueden obtener en cambio, la riqueza o el ingreso que dicha suma denota es igual a uno solo de aquellos dos valores, que así se insinúan ambiguamente en una sola expresión, y más bien al último que al primero, al valor del dinero y no a la moneda misma.

Si la pensión semanal de una persona fuese una guinea, en el transcurso de una semana podría comprar con ella cierta cantidad de cosas necesarias para la subsistencia, y otras útiles y agradables; en proporción a esa cantidad sería grande o pequeña su renta real. El ingreso correspondiente a la semana no sería ciertamente igual a una y a otra cantidad, sino a cualquiera de los dos valores, y al último con más propiedad que al primero, al valor de la guinea con preferencia a su significación nominal.

Si esta persona a la que nos venimos refiriendo recibiese su pensión en una letra de cambio, en lugar de recibirla en oro, su ingreso no consistiría, propiamente en el pedazo de papel, sino en lo que con él pudiese adquirir u obtener. En consecuencia, una guinea podría considerarse muy bien como una letra girada sobre todos los comerciantes de los contornos, por una cierta cantidad de cosas necesarias y convenientes. El ingreso de la persona consiste, no tanto en la pieza de oro, sino en lo que por su mediación se puede obtener o conseguir en cambio. Ahora bien, si aquella moneda no se pudiese cambiar por mercadería ninguna, se compararía más bien a la letra de cambio girado por un quebrado, sin más valor que el de un pedazo de papel.

De esta manera, aunque el ingreso anual o semanal de todos los individuos de un país se pueda pagar, y en efecto

se paga generalmente en dinero, su riqueza real o efectiva, el ingreso semanal o anual de todos ellos, será siempre grande o pequeño en proporción a la cantidad de cosas consumibles que puedan comprar o adquirir con aquel dinero. Es indudable que la renta de todos ellos, tomados en conjunto, no puede ser igual al dinero y a los bienes de consumo, sino sólo a uno de estos dos valores, y al último con preferencia al primero.

Y si expresamos frecuentemente el ingreso de un individuo por las piezas de metal que anualmente se le pagan, es porque la suma de estas piezas regula la magnitud de su capacidad de compra, o el valor de las mercancías que anualmente puede conseguir para el consumo; pero aun así, consideramos su ingreso como consistente en esa capacidad de compra o de consumo, y no en las monedas que le confieren aquella capacidad. Si esto es bastante evidente con respecto a cada individuo, considerado aisladamente, lo es todavía mucho más con respecto a la sociedad. El número de monedas que se pagan anualmente a un individuo es, por regla general, igual a su ingreso, y es, a este respecto, la expresión más exacta y concisa de su valor. Pero el número de las que anualmente circulan en una nación nunca puede ser igual al ingreso total de todos sus individuos. Puesto que la misma guinea que hoy paga el salario semanal de una persona, puede pagarlo mañana a otro, y pasado, a otro distinto, el número de piezas que durante el año circulan en el país no puede por menos de ser menos valor que el total de los ingresos anuales que se satisfagan con ellas. Ahora bien, el poder de compra, o los bienes que de una manera sucesiva se pueden ir comprando con el valor total de estos ingresos pecuniarios, en la medida que se pagan, han de ser forzosamente de igual valor que los ingresos mismos, como lo ha de ser el ingreso que con ellos se paga a cada uno de los individuos. Luego estos ingresos no pueden consistir en las monedas, cuya cuantía es tan inferior a su valor, sino en aquel poder de compra, o en los bienes que sucesivamente se pueden ir adquiriendo con ellas, a medida que pasan de mano en mano.

En consecuencia, el dinero, gran rueda de la circulación, instrumento preciso del comercio, como todos los demás instrumentos de la actividad económica, aunque constituye una parte, y muy valiosa por cierto del capital, no entra, sin embargo, a formar parte de la renta de la sociedad a que

pertenece. Aunque las monedas de que consta distribuyen a cada uno, en el giro de la circulación anual, el ingreso que propiamente le corresponde, no forman parte de dicha renta.

## LIBRO IV

### Sistema de Economía Política

#### Introducción

La Economía política, considerada como uno de los ramos de la ciencia del legislador o del hombre de Estado, se propone dos objetos distintos: el primero, suministrar al pueblo un ingreso o subsistencia abundante, o hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerlos en condiciones de lograr por sí mismos ambas cosas y el segundo, proveer al Estado o República de rentas suficientes para los servicios públicos. Procura ambos objetos, o sea enriquecer al soberano y al pueblo.

Los diferentes progresos que se han hecho en la opulencia durante varios siglos y en distintas naciones, dieron origen a dos sistemas distintos de Economía política, dirigidos a enriquecer los pueblos; el uno puede llamarse sistema mercantil, el otro de agricultura. Procuraremos explicar ambos con la claridad y distinción que nos sea posible, comenzando por el sistema mercantil. Este es el sistema moderno, que mejor se entiende actualmente y que ha llegado a penetrar más hondo en nuestro país.

