

ADAM SMITH

*Investigación  
sobre la naturaleza y causa  
de la  
riqueza de las naciones*

EDICIÓN DE EDWIN CANNAN  
con una introducción de MAX LERNER

Nueva traducción y estudio preliminar  
de GABRIEL FRANCO



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA  
MÉXICO

1927 (1946)

Steu-  
and W.  
Reogida

## CAPÍTULO VII

DEL PRECIO NATURAL Y DEL PRECIO DE MERCADO DE  
LOS BIENES<sup>1</sup>

Las tasas  
ordinarias  
o promedias  
de salarios,  
beneficios

EN TODA sociedad o comarca existe una tasa promedio o corriente de salarios y de beneficios en cada uno de los empleos distintos del trabajo y del capital. Como veremos más adelante,<sup>2</sup> dicha tasa 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.

y rentas

Existe también en toda sociedad o comunidad una tasa promedio o corriente de renta, que se regula asimismo, como tendremos ocasión de ver más adelante,<sup>3</sup> 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.

pueden  
denominarse  
tasas  
naturales,

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

para cuyo  
pago se  
vende un  
artículo a su  
precio  
natural,

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, aquella se vende por lo que se llama su precio natural.

o por lo que  
realmente  
cuesta,  
incluyendo  
beneficios

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 aun cuando en el lenguaje corriente, lo que se denomina costo primo 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 o subsistencia. De la misma manera que, mientras está preparando los bienes y los trae al mercado, adelanta los salarios de sus obreros, o lo

<sup>1</sup> Este capítulo sigue muy de cerca *Lectures*, pp. 173-182.

<sup>2</sup> *Infra*, capítulos VIII y IX.

<sup>3</sup> *Infra*, capítulo XI.

que es lo mismo, su subsistencia, de igual suerte se adelanta a sí mismo sus medios de vida, y estos adelantos deben 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, si es, por lo menos, el más bajo a que puede razonablemente entregarlas en un período largo; especialmente si hay perfecta libertad<sup>4</sup> 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 de mercado, y puede coincidir con el precio natural o ser superior o inferior a éste.

El precio de mercado de cada mercancía en particular se regula por la proporción entre la cantidad de ésta que realmente se lleva al mercado y la demanda de quienes están dispuestos a pagar el precio natural del artículo, o sea, el valor íntegro de la renta, el trabajo y el beneficio<sup>5</sup> que es preciso cubrir para presentarlo en el mercado. Estas personas pueden denominarse compradores efectivos, y su demanda, demanda efectiva, pues ha de ser suficientemente atractiva para que el artículo sea conducido 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 suministrar la cantidad requerida por todos cuantos se hallan dispuestos a pagar el valor íntegro de la renta, los salarios y el beneficio, que es preciso pagar para situar el artículo en el mercado. Algunos de ellos, con tal de no renunciar a la mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Por tal razón se suscitará entre ellos inmediatamente una competencia, y el precio de mercado subirá más o menos sobre el precio natural, según que la magnitud de la deficiencia, la riqueza o el afán de ostentación de los competidores, estimulen más o menos la fuerza de la competencia. Entre los competidores de la misma riqueza y disponibilidad de excedentes la misma deficiencia de la oferta dará lugar a una competencia más o menos extremada, según la importancia mayor o menor que concedan a la adquisición del artículo. Esto nos explica los precios exorbitantes de los artículos de primera necesidad durante el bloqueo 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 quienes estarían dispuestos a pagar el valor completo de la renta, salarios y beneficio

<sup>4</sup> La misma frase se consigna *infra*, pp. 60, 97.

<sup>5</sup> *Supra*, p. 50 y nota 5.

puesto q  
nadie  
estará  
dispuesto  
a vender  
sin ellos.

El precio  
mercado  
regula po  
la cantid  
de un  
artículo  
llevado al  
mercado,  
por la  
demanda  
del mismo

Cuando la  
cantidad  
transporta  
al mercado  
queda por  
bajo la  
demanda  
efectiva,  
el precio  
mercado  
se eleva  
sobre el  
precio  
natural:

cuando  
excede la  
demanda  
efectiva, el

precio de mercado cae por bajo del precio natural:

que costó la mercancía hasta situarla en el mercado. Parte de ella tiene que venderse a los que están dispuestos a pagar menos, y este precio más bajo que ofrecen por ella, reducirá el de toda la mercancía. El precio de mercado bajará más o menos con respecto al natural, según que la abundancia o la escasez del género incremente más o menos la competencia entre los vendedores, o según que éstos se muestren más o menos propensos a desprenderse inmediatamente de la mercancía. El mismo exceso en la importación de artículos perecederos da ocasión a una competencia mayor que cuando se trata de mercancías que se pueden conservar, como ocurre, por ejemplo, con las naranjas en relación con la chatarra.

cuando, es exactamente igual a la demanda efectiva, coinciden el precio de mercado y el natural.

Cuando la cantidad llevada al mercado es justamente suficiente para cubrir la demanda efectiva, pero no más, el precio de 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 obtener otro más alto. La competencia obligará a los traficantes a aceptar este precio, pero no otro menor.

La cantidad se ajusta naturalmente a la demanda efectiva.

Como la cantidad de cualquier mercancía que se lleva al mercado se ajusta por sí misma a la demanda efectiva, interesa a cuantos emplean su tierra, su capital y su trabajo en traer esos productos al mercado que la cantidad de ellos no supere nunca la demanda efectiva, y es conveniente para todos los demás que tampoco quede por bajo de dicha demanda.

Cuando excede dicha demanda, algunos de los componentes del precio están por bajo de su tasa natural:

Si alguna vez las remesas de mercaderías exceden la demanda efectiva, alguna de las partes componentes del precio se pagará por bajo de su tasa natural. Si la porción afectada es la correspondiente a la renta de la tierra, el interés de los dueños les inducirá a destinar parte de sus fincas a producir otros artículos, 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. De este modo 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 global a su precio también natural.

cuando la cantidad es insuficiente, algunos de los componentes del precio están por encima de su tasa natural.

Si, por el contrario, la cantidad llevada al mercado fuese, en ocasiones 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 dediquen más tierra para el cultivo de ese fruto; si es el salario o el beneficio, el interés de 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 al mercado. La cantidad de mercaderías ofrecidas a los compradores pronto será suficiente para satisfacer la demanda efectiva, todos los componentes del precio bajarán pronto a su tasa natural, y el precio global a su precio natural.

El precio natural viene a ser, por esto, el precio central, alrededor

del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías. Contingencias diversas pueden a veces mantenerlos suspendidos, durante cierto tiempo, por encima o por debajo de aquí; pero, cualquiera que sean los obstáculos que les impiden alcanzar su centro de reposo y permanencia, continuamente gravitan hacia él.

De este modo, el conjunto de actividades desarrolladas anualmente para situar cualquier mercancía en el mercado, se ajusta en forma natural la demanda efectiva. Claro está, se procura llevar siempre al mercado la cantidad precisa y suficiente para cubrir con exactitud, sin exceso alguno, esa demanda efectiva.

Pero en ciertos empleos una misma magnitud de actividades producirá en distintos años un volumen muy distinto de mercancías; en otros, el mismo volumen o una cantidad aproximada. Un mismo número de obreros producirá en el campo, en años diferentes, cantidades muy distintas de trigo, vino, aceite, lúpulo y otras producciones. Pero un mismo número de hilanderos y tejedores producirá cada año la misma o aproximada cantidad de tejidos de lino o de lana. En las primeras de esas actividades únicamente el producto promedio se puede ajustar regularmente a la demanda efectiva. Mas como su producto real es, con frecuencia, mucho mayor o menor que el promedio, la cantidad de esas mercancías que se lleve al mercado excederá considerablemente, a veces, y otras quedará muy por bajo, durante bastante tiempo, de la demanda efectiva. Así, aun cuando dicha demanda no experimente cambio alguno, el precio del mercado sufrirá grandes fluctuaciones, quedando unas veces por bajo y excediendo otras veces en mucho su precio natural. En otros grupos de actividades 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 las telas de lino y de lana no están sujetos a tan grandes y frecuentes fluctuaciones como el precio del grano, es algo que confirma nuestra personal experiencia. 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 más frecuentes, de las cantidades trasladadas al mercado con el fin de satisfacerla.

Las fluctuaciones temporales y accidentales en el precio de mercado de cualquier artículo afectan principalmente aquellas partes del respectivo precio que se traducen en salarios y beneficio; en cambio, la porción relativa a la renta apenas resulta afectada. Una renta determinada, fijada en dinero, no queda afectada en lo más mínimo por tales fluctuaciones, ni en su tasa ni en su valor. La que

El precio natural es el centro en torno al cual gravitan los precios reales.

La actividad económica se adapta por sí misma a la demanda efectiva.

pero, en cambio, fluctúa la cantidad producida por determinado volumen de actividad.

Las fluctuaciones afectan más a los salarios y utilidades que a las rentas.

consiste en una cierta proporción o cantidad de frutos, se ve afectada indudablemente en su valor anual por las fluctuaciones temporales y accidentales que experimente su precio en el mercado, aunque apenas sufre alteración, por esta causa, en su tasa anual. 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 precio ocasional y transitorio.

afectándoselos en proporciones distintas, según la oferta de artículos y de mano de obra.

Las fluctuaciones mencionadas afectan tanto el valor como la tasa 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<sup>7</sup> (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. Pero tal circunstancia no tiene 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. En cambio, eleva los jornales de los sastres, porque en este aspecto el mercado registra escasez de mano de obra. Se crea una demanda efectiva de más obreros, de más obra por hacer que de obra hecha. Esa misma circunstancia hace 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 tales artículos. 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 ambas cosas, de mercancías y de mano de obra.

Pero aunque el precio del mercado de una mercadería cualquiera está continuamente fluctuando, por decirlo así, alrededor del precio natural, a veces ciertos accidentes, determinadas causas naturales u ordenanzas gubernamentales 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, quienes emplean sus capitales en abastecerlo procuran, por lo general, ocultar ese acaecimiento. Si fuera conocido, la expectativa de grandes ganancias induciría a muchos competidores nuevos a emplear sus capitales en la misma forma, con lo cual, al poco tiempo, la demanda efectiva quedaría plenamente satisfecha, viéndose reducido el precio de mercado al precio natural, o situándose inclusive, durante algún tiempo, por debajo de éste. Si el mercado se halla situado a larga distancia del lugar donde residen los proveedores, éstos pueden a veces mantener oculto el secreto durante varios años, gozando largo tiempo de tan extraordinarios beneficios sin la concu-

<sup>7</sup> Repetido *infra*, p. 113.

rrencia de nuevos rivales. Pero secretos de esta naturaleza son difícilísimos de guardar mucho tiempo, y la ganancia extraordinaria apenas dura sino hasta que el secreto deja de serlo.

Los secretos industriales 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 usuales, puede, si se administra bien, disfrutar de las ventajas de su descubrimiento mientras viva, y aun 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, habitualmente se consideran como beneficios extraordinarios de éste.<sup>8</sup>

Tales alzas del precio de mercado son evidentemente efecto de varios acaecimientos particulares, pero su influencia puede durar muchos años consecutivos.

Algunos frutos naturales requieren terrenos de calidad y situación tan especiales, que la tierra apta en muchos grandes países para esa clase de cultivos no es suficiente para cubrir la demanda efectiva. La cantidad total que se lleve al mercado de esos frutos será adquirida por quienes están dispuestos a pagar más de lo 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 transportar los productos hasta el mercado, de acuerdo con sus tasas naturales. Esas mercancías pueden continuar vendiéndose durante siglos enteros a un precio muy alto; en tal caso, la porción del precio, 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 trabajador y los beneficios del capital, empleados en situar dichos productos en el mercado, raras veces discrepan de la natural proporción con otros empleos de capital y de mano de obra en aquellos contornos.

Estas alzas de precio son evidentemente efecto de causas naturales que impiden satisfacer plenamente la demanda efectiva; causas que pueden continuar obrando siempre del mismo modo.

Un monopolio otorgado a un individuo o a una compañía de co-

<sup>8</sup> Se denominan beneficios simplemente porque así se llaman todas las ganancias del patrono-productor. Difícilmente puede decirse que hayan sido "considerados" en modo alguno: de haberse tenido en cuenta, se hubiera hecho sin duda expresa referencia a ellos, en los términos del siguiente párrafo, "efecto de acaecimientos particulares", a saber, la posesión de conocimientos peculiares por parte del tintorero.

o como consecuencia del empleo de técnicas secretas en las manufacturas.

que pueden operar durante largo tiempo.

o porque la disponibilidad de tierras de especial calidad, es escasa.

circunstancia que luego puede operar eternamente.

Un monopolio tiene el mismo efecto que un secreto de fabricación, ya que el precio de monopolio es el más alto que se puede conseguir.

Los privilegios corporativos etc. son monopolios más amplios.

El precio de mercado raras veces se sitúa durante largo tiempo por debajo del precio natural.

Aunque las leyes relativas a aprendizaje y corporaciones reducen a veces los

mercado produce el mismo efecto que un secreto manufacturero o comercial. Los monopolistas, manteniendo siempre bajas las disponibilidades de sus productos en el mercado, y no satisfaciendo jamás la demanda efectiva, venden sus géneros a un precio mucho más alto que el natural, y elevan por encima de la tasa natural sus ganancias, bien consistan éstas en salarios o en 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 exprimir de los compradores o que se supone están dispuestos a pagar; el segundo, el más bajo con que se contentan generalmente los vendedores sin dejar de operar en el respectivo renglón.

Los privilegios exclusivos de las corporaciones, estatutos de aprendizaje<sup>9</sup> y todas aquellas leyes que restringen la competencia, en determinadas ocupaciones, a un número de personas, inferior al que prevalecería en otras circunstancias, registra la misma tendencia, aunque en menor grado. Representan una especie de monopolio, en su sentido más lato y son capaces de mantener durante siglos el precio de algunos artículos sobre la tasa natural, en ciertas ocupaciones o actividades, sosteniendo los salarios del trabajo y los beneficios del capital invertido en ellos, por encima de su nivel natural.

Semejantes alzas del precio de mercado pueden durar tanto tiempo como perduren las regulaciones gubernamentales que las ocasionan.

Aunque el precio de mercado de una mercancía cualquiera puede situarse durante mucho tiempo por encima de su precio natural, raras veces puede mantenerse por debajo de éste durante largo tiempo. Cualquiera de las porciones o componentes del precio que se pague por bajo de su tasa natural hará que las personas cuyos intereses se ven afectados retire inmediatamente, de la inversión, tierra, capital o mano de obra, 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 se elevará hasta alcanzar el precio natural, por lo menos, en el caso de que impere una libertad perfecta.<sup>10</sup>

Los mismos estatutos de aprendizaje y otras leyes sobre las corporaciones que, cuando prospera una manufactura, permiten a sus miembros elevar sus salarios muy por encima de su tasa natural, les

<sup>9</sup> Cf. *infra*, pp. 115-127. Playfair, en una nota relativa a este pasaje, ed. *Wealth of Nations*, 1805, Vol. I, p. 97, dice así: "Esta observación respecto a corporaciones y aprendizajes difícilmente puede referirse a la época actual. En Londres, por ejemplo, los ciudadanos libres sólo pueden dedicarse a ciertos negocios dentro de la ciudad; ni uno solo de ellos puede dejarse de practicar en cualquier otro lugar, y sus productos venderse en la ciudad. Si se aplicara el principio de Mr. Smith, los artículos serían más caros en Cheapside que en Bond Street, cosa que no ocurre."

<sup>10</sup> *Supra*, p. 60, e *infra*, p. 97.

obligan también, cuando la industria languidece, a bajarlos bastante con relación a dicha tasa. Y así como en un caso impiden que muchas personas traten de trabajar en la misma actividad que el interesado, en el otro cierran a éste la oportunidad de colocarse en numerosos empleos. Pero los efectos de tales estatutos no son igualmente duraderos cuando se trata de rebajar los salarios de los trabajadores por debajo de su tasa natural que cuando se trata de elevarlos por encima de dicha tasa. Sus efectos, en un caso, pueden prolongarse durante varios siglos; en el otro, únicamente durante la vida de aquellos operarios que practican el oficio en época de prosperidad. Desaparecidos éstos, el número de quienes después se eduquen en el oficio se ajustará naturalmente a la demanda efectiva. Habría de ser un régimen tan duro como el de Indostán o el del antiguo Egipto<sup>11</sup> (donde todo ser humano estaba obligado, por razones religiosas, a seguir la ocupación de sus padres, y cualquier cambio de ocupación se consideraba como el más abominable sacrilegio) para lograr que los salarios del trabajador y las ganancias del capital quedasen por debajo de su tasa natural, durante varias generaciones en ciertas industrias.

Esto es lo que por el momento nos ha parecido necesario advertir por lo que concierne a las desviaciones, transitorias o permanentes, del precio de mercado de las mercancías con respecto al natural.

El precio natural varía con la tasa natural de cada una de sus partes componentes: salarios, beneficio y renta; éste, a su vez, varía en toda sociedad según sean sus circunstancias, su riqueza, su pobreza, o su condición progresiva, estacionaria o decadente. En los cuatro capítulos siguientes procuraré exponer, en la forma más completa y clara que me sea posible, las causas de estas diferentes variaciones.

En primer lugar, intentaré esclarecer cuáles son las circunstancias que naturalmente determinan la tasa de los salarios, y hasta qué punto dichas circunstancias se ven afectadas por la riqueza o la pobreza, así como por el estado progresivo, estacionario o atrasado de una sociedad.

En segundo lugar, procuraré demostrar cuáles son las circunstancias que naturalmente determinan la tasa del beneficio; y de qué modo dichas circunstancias resultan afectadas por las antedichas variaciones en el estado de la sociedad.

Aun cuando los salarios y beneficios en dinero son muy diferentes en los distintos empleos del trabajo y del capital, parece advertirse comúnmente una cierta proporción entre los salarios nominales en diferentes ocupaciones y los beneficios pecuniarios en inversiones distintas. Esta proporción, como se verá después, depende, en parte, de la naturaleza de los diferentes empleos y, en parte, de las diferentes leyes y ordenamientos de la sociedad en que aquellos se ejercen. Pero aun cuando esta proporción dependa en ciertos aspectos de las leyes

salarios muy por bajo de la tasa natural, durante un cierto período.

El precio natural oscila con la tasa natural de salarios, beneficios y rentas.

Los salarios serán examinados en el cap. VIII.

Los beneficios en el IX

Las diferencias entre salarios y beneficios en el X.

<sup>11</sup> En *Lectures*, p. 168, la práctica egipcia se atribuye a "una ley de Sesostris".