

ADAM SMITH

El liberalismo no significa prescindir de la intervención gubernamental en materia económica; esto sólo sería concebible en condiciones óptimas. En el resto de las situaciones posibles, liberalismo significa intervención necesaria y orientada a corregir distorsiones persistentes. En términos reales no es posible concebir el funcionamiento del sistema económico basado exclusivamente en el mercado o en el gobierno; siempre se requiere una combinación de ambos.

El perfeccionamiento de la sociedad se construye en un proceso de influencia recíproca entre los individuos y las instituciones. En todo ello el respeto y la consideración de los demás es indispensable, atendiendo plenamente el espíritu de la *Traité de los sentimientos morales*. En economía no hay soluciones simples ni únicas, sino procesos complejos y prolongados que requieren esfuerzos de organización tanto individuales como colectivos de organización y conciencia solidaria.

Los economistas del siglo XXI tienen, a la luz de *La riqueza de las naciones*, tareas muy relevantes:

Incorporar en su formación conocimientos de disciplinas diversas como historia, filosofía, política, psicología, antropología, matemáticas y ciencias naturales; utilizar de manera analítica e integradora los conocimientos disponibles en vez de adoptar posiciones dogmáticas, y, finalmente, entender y practicar la responsabilidad y el compromiso social en todos sus niveles: individual, empresarial, gubernamental, institucional, ambiental. En suma, se requiere tener plena conciencia de que un contrato social nos une en la tarea que se planteó desde los inicios de la modernidad: la construcción de una sociedad racional.

Brindemos la bienvenida a esta nueva impresión de *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* y nuestro reconocimiento al esfuerzo conjunto para ese logro de la Sociedad de Alumnos de la Licenciatura de Economía (SALEC) del Campus Monterrey del Tecnológico de Monterrey, del Fondo de Cultura Económica y de los patrocinadores que respaldaron el proyecto. Con la reunión de esfuerzos seguramente se agregarán a este acontecimiento otras grandes obras del pensamiento económico.

Dr. Alejandro J. Flores Becerril  
Director del Departamento de Economía  
Tecnológico de Monterrey, Campus Monterrey

Abril de 2005

Investigación  
sobre la naturaleza y causas  
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



por ejemplo, cabezas de ganado, sal, conchas, bacalao, tabaco, azúcar, cueros y clavos.

una manera sucesiva, muchas cosas diferentes. En las edades primitivas de la sociedad se dice que el ganado fue el instrumento común del comercio y, a pesar de ser extraordinariamente incómodo para esos fines, hallamos con frecuencia valuadas las cosas, en aquellos tiempos remotos, por el número de cabezas que por ellas se entregaban en cambio. La armadura de Diomedes, al decir de Homero, únicamente costó nueve buyes, pero la de Glaucos importó ciento.<sup>2</sup> En Asia<sup>3</sup> se asegura que la sal es el instrumento común de cambio y de comercio; en algunas costas de la India se utiliza cierto género de conchas; el pescado seco, en Nueva Zelanda; el tabaco, en Virginia;<sup>4</sup> el azúcar, en algunas colonias de las Indias Occidentales; los cueros y las pieles, en otros países, y aun en Escocia existe actualmente un lugar donde, según nos informan, es cosa corriente que un artesano lleve clavos, en lugar de monedas, a la panadería o a la taberna.<sup>5</sup>

sin embargo, en todos los países resolvieron los hombres, por diversas razones incontrariables, dar preferencia para este uso a los metales, sobre todos las demás mercaderías.<sup>6</sup> éstos no sólo se conservan con menos pérdida que cualquier otro artículo, pues con todos cosas son menos perecederas, sino que, además, se pueden dividir sin menoscabo en las partes que se quiera, o fundir de nuevo en una sola masa, cualidad que no poseen otras mercancías igualmente durables. Es precisamente esta propiedad la que los convierte en instrumentos aptos para la circulación y el comercio. El hombre que necesita comprar sal, pongamos por caso, y no tiene otra cosa para dar en cambio sino ganado, se ve obligado a adquirir la cantidad equivalente a un buey, o a una oveja, y a retirar de una vez toda la sal. Difícilmente podrá comprar una menor proporción, porque lo que ha de dar en cambio no se puede dividir, como no sea con pérdida. Y si fuese mayor la cantidad apetecida, se vería obligado a

En ocasiones se dio preferencia a los metales, por ser duraderos y divisibles.

posible dividir.

## CAPITULO IV

### DEL ORIGEN Y USO DE LA MONEDA

Una vez implantada la división del trabajo, el hombre vive en régimen de intercambio.

Las dificultades del trueque inducen a adoptar un bien económico como dinero.

TAN PRONTO como se hubo establecido la división del trabajo sólo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propia labor. El hombre sobrevive a la mayor parte de sus necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, en exceso de lo que consume, por otras porciones del producto ajeno, que él necesita. El hombre vive así, gracias al cambio, convirtiéndose, en cierto modo, en mercader, y la sociedad misma prospera hasta ser lo que realmente es, una sociedad comercial.

Cuando comenzó a practicarse la división del trabajo, la capacidad de cambio se vio con frecuencia 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, estaría dispuesto a desprenderse del sobrante, y el segundo, a adquirir una parte de este exceso. Mas si acontecía que este último no contaba con nada de lo que el primero había menester, carne en su establecimiento de la que consume, y el cervetero y el panadero gustosamente comprarían una parte de ese excedente. Sin embargo, nada pueden ofrecer en cambio, como no sea el remanente de sus producciones respectivas, y puede ocurrir que el canicero disponga de cuanto pan y cerveza inmediatamente necesita. En estas condiciones es imposible que el cambio se efectúe entre ellos. Uno no puede ser mercader, ni los otros clientes, con lo cual todos pierden la posibilidad de beneficiarse con sus recíprocos servicios. A fin de evitar inconvenientes de esta naturaleza, todo hombre razonable, en cualquier período 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 actividad peculiar, de una cierta cantidad de cualquier otra mercancía, que a su juicio escasas personas serían capaces de rechazar a cambio de los productos de su respectivo esfuerzo.<sup>1</sup>

Es muy probable que para este fin se seleccionasen y eligieran, de

<sup>1</sup> El párrafo presenta una estrecha semejanza con Harris, *Money and Coins*, pt. I, §§ 19, 20.

<sup>2</sup> *Iliad*, vi, 236; cit. con el mismo propósito en Plinio, *Hist. Nat.*, lib. xxiii, cap. 1; Putendorf, *De jure naturae et gentium*, lib. v, cap. v, § 1; Martin-Leake, *Historical Account of English Money*, 2ª ed., 1715, p. 4, *passim*.  
<sup>3</sup> Montesquieu, *Esprit des lois*, liv. xxii, cap. 1, nota.  
<sup>4</sup> W. Douglass, *A Summary Historical and Political of the First Planting, Progress, Improvements and Present State of the British Settlements in North America*, 1760, vol. II, p. 361. Ciertas tasas de funcionarios judiciales en Washington se computaban todavía en tabaco en 1888. J. J. Lalor, *Cyclopaedia of Political Science*, 1888, voz *Money*, p. 879.  
<sup>5</sup> Playfair, ed. de *Wealth of Nations*, 1803, vol. I, p. 36, afirma que la explicación consiste en lo siguiente: los agentes suministran materiales a los operarios que confeccionan clavos, y durante el tiempo de la producción les proveen con pan, queso y candelas, que pagan con clavos cuando rematan su tarea. Se omite, al principio del párrafo *supra*, el hecho de que los clavos son de metal.  
<sup>6</sup> Para las teorías anteriores relativas a estas razones cf. Grotius, *De jure belli et pacis*, lib. II, cap. xii, 17; Putendorf, *De jure naturae et gentium*, lib. v, cap. I, § 18; Locke, *Some Considerations*, 2ª ed., 1696, p. 31; Law, *Money and Trade*, 1703, cap. I; Hutcheson, *System of Moral Philosophy*, 1753, vol. II, pp. 53-56; Montesquieu, *Esprit des lois*, lib. xxii, cap. II, Canillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, ed. del Fondo de Cultural Económica, México, 1950, pp. 153, 353-357; Harris, *Money and Coins*, pt. I, §§ 22-27, y *Lectures*, pp. 182-185.



compraría duplicando o triplicando la contraprestación, hasta el valor de dos o tres bueyes, o de dos o tres ovejas. Por el contrario, si en lugar de poseer bueyes u ovejas dispone de metal para dar en cambio, fácilmente puede proporcionar la cantidad de éste, que se ve obligado a ceder, a la cantidad de mercancía que de una manera precisa necesita.

Diferentes clases de metales se han usado para estos conmutos en varias naciones. El hierro fue instrumento común de comercio entre los antiguos espartanos; el cobre entre los romanos primitivos, y el oro y la plata entre todas las naciones ricas y comerciantes.

Parece ser que, en un principio, se utilizaron estos metales en barras toscas, sin cuño ni sello. Plinio<sup>7</sup> refiere, apoyándose en la autoridad de un historiador antiguo, Timéo, que hasta la época de Servio Tullio, no tuvieron los romanos moneda acuñada, sirviéndose de barras de cobre sin marca, para comprar cuanto necesitaban. Estas barras groseras hacían, pues, en aquellos tiempos, las funciones de moneda.

El uso de metales, en esta forma rudimentaria, tropezaba con dos inconvenientes muy grandes: primero, la incomodidad de pesarlos, y segundo, la de contratarlos. En los metales preciosos, una pequeña diferencia en la cantidad se traduce en una gran discrepancia de valor, por lo que la tarea de pesarlos con la máxima exactitud requiere, cuando menos, pesas y balanzas muy ajustadas. En particular, el peso del oro es una operación delicadísima. En los metales más bastos, donde un pequeño yerro carece de importancia, se requiere, sin duda alguna, menos precisión. Pero no por eso sería menos embarazoso que cuando un pobre hombre tuviese necesidad de comprar o vender una cosa por valor de un cuartillo de penique se viese en la precisión de pesarlo. La operación de contraste es más difícil y embarazosa todavía, y aun resulta incierta siempre cualquier comprobación, como no se deshaga alguna parte del metal en el crisol con disolventes adecuados. Antes, pues, de que se estableciera la moneda acuñada, el pueblo siempre estaba expuesto a los fraudes y engaños más groseros, a no ser que recurriese a aquellas prolijas y difíciles operaciones, ya que, en lugar de una libra de pura plata o cobre, podía recibir, en cambio de sus bienes, una masa adulterada de los materiales más bajos y baratos, aunque tuvieran la apariencia de los codiciados metales. Para evitar estos abusos, facilitar los cambios y fomentar por este procedimiento el comercio y la industria, en todas sus manifestaciones, se consideró necesario, en cuantos países adelantaron algo en el camino del progreso, colocar un sello público sobre cantidades determinadas de aquellos metales que acostumbraban a usar esas naciones para comprar todo género de mercancías. Tal es el origen de la moneda acuñada y de aquellos establecimientos pú-

blicos llamados "Casas de Moneda",<sup>8</sup> instituciones que guardan un gran parecido con las oficinas (Lonjas) que inspeccionan y sellan los tejidos de lana y lino.<sup>9</sup> Todos ellos se proponen, por igual, atestiguar, por medio de un sello oficial, la cantidad y calidad uniforme de esas diferentes clases de mercancías cuando llegan al mercado.

Los primeros sellos públicos de esta clase, que se estamparon en los metales corrientes, tuvieron como finalidad asegurar, en la mayor parte de los casos, lo que es más difícil e importante de probar, o sea la finura y buena calidad del metal, y fueron parecidos a la marca esterlina, que se pone en Inglaterra en los objetos y barras de plata, y al sello, que se estampa en España, sobre los lingotes de oro, en uno de los costados de la pieza, que sólo asegura la finura y calidad del metal, pero no su peso. Abraham pesó a Ephrón los cuatrocientos sellos de plata que se comprometió a pagar por el campo de Macpelá.<sup>10</sup> Aunque esta moneda se decía era corriente en el mercado, se hacía con las barras de oro o de plata marcadas. Las rentas de los antiguos reyes anglosajones es fama que se pagaban, no en moneda, sino en especie, es decir, en vitallas y provisiones de todo género. Fue Guillermo el Conquistador quien introdujo la costumbre del pago en dinero,<sup>11</sup> pero durante mucho tiempo, este dinero no se recibía en el tesoro por cuenta, sino al peso.<sup>12</sup>

Las dificultades e inconvenientes de pesar con exactitud dichos metales dieron origen a la técnica de la acuñación. Las improntas, que cubrían ambos lados de la pieza y, a veces, los bordes, se proponían atestiguar no sólo la finura sino el peso del metal. Por dicha razón esos cuños se reciben actualmente por cuenta, sin tomarse la molestia de pesarlos.