## CAPITULO I

### Principios del sistema mercantil

Que la riqueza consiste en dinero, o en oro y plata, es una idea popular que proviene de las dos funciones distintas que realiza la moneda, como instrumento de comercio y como medida de valores. En virtud de la primera de esas funciones, podemos adquirir con el dinero cualquier cosa que necesitemos con más facilidad que por mediación de cualquier otra mercancía. El gran negocio de siempre

consiste en ganar dinero. Una vez conseguido éste, cesan las dificultades para emprender otras adquisiciones sucesivas. En consecuencia de las segunda de esas funciones, que consiste en ser medida de valor, estimamos todas las demás cosas por la cantidad de moneda que podemos conseguir a cambio de ellas. Solemos decir de un hombre rico que vale mucho dinero, y de un hombre pobre, que vale poco. De uno ahorrador, o que desea enriquecerse, se acostumbra a decir que es muy amante del dinero; y de uno que sea generoso o gastador, que lo mira con indiferencia. Enriquecerse consiste en adquirir dinero; la riqueza y el dinero se tienen en el lenguaje vulgar por dos términos sinónimos.

Un País se supone que es generalmente rico, de la misma manera que una persona, cuando abunda en dinero, y el atesorar oro y plata se considera el camino más corto y seguro de enriquecerse. Poco tiempo después del descubrimiento de América, la primera pregunta que solían hacer los españoles, cuando llegaban a costas desconocidas, era si había o no oro o plata en los lugares cercanos. Por los informes de esta clase que tomaban juzgaban después si sería o no conveniente fundar establecimientos en los países que se creían dignos de conquista. Plano-Carpino, monje enviado en calidad de embajador del rey de Francia a uno de los hijos del famoso Gengis-Kan, refiere que los tártaros le preguntaban muchas veces si había abundancia de ovejas y bueyes en el Reino de Francia. La pregunta, como se ve, tiene el mismo sentido que la hecha por los españoles. Querían saber si el país era lo suficientemente rico para que valiese la pena conquistarlo. Entre los tártaros, al igual que en otras naciones de pastores, como ignorantes que son del uso del dinero, el ganado era el instrumento común de su comercio y la medida de valor. La riqueza, según ellos, consistía en ganado, del mismo modo que, para los españoles, consiste en oro y en plata. Pero de ambas naciones, quizá la de los tártaros estuviese más próxima a la verdad.

Locke hace una diferencia muy notable entre el dinero y las demás cosas muebles. Todas estas cosas distintas del dinero, dice, son de una naturaleza tan perecedera, que la riqueza representada por ellas no puede ser muy segura, y una nación que un año tenga abundancia de las mismas, puede muy bien en el siguiente carecer de casi todas, sin que haya habido exportación, sino por mera disipación o extravagancia. Por el contrario, el dinero es un amigo

más fiel, y aunque corra de mano, como no se extraiga del país, no está muy expuesto a consumirse y desgastarse. Con arreglo a su opinión, el oro y la plata componen la parte más sustancial de la riqueza mueble de la nación, y por dicha causa el multiplicar estos metales debe ser, a su entender, el gran objeto de la economía política.

Otros dan por sentado que si una nación pudiese separarse de todo el resto del mundo comercial no tendría importancia alguna que circulase o no en ella mucha o poca moneda. Los bienes consumibles que hubiesen de circular por medio de ella se cambiarían por mayor o menor número de piezas, pero la riqueza o pobreza efectiva del país, dicen estos, dependería enteramente de la abundancia o escasez de aquellos bienes consumibles. Pero, según los defensores de esta opinión las cosas serían muy distintas en los países que tuviesen relaciones comerciales con las naciones extranjeras y que se viesen obligados a sostener guerras con pueblos extraños o mantener ejércitos y flotas en países distantes. Esto no puede hacerse por otra operación, según ellos aseguran, que la de enviar dinero a aquellas comarcas lejanas para pagarlos, y ninguna nación puede extraer mucho de sus dominios sino no lo tiene en abundancia dentro de sus fronteras. En consecuencia, toda nación debe de procurar acumular oro y plata en tiempo de paz, para poder sostener, cuando llegue el caso, guerras extranjeras.

Imbuídas por estas máximas vulgares todas las naciones de Europa se dedicaron a estudiar, aunque no siempre con éxito, todas las maneras posibles de acumular oro y plata en sus respectivos países. ....

La importación de oro y de plata no es el principal, y ni siquiera el único beneficio que una nación obtiene del comercio exterior. Las naciones que lo practican, no importa su condición, reciben de él dos beneficios diferentes. Remiten al exterior el sobrante del producto de su tierra y de su trabajo, carente de demanda en el interior, y consiguen traer, a cambio de aquel sobrante, artículos que se solicitan en el país. Prestan valor a las cosas superfluas nacionales, al cambiarlas por otros productos que satisfacen parte de sus necesidades, y de esta manera potencia las satisfacciones. Gracias al comercio exterior, la limitación del mercado Doméstico no impide que la división del trabajo en una rama particular de las artes y de las manufacturas

sea llevada hasta su máxima perfección. Franqueando un mercado más amplio para toda aquella parte del producto del trabajo que exceda las necesidades del consumo doméstico, lo estimula para perfeccionar y fomentar las fuerzas productivas, de suerte que alcance un desarrollo considerable el producto anual y, por consiguiente, la riqueza y la renta efectiva de la sociedad. El comercio exterior se ocupa en prestar estos servicios importantísimos a todas las naciones que participan en él. Todas ellas reciben notables beneficios, pero la que obtiene mayores ventajas es aquella en que reside el comerciante, porque casi siempre éste se emplea de una manera constante en importar lo que falta y exportar lo que sobra en su país más bien que rendir ese servicio a los extraños. La importancia del oro y plata que se solicita por parte de los países que no tienen minas forma parte indiscutiblemente del comercio exterior; pero es sólo una parte insignificante de éste.

.....

Aun a trueque de parecer engorrosos, consideramos conveniente examinar más a fondo esta idea vulgar de que la riqueza consiste en dinero, en oro y plata. Moneda, en el lenguaje vulgar, como ya tuvimos ocasión de decir, significa las más de las veces riqueza. Dando motivo lo ambiguo de la expresión a que se familiarice entre todas aquella idea popular, aun entre los mismos que están plenamente convencidos de lo absurdo de semejante aserto, pues se olvidan a cada paso de sus mismos principios, y el curso de sus razonamientos dan por concedida tal aseveración como una verdad indudable. Algunos de los mejores escritores ingleses que se han ocupado de problemas de comercio, establecen de intento y prueban que la riqueza de un país no consiste en el oro ni en la plata, sino en sus tierras, en sus casas, en sus bienes de toda especie; pero a pesar de esto, en el curso de sus casas y las tierras, y toda la serie de sus argumentos recae en suponer frecuentemente que toda riqueza consiste en la plata y en el oro, así como que el multiplicar estos metales debe de ser el objeto de la industria y del comercio de la nación.

En el supuesto, pues, de que se establezcan como ciertos los dos principios, de que la riqueza consiste en el oro y la plata, y de que estos metales pueden introducirse en los países desprovistos de minas por el único medio de la



balanza de comercio, o extrayendo mayor valor del que se introduce, habrá de ser el gran objeto de la Economía política disminuir todo lo posible la importancia de géneros extranjeros para el consumo doméstico, y aumentar, en lo posible, la exportación del producto de la industria nacional. Las dos grandes máquinas para enriquecer un país no podían ser otras que las restricciones a la importación y el fomento de las exportaciones.

Las restricciones sobre la introducción de efectos extranjeros en un país son de dos especies:

La primera, consiste en las restricciones que se establecen sobre géneros extranjeros para el consumo doméstico, que se pueden producir en el interior, sin reparar en el país de procedencia.

La segunda, implica las que se imponen sobre la mayor parte de los efectos extranjeros de ciertas naciones, con las que se supone que es desfavorable la balanza de comercio.

Todas estas restricciones unas veces consiste en derechos elevados sobre la importación y otras veces en prohibiciones absolutas.

La exportación se fomenta, a veces, con la devolución de derechos, y otras, con primas a la exportación. También por medio de tratados de comercio ventajosos con Estados extranjeros y el establecimiento de colonias en países distintos.

.....

## CAPITULO II

### De las Restricciones Impuestas a la Introducción de Aquellas Mercancías Extranjeras que se Pueden Producir en el País

Haciendo uso de restricciones --mediante elevados derechos de aduanas, o prohibiendo en absoluto la introducción de los géneros extranjeros que se pueden producir en el país-- se asegura un cierto monopolio del mercado interior a la

industria nacional consagrada a producir esos artículos. En consecuencia, la prohibición de importar ganado en pie o carne salada de países extraños, asegura a los ganaderos nacionales el monopolio de sus productos, o sea un privilegio exclusivo en las carnes que se consumen en el reino. Igual ventaja reportaría a los cultivadores de grano un impuesto elevado sobre el cereal que se trajese del exterior, y que en años de mediana abundancia equivaldría a una absoluta prohibición. La de la entrada de paños de lana es igualmente favorable a las manufacturas nacionales del ramo. La fabricación de sedas, a pesar de que todos los materiales que trabaja son de procedencia extranjera, ha obtenido recientemente el mismo privilegio. La de lino no lo ha obtenido aún, pero se espera que lo consiga muy pronto. Los fabricantes de otros muchos géneros han conseguido de la misma manera un monopolio completo o casi absoluto contra sus conciudadanos en la Gran Bretaña. La variedad de géneros cuya importación está prohibida en Gran Bretaña, absolutamente o en determinadas circunstancias, excede a cuanto son capaces de imaginar los que no conozcan bien las leyes de aduanas.

Es seguro y evidente que este monopolio del mercado interior constituye un gran incentivo para aquellas industrias particulares que lo disfrutan, desplazando hacia aquel destino una mayor proporción del capital y del trabajo del país que de otro modo se hubiera desplazado. Pero ya no resulta tan evidente que ese monopolio tienda a acrecentar la actividad económica de la sociedad o a imprimirle la dirección más ventajosa.

La industria general de una sociedad nunca puede exceder de la que sea capaz de emplear el capital de la nación. Así como el número de operarios que de continuo emplea, un particular, debe guardar cierta proporción con su capital, así el número de los que pueden ser empleados constantemente por todos los miembros de una gran sociedad debe guardar también una proporción correlativa con el capital total de la misma, y no puede exceder de esa proporción. No hay regulación comercial que sea capaz de aumentar la actividad económica de cualquier sociedad más allá de lo que su capital pueda mantener. Únicamente puede desplazar una parte en dirección distinta a la que de otra suerte se hubiera orientado; pero de ningún modo puede asegurarse que esta dirección artificial haya de ser más ventajosa a la sociedad, considerada en su conjunto, que la que hubiese sido en el caso de que las cosas discudiesen por sus naturales cauces.

Cada individuo en particular se afana continuamente en buscar el empleo más ventajoso para con el capital de que puede disponer. Lo que desde luego se propone es su propio interés, no el de la sociedad; pero estos mismos esfuerzos hacia su propia ventaja le inclinan a preferir, de una manera natural, o más bien necesaria, el empleo más útil a la sociedad como tal.

En primer lugar, todo individuo procura emplear su capital lo más cerca que puede de su vista e inspección, y por consiguiente en cuanto está de su parte sostener la industria doméstica, con tal que por dicho medio pueda conseguir las ganancias ordinarias del fondo, o a lo menos no mucho menores que las regulares.

Por tanto, en caso de ser iguales o casi iguales las ganancias, cualquier comerciante al por mayor prefiere naturalmente el comercio interno al externo de consumo, y éste al externo de transporte simple. En el comercio interno nunca tiene el capital tan lejos de su vista como en el externo de consumo doméstico. Puede conocer mejor el carácter y situación de las personas a quién lo fia, y cuando le engañen estará mejor instruido de las leyes del país para conseguir una satisfacción más pronta. En el comercio de transporte se halla el capital del negociante como dividido entre dos naciones extrañas y, atendida la naturaleza del tráfico, nunca será necesario que porción alguna de sus fondos venga a ponerse bajo su inmediata inspección, ni próxima a su vista... En segundo lugar, cualquiera que emplea su capital en sostener la industria doméstica siempre procura fomentar aquel ramo cuyo producto es de mayor valor y utilidad.

El producto de la industria es lo que ésta añade a los materiales que trabaja y, por lo tanto, los beneficios del fabricante serán mayores o menores, en proporción al valor mayor o menor de ese producto. Es únicamente el afán de la ganancia lo que inclina al hombre a emplear su capital en empresas industriales, y procurará invertirlo en sostener aquellas industrias cuyo producto considere que tiene el máximo valor, o que pueda cambiarse por mayor cantidad de dinero o de cualquier otra mercancía.

Pero el ingreso anual de la sociedad es precisamente igual al valor en cambio del total producto anual de su

industria, o mejor dicho, se confunde con el mismo. Ahora bien, como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica y dirigirla a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo de la sociedad. Ninguno se propone por lo general promover el interés público, ni sabe hasta que punto lo promueve. Cuando prefiere la industria doméstica a la extranjera únicamente considera su seguridad, y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor que sea posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero en este, y en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que entraba en sus intenciones. Más no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues, al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus intentos. No son muchas las cosas buenas que vemos ejecutadas por aquéllos que presumen de servir solo el interés público. Pero esta es una afectación que no es muy común entre los comerciantes y bastan muy pocas palabras para disuadirlos de esa actitud.

Cual sea la especie de industria doméstica en que puedan invertir su capital, y cuyo producto sea probablemente de más valor, es un asunto que juzgará mejor el individuo interesado, en cada caso particular, no el legislador o el hombre de Estado. El gobernante que intentase dirigir a los particulares sobre la forma de emplear sus respectivos capitales, tomaría a su cargo una empresa imposible, y se arrogaría una autoridad que no puede fiarse prudentemente ni a una sola persona, ni a un senado o consejo, y nunca sería más peligroso ese empeño que en manos de una persona lo insuficientemente presuntuosa y loca como para considerarse capaz de realizar ese cometido.

Lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla, dando por ella parte del producto de nuestra propia industria, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero. Como la industria de un país guarda siempre proporción con el capital que la emplea, no por

eso quedará disminuída, ni tampoco las conveniencias de los artesanos, a que nos referíamos antes, pues buscará por sí misma el empleo más ventajoso. Pero no se emplea con la mayor ventaja si se destina a fabricar un objeto que se puede comprar más barato que si se produjese, pues disminuiría seguramente, en mayor o menor proporción, el producto anual cuando por aquel camino se desplace de producir mercaderías de más valor hacia otras de menor importancia. De acuerdo con nuestro supuesto, esas mercancías se podrían comprar más baratas en el mercado extranjero que se fabricasen en el propio. Se podrían adquirir solamente con una parte de otras mercaderías, o en otros términos, con sólo una parte del precio de que los artículos que podría haber producido en el país la industria empleada en su elaboración con igual capital, si se la hubiera abandonado a su natural impulso. En consecuencia, se separa la industria del país de un empleo más ventajoso y se aplica al que lo es menos, y en lugar de aumentarse el producto permutable de su producto anual, como sería la intención del legislador no puede menos de disminuir considerablemente.

.....

Los mercaderes y los fabricantes son los que ganan más con el monopolio que se concede al mercado doméstico. Las prohibiciones relativas a la introducción de ganado y de carnes saladas, y los derechos elevados sobre los granos, que en tiempo de moderada abundancia equivalen a una prohibición absoluta, nunca fueron tan ventajosos a los ganaderos y labradores como lo son las de otros géneros a los fabricantes y manufactureros. Las manufacturas, especialmente las más finas, se transportan con más facilidad y con menores costos que el trigo y el ganado, y ocurre precisamente que el transporte y la busca de las manufacturas es el objeto del comercio extranjero. En éstas una pequeña ventaja es suficiente para que el extraño venda a un precio más bajo que los operarios nacionales en el mercado doméstico. Pero para hacer lo mismo con las producciones originarias del suelo se necesitaría una ventaja desmesurada. En el caso de que se permitiera la entrada de las manufacturas extranjeras libres de derechos, padecerían sin duda varias de las domésticas, y algunas quedarían enteramente arruinadas, quedando en situación de buscar otro empleo mucha parte del capital y de la industria del

país. Pero la franquicia más absoluta en relación a las rudas producciones de la tierra, jamás podría producir un efecto igual en la agricultura.

.....

Podemos decir en su honor que los dueños de la tierra y los colonos son las personas menos imbuidas del espíritu de monopolio. Cualquier empresario de una gran fábrica se alarma tan pronto como ve establecerse un establecimiento de la misma clase a veinte millas de distancia. El empresario de la fábrica de paños de Abbeville estipuló que no se podía establecer otra de la misma especie en treinta millas a la redonda de aquella ciudad. Por el contrario, los labradores y los propietarios se encuentran generalmente más bien dispuestos a promover que a restringir el cultivo y adelanto de los campos y propiedades vecinas. No tienen secretos de producción, como la mayor parte de los fabricantes. Antes más bien se inclinan siempre a comunicar a los otros labradores cualquier descubrimiento que consideran ventajoso. *Pius Quaestus*-dice el viejo Caton- *Stabilissimusque, minimo que invidiosus, minimeque male cogitantes sunt, quie in eo studio occupati sunt.* Los colonos y los propietarios, dispersos en varias partes del país, no pueden tan fácilmente combinarse como los comerciantes y fabricantes, pues éstos, juntos en las ciudades y acostumbrados a aquel espíritu de monopolio exclusivo de gremio que entre ellos prevalece, procuran conseguir contra todos sus compatriotas los mismos privilegios exclusivos que obtuvieron contra los demás habitantes del pueblo en que residen. Fueron, según creencia general, los primeros inventores de aquellas restricciones sobre la introducción de mercaderías extranjeras, que vinieron para asegurarles el monopolio doméstico de la nación. A imitación de ellos y por iguales con los mismos que los oprimen, solicitaron los labradores y hacendados de la Gran Bretaña, olvidándose de la generosidad que reinaba entre todos los de su clase, el privilegio exclusivo de abastecer a sus compatriotas de grano y de carne. Acaso no se tomaron el tiempo necesario para meditar hasta que punto los afectaba a ellos menos aquella libertad del comercio de granos que a las personas que pretendían imitar.

Prohibir por una ley perpetua la introducción de granos y ganados extranjeros, es en realidad disponer que la población e industria del país nunca exceda de aquel punto a que pueda conducirla el producto rudo de su suelo.

.....

El caso en que debe meditarase hasta qué término y en qué condiciones es lícito restablecer la libertad de importación de algunas mercancías, después de haberse interrumpido su introducción por algún tiempo, es cuando aquellas manufacturas particulares han tomado tal incremento (como consecuencia de las prohibiciones y derechos establecidos sobre los géneros extranjeros que podían competir con ella) que el número de obreros ocupados en esas fábricas asciende a una cifra muy importante. La razón exige que entonces sea restablecida la libertad de comercio por grados y con mucha reserva y circunspección; porque cuando se suprimen de un golpe impuestos y prohibiciones, puede ocurrir que invadan el mercado tal cantidad de géneros de aquella especie más baratos que los nacionales, que prive a muchos miles de gentes a la vez de su ganancia y de su modo de subsistir. El desorden que este evento podía ocasionar es, sin duda alguna, de la mayor consideración, aunque, siempre menor de lo que vulgarmente suele imaginarse, y esto por las dos razones que vamos a examinar.

.....

Esperar que en la Gran Bretaña se establezca en seguida la libertad de comercio es tanto como prometerse una Oceana o una Utopía. Se oponen a ella, de una manera irresistible, no sólo los prejuicios del público, sino los intereses privados muchos individuos. Si los oficiales de un ejército se opusiesen a la reducción de las fuerzas militares con tanto esfuerzo y unanimidad como los maestros y empresarios de todas las manufacturas a cualquier ley que pretenda aumentar el número de sus rivales en el mercado doméstico; si los primeros animasen a sus soldados de la misma manera que los segundos inflaman a sus operarios para atacar con violencia y ultraje a cualquiera que ose proponer una medida encaminada a ese fin, entonces nos encontraríamos con que el intento de reformar el ejército sería tan peligroso como lo es actualmente el intento de disminuir por cualquier camino el monopolio que los fabricantes han conseguido establecer en contra nuestra. Este monopolio ha incrementado de tal forma el número de alguno de estos manufactureros que, a la manera que un ejército poderoso, han llegado a ser una amenaza para el gobierno y, en muchas ocasiones, hasta intimidaron al legislador. Cualquier miembro del Parlamento que presente una proposición encaminada a favorecer este monopolio, puede estar seguro de que adquirirá

la reputación, no sólo de perito en cuestiones comerciales, sino una gran popularidad e influencia entre aquellas clases que se distinguen por su número y riqueza. Pero, si se opone, sucede todo lo contrario, y mucho más si tiene autoridad suficiente para poder sacar adelante sus recomendaciones, porque entonces ni la probidad más acreditada, ni la más alta jerarquía, ni los servicios mayores al público, son capaces de ponerle a cubierto de los tratos más infames, de las murmuraciones más injuriosas, de los insultos personales, y, a veces, de un peligro real e inminente, con que suele amenazarle la insolencia furiosa de aquellos monopolistas frustrados en sus propósitos.

Cualquier empresario o manufacturero en grande que se vea obligado a abandonar su empresa con motivo de la rápida apertura del mercado interior a la competencia extranjera, experimentará indudablemente un perjuicio considerable. Aquella parte de su capital que se utilizaba regularmente en la compra de primeras materias y para pagar a los obreros puede encontrar fácilmente otro acomodo; pero la parte del mismo inmovilizado en fábricas y en los instrumentos propios del oficio no podrá destinarse a otra finalidad sin incurrir en pérdidas de mucha monta. La equidad, por lo tanto recomienda, en atención a estos intereses, que semejantes novedades no se introduzcan de una manera precipitada, sino gradualmente, poco a poco, y después de advertencias repetidas. La legislatura, que no se debe dejar llevar de los importunos clamores de los interesados, sino más bien de sus miras al bien común, debe velar con la máxima atención, para que no se introduzcan nuevos monopolios ni se vayan extendiendo los ya establecidos, pues cualquier medida de esa clase suele introducir algunos desórdenes en la constitución del estado, que después son difíciles de remover sin ocasionar un nuevo trastorno.

.....



### CAPITULO III

#### De las Restricciones Extraordinarias sobre la Importación de la Mayor Parte de las Mercancías Procedentes de los Países con los cuales se supone que la Balanza de Comercio es Desfavorable

##### Parte I

Estas Restricciones Extraordinarias son Poco Razonables, Aun Dando por Sentados los Principios del Sistema Comercial

El segundo procedimiento que utiliza el sistema mercantil para aumentar la cantidad de oro y de plata, consiste en establecer restricciones extraordinarias sobre la introducción de casi todos los géneros procedentes de los países con los cuales se supone que la balanza de comercio es desfavorable. Como consecuencia de este principio pueden introducirse en la Gran Bretaña los lienzos finos de Silesia, pero de ningún modo las batistas ni lienzos de Francia, autorizándose sólo su importación a Londres para almacenarlos, con el fin de exportarlos después. Los derechos sobre los vinos franceses son más elevados que los que paga Portugal o cualquier otro país. Por la reforma fiscal del año 1692, se gravan todos los géneros franceses que se importan en Inglaterra con el veinticinco por ciento de su valor, mientras que los procedentes de otros países satisfacen derechos más llevaderos, que raramente exceden de un cinco por ciento. Bien es verdad que se exceptuaron de aquel rigor el vino, el aguardiente, la sal y el vinagre de Francia, pero ellos se explica porque ya de antemano se encontraban sujetos, por otras leyes y disposiciones accesorias, a contribuciones muy gravosas. En el año 1696 se estableció un nuevo impuesto de veinticinco por ciento sobre todas las mercaderías francesas, a excepción del aguardiente, no pareciendo suficiente el primer Estatuto para desanimar la importación, juntamente con un nuevo gravamen de veinticinco libras por tonelada en el vino francés, y quince en el vinagre. Con excepción de estos derechos, jamás se eximió a los géneros franceses de aquellos regulares gravámenes del cinco por ciento, establecidos sobre todos los efectos que se enumeran en el arancel. Si contamos el subsidio de un tercio y de dos, como si computaran uno solo, existirían cinco de estos subsidios generales, de donde vendríamos a concluir que los derechos más bajos a que estaban sujetos los géneros, producciones y manufacturas

de Francia; antes de la última guerra, ascenderían por lo menos a un setenta y cinco por ciento de su valor. Pero esta clase de derechos, para la mayor parte de los artículos, equivalían a una verdadera prohibición. Los franceses trataron con la misma dureza y rigor los efectos ingleses, aunque ignoro el detalle de las cargas impuestas. Dichas restricciones pusieron fin al comercio honorable que se hacía entre las dos naciones, de tal manera que actualmente los principales importadores de géneros franceses en Inglaterra, y de mercaderías inglesas en Francia, son los contrabandistas. Los principios y máximas de que tratamos en el capítulo anterior encontraban su motivación en el interés privado y en el espíritu de monopolio; pero los que examinaremos en el presente los dictaron los prejuicios y la animosidad nacional. Ambos son, como podemos imaginar, aún más irracionales, y lo son también a las luces del sistema mercantil.

### CAPITULO III

#### Parte II

Las restricciones extraordinarias son irrazonables, aun tomando en consideración otros principios.

En la primera parte de este capítulo se ha procurado demostrar cuán inútil resulta imponer restricciones extraordinarias en la importación de géneros procedentes de los países con quienes se supone poco ventajosa la balanza comercial, aun tomando como pauta los principios del sistema mercantil.

No puede imaginarse una doctrina más absurda que la de esta balanza de comercio sobre la cual se fundan no sólo estas restricciones, sino casi todos los demás reglamentos comerciales. Supone esta doctrina que cuando dos pueblos comercian entre sí, y la balanza está en equilibrio, ninguno de los dos gana ni pierde; pero que, cuando se inclina a favor de uno de ellos, pierde el uno y gana el otro, a proporción de lo que suponga esa desviación respecto al punto de equilibrio. Ambos supuestos son falsos. Un comercio que se fuerza con primas y monopolios puede ser, y es por lo común, perjudicial para el país que lo establece, como

procuraremos demostrar más adelante. Pero aquel comercio que, sin fuerza ni violencia, se desarrolla de una manera normal entre los dos pueblos es siempre ventajoso, aún cuando la ventaja no es la misma para las dos partes.

Por ventaja o ganancia se ha de entender, en todo caso, no el aumento de la cantidad de oro y de plata, sino el valor anual de la tierra y del trabajo del país, o el aumento del ingreso de sus habitantes en el curso del año.

.....

Así es como las artes rastreras de comerciantes mezquinos se convierten en las máximas políticas para el gobierno de un gran pueblo, porque únicamente aquéllos se imponen como norma de conducta dar trabajo con preferencia a sus propios clientes. El gran comerciante compra los géneros donde quiera que los encuentra mejores y más baratos, sin atender a esos mezquinos intereses.

Con el uso de estas máximas se ha querido persuadir a los pueblos que sus intereses consisten en empobrecer a sus vecinos. Se ha enseñado a las naciones a mirar con ojos envidiosos la prosperidad de todas aquellas con quienes comercian y a considerar sus ganancias como si fueran pérdidas propias. El comercio que debe de ser, tanto entre las naciones como entre los particulares, un vínculo de amistad y de camaradería, se ha convertido en la fuente más abundante de animosidad y de discordia. La caprichosa ambición de algunos príncipes y ministros no ha sido tan fatal para la paz de Europa en esta centuria y en la precedente como el impertinente celo de comerciantes y manufactureros. La violencia y la injusticia de los gobernantes de la Humanidad es un mal muy antiguo y tememos que, dada la naturaleza de los negocios humanos, no se pueda encontrar remedio a ese mal. Pero la capacidad baja y el espíritu de monopolio que prevalece en comerciantes y manufactureros (que por otra parte no están llamados, ni tienen por qué ser los directores de la humanidad). Aunque no puedan probablemente corregirse, sí pueden precaverse, para que no perturben la tranquilidad de otras personas.

No puede dudarse que el espíritu de monopolio fue el que inventó y aún propagó semejante doctrina, y los que la enseñaron no fueron tan insensatos como los que la creyeron. En todo país ha sido, es y será, el interés de todo el

cuerpo social comprar lo que se necesite de aquellos que lo vendan más barato. La proposición es tan evidente que parecería ridículo tomarse el trabajo de probarla, ni se hubiese puesto jamás en tela de juicio si la interesada "sofistería" de manufactureros y comerciantes no hubiesen confundido en este respecto el sentido común de todo el género humano. Sus intereses considerados desde este punto de vista, son contrarios a los de la inmensa masa del pueblo. Así como interesa a los individuos de una corporación impedir que el resto de los habitantes de la ciudad empleen a otros operarios que a ellos, así interesa también a los comerciantes y fabricantes de una nación asegurar para sí el monopolio del mercado interior. De aquí han nacido en la Gran Bretaña y en la mayor parte de los países de Europa los extraordinarios derechos que se han impuesto sobre todos los géneros importados por comerciantes extranjeros. Del mismo principio han solido dimanar las prohibiciones de todas aquellas manufacturas extrañas que puedan competir con las propias. De aquí también, en gran parte, las restricciones extraordinarias sobre la introducción de toda especie de artículos procedentes de aquellos países con quienes la balanza de comercio no es ventajosa, y cuya verdadera causa habríamos de encontrarla en la animosidad nacional más violenta.

La riqueza de una nación vecina, aunque suele ser peligrosa en la guerra y en la política, es ciertamente ventajosa para el comercio. En caso de hostilidad esa riqueza haría posible que nuestros enemigos pudieran sostener armadas y ejércitos superiores a los nuestros, pero también la facultad en una época de paz y de comercio para hacer con nosotros cambios de un gran valor, proporcionándonos un mercado más amplio, tanto para el producto inmediato de nuestra industria, como para los artículos que se pueden conseguir a cambio de éste. Así como un hombre rico es un parroquiano más útil para aquellos artesanos laboriosos de la vecindad que un individuo pobre, así lo es también una nación rica para su vecina. Sin embargo, un hombre rico, que es a la vez fabricante, se convierte en un vecino muy peligroso para cuantos trafican en el mismo ramo. Pero todos los demás vecinos, o por lo menos, la mayor parte de ellos, sacarán una ventaja del buen mercado que los gastos de aquél les proporciona. Hasta se aprovecharán de que vende más barato que sus pobres competidores. Del mismo modo, los fabricantes y artesanos de una nación rica

son sin duda peligrosos rivales para sus vecinos; pero esta misma rivalidad es ventajosa para el gran cuerpo de la sociedad, por el gran mercado que los grandes gastos que se puede permitir una nación como esta le abren en todos sentidos. Un particular que desea hacer fortuna jamás piensa ir a establecerse en las provincias pobres y remotas, sino en radicarse en la misma capital o en alguna otra ciudad, grande y mercantil. Sabe, que donde circula poca riqueza, poca se puede adquirir, y que donde hay opulencia, algo se puede alcanzar. Las mismas máximas que en este caso regulan la conducta de un particular, de diez o de veinte, deben regular el juicio de uno, de diez o de veinte millones de individuos, quienes harían que toda una nación mirase las riquezas de su vecina como causa u ocasión de la suyas propias. Cuando una nación piensa enriquecerse con el comercio extranjero es mucho más probable que lo consiga si sus vecinos son ricos, industriosos y comerciantes. Una gran nación, rodeada por todas partes de pueblos salvajes y bárbaros, podrá lograr riquezas, a no dudarlo, cultivando sus tierras y el comercio interior, pero de ningún modo con el comercio extranjero. Así adquirieron su grandeza los antiguos egipcios y los modernos chinos. De los antiguos egipcios se dice que odiaban y aun despreciaban el comercio extranjero, y de los modernos chinos se sabe que lo menosprecian enormemente y que apenas se dignan dispensarle una protección regular por medio de sus leyes. Todas aquellas máximas modernas concernientes al comercio extranjero, y que procuran la pobreza de todos nuestros vecinos, desde el momento que son capaces de producir ese premeditado efecto, convergen en el sentido de quitarle importancia, haciéndolo insignificante.

.....

No hay país comerciante en Europa cuya próxima ruina no haya sido anunciada a cada paso por estos entendidos Doctores del sistema de la balanza desventajosa de comercio. Pero después de tantas fatigas como se han tomado para demostrarlo, después de tantas y tan vanas tentativas de todas las naciones comerciantes por inclinar hacia sí aquella balanza, no hemos visto todavía una nación de Europa que se haya empobrecido por esta causa. Por el contrario, toda ciudad y todo país, a proporción de haber abierto sus puertas a las naciones extranjeras con esta libertad de comercio, en lugar de arruinarse, como pretenden hacernos creer los mantenedores de los errados principios de semejante sistema

mercantil, se ha enriquecido y colmado de opulencia. Aunque hay pocas ciudades en Europa que merezcan el nombre de Puertos francos, existen, no obstante, algunas que reúnen esas características, pero, en cambio, no puede señalarse un país o nación que se digne realmente de ese calificativo. La que más se aproxima a este carácter es, a nuestra manera de ver, Holanda, y, sin embargo, se halla muy lejos de poseerlo, pese a que sus provincias derivan toda su opulencia, y aún parte de su subsistencia necesaria, del comercio extranjero.

Hay ciertamente otra balanza, que ya tuvimos ocasión de explicar anteriormente, y que, según se incline más o menos a favor de una nación, ocasional necesariamente su decadencia o prosperidad. Tal es la balanza del producto y consumo anual. Si el valor en cambio del producto anual, según observamos en otra parte, excede del consumo en el mismo período, el capital nacional aumentará en proporción a dicho exceso. En dicho caso, la sociedad se mantiene de su renta - o de su ingreso - y lo que ahorra de ella anualmente se incorpora aún su producto. Si el valor del producto anual no alcanza lo que anualmente consume, no puede por menos de decaer anualmente el producto anual, y el capital de la nación a proporción de aquella parte que falta para completar el consumo. En este caso el gasto de la nación excede de su renta, y, por consiguiente consumirá la parte que recortado del capital, decayendo necesariamente, y en razón de esta decadencia el valor permutable del producto y de consumo es enteramente distinto de lo que llaman balanza de comercio. Puede tener lugar en cualquier nación que no conozca el tráfico extranjero y que esté separada enteramente del resto del mundo. Puede verificarse en todo el globo, cuyas riquezas, población y adelantos es posible que vayan creciendo o disminuyendo gradualmente.

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO  
DIVISION DE IMPRESOS  
(Printed in Puerto Rico)

UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO  
DIVISION DE IMPRESOS  
(Printed in Puerto Rico)