Los nombres que se pusieron a estos cuños parecen expresar, en su origen, el peso o cantidad de metal de cada pieza. En la época de

primamente la marca indicaban sólo el grado de pureza.

la acuñación vino más tarde para indicar el peso.

Originalmente los cuños fueron denominados por razón del peso.

<sup>8</sup> Aristóteles, *Política*, 1272a, 38-41: cit. por Pufendorf, *De iure naturae et gentium*, lib. v, cap. 1, § 12.

<sup>9</sup> El fiel contrasta media el paño de lana en Inglaterra de acuerdo con 25 Ed. III, st. 4, c. 1. Cf. John Smith, *Chronicon Rusticum Commerciale or Memoirs of Wool*, 1747, vol. 1, p. 37. Los funcionarios del timbre o marca de los paños de lino en los distritos lineros de Escocia fueron nombrados de acuerdo con 10. Anna, c. 21, para evitar "diversos abusos y fraudes... practicados durante los últimos años en las manufacturas de paños de lino, con respecto a la longitud, anchura y desigual calidad del estambre, que originan gran devaluación y menoscabo del mencionado paño de lino, lo mismo en el país que en el extranjero". *Statutes of the Realm*, vol. ix, p. 682.

<sup>10</sup> Génesis, xxiii, 16.

<sup>11</sup> "El rey Guillermo I, para el pago más conveniente de sus guerreros, hizo que los *timres*, que hasta su época se habían cubierto casi siempre mediante vitallas, fuesen convertidos in *pecuniam numeratam*." Lowndes, *Report containing an Essay for the Amendment of the Silver Coins*, 1695, p. 4. Hume, a quien frecuentemente sigue Smith, no llega a una afirmación tan absurda, *History*, ed. de 1753, vol. 1, pp. 225, 226.

<sup>12</sup> Lowndes, *Essay*, p. 4.

<sup>7</sup> Plin., *Hist. Nat.*, lib. 33, cap. 3, "*Servius rex primus signavit aes. Antea rudius Romae Timaeus tradit*." La ed. primera dice: "testimonio de un cierto Remeus autor antiguo", siendo Remeus la lectura de la edición de Plinio en la biblioteca de Smith, cf. Bonar, *Catalogue of the Library of Adam Smith*, 1894, p. 87.



Servio Tulio, que fue el primero que acuñó, en Roma,<sup>13</sup> el *as* romano o *pondus* contenía una libra romana de buen cobre. Se dividía, cada una de las cuales contenía una onza de cobre de buena calidad. La libra esterlina inglesa, en tiempos de Eduardo I, contenía una libra (peso de la Torre), de plata, de determinada ley. La libra peso de la Torre parece haber sido algo más que la romana y menos que la *troy*. Esta última no se introdujo en la circulación inglesa hasta el año 18 del reinado de Enrique VIII. La libra francesa contenía en la época de Carlo Magno una libra *troy* de reconocida finura. La feria de Troyes, en Champaña, era frecuentada en aquel tiempo por mercaderes de todas las naciones de Europa, y por eso fueron generalmente estimados y conocidos los pesos y medidas de un mercado tan famoso. La llamada libra escocesa, desde la época de Alejandro I hasta la de Roberto Bruce, contenía una libra de plata del mismo peso y finura que la libra esterlina inglesa. Los peniques ingleses, franceses y escoceses continuieron, también en su origen, el peso efectivo de un penique de plata, que es la vigésima parte de una onza y la doscientoscarentava parte de una libra. El chelín también parece que fue en sus comienzos una denominación ponderal. *Cuando el trigo esté a doce chelines el "quarterón"*, dice una antigua disposición de Enrique III, el pan vendido por un cuartillo de chelín pesará once chelines y cuatro peniques.<sup>14</sup> No obstante, la proporción entre el chelín y el penique, y entre el chelín y la libra, no parece haber sido tan constante y uniforme como entre el penique y la libra. Durante la primera dinastía de los Reyes de Francia, el sueldo o chelín francés tuvo en diferentes ocasiones cinco, doce, veinte y cuarenta peniques.<sup>15</sup> Entre los antiguos sajones el chelín parece haber contenido únicamente cinco peniques en determinada época,<sup>16</sup> y no es del todo improbable que variase tanto entre ellos como entre los franceses. Desde tiempos de Carlo Magno, entre los franceses,<sup>17</sup> y desde Guillermo el Conquistador, entre los ingleses,<sup>18</sup>

<sup>13</sup> Cf. *supra*, p. 26.

<sup>14</sup> La *sisa* de pan y cerveza, §1 Hen. III, contiene una detallada escala que se inicia así: "Cuando un cuartal de trigo se vende por xii d, la pieza de pan de un ochavo debe pesar vi *℥* v xvi s" v a continuación transcribe las cifras del patrón *silver coins*, con el mismo objeto, por Harris, *Essay upon Money and Coins*, pt. I, § 29, pero Harris no llega, en la escala, hasta el punto de tomar el penique como medida. En cuanto a esta escala, cf. *infra*, pp. 173, 176, 177.

<sup>15</sup> Garnier, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, par Adam Smith, 1802, tom. v, p. 53; dice, en una nota a este pasaje, que el sueldo (*sou*) equivalía siempre a doce dineros (*deniers*).

<sup>16</sup> Hume, *History of England*, ed. de 1773, t. I, p. 226. Fleetwood, *Chronicon pretiosum*, 1707, p. 30. Según estas autoridades había 48 chelines en la libra, es decir que esta última equivalía a 240 peniques.

<sup>17</sup> Harris, *Money and Coins*, pt. I, 29.

<sup>18</sup> "Existe la creencia de que, poco después de la Conquista, una libra esterlina estaba dividida en veinte chelines." Hume, *History of England*, ed. de 1773, vol. I, p. 227.

la proporción entre la libra, el chelín y el penique parece haber sido con cierta uniformidad la misma que guardan actualmente, aun cuando el valor de cada una de estas monedas haya variado mucho. A modo de ver, en todos los países del mundo la avaricia e injusticia de los príncipes y Estados soberanos abusaron de la confianza de los súbditos, disminuyendo grandemente la cantidad real del metal que originariamente deberían contener las monedas.

El *as* romano, en los últimos periodos de la República, se redujo a la veinticuatroava parte de su valor original y, en lugar de pesar una libra, sólo pesaba la mitad de una onza.<sup>19</sup> La libra inglesa y el penique contienen actualmente una tercera parte; la libra y el penique que escocó como una trigésima sexta, y la libra y el penique francés que escocó como una trigésima sexta, y la libra y el penique inglés sólo una sexagésima sexta parte de su antiguo valor.<sup>20</sup> Por medio de estas operaciones, los Príncipes y Soberanos que la acuñaban se hallaron en condiciones, por lo menos en apariencia, de pagar sus deudas y cumplir sus obligaciones con una cantidad menor de plata de la que en otro caso hubieran necesitado. Mas fue solamente en de la que en otro caso hubieran necesitado. Mas fue solamente en apariencia, porque, en realidad, los acreedores se vieron defraudados en gran parte de lo que se les debía. A todos los demás deudores en el Estado se les otorgó el mismo privilegio, y pudieron pagar con la misma suma nominal de la nueva moneda depreciada lo que habían tomado prestado en la antigua. Por lo tanto, estas operaciones favorecieron siempre a los deudores, pero fueron ruinosas para los acreedores, y a veces han ocasionado revoluciones más grandes y universales en las fortunas de las personas privadas que las provocadas por una gran calamidad pública.<sup>21</sup>

Es así como la moneda se convirtió en instrumento universal de comercio en todas las naciones civilizadas, y por su mediación se compran, venden y permutan toda clase de bienes.<sup>22</sup>

Ahora vamos a examinar cuáles 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.

<sup>19</sup> Plin., *Hist. Nat. lib. xxxiii*, cap. iiii; cf. *infra*, pp. 828-829.

<sup>20</sup> Harris, *Money and Coins*, p. I, § 30, nota, da a la libra francesa, poco más o menos, una séptima parte de su valor original.

<sup>21</sup> El tema de las naciones debaradas y depreciadas aparece de nuevo *infra*, pp. 36, 187, 489-491, 827-830. También *infra*, pp. 166, 167, se aduce una de las razones por las cuales el oro y la plata llegaron a ser las formas más usuales de dinero. Cf. en el índice alfabético, *Acuñaación* y *dinero*.

<sup>22</sup> En *Lectures*, pp. 182-190, donde se encontrará buena parte de este capítulo, el dinero se considera "primeramente como medida del valor, y luego como medio de permuta o cambio". Se afirma que el dinero tuvo su origen en la circunstancia de que los hombres recurren a una mercadería para comparar con ella el valor de todas las demás. En cuanto fue elegida esa mercadería, quedó convertida en medio de cambio. En el presente capítulo, el dinero se usa en un principio como medio de cambio, pero no se menciona su uso como medida de valor. En el capítulo siguiente se explica que comúnmente se usa como medida de valor por que se utiliza como instrumento de comercio o medio de cambio.

Puede examinarse ahora las reglas que determinan el valor en cambio.



Las dos acepciones del valor son valor en uso y valor en cambio.

Debemos advertir que la palabra valor tiene dos significados diferentes, pues a veces expresa la utilidad de un objeto particular, y otras, la capacidad de comprar otros bienes, capacidad que se deriva de la posesión del dinero. Al primero lo podemos llamar "valor en uso", y al segundo, "valor en cambio". Las cosas que tienen un gran valor en uso tienen comúnmente escaso o ningún valor en cambio, y por el contrario, las que tienen un gran valor en cambio no tienen, muchas veces, sino un pequeño valor en uso, o ninguno. No hay nada más útil que el agua, pero con ella apenas se puede comprar cosa alguna ni recibir nada en cambio. Por el contrario, el diamante apenas tiene valor en uso, pero generalmente se puede adquirir, a cambio de él, una gran cantidad de otros bienes.<sup>23</sup>

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.

Me propongo explicar, con la claridad y precisión posibles estas tres cuestiones en los tres capítulos siguientes, en los cuales someteré a dura prueba la paciencia y la atención del lector: la paciencia, para examinar y revisar detalles que a veces nos pueden parecer innecesariamente prolijos; la atención, para comprender lo que, aun después de tanta explicación como seamos capaces de dar, pudiera parecer innecesariamente tedioso. Pero correré el riesgo de ser prolijo para tener la seguridad de ser claro. Aun a pesar de hacer el máximo esfuerzo para conseguirlo, quedarán todavía algunos puntos oscuros, sin aclarar, debido a la naturaleza en extremo abstracta del tema.

⑤ *See. Isla. Sin. Metal.* / *con intercambio sin*  
*propiedad de Barter.* / *oficial: muchos*  
*para y necesidades.* / *no*  
*muchos y diferentes*  
*métodos empleados en*  
*el comercio.*

*Cable con un \$ oficial, pero*  
*con solo un valor*

<sup>23</sup> *Lectures*, p. 157. *Law, Money and Trade*, 1705, cap. I (seguido por Harris, *Money and Coins*, pt. I, § 3), confronta el valor del agua con el de los diamantes. Se alude a la baratura del agua en Platón, *Euclides*, 304 B cit. por Putendorf, *De jure nature et gentium*, lib. v cap. I, § 6; cf. nota de Barbeyrac, al § 4.

*See. misma explicación Art. 1* / *vs. See. comercio*  
*muestra mano a obra*

## CAPITULO V

### DEL PRECIO REAL Y NOMINAL DE LAS MERCANCÍAS, O DE SU PRECIO EN TRABAJO Y DE SU PRECIO EN MONEDA

Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida.<sup>1</sup> Pero una vez establecida 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 se conseguirán mediante el trabajo de otras personas, y será rico o pobre, de acuerdo con 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 mediación suya. 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 le cuesta al hombre que quiere adquirirla, son las penas y fatigas que su adquisición supone. Lo que realmente vale para el que ya la ha adquirido y desea disponer de ella, o cambiarla por otros bienes, son las penas y fatigas de que lo librarán, y que podrá imponer a otros individuos. Lo que se compra con dinero o con otros bienes, se adquiere con el trabajo.<sup>2</sup> lo mismo que lo que adquirimos con el esfuerzo de nuestro cuerpo. El dinero o sea otra 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 encerrar, en un momento determinado, la misma cantidad de trabajo. El trabajo fue, 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 riquezas; su valor para los que las poseen y desean cambiarlas

El trabajo es la medida real del valor en cambio.

y el primer precio pagado por todas las cosas.

<sup>1</sup> "En sí misma, la riqueza no es otra cosa que los alimentos, las comodidades y las cosas superfluas que hacen agradable la vida." Cantillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, p. 13, edición del Fondo de Cultura Económica, México, 1950.

<sup>2</sup> "Todo en el mundo se compra con el trabajo." Hume, "Of Commerce", en *Political Discourses*, 1752, p. 12.



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.<sup>3</sup> Pero la persona que adquiere o hereda una gran fortuna, no por eso adquiere necesariamente ni hereda poderío político, civil o militar. Su riqueza podrá ofrecerle los medios para adquirir todo eso, pero la mera posesión de aquélla no le procura necesariamente esas ventajas. El poder que le atribuye 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 o 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 amplitud de esa facultad, conferida al propietario.

Por lo común el valor no se estima en términos de trabajo, pues el trabajo es difícil de medir.

Pero aunque el trabajo es la medida real del valor en cambio de todos los bienes, generalmente no es la medida por la cual se estima ese valor. Con frecuencia es difícil averiguar la relación proporcional 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 ingenio. Una hora de trabajo penoso contiene a veces más esfuerzo que dos horas de una labor fácil, y más trabajo, también, la aplicación de una hora de trabajo en una profesión cuyo aprendizaje requiriere el trabajo de diez años, que un mes fácil hallar una medida tilonea del ingenio y del esfuerzo. Es cierto, no obstante, que al cambiar las diferentes producciones de distintas clases de trabajo se suele admitir una cierta tolerancia de ambos conceptos. El ajuste, sin embargo, no responde a una medida exacta, sino al regateo y a la puja del mercado, de acuerdo con aquella grosera y elemental igualdad, que, aun no siendo exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios corrientes de la vida ordinaria.<sup>4</sup>

Y con frecuencia unos artículos se cambian por otros.

Fuera de esto, es más frecuente que se cambie y, en consecuencia, se compare un artículo con otros y no con trabajo. Por consiguiente, parece más natural estimar su valor en cambio por la cantidad de cualquier otra suerte de mercancía, y no por la cantidad de trabajo que con él se puede adquirir. La mayor parte de las gentes entienden mejor qué quiere decir una cantidad de una mercancía determinada,

que una cantidad de trabajo. Aquélla es un objeto tangible, y ésta, una noción abstracta, que aun siendo bastante inteligible, no es tan natural y obvia.

Ahora bien, desde el momento que cesó la permuta y el dinero se convirtió en el instrumento común de comercio, es más frecuente cambiar cualquier mercancía por dinero, y no por otra cosa. El carnero, rara vez proporciona carne de res o de carnero al panadero o al cervecero, a cambio de pan o de cerveza, sino que la lleva primero al mercado, donde la cambia por dinero, y después cambia parte de ese dinero por cerveza o por pan. La cantidad de dinero que obtiene por la carne regula asimismo la cantidad de esos 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 de primordial 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 fácil decir que la carne de este tendero 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 mediante ella.

El oro y la plata, como cualquier otro bien, cambian de valor; unas veces son más caros, y otras, más baratos; unas veces son más fáciles, y otras, más difíciles de adquirir. La cantidad de trabajo que una determinada cantidad de esos metales puede adquirir o de la cual permite disponer, o la cantidad de otros bienes que se pueden adquirir o de los cuales se puede disponer por su mediación, depende, en todo caso, de la abundancia o escaso rendimiento de las minas que se conozcan en el momento en que dichos cambios se efectúan. El descubrimiento de las ricas minas de América redujo el valor del oro y de la plata, en el siglo XVI, a casi una tercera parte de su valor anterior.<sup>5</sup> 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 aun cuando dicha revolución en el valor de los metales nobles ha sido quizá la más grande, no es, sin embargo, la única de que guarda recuerdo la Historia. Ahora bien de la misma manera que una medida que estuviese siempre cambiando su longitud como el pie natural, el palmo o el brazo, no podría ser jamás una medida exacta de otras cosas, así una mercadería que varíe continuamente en su propio valor, nunca podrá ser medida exacta del valor de otros artículos. Igualmente cantidades de trabajo, en todos tiempos y lugares, tienen, según se dice, el mismo valor para el trabajador. Presuponiendo un grado normal de salud, de fuerza y de temperamento, de aptitud y destreza, ha de sacrificar siempre la misma proporción de comodidad, de libertad y de felicidad. El precio que

especialmente por dinero, siendo éste el artículo más usado en la estimación del valor.

Ahora bien el oro y la plata varían unas veces cuestan más trabajo, y en cambio igual trabajo siempre significa un sacrificio para el trabajador.

<sup>3</sup> "También la riqueza, unida con la liberalidad, es poder, porque procura amigos y siervos. Sin liberalidad no lo es, porque en este caso la riqueza no protege. Cultura Económica, México, 1940.

<sup>4</sup> Es notoria la ausencia de toda referencia a la prolija discusión de este tema en el capítulo X.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 184.



paga deberá ser siempre el mismo, cualquiera que sea la cantidad de bienes que reciba en cambio. De estos bienes unas veces podrá comprar más y otras menos cantidad; pero lo que varía es el valor de los mismos, y no el trabajo que los adquiere. En toda época y circunstancia es caro lo que resulta difícil de adquirir o cuesta mucho trabajo obtener, y barato lo que se adquiere con más facilidad y menos trabajo. Por consiguiente el trabajo, al no cambiar nunca de valor, es el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes, cualesquiera que sean las circunstancias de lugar y de tiempo. El trabajo es su precio real, y la moneda es, únicamente, el precio nominal.

Pero, aunque para el trabajador siempre tengan igual valor idénticas cantidades de trabajo, no ocurre así con la persona que lo emplea, pues para ella tiene unas veces más, y, otras, menos valor. Las compra, en unas ocasiones, con una mayor cantidad de bienes, y en otras, con menor cantidad de los mismos, por lo cual se hace la idea de 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 o en otro.

De acuerdo con esa acepción 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 convenientes que mediante 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 del trabajo que ejecuta, pero no al nominal.

La distinción entre el precio real y el nominal del trabajo y de las mercancías no es materia de mera especulación, sino de mucha importancia y utilidad práctica. El mismo precio real representa siempre el mismo valor; pero el mismo precio nominal puede tener valores distintos, en atención a las variaciones en el valor del oro y de la plata. Así, pues, cuando se vende un terreno, reservándose una renta perpetua, es de gran importancia para la familia titular de ese derecho que dicha renta conserve siempre el mismo valor real y no consista en una cierta suma de moneda,<sup>6</sup> pues, en este caso, su valor estaría expuesto a dos clases de variaciones: por una parte, las que provienen de las diferentes cantidades de oro y de plata que, según los tiempos, pueden contener el cuño de la misma denominación, y por otra, la que dimana de los diferentes valores de iguales cantidades de oro y plata en época distinta.

Los príncipes y los Estados soberanos han creído que su interés particular y transitorio consistía en disminuir la cantidad de metal puro contenido en las monedas; pero raramente han considerado que

<sup>6</sup> "Sobre todas las cosas, ciudad mucho de hacer cualquier arreglo o contrato valedero durante muchos años para recibir una cierta cantidad de dinero por el grano que os deben, aunque en la actualidad pueda pareceros una oferta tentadora." Fleetwood, *Chronicon pretiosum*, p. 174.

conveniría aumentarlo.<sup>7</sup> En consonancia con esto, la cantidad de metal contenido en las monedas ha ido disminuyendo generalmente, en todas las naciones, y raramente ha aumentado. Tales variaciones no pueden por menos de disminuir, las más de las veces, el valor de las rentas en dinero.

El descubrimiento de las minas de América disminuyó el valor de la plata y del oro en Europa. Esta disminución se supone que continuó acentuándose de una manera gradual,<sup>8</sup> y se admite que continuaba siendo así durante mucho tiempo aunque, a nuestro modo de ver, sin prueba alguna. Si consideramos válida tal suposición, dichas variaciones tienden más bien a disminuir que a aumentar el valor de las rentas en dinero, aunque se estipule su pago no en una determinada cantidad de moneda acuñada de una cierta denominación (por ejemplo, en libras esterlinas), sino en tal cantidad de onzas de plata fina o de una ley determinada.

Las rentas establecidas en grano conservaron mucho mejor su valor que las fijadas en dinero, aun cuando la denominación del cuño no se alterase. En el estatuto XVIII de la Reina Isabel de Inglaterra<sup>9</sup> se dispone que un tercio de las rentas de los colegios se establezca obligatoriamente en grano y se pague en especie, de acuerdo con los precios corrientes en el mercado más próximo. El dinero procedente de esta renta, estipulada en grano, a pesar de no representar sino la tercera parte de aquélla, es, actualmente, de acuerdo con el doctor Blackstone, casi el doble de la cantidad correspondiente a los otros dos tercios,<sup>10</sup> cuya renta no está expresada en grano. A tenor de este cálculo, las rentas antiguas de los colegios, pagadas en dinero, han llegado a bajar hasta una cuarta parte de su antiguo valor, o sea que valen poco más de una cuarta parte del grano a que anteriormente equivalían. Ahora bien, desde el reinado de Felipe y María la denominación de la moneda inglesa ha sufrido poca o ninguna alteración, y el mismo número de libras, chelines y peniques contienen casi la misma cantidad de plata fina. De donde se infiere que la disminución en el valor de las rentas en dinero de los colegios procede enteramente de la desvalorización de la plata.

porque la cantidad de fino en los cuños tiende a disminuir, y el valor del oro y de la plata tiende a caer.

En Inglaterra las rentas expresadas en dinero han descendido a una cuarta parte de su primitivo valor, desde 1586:

<sup>7</sup> *Supra*, pp. 27-29.  
<sup>8</sup> *Idem*, pp. 207-209.

<sup>9</sup> C. 6, que se refiere a Oxford, Cambridge, Winchester y Eton, y establece que ningún Colegio debe hacer una estipulación vitalicia o por años, referida a diezmos, tierras laborables o pastos, sin garantizar que un tercio de la anualidad se percibirá en dinero. La ley fue promovida por Sir Thomas Smith, según se dijo entre el asombro de sus colegas miembros del Parlamento, quienes no podían imaginarse la razón de la diferencia. "No obstante el titular obtenía ventaja de la baratura presente, sabiendo que en el futuro se encarecería el grano, al multiplicarse la población y otorgarse licencias para el transporte del cereal. De este modo, al aprobarse la ley, se consiguen ahora mayores emolumentos para los Colegios en cada Universidad, y aunque sus rentas permanecen nominalmente iguales, se incrementan los ingresos." Fuller, *Hist. of the University of Cambridge*, 1653, p. 144, cit. por Strype, *Life of the learned Sir Thomas Smith*, 1698, p. 192.

<sup>10</sup> *Commentaries*, 1763, vol. II, p. 322.



las de  
Escocia y  
Francia, casi  
se han  
reducido  
a cero.

Las rentas  
estipuladas  
en trigo son  
más estables  
que las  
expresadas  
en dinero.

Cuando esta desvalorización va acompañada de la disminución del contenido de metal noble en el cño de la misma denominación, la pérdida generalmente es mucho más grande. En Escocia, donde la denominación de la moneda ha experimentado muchos más variaciones que en Inglaterra, y también en Francia, en cuya nación dichos cambios fueron aún mayores que en el primero de esos países, algunas rentas antiguas, en su origen muy considerables, han quedado reducidas, por esa razón, casi a la nada.

Aun tomando en consideración épocas distantes, iguales cantidades de trabajo se comprarán con proporciones casi similares de trigo—la subsistencia del trabajador—y no con iguales cantidades de oro y plata o de cualquier otra mercancía. Luego iguales cantidades de grano, a lo largo del tiempo, conservarán aproximadamente el mismo valor real, o habilitarán al dueño de las mismas para comprar o adquirir casi la misma cantidad de trabajo de otras personas. A nuestro entender, esa correlación será más aproximada que si se tratase de iguales cantidades de cualquier otra clase de mercancía, puesto que ni aun iguales cantidades de grano conservarían siempre el mismo valor. La subsistencia del trabajador, o el precio real del trabajo, como veremos más adelante,<sup>12</sup> cambia mucho según las diversas circunstancias: es más abundante en una sociedad progresiva que en otra estacionaria, y en ésta que en un pueblo decadente. Por lo tanto, cualquier otra mercancía, según las épocas, comprará una mayor o menor cantidad de trabajo, en proporción a la cantidad de subsistencia que con ella pueda adquirirse en un momento determinado. De aquí se deduce que una renta convenida en grano, sólo está expuesta a las variaciones en la cantidad de trabajo que se puede comprar con una cierta cantidad de aquél. Pero una renta fijada en cualquier otra mercancía no sólo está expuesta a las variaciones en la cantidad de trabajo que se puede adquirir con una cierta cantidad de grano, sino a las que pueden ocurrir en la cantidad de grano que se pueda conseguir con una cierta cantidad del respectivo artículo.

pero están  
expuestas a  
fluctuaciones  
anuales  
mucho más  
amplias.

Hemos de advertir que si bien el valor real de una renta en grano varía mucho menos que una renta en dinero de una centuria a otra, cambia, sin embargo, mucho más que ésta de un año a otro. El precio del trabajo, expresado en dinero, como intentaremos demostrar más adelante,<sup>13</sup> no fluctúa de año a año con el precio monetario del trigo, sino que parece más bien acomodarse al precio ordinario o promedio de dicho artículo, y no al ocasional o accidental que éste pueda tener. El precio ordinario o promedio del trigo se regula como tratáremos de demostrar más adelante,<sup>14</sup> por el valor de la plata, por la abundancia o escasez de las minas que surten el mercado de este metal, o por la cantidad de trabajo que es necesario emplear para

conseguiente, del grano que ha de consumirse para llevar una determinada cantidad de plata desde el yacimiento hasta el mercado. El valor de la plata, aunque a veces varía mucho de un siglo a otro, raras veces lo hace de un año a otro, permaneciendo por lo regular casi el mismo por espacio de media centuria o de un siglo completo. Por la misma razón, el precio ordinario o promedio del trigo, estimado en dinero, puede también continuar siendo casi el mismo durante igual periodo de tiempo, y con éste el nominal del trabajo, por lo menos mientras la sociedad permanece, por otros respectos, también en una situación parecida. Entre tanto, el precio ocasional del trigo puede ser el doble del que fue un año antes, o el transitorio del trigo puede ser el doble del que fue un año antes, o fluctuar, por ejemplo, de veinticuatro a cincuenta chelines el cuartal. Ahora bien, cuando el trigo alcanza este último precio, no sólo se duplica el valor nominal de la renta en especie, sino también su valor real, pues se podrá adquirir con ella una doble cantidad de trabajo o de la mayor parte de otras mercancías; en cambio el precio monetario del trabajo y, con él, el de la mayor parte de las demás mercancías, continuará siendo el mismo a través de todas estas fluctuaciones.

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 las cantidades de grano que se hayan dado por ellas, ni tampoco por las cantidades de plata que se hayan dado por ellas, al siguiente. Pero por las cantidades de trabajo sí 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 periodo, iguales cantidades de trigo podrán adquirir las mismas de trabajo con mayor aproximación 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.<sup>15</sup> Ahora bien, si en la

de donde  
resulta que  
sólo el  
trabajo es  
patrón  
universal de  
valor.

<sup>11</sup> *Supra*, p. 29.  
<sup>12</sup> *Infra*, pp. 67-71.  
<sup>13</sup> *Infra*, pp. 72, 83, 84.  
<sup>14</sup> *Infra*, cap. xi, cf. esp. p. 184.

<sup>15</sup> "En Inglaterra y en el Continente, el trigo es el alimento constante y más generalizado, que no cambia de moda ni creece por casualidad: los agricultores siembran mayor o menor cantidad, proporcionando ésta, lo mejor que pueden, a las exigencias del consumo, restando el excedente del año pasado de su provisión para el futuro; a la inversa, puede ocurrir que falle el cultivo en relación a las necesidades en este caso (más que en el de otros artículos), si se toman en junto siete o veinte años, aunque acaso la escasez de uno, determinada por contingencias climáticas, puede ser muy considerable en comparación con el anterior o con el siguiente. Por consiguiente el trigo, en esta parte del mundo (y este cereal es el alimento general y constante de cualquier otro país), es la medida más idónea para juzgar del valor alterado de las cosas en un prolongado lapso de tiempo: en consecuencia, el trigo en nuestro caso, el arroz en Jurchia, etc., son la base más adecuada para reservar una renta, pues se la supone constante para los tiempos futuros. Sin embargo, el dinero es la mejor medida del valor alterado de las cosas a corto número de años, pues su salida es la misma, y su cantidad sólo lentamente se altera. Ahora bien, el trigo o cualquier otro cereal, no puede sustituir al dinero,



Ahora bien en las transacciones ordinarias basta con el dinero,

asignación de rentas perpetuas o en los contratos de arrendamiento de larga duración es muy importante distinguir entre el precio real y el nominal, esa distinción carece de importancia en las operaciones de compraventa, que constituyen las transacciones más corrientes y comunes de la vida humana.

En un mismo tiempo y lugar, el precio real y el nominal de todas las mercancías guardan entre sí exactamente la misma proporción. Según se obtenga más o menos dinero por una mercancía en el mercado de Londres, pongamos por ejemplo, podremos disponer o comprar en el mismo lugar y tiempo más o menos trabajo. Por consiguiente, en tales circunstancias el dinero es la medida exacta del valor de cambio real de todas las mercancías. Esto sólo es así, sin embargo, en igualdad de circunstancias de lugar y de tiempo.

Aun cuando en lugares distantes no existe una proporción regular entre el precio real y el nominal de las mercaderías, el comerciante que conduce sus artículos de uno a otro lugar, sólo considera el valor nominal o pecuniario, o la diferencia entre la cantidad de plata que pagó por ellos y la que piensa recibir por los mismos. Media onza de plata en Cantón, China, puede adquirir quizá una mayor cantidad tanto de trabajo y de cosas que son necesarias y convenientes para la vida, que una onza en Londres. Mas, en todo caso, una mercancía que se venda por media onza de plata en Cantón puede ser allí realmente más cara y de mayor importancia positiva, para quien allí la posea, que una que se venda por una onza en Londres, para quien disponga de ella en esa última ciudad. Ello no obstante, si un comerciante londinense puede comprar en Cantón, por media onza de plata, una determinada mercancía, que vende después en Londres por una onza, ganará ciento por ciento, como si una onza en Londres fuese exactamente del mismo valor que en Cantón. Para este comerciante no tiene importancia que media onza de plata le ponga en relación con los de comprar en Cantón mayor cantidad de trabajo y de cosas necesarias y convenientes para la vida que una onza en Londres. Una onza en este lugar le capacitará siempre para adquirir doble cantidad de todo aquello que pudiera adquirir con media, y esto es precisamente lo que él pretende.

En consecuencia no es de extrañar que se haya prestado más atención al precio en dinero.

Como el precio nominal o monetario de los bienes determina y decide finalmente si son o no razonables las compras y las ventas, y por él se regulan casi todas las transacciones de la vida común, cuando media precio, no es de extrañar que se preste más atención al precio nominal que al real.

Sin embargo, en una obra de la naturaleza de la presente, puede ser muy útil comparar los diferentes valores reales de una mercancía en distintos tiempos y lugares, o los diferentes grados de capacidad adquisitiva con respecto al trabajo de otros pueblos que con ella pudiera

a causa de su gran volumen y al cambio excesivamente rápido de su cantidad." Locke, *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money*, ed. de 1696, pp. 74, 75.

adquirir su dueño, en distintas ocasiones. En este caso es necesario que comparemos, no las diferentes cantidades de plata, por las que generalmente se vendió, sino las distintas cantidades de trabajo que por dichas cantidades de plata se obtuvieron. Ahora bien, los precios corrientes del trabajo, en lugares y épocas distantes, apenas se conocen con cierto grado de exactitud. Los precios del grano, aun cuando en muy pocos sitios se registraron de una manera regular, son, por lo general, mejor conocidos, y de ellos tomaron noticia con más frecuencia historiadores y escritores. Con éstos, pues, debemos contentarnos y no porque se hallen siempre en la debida y exacta proporción con los precios corrientes del trabajo, sino porque son los que más comúnmente se aproximan a dicha proporción. Es esta circunstancia la que nos permitirá hacer varias comparaciones de esta índole.<sup>16</sup>

Con los progresos de la industria muchas naciones comerciantes consideraron conveniente acuñar y convertir en monedas diferentes clases de metal: el oro, para los pagos de mucha importancia; la plata, para las compras de un valor moderado, y el cobre, o algún metal baso, para las de poca consideración. Pero siempre consideraron uno de estos metales como la medida peculiar de valor, y esta preferencia parece que se dio siempre al metal primeramente usado como instrumento de comercio. Una vez iniciado su uso como patrón, en ausencia de otra clase de moneda, continuaron haciéndolo así por lo regular, aunque la necesidad no fuera la misma.

Se dice que los romanos no conocieron otra moneda que el cobre hasta cinco años antes de la primera guerra púnica,<sup>17</sup> y fue entonces cuando comenzaron a acuñar plata: sin que por eso el cobre dejara de ser medida de valor en la República. En Roma todas las cuentas y el valor de todas las propiedades inmuebles se computaban, al parecer, en *ases* o *sestercios*. El *as* fue siempre la denominación de una moneda de cobre, en tanto que el *sestercio* equivalía a dos *ases* y medio. Así, aunque el *sestercio* fuese en sus orígenes una medida de plata, su valor se estimaba en cobre. En Roma, cuando una debía una gran suma de dinero, decíase que tenía una gran cantidad de cobre ajeno.<sup>18</sup>

Las naciones septentrionales, que se levantaron sobre las ruinas del Imperio romano, tuvieron al parecer moneda de plata, desde la época de sus primeros asentamientos, y no conocieron durante muchos siglos, ni el oro ni el cobre. En Inglaterra hubo monedas de plata en los tiempos de los reyes sajones, pero se acuñaron muy pocas de oro hasta la época de Eduardo III, y ninguna de cobre hasta el reinado de Jacobo I de la Gran Bretaña. En Inglaterra, pues (y por las mismas razones, a nuestro entender, en otras naciones modernas de Europa), todas las cuentas y el valor de toda la propiedad inmueble

En la presente obra se aludirá, a veces, a precios expresados en grano.

Se han acuñado diversos metales, pero sólo uno se usa como patrón, y uno sólo se emplea en el comercio,

como ocurrió con el cobre entre los romanos,

y con la plata entre las naciones europeas modernas.

<sup>16</sup> *Infra*, cap. XI, *passim*.

<sup>17</sup> Plinio, lib. xxxiii, c. 3.

<sup>18</sup> *Habere aes alienum*.



se computaba generalmente en plata, y así, cuando pretendíamos expresar a cuánto asciende la fortuna de una persona, rara vez indicamos el número de guineas, sino el de libras esterlinas que suponemos se daría por ella.

Ese metal era, originariamente, el único patrón legal;

Antiguamente, en todos los países, los pagos con capacidad plena, toda definitiva sólo podían hacerse, en mi opinión, en las monedas del metal que se consideraba como patrón monetario o medida de valor. En Inglaterra el oro no tuvo poder liberatorio ilimitado hasta mucho tiempo después de haberse acuñado monedas de ese metal. La proporción de valores entre el dinero de oro y de plata no se fijó públicamente por ley ni por proclamación, sino que se dejó que el mercado estableciera el oportuno nivel. Si un deudor ofrecía oro en pago de su deuda, el acreedor podía rechazarlo, o aceptarlo en los términos que ambos contratantes conviniesen respecto al valor de dicho metal. En la época actual el cobre carece de poder liberatorio ilimitado, excepto cuando se cambia por monedas divisionarias de plata. En tal estado de cosas representa algo más que una distinción nominal el problema de cuál sea el metal que ostenta la categoría de patrón monetario.

Con el andar del tiempo y en la medida que los pueblos se fueron familiarizando con el uso de los diferentes metales acuñados y, por consiguiente, informándose mejor acerca de la correlación entre sus respectivos valores, se consideró conveniente, en la mayor parte de los países, determinar o fijar por ley, públicamente, esa proporción, poniéndose, por ejemplo, que una guinea de tal peso y contenido de metal fino se cambiase por veintitún chelines, adquiriendo poder liberatorio ilimitado para saldar una deuda de esa cuantía. En esa situación, y mientras se mantenía una proporción legal de esa índole, la distinción entre el metal que es patrón monetario y el que no lo es, se convierte en una discusión de carácter puramente nominal.<sup>19</sup>

Esto nos explica por qué cualquier alteración sobrevenida en una proporción así regulada, plantea un problema que tiene una importancia más que nominal, o por lo menos, así nos lo parece. Por ejemplo, si el valor establecido para una guinea se redujera a veinte chelines o se elevara a veintidós, la mayor parte de los pagos se harían, tanto en un caso como en otro, con la misma cantidad de monedas

excepto cuando en la proporción establecida sobreviene un cambio.

de plata que antes, debido a que las cuentas y la mayor parte de las obligaciones se asientan en moneda de dicho metal; en cambio se necesitarían diferentes cantidades de moneda de oro: más, en una de esas circunstancias, y menos, en la otra. La plata, en tal caso, resultaría poseer así un valor más constante que el oro. Nos daría la impresión de que la plata mide el valor del oro, y no éste el de aquella. El valor del oro dependería de la cantidad de plata por que pudiera cambiarse, en tanto que el valor de ésta no parecería depender del oro que se recibiese a cambio de ella. Sin embargo, esta diferencia nace únicamente de la costumbre de contabilizar, o de expresar cantidades de mayor o menor cuantía, más bien en plata que en oro. Después de una alteración de esta naturaleza, cualquiera de los billetes de Mr. Drummond, de veinticinco o cincuenta guineas, continuaría pagándose, lo mismo que antes, en veinticinco o cincuenta guineas. El billete se pagaría con las mismas monedas de oro que antes de ocurrir aquella alteración, pero no con las mismas cantidades de plata. Al hacerse los pagos en tales billetes, el oro representa al parecer un valor más estable que la plata; el valor del oro parecería ser el que mide el valor de la plata, y no ésta el de aquél. En consecuencia, si hubiese sido una costumbre general anotar las cuentas, sentar los pagaré y contraer las obligaciones en dinero de esa calidad más noble, el oro, y no la plata, aquél se hubiera considerado como el metal que representa el patrón monetario o la medida de valor.

En realidad, mientras continúa existiendo una cierta proporción, legalmente regulada, entre el valor de los diferentes metales acuñados, el valor del metal más precioso determina el de todas las monedas.<sup>21</sup> Doce peniques de cobre contienen media libra llamada *avoirdupois* de dicho metal, pero no de la mejor calidad, hasta el punto de que antes de acuñarse apenas vale siete peniques de plata. Pero como la regulación establecida ordena que doce peniques se cambien por un chelín, en el mercado se consideran aquéllos como si tuvieran el valor de un chelín, y puede conseguirse uno de éstos por doce de aquéllos. Antes de la reforma de la moneda de oro en la Gran Bretaña,<sup>22</sup> este metal, o por lo menos, la porción del mismo que circulaba en Londres y en sus contornos, estaba, por lo general, menos rebajado en relación con su peso legal que la mayor parte de la plata, y, sin embargo, veintitún chelines desgastados se consideraban siempre equivalentes a una guinea, que quizá también se hallaba desgastada, pero raramente en esa proporción. Las últimas disposiciones<sup>23</sup> vol-

Mientras perdure una determinada proporción el valor del metal más preciado regula el valor de la cantidad total acuñada, como ocurre en Inglaterra,

<sup>19</sup> La ley 19 Henr. VII, c. 5, ordenaba que ciertas monedas de oro se pagarán por las sumas a que habían sido acuñadas, y las 5 y 6 de Ed. VI establecieron penas para quienes las dieran o tomaran en más de lo establecido en su promulgación. El valor de la guinea se consideraba fijado por la proclamación de 1717, cf. *Economic Journal*, marzo 1898. Algunos individuos acuñaron monedas de plomo durante el reinado de Isabel. En 1672 se acuñaron cuartillos de plomo, cobre, y tanto estos cuños como los medios peniques pasaban como moneda de respectivo valor en pagos hasta la concurrencia de seis peniques. Harris, *Money and Coins*, pt. I, § 339; Liverpool, *Treatise on the Coins of the Nation*, 1805, pp. 130, 131.

<sup>20</sup> Es decir, si 21 libras pueden pagarse con 120 chelines de plata o con cuñetas de oro, nada importa que una "libra" signifique propiamente veinte chelines de plata o 20/21 de una guinea de oro.

<sup>21</sup> Así ha ocurrido usualmente, aunque no siempre, pero tal sucede porque, por lo común, el metal más precioso en uso como moneda ha sido o se ha convertido en patrón monetario. El oro era ya patrón en Inglaterra, aunque el hecho no estaba generalmente reconocido; cf. Harris, *Money and Coins*, pt. II, §§ 36, 37, e *ibidem*, pp. 191-193.

<sup>22</sup> En 1774.

<sup>23</sup> Estas regulaciones, promulgadas en 1774, establecían que las guineas no debían circular cuando habían perdido una cierta porción que su peso, de acuerdo con su antigüedad. Liverpool, *Coins of the Realm*, p. 216, nota.



vieron a situar el cuño de oro de aquella nación lo más cerca posible de su peso legal, más de lo que puede estarlo en la moneda corriente de un país, y la orden de no recibir en las oficinas públicas el oro sino con arreglo al peso, mantendrá la correlación mientras la orden esté vigente. La moneda de plata continúa en el mismo estado de desgaste en que se hallaba antes de la reforma del oro. Ello no obstante, en el mercado veintún chelines de esta plata desgastada se considerarían todavía equivalentes a una guinea de nuevo cuño y excelente oro.

La reforma de la moneda de este metal ha elevado indiscutiblemente el valor de la moneda de plata por la cual puede cambiarse.

En la Casa de la Moneda inglesa una libra de peso de oro da en acuñación cuarenta y cuatro guineas y media, que a veintún chelines cada una, equivalen a cuarenta y seis libras, catorce chelines y seis peniques. Luego una onza de oro vale 3 libras 17 chelines y 10  $\frac{1}{2}$  peniques de plata. En Inglaterra no se paga ningún derecho o señoreaje por la acuñación y quien lleve una libra o una onza de oro en pasta, correspondiente a la ley del patrón monetario, a la Casa de la Moneda, recibe la misma libra o la misma onza de oro amonedada, sin deducción ninguna. Tres libras, diez y siete chelines y diez peniques y medio por onza resulta ser el precio del oro en moneda inglesa, o la cantidad de oro acuñado que la Casa de la Moneda entrega a cambio de la pasta de ese metal que se ajusta a las condiciones del patrón monetario.

Antes de la reforma de la moneda de oro, el precio de la pasta de este metal fue, durante muchos años, algo más de 3 libras 18 chelines, y a veces de 3 libras 19 chelines y, con mucha frecuencia, de 4 libras por onza; esta suma probablemente se expresaba en monedas deterioradas, que rara vez contenían más de una onza de oro estándar. Desde la reforma de la antedicha moneda, la pasta de este metal, considerado como la ley, rara vez sobrepasa en el mercado las 3 libras 17 chelines y 7 peniques por onza. Antes de dicha reforma el precio del oro en el mercado era siempre poco más o menos equivalente al precio de los cuños; pero, desde la preciada reforma siempre ha quedado por bajo del oro acuñado. Sin embargo, el precio en el mercado es el mismo a los efectos de pagar en moneda de plata o de oro. En consecuencia, la última reforma de la moneda de oro no sólo elevó el valor de este metal acuñado, sino también el de la plata amonedada, en proporción al oro en lingote y, probablemente, en relación a todas las demás mercancías. Ahora bien, como en el aumento del precio de éstas influyen tantas otras causas, el aumento de valor de las monedas de plata y oro con respecto a ellas, nunca fue tan perceptible y evidente.

En la Casa de la Moneda inglesa una libra de pasta de plata, considerada como de ley, se acuña en sesenta y dos chelines y, por lo tanto, éstos componen una libra de plata de aquella calidad. Cinco chelines y dos peniques, por onza, constituyen el precio de la plata

donde la reforma del cuño de oro ha elevado el valor del cuño de plata

en Inglaterra, o sea, la cantidad de plata amonedada que entrega la Casa de la Moneda a cambio de esa cantidad de plata de ley. Antes de la reforma de la moneda de oro, el precio de la plata de ley en el mercado fue, según los casos, de cinco chelines y cuatro peniques la onza, o bien de cinco chelines y cinco peniques, cinco y siete y, muchas veces, de cinco y ocho, aunque siempre el más generalizado fuese el de cinco chelines y siete peniques por onza. Desde la reforma de la moneda de oro, bajó el precio de la plata de ley en el mercado hasta cinco chelines y tres peniques la onza, cinco y cuatro, y cinco y cinco, pero rara vez se cotizó por debajo de ese precio según nuestras informaciones. Esto quiere decir que, aunque el precio de la plata en lingote en el mercado descendió considerablemente desde la reforma, no bajó tanto, sin embargo, como el precio de la moneda acuñada.

Teniendo en cuenta la proporción que guardan en Inglaterra los metales acuñados, el cobre se estima mucho más y la plata en algo menos de su valor real. En el mercado europeo una onza de oro fino se cambia por unas catorce onzas de plata en moneda francesa y holandesa. En moneda inglesa se cambia por cerca de quince, o lo que es lo mismo, por más plata de lo que corresponde a la estimación corriente en Europa.<sup>24</sup> Pero de la misma suerte que el precio del cobre en lingotes no ha subido como consecuencia del precio elevado de ese metal en cuño, en Inglaterra, tampoco ha descendido y por la misma razón, el precio de la plata en barras, a pesar del precio bajo de la plata amonedada inglesa. La plata en pasta conserva su misma proporción con el oro, por la misma razón que la conserva con la plata el lingote de cobre.<sup>25</sup>

Después de la reforma de la moneda de plata, que tuvo lugar en el reinado de Guillermo III, el precio de la pasta de este metal continuó siendo más alto que el precio de la Casa de la Moneda. Locke atribuía aquel alto precio al permiso de exportar la plata en barras y a la prohibición de hacer lo mismo con las monedas de ese metal.<sup>26</sup> Este permiso de exportación, decía, hace que la demanda de plata en lingotes sea mayor que la demanda de plata amonedada. Pero el número de personas que necesitan moneda de plata para los usos más corrientes, de comprar y vender en el país, excede en mucho al de las que necesitan

<sup>24</sup> Mogens, *Universal Merchant*, ed. Horsley, 1753, pp. 53-55, da la proporción en la siguiente forma: Cuños franceses, 1 a 14 5803/12279; holandeses, 1 a 14 82530/1244251; ingleses, 1 a 15 14285/688200.

<sup>25</sup> Los cuños de plata de peso completo no permanecerían en circulación puesto que la pasta en ellos contenida valía más —contada en guineas, y en las monedas de plata viejas y desgastadas—, que el valor nominal estampado en ellas.

<sup>26</sup> Locke, *Further Considerations Concerning Raising the Value of Money*, <sup>23</sup> ed., 1695, pp. 38-60. La exportación de cuños extranjeros o pasta de oro o plata, estaba autorizada por 15 Car. II, c. 7, considerando que "la experiencia había demostrado que "el dinero y la pasta eran "transportados en muy gran abundancia (como a un mercado común) a localidades que otorgaban libertad plena para exportarlos" y para mantener e incrementar del mejor modo los cuños corrientes" en el Reino.

En Inglaterra la plata se cotiza por bajo de su valor.

La explicación dada por Locke acerca del alto precio de la plata en lingote, es errónea.



el lingote de ese metal con destino a la exportación o a otros menesteres. Actualmente subsiste en Inglaterra el permiso de exportar oro en pasta, y la correlativa prohibición de exportarlo acuñado; con ello el precio del oro en barra es más bajo que el amonedado. Ahora bien, entonces el cuño de plata tenía una tasa desfavorable con respecto al oro, como acontece al presente, y la moneda de este metal (que en aquella época no se consideraba necesario reformar), era, como es ahora, el instrumento regulador del valor real de toda la moneda. Así como la reforma de la moneda de plata no redujo entonces su precio en pasta con relación al cuño, es poco probable que una reforma actual lo reduzca.

Si se efectuara una reforma respecto a los cuños de plata, éstos serían fundidos. La plata debe alcanzar una cotización más alta, y sólo debe mantener como patrón legal hasta la cantidad de una guinea.

La dificultad sería acaso menor si la tasa de la plata para acuñar se regulase por sobre el oro en la cuantía en que actualmente está por bajo de él, y siempre que se estableciese que el pago en plata de cualquier deuda, con carácter liberatorio, no excediese de una guinea, así como el de cobre no excede de un chelín. De este modo el deudor no podría defraudar al acreedor pagándole en plata, porque valiera más amonedada, así como tampoco se le puede perjudicar actualmente en razón de la elevada valuación que tiene el cobre. Sólo los banqueros padecerían algo con esa regulación, porque cuando en un momento de pánico acuden a ellos muchos acreedores de una vez, procuran ganar tiempo pagando en moneda de seis peniques y, con la propuesta de reglamentación, se impediría que usasen un método tan desacreditado, para evitar el pronto pago. Se verían, por consiguiente, obligados a conservar en todo momento mayores cantidades de moneda de las que guardan ahora en sus arcas y, aun cuando este acuerdo pudiera ser muy incómodo para ellos, no lo sería seguramente para sus acreedores.<sup>27</sup>

Tres libras, diez y siete chelines y diez peniques y medio, que es el precio anonedado del oro, no contienen indiscutiblemente, aun dando por sentido el excelente cuño nuevo de este metal, más que una onza de oro puro de ley y, por consiguiente, aquella cantidad no podría comprar más oro de ley en pasta. Ahora bien, este oro acuñado es más conveniente que en pasta, pues aun siendo libre la acuñación en Inglaterra, el oro que se lleva en lingote a la Casa de la Moneda, nunca

<sup>27</sup> Harris, que escribía casi veinte años antes, na dicho que "sería ridículo y vano instituir integralmente de oro un patrón cuyas partes habían de ser de plata; o instituir un patrón mixto, parte de oro y parte de plata." *Money and Coins*, pt. 1, § 96.

puede volver amonedado a poder del dueño, sino después de algunas semanas, aunque actualmente, y teniendo en cuenta el excesivo trabajo de la Casa de la Moneda, ello puede requerir varios meses. Esta dilación representa una pequeña tasa y hace que el oro en moneda valga algo más que la misma cantidad en pasta.<sup>28</sup> Si la moneda inglesa de plata estuviere valorada conforme a su propia proporción con el oro, es muy probable que su precio en pasta fuese algo menor que el fijado por la Casa de la Moneda, y sin introducir reforma alguna respecto de la moneda de plata, pues el valor de la moneda de plata actualmente desgastada se regularía por el valor de las excelentes monedas acuñadas de oro con las cuales puede cambiarse.

Un pequeño derecho o señoreaje sobre la acuñación del oro y de la plata aumentaría probablemente la superioridad de las acuñaciones de ambos metales sobre igual cantidad de ellos en pasta. La acuñación aumentaría en este caso el valor del metal amonedado por la cuantía de monto de este pequeño derecho. por la misma razón que el labrado aumenta el valor de los artículos confeccionados con metales nobles en proporción al precio de esa labor. La superioridad de la moneda con respecto a la pasta impediría que se fundiera el cuño, y con ello se desanimaría la exportación. Mas si por alguna necesidad pública fuera necesario exportar moneda, gran parte de la misma retornaría pronto, pues en el extranjero sólo podría venderse por el valor que tuviese como pasta, en tanto que en el interior compraría más que su peso, por lo cual habría un beneficio al repararla. En Francia existe un señoreaje del ocho por ciento,<sup>29</sup> resultando que la moneda francesa que sale del país vuelve a él espontáneamente.<sup>30</sup>

Las fluctuaciones ocasionales del precio del oro y de la plata en barras en el mercado provienen de las mismas causas que hacen oscilar el precio de las demás mercancías. Las frecuentes pérdidas de estos metales, debido a los accidentes que sobrevienen en tierra y por mar; el continuo deterioro de ellos en bruñidos, sobredorados, plateados y otros usos industriales, como galones, brocados y bordados, más lo que pierden las monedas, vajillas y otras piezas de uso común, hace indispensable, en los países que no tienen minas, una importación constante, para reparar tales pérdidas y deméritos. Los importadores, como los demás comerciantes, procuran a nuestro modo de ver, proporcionar sus remesas ocasionales, en la medida de lo posible, a lo que consideraran representa la demanda inmediata. Pero, a pesar de todos sus cálculos, unas veces se exceden y otras quedan cortos. Cuando importan más pasta de la que se necesita en el país, en lugar de correr los riesgos e incomodidades de la reexportación, optan por vender una parte de la

por bajo del precio de la pasta amonedada, y la reacuñación resultaría innecesaria.

La institución de una tasa de señoreaje evitaría la fundición de los cuños y desalentaría la exportación.

Las fluctuaciones de los precios del oro y de la plata en el mercado se deben a causas comerciales ordinarias, pero la persistente discrepancia con respecto al precio de la pasta acuñada debe atribuirse al estado de los cuños.

<sup>28</sup> Es decir, una onza de oro estándar no levantaría, realmente, £ 3. 17s 10 $\frac{1}{2}$ d. si se vendiera al contado rabioso.

<sup>29</sup> Esta errónea afirmación se repite *infra*, pp. 422 y 490, donde se dan los cálculos que han servido de base. Cf. nota sobre ese pasaje.

<sup>30</sup> La cuestión del señoreaje se discute ulteriormente con bastante extensión en el capítulo relativo a tratados de comercio.



El precio de las mercaderías se ajusta al contenido real de los cuños.

mercancia por un precio más bajo que el promedio o corriente. Por el contrario, cuando introducen menos de la que se demanda, venden el metal a un precio un poco más alto. Pero cuando, aun en medio de estas fluctuaciones accidentales, el precio de mercado del oro y de la plata permanece constante y uniforme —durante muchos años consecutivos— situándose más o menos por encima o bien por debajo del precio amonedado, forzoso es admitir que esta superioridad o inferioridad constante y uniforme del precio proviene de alguna causa que, en el estado actual de la acuñación, hace que la cantidad amonedada sea de más o menos valor que idéntica cantidad de pasta, convertida en moneda. La constancia y uniformidad de un efecto, que se reproduce continuamente, supone uniformidad y constancia de la causa respectiva.

La moneda de cualquier país, en determinada época y lugar, es una medida más o menos exacta de valor, según que el dinero corriente se ajuste más o menos exactamente a su ley, o según contenga más o menos oro y plata pura que la que deba contener. Si en Inglaterra, por ejemplo, cuarenta y cuatro guineas y media contuvieran exactamente una libra de peso de oro de ley, u once onzas de oro fino y una de aleación, la moneda inglesa de oro sería una medida tan exacta del valor real de las mercancías como podría admitir la naturaleza de la cosa en tiempo y lugar determinados. Pero si con el desgaste y frote cuarenta y cuatro guineas y media no contienen toda una libra de oro de ley, aunque esa disminución sea mayor en unas piezas que en otras, la medida de valor estará expuesta a la misma incertidumbre a que lo están todos los demás pesos y medidas. Como en contadas ocasiones sucede que las monedas se ajustan exactamente a su ley, los comerciantes procuran fijar el precio de sus artículos no con arreglo al peso y a la ley que deben contener aquellas, sino al que la experiencia les ha revelado que contienen, en efecto. En consecuencia, este desorden en la moneda hace que el precio de las mercancías se ajuste, no a la cantidad de plata u oro puro que las monedas deben contener, y sí al que realmente contienen, por término medio.

Es de advertir que por precio pecuniario de los bienes entendemos siempre la cantidad de oro puro o de plata en que realmente se venden, sin atender a la denominación de la moneda. Seis chelines y ocho peniques, en los tiempos del Rey Eduardo I, pongamos por caso, representan actualmente una libra esterlina, a nuestra manera de ver, porque la referida cantidad de moneda contiene aproximadamente la misma cantidad de plata pura.

## CAPITULO VI

### SOBRE LOS ELEMENTOS COMPONENTES DEL PRECIO DE LAS MERCANCÍAS

EN EL ESTADO primitivo y rudo de la sociedad, que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la única circunstancia que puede servir de norma para el cambio recíproco de diferentes objetos parece ser la proporción entre las distintas clases de trabajo que se necesitan para adquirirlos. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta usualmente doble trabajo matar 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 el empleado. Dichas aptitudes raramente se adquieren 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 ese estado de cosas el producto integro del trabajo pertenece al trabajador, y la cantidad de trabajo continuamente 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 gentes laboriosas, suministrándoles materiales y alimen-

Originalmente la cantidad de trabajo es la única norma de valor.

pero se ha de tener en cuenta el mayor esfuerzo requerido.

y el nivel de destreza o ingenio.

En consecuencia el producto entero corresponde al trabajador

pero cuando se utilizan



bienes  
acumulados,  
que el trabajo  
incorpora a los  
materiales. Al  
cambiar un pro-  
ducto  
acabado, bien sea  
por dinero, bien  
por trabajo, o por  
otras mercancías,  
además de lo que  
sea suficiente para  
pagar el valor de los  
materiales y los salarios  
de los obreros, es  
necesario que se dé  
algo por razón de las  
ganancias que cor-  
responden al em-  
presario, el cual com-  
promete su capital en  
esa contingencia. En  
nuestro ejemplo el  
valor que el trabajado-  
r añade a los mate-  
riales se resuelve en  
dos partes: una  
que ellas paga el sa-  
lario de los obreros,  
y la otra las gana-  
ncias del em-  
presario. El em-  
presario no tendrí-  
a interés alguno en  
emplearlos si no es-  
perase alcanzar de la  
venta de sus produ-  
tos algo más de lo  
suficiente para re-  
poner su capital, ni  
tendría tampoco in-  
terés en emplear un  
capital considerable,  
y no otro más exi-  
guo, si los beneficios  
no guar-  
daran cierta pro-  
porción con la cuan-  
tía del capital.

Habría acaso quien se imagine que estos beneficios del capital son

Los  
beneficios  
no son  
simplemente  
salarios de  
inspección  
y dirección.

tan sólo un nombre distinto por los salarios de una particular espe-  
cie de trabajo, como es el de inspección y dirección. Pero son cosa  
completamente distinta, regulándose por principios de una natu-  
raleza especial que no guardan proporción con la cantidad, el esfuer-  
zo 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, exis-  
ten dos fabricas 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 un total de 300 libras anuales en cada  
manufatura. Admitamos también que los materiales bastos que  
anualmente se gastan en una de ellas cuestan setecientas libras so-  
lamente, y los más finos, que se emplean en la otra, siete mil. El capi-  
tal anualmente empleado<sup>1</sup> en la primera ascenderá, en este supues-  
to, a mil libras tan sólo, 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 sólo cien libras, y el de  
la segunda, de setecientas treinta. Ahora bien, a pesar de que sus  
ganancias son tan diferentes, su labor de inspección es la misma o  
apenas difiere en un caso y en otro. En muchas grandes empres-  
as el trabajo de inspección de esta clase suele encomendarse gene-  
ralmente a un empleado principal; los salarios pagados a esta persona  
representan verdaderamente el valor de dicha labor de dirección e  
inspección. Aun cuando al fijar esos salarios se atiende regularmen-  
te, no sólo a la destreza y al esfuerzo de la labor, sino también a la  
confianza que se deposita en el empleado, nunca guardan proporción  
con el capital que manejan, el propietario de este capital, a pesar de

<sup>1</sup> "El capital anualmente empleado" se refiere a los gastos de operación durante  
doce meses, no al capital en el sentido usual moderno.

queñar liberado casi por completo de todo trabajo, aún espera que  
sus beneficios conserven una proporción regular con su inversión.  
Por lo tanto, el beneficio del capital forma parte del precio de las  
mercancías, y es por completo diferente de los salarios del trabajo,  
los cuales se regulan 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 comúnmente en adquirir o producir una mer-  
cancía no es la única circunstancia que regula la cantidad susceptible  
de adquirirse con ella, 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 hom-  
bres, desean cosechar donde nunca sembraron,<sup>2</sup> 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, quan-  
do ésta era común, sólo le costaban al trabajador el esfuerzo de reco-  
gerlos, comienzan a tener, incluso para él, un precio adicional. Ha-  
ya de pagar al terrateniente una parte de lo que su trabajo produce o  
recolecta. Esta porción, o lo que es lo mismo, el precio de ella, con-  
stituye la renta de la tierra, y se halla en el precio de la mayor parte  
de los artículos como un tercer componente.<sup>3</sup>

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

<sup>2</sup> Buchanan, ed. *Writings of Nations*, 1814, vol. 1, p. 80, dice: "Así proceden,  
Pero la cuestión es por qué esta demanda, aparentemente irrazonable, se atiende  
en forma general. A algunas gentes les gusta cosechar donde nunca han sembra-  
do; los terratenientes, según parece, logran ese objetivo tan deseable."

<sup>3</sup> En la 1ª ed., en lugar de esos dos períodos, se lee lo siguiente: "Los hombres  
deben pagar, entonces, por la licencia de realizar esa recolección; al cambiársela por  
dinero, por trabajo o por otros bienes, en cantidad mayor de la necesaria para  
pagar el trabajo de dicha recolección y las utilidades del capital que da empleo  
a esos trabajadores, debe reservarse una partida para el precio de la licencia. Lo  
que constituye la primera renta de la tierra. Por tanto, en el precio de la mayor  
parte de los artículos, la renta de la tierra viene a constituir, así, una tercera  
fuente de valor. En tal situación, ni la cantidad de trabajo habitualmente em-  
pleada en adquirir o producir un artículo, ni las utilidades del capital que anti-  
cipó los salarios y suministró los materiales del trabajo, son las únicas circuns-  
tancias susceptibles de regular la cantidad de trabajo que comúnmente debe adqui-  
rirse o de que en último término se dispone, para fines de intercambio. Una ter-  
cera circunstancia debe tenerse en cuenta, igualmente: la renta de la tierra. La  
mercadería en cuestión debe comprar, disponer o representar, a los fines del inter-  
cambio, una cantidad adicional de trabajo, para que la persona que lleva ese  
artículo al mercado pueda pagar también la referida renta."

El obrero  
comparte  
con quien lo  
emplea,  
y el trabajo  
por sí solo  
ya no regula  
el valor.

Quando  
toda la  
tierra se  
hallaba en  
régimen de  
propiedad  
privada, la  
renta  
constituye  
un tercer  
componente  
del precio  
de la  
mayoría de  
los artículos.  
El valor  
real de esos  
tres  
componentes  
se mide por  
el trabajo.



En una sociedad avanzada, esas tres porciones se hallan presentes con carácter general;

por ejemplo, en los granos,

En toda sociedad, pues, el precio de cualquier mercancía se resuelve en una u otra de esas 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 casi todos los bienes.

En el precio del trigo, por ejemplo, una parte paga la renta del terrateniente, otra los salarios o el sustento de los obreros y del ganado de labor,<sup>4</sup> y la tercera, el beneficio del colono. Estas tres partes, de una manera mediana o inmediata, integran, al parecer, el precio total del grano. Se pensará, acaso, que aún se necesita una cuarta parte para reponer el capital del colono y compensar el de mérito y depreciación del ganado de labor y de los aperos. Mas también ha de considerarse que el precio de cualquier elemento de la branza, como puede serlo un caballo de labor, se compone igualmente de tres partes, a saber: la renta de la tierra, sobre la cual se ha criado, el trabajo de atenderlo y criarlo, y los beneficios del colono, que adelanta la renta de la tierra y los salarios correspondientes a ese trabajo. Así pues, aunque el precio del grano pague el precio del animal y su mantenimiento, la suma total se descompondrá inmediata o finalmente en los tres elementos componentes de siempre: renta, trabajo<sup>5</sup> y beneficio.

en la harina en flor

y en el lino

En el precio de la harina es necesario contar el del trigo, el beneficio del molinero y los salarios de sus servidores; en el precio del pan se habrán de contar los beneficios del panadero y los salarios de sus obreros, y en el precio de ambos, el trabajo de transportar el trigo desde la casa del colono hasta el molino, y de éste al panadero, conjuntamente con los beneficios de quienes adelantaron los salarios de esta clase de trabajo. El precio del lino se resuelve en las mismas partes que el del grano, pues al precio de aquél hemos de añadir los salarios del peñador, del hilandero, del tejedor, del que blanquea, etc., amén de los beneficios de los respectivos empresarios.

La renta de la tierra representa una pequeña proporción en los artículos de alto grado de manufactura.

A medida que vaya siendo más elaborada cualquier mercancía especial, la parte del precio que componen los salarios y el beneficio es mayor que la correspondiente a la renta. Con los progresos en el arte de la manufactura no sólo aumentan los beneficios, sino que éstos, además, se acrecientan sucesivamente porque el capital de que se derivan es cada vez mayor. El capital que invierte el tejedor ha de ser más grande que el del hilandero, porque no sólo repone este capital con los beneficios, sino que, además, paga los salarios de los

<sup>4</sup> Smith pasa por alto el hecho de que al incluir la manutención de los animales de trabajo, como una especie de salario, en este caso, le obliga a incluirlos en el ingreso nacional o "riqueza de la nación", y como consecuencia a computar el ganado como parte de la nación.

<sup>5</sup> El uso de la palabra "trabajo", en lugar de "salarios" que sería más procedente en este caso, es probablemente una consecuencia de haberla usado cinco líneas más arriba, más bien que un medio de obviar la dificultad relativa a la manutención de los animales de trabajo. En la p. 55 *infra* se usan estas dos formas: "renta, trabajo y beneficio" y "renta, salarios y beneficio"; cf. *infra*, p. 301, y nota.

tejedores, y los beneficios han de guardar cierta proporción con el capital.<sup>6</sup>

En las sociedades más adelantadas sólo existe un corto número de mercancías cuyo precio se descomponga en dos partes únicamente: los salarios del trabajo y los beneficios del capital, y son todavía más escasas aquellas en las cuales el precio esté totalmente absorbido por los salarios. En el precio del pescado de mar, por ejemplo, una parte paga el trabajo del pescador y otra las ganancias del capital invertido en la pesca. La renta de la tierra, en este caso, raras veces forma tido en la pesca. Aunque ello puede acontecer en algunos casos, como parte del precio, aunque ello puede acontecer así con la pesca fluvial, en veremos más adelante.<sup>7</sup> Mas no acontece así con la pesca fluvial, en la mayor parte de las regiones de Europa. Las pesquerías de salmónes pagan una renta, y aun cuando ésta no se puede llamar realmente renta de la tierra, forma parte del precio del salmón, tanto como los salarios y los beneficios. En algunas comarcas de Escocia la gente pobre hace un comercio de recolectar, a lo largo de la costa, piedras de diversas tonalidades conocidas vulgarmente con el nombre de cantos rodados escoceses. El precio que pagan por ellos los lapidarios son los salarios del trabajo de recogerlas, y en él no hay parte de renta ni de beneficio.

El precio de toda mercancía particularmente considerada se resuelve, en última instancia, en alguna de estas partes, en una o en otra, o en las tres conjuntamente, y la porción 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, implica necesariamente un beneficio para alguien.<sup>8</sup>

Así como el precio o valor en cambio de cada mercancía en particular, y tomada separadamente, se resuelve en una o en otra de estas tres partes, o bien en todas ellas, de igual suerte el de todas las mercancías que componen el valor anual del producto de cada nación, considerado en su conjunto, se reduce necesariamente a esas tres porciones, y se distribuye entre los diferentes habitantes del país como salarios de su trabajo, beneficios de su capital o renta de su tierra.<sup>9</sup> 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, beneficio y renta son las tres fuentes originarias de

Un reducido número de artículos sólo ofrecen dos o uno solo de los tres factores componentes.

Pero todos deben tener uno, por lo menos, y el precio del producto anual conjunto se resuelve en salarios, beneficios y rentas.

<sup>6</sup> El hecho de que el último manufacturero debe reponer lo que aquí se denomina "capital", es decir, el gasto periódico efectuado por el manufacturero de la etapa anterior de la producción, no le exige necesariamente disponer de un capital mayor para operar con el mismo producto. No necesita ser mayor si requiere menos maquinaria y edificaciones y un inventario de materiales más reducido.

<sup>7</sup> *Infra*, p. 141.

<sup>8</sup> Sólo es cierta esa aserción si bajo "mercancías" se comprenden únicamente los bienes que constituyen ingreso.

<sup>9</sup> El "producto anual total" viene a significar el ingreso, y no la masa entera de bienes producidos, incluyendo los que se han consumido y los usados en la producción de otros.



52 Causas del progreso en las facultades productivas del trabajo

que son las  
únicas  
especies  
originarias  
de renta.

A veces se  
confunden

por ejemplo,  
a la renta  
de un  
hacendado se  
la denomina  
beneficio.

y beneficio  
también al  
salario de  
un simple  
colono.

toda clase de renta y de todo valor de cambio. Cualquier otra clase de renta <sup>10</sup> se deriva, en última instancia, de una de estas tres.

Quien percibe renta de un fundo que le pertenece, la deriva de su trabajo, de su capital o de su tierra. La renta que procede del trabajo se llama salario; la derivada del capital, por la persona que la 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 última 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 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 obtenido al hacer uso del dinero, ha de pagarse de cualquier otra fuente de renta, a menos que quien recibió la cantidad prestada sea un pródigo que contriga 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 un instrumento que le habilita a ganar el salario de su trabajo y el beneficio de ese capital. Todas las contribuciones y todo ingreso que de ellas se deriva, los sueldos, pensiones y anualidades de cualquier clase, proceden en último término de una u otra de estas tres fuentes originarias de renta, y se pagan, de una manera mediatas 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.

El hacendado que por sí mismo cultiva su heredad, después de pagar los gastos de cultivo, percibe la renta propia del terrateniente y el beneficio del colono. En este caso puede muy bien llamar beneficio a la ganancia entera y confundir de este modo la renta con aquél, por lo menos en la acepción vulgar. La mayor parte de los cultivadores de Norteamérica y de las Indias Occidentales se hallan en este caso. Casi todos ellos cultivan sus propias tierras y, por consiguiente, raras veces se oye hablar de la renta de una plantación, sino de su beneficio.

Por lo general, los colonos raramente emplean un capataz para dirigir las operaciones generales de la hacienda. Lo frecuente es que trabajen ellos mismos, empuñando la esteva del arado, escarificando o ejecutando otras labores. Luego, lo que sobra de la cosecha, des-

<sup>10</sup> Algunas partidas del rubro "Otros ingresos", por ejemplo intereses e impuestos, se mencionan en el párrafo siguiente. Posiblemente queda también incluida la renta locativa; cf. *infra*, pp. 254, 255.

Los elementos componentes del precio

53

pues de pagar la renta, no solamente repone el capital empleado en el cultivo, con el beneficio corriente, sino los salarios que se le deben en concepto de trabajador y de inspector. Indiscutiblemente, lo que sobra una vez pagada la renta y devuelto el capital, se denomina beneficio; pero los salarios constituyen una parte integrante del mismo. El colono, al ahorrarse esos salarios, se hace acreedor de ellos por lo que en este caso se confunden con el beneficio.

Un fabricante independiente y que dispone del capital necesario para comprar los materiales y mantenerse hasta el momento de llevar su producción al mercado, no sólo gana los salarios de un jornalero, que actúa bajo la dependencia de un patrono, sino también el beneficio que éste obtiene del trabajo del obrero. A toda la ganancia se la llama, sin embargo, beneficio, y en este caso también se confunden con él los salarios.<sup>11</sup>

Un jardinero que cultiva directamente su propio huerto reúne en su persona los tres distintos caracteres de terrateniente, colono y jornalero. El producto le paga, por lo tanto, la renta del primero, el beneficio del segundo y los salarios del tercero. El producto total se considera, sin embargo, como una mera compensación de su trabajo, confundiéndose en este caso la renta y el beneficio con los salarios.

En un país civilizado son muy pocas las mercancías cuyo valor en cambio se deba únicamente al trabajo, porque en la mayoría 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 los trabajadores. Los ociosos consumen en todos esos países una gran parte del producto y, según sean las proporciones como se distribuye éste, anualmente, entre esas dos clases tan opuestas, así crecerá, disminuirá o permanecerá estacionario cada año su valor promedio o corriente.

o igualmente se considera el salario de un fabricante independiente,

mientras que el beneficio o la renta de un jardinero que cultiva su propia tierra se considera como rendimiento del trabajo

una gran parte del producto anual va a parar a gentes ociosas; la proporción regula el incremento o disminución del producto

<sup>11</sup> *Infra*, pp. 108-110.



que es lo mismo, su subsistencia, de igual suerte se adelanta a si mismo sus medios de vida, y estos adelantando deben guardar proporcion 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 mas bajo al que puede vender un comerciante sus mercancías, si es, por lo menos, el mas bajo a que puede razonablemente entregarlas en un periodo 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 proporcion 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 oferta y disponibilidad de excedentes la misma deficiencia de la oferta dará lugar a una competencia más o menos extrema, 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

puesto que nadie estará dispuesto a vender sin ellos.

El precio de mercado se regula por la cantidad de un artículo llevado al mercado, y por la demanda del mismo.

Cuando la cantidad transportada al mercado queda por bajo la demanda efectiva, el precio de mercado se eleva sobre el precio natural;

cundo excede la demanda efectiva, el

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

Las tasas ordinarias o promedias de salarios, beneficios y rentas pueden denominarse tasas naturales, para cuyo pago se vende un artículo a su precio natural, o por lo que realmente cuesta, incluyendo beneficios

En toda sociedad o comarca existe una tasa promedia 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.

Existe tambien en toda sociedad o comunidad una tasa promedia o corriente de renta, que se regula asimismo, como tendremos ocasion de ver mas 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.

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.

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 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

1 Este capítulo sigue muy de cerca *Lectures*, pp. 173-182.

2 *Infra*, capítulos viii y ix.

3 *Infra*, capítulo xi.



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 incrementen 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.

La cantidad se ajusta naturalmente a la demanda efectiva

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

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

Si alguna vez las remesas de mercaderías exceden la demanda efectiva, alguna de las partes componentes del precio se pora por bajo de su tasa natural. Si la porción afectada es la correspondiente 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.

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 delinquen 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 aquel; pero, cualesquiera 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 a 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 prometido se puede ajustar regularmente a la demanda efectiva. Mas como su producto real es, con frecuencia, mucho mayor o menor que el prometido, 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 continúa 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,

<sup>6</sup> Cf. *infra*, p. 113.



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.

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 lujo 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-

rrencia de nuevos rivales. Pero secretos de esta naturaleza son difíclisimos 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 aque-  
llos 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-

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.

circunsancia que luego puede operar eternamente.

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

<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.



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 bajo del precio natural.

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

mercio 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.<sup>9</sup>

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, *cf. Principles 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 vendense en la ciudad. Si se aplicara el principio de Mr. Smith, los artículos serían más caros en Chapside 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. 108, la práctica egipcia se atribuye a "una ley de Sesostris".



y de la política económica, es muy poco lo que influyen la riqueza o pobreza del país, ni su condición progresiva, estacionaria o decadente, sino que dicha proporción permanece siempre la misma, o casi la misma, en todas estas diferentes situaciones. Por todo lo cual me verá obligado, en tercer término, a explicar las diferentes circunstancias que regulan dicha proporción.

En cuarto y último lugar procuraremos demostrar cuáles sean las circunstancias que regulan la renta de la tierra, y cuáles son las que alzan o rebajan el precio real de las diferentes sustancias que la misma produce.

y la renta en el XI.

Sec. con poca lluvia. tecnología elemental, llevarlo a cabo el 7.

mercado con poder monopolístico de algunos productores y otros menos estatales, pocos prop. tierra.

bajo PIS y ~~abundancia~~ <sup>abundancia</sup> externa } demanda externa reducida o oferta en cap.

## CAPÍTULO VIII

### DE LOS SALARIOS DEL TRABAJO

El producto del trabajo constituye la recompensa natural, o salario del trabajo.

En el estado originario de la sociedad que precede a la apropiación de la tierra y a la acumulación del capital, el producto íntegro del trabajo pertenece al trabajador.<sup>1</sup> No había entonces propietarios ni patronos con quienes comparirlo.

Si este estado de cosas hubiera continuado, los salarios del trabajo hubieran aumentado, en consonancia con todas las mejoras en sus facultades productivas, que se originan en la división del trabajo. Todas las cosas se hubieran ido abaratando<sup>2</sup> gradualmente; y como, en tal situación, los bienes producidos con las mismas cantidades de trabajo, se hubieran intercambiado naturalmente uno por otro, su compra se hubiese efectuado con el producto de una cantidad menor de trabajo.

Pero aunque todas las cosas hubieran sido en realidad más baratas, algunas de ellas aparentemente se considerarían más caras que antes, al cambiarse por una cantidad mayor de otros bienes.<sup>3</sup> Supongamos, por ejemplo, que en la mayor parte de los empleos la capacidad productiva del trabajo hubiera llegado a ser diez veces mayor, o lo que es lo mismo, que el trabajo de un día rindiera diez veces más producto que antes; y que, en cierto negocio particular, el rendimiento sólo hubiese llegado a ser el doble, es decir, que el trabajo de una jornada representase el doble de la labor anterior. En el cambio del producto de un día de trabajo de las primeras ocupaciones por otro de la segunda, la cantidad de obra diez veces mayor de aquéllas únicamente podría comprar el doble de la otra. Una cantidad cualquiera, por ejemplo, una libra, parecería cinco veces más cara que antes, cuando, en realidad, sería dos veces más barata. Por-

El producto es el salario natural del trabajo.

Originariamente la totalidad correspondía al trabajador.

De haber continuado así, todas las cosas hubieran sido más baratas. Aunque en apariencia muchas de ellas pudieran haber resultado más caras.

<sup>1</sup> Cf. la misma expresión *supra*, en la p. 47.

<sup>2</sup> "Más barato" se define en la frase siguiente como "producido por una menor cantidad de trabajo".

<sup>3</sup> La frase sería menos confusa si dijera así: "Pero aunque todas las cosas resultaran más baratas en el sentido justamente atribuido al vocablo, en la acepción en que se emplean las palabras 'más barato' y 'más caro', muchas cosas podrían resultar más caras que antes."



que, aunque se necesitase para comprarla una cantidad de bienes cinco veces mayor, es también evidente que no se necesitaría sino la mitad de trabajo, tanto para producirla como para adquirirla. Por consiguiente, la adquisición sería dos veces más fácil<sup>4</sup> que lo era anteriormente.

Tal estado de cosas terminó al efectuarse la apropiación de la tierra y la acumulación de capital; el producto de su propio trabajo, sólo pudo perdurar hasta que tuvo lugar la primera apropiación de la tierra y acumulación del capital. Terminó, por consiguiente, tal situación, mucho antes de que se hicieran los progresos más trascendentales en las aptitudes productivas del trabajo, por lo cual sería inútil hacer ulteriores indagaciones acerca de cuáles hubieran sido sus efectos en la remuneración o salarios del trabajo.

Tan pronto como la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario exige una parte de todo cuanto producto obtiene o recolecta en ella el trabajador. Su renta es la primera deducción que se hace del producto del trabajo aplicado a la tierra.

Rara vez ocurre que la persona que cultiva la tierra disponga de lo necesario para mantenerse hasta la recolección. La subsistencia que se le adelanta procede generalmente del capital de un amo, el granjero que lo emplea, y que no tendría interés en ocuparlo, sino participando en el producto del trabajador, salvo el caso de que su capital le fuera devuelto con un beneficio. Este beneficio viene a ser la segunda deducción que se hace del producto del trabajo empleado en la tierra.

El producto de cualquier otro trabajo está casi siempre sujeto a la misma deducción de un beneficio. En todas las artes y manufacturas, la mayor parte de los operarios necesitan de un patrón que les adelante los materiales de su obra, los salarios y el sustento, hasta que la obra se termina.<sup>5</sup> El patrón participa en el producto del trabajo de sus operarios, o en el valor que el trabajo incorpora a los materiales, y en esta participación consiste su beneficio.<sup>6</sup>

A veces sucede que un artesano independiente dispone del capital necesario para comprar los materiales de su obra y mantenerse hasta terminarla. En este caso es, al mismo tiempo, patrón y operario, y distributa del producto íntegro de su trabajo o de la totalidad del valor que dicho trabajo incorpora a los materiales a que se aplica. Reúne, así, lo que regularmente son dos rentas distintas, pertenecientes a dos personas diferentes, los beneficios del capital y los salarios del trabajo.

Más estos ejemplos no son muy frecuentes, ya que en todos los países de Europa hay veinte trabajadores que sirven a un patrono, por

<sup>4</sup> Si la cantidad de trabajo necesario para adquirir una cosa mide su valor, "dos veces más barato" significa, sencillamente, dos veces más fácil de adquirir.  
<sup>5</sup> El suministro de instrumentos de trabajo y de locales para trabajar en ellos, se ha olvidado.

<sup>6</sup> Cf. esta frase con la que figura al principio del capítulo VI, pp. 47, 48.

uno que sea independiente, y en todas partes se entiende por salario del trabajo aquella recompensa que se otorga cuando el trabajador es una persona distinta del propietario del capital que emplea al obrero.

Los salarios del trabajo dependen generalmente, por doquier, del contrato concertado por lo común entre estas dos partes, y cuyos intereses difícilmente coinciden. El operario desea sacar lo más posible, y los patronos dar lo menos que puedan. Los obreros están siempre dispuestos a concertarse para elevar los salarios, y los patronos, para rebajarlos.

Sin embargo, no es difícil de prever cuál de las dos partes saldrá gananciosa en la disputa, en la mayor parte de los casos, y podrá forzar a la otra a contentarse con sus términos. Los patronos, siendo muchos en número, se pueden poner de acuerdo más fácilmente, además de que las leyes autorizan sus asociaciones o, por lo menos, no las prohíben, mientras que, en el caso de los trabajadores, las desautorizan.<sup>7</sup> No encontramos leyes del Parlamento que prohiban los acuerdos para rebajar el precio de la obra; pero sí muchas que prohiben esas estipulaciones para elevarlo. En disputas de esa índole los patronos pueden resistir mucho más tiempo. Un propietario, un colono, un fabricante o un comerciante, aun cuando no empleen un solo trabajador, pueden generalmente vivir un año o dos, disponiendo del capital previamente adquirido. La mayor parte de los trabajadores no podrán subsistir una semana, pocos resistirán un mes, y apenas habrá uno que soporte un año sin empleo. A largo plazo, tanto el trabajador como el patrono se necesitan mutuamente; pero con distinta urgencia.

Rara vez se oye hablar, al decir de algunos, de acuerdos entre patronos, pero es frecuente, en cambio, oír hablar de los realizados entre obreros. Pero quienes se imaginan que las cosas discurren de esta suerte, y que los patronos raras veces se ponen de acuerdo, ignoran tanto la realidad como el asunto. Los patronos, siempre y en todo lugar, mantuvieron una especie de concierto tácito, pero constante y uniforme, para no elevar los salarios por encima de su nivel actual. La violación de esta especie de pacto se considera universalmente una acción extraordinariamente impopular, e implica un reproche, a quien así procede, por parte de sus colegas y vecinos. Es cierto que raras veces se habla de semejantes acuerdos; pero la razón es que no causan novedad las cosas que se tienen por ordinarias y sabidas. Algunas veces ocurre también que los patronos celebran acuerdos especiales para hacer descender los salarios por debajo de aquel nivel, a que acabamos de hacer referencia. Estas combinaciones se hacen siempre con la mayor precaución y sigilo, hasta el momento

pero es caso poco frecuente.

Los salarios dependen del convenio entre patronos y obreros. Los patronos llevan ventaja.

aunque se había menos de agrupación de patronos que de obreros.

<sup>7</sup> A saber: 7 Geo. I. stat. 1. c. 13, respecto a los sastres londinenses; 12 Geo. I. c. 34, respecto a los peñadores y tejedores; Geo. I. c. 35, respecto a los ladrilleros y teteros en quince millas a la redonda de Londres; 22 Geo. II. c. 27, § 12, respecto a las personas empleadas en la manufactura de la lana y otras muchas.



mismo de su ejecución, y cuando los obreros se someten, por lo general sin resistencia, apenas lo comentan con nadie, por rudo que sea el golpe para ellos. Sin embargo, dichas coaliciones chocan frecuentemente con una acción concertada y defensiva de los obreros, quienes también, a veces, y sin necesidad de provocación previa, se ponen de acuerdo para elevar el precio de su trabajo. Los pretextos de que regularmente se valen<sup>8</sup> son el alto precio de los comestibles y las grandes ganancias que sacan los patronos de su trabajo. Pero cualquiera que sea la naturaleza de estas maniobras, ofensivas o defensivas, se oye hablar mucho de ellas. En su afán de lograr una resolución pronta, los obreros promueven alborotos y, a veces, recurren a la violencia y al ultraje más ofensivos. En su desesperación, proceden los trabajadores con el frenesí propio de los desesperados, y tienen que optar entre morir de hambre o atemorizar a los patronos, para que éstos accedan inmediatamente a sus pretensiones. Los patronos, en tales circunstancias, protestan en el mismo tono, y jamás dejan de reclamar la asistencia de las autoridades civiles y la aplicación inflexible de las rigurosas leyes que han sido promulgadas contra criados, trabajadores y jornaleros. Los obreros pocas veces sacan fruto alguno de la violencia de esas tumultuosas manifestaciones, las cuales —en parte, por la intervención de la autoridad, en parte, por la gran pertinacia de los patronos, y en la mayoría de los casos por la necesidad en que se hallan los trabajadores de someterse, para no carecer de los medios de subsistencia—, fracasan generalmente, sin otro resultado que el castigo o la ruina de los dirigentes.

Ahora bien, los patronos no pueden situar los salarios por bajo de cierta tasa, a saber: la subsistencia del trabajador, más una cierta cantidad para el sustento de su familia.

Pero aun cuando en las disputas con los trabajadores generalmente de ventaja los patronos, hay, no obstante, un cierto nivel por bajo del cual parece imposible que baje, a lo largo del tiempo, el salario corriente de las ocupaciones de inferior categoría. El hombre ha de vivir de su trabajo y los salarios han de ser, por lo menos, lo suficientemente elevados para mantenerlo. En la mayor parte de las ocasiones es indispensable que gane algo más que el sustento, porque de otro modo sería imposible mantener una familia y la raza de esos trabajadores no pasaría de la primera generación. Por ello parece opinar Mr. Cantillon que los trabajadores corrientes o de clase inferior, deben ganar en todas partes un jornal doble, por lo menos, del que sería suficiente para su propio sustento, a fin de que cada cual, uno con otro, pueda mantener dos hijos, pues la labor de la mujer, que tiene que cuidar de todos ellos, apenas alcanzará para atenderse a sí misma.<sup>9</sup> Ahora bien, se calcula que la mitad de los niños nacidos

<sup>8</sup> El vocablo se usó, como en otros pasajes de la obra de Adam Smith, sin la connotación peyorativa que actualmente lo distingue.

<sup>9</sup> *Essai sur la nature du commerce en général*, 1755. Pp. 42-47. El término "parece" no carece de importancia, pues Cantillon es desdusadamente oscuro en el aludido párrafo. No resulta claro si trata de incluir la remuneración de la señora, o no.

mueren antes de la juventud.<sup>10</sup> Por lo cual será necesario que los trabajadores más pobres, unos con otros, piensen en ganar el sustento de cuatro niños, para que les vivan dos cuando menos hasta esa edad; por otra parte el sustento de cuatro hijos se supone equivalente, por lo general, al de un hombre. El trabajo de un esclavo fisilente, por lo general, no se calcula en el doble de lo que comúnmente apto, añade el mismo autor, se calcula en el doble de lo que comúnmente apto, y no cree nuestro escritor que el trabajo de un cucha mantenido, de clase inferior, valga menos que el de un esclavo. A trabajador libre, parece evidente que para sustentar una familia de fin de cuentas, debe de clase inferior, valga menos que el de un esclavo. A trabajadores de la clase más baja, el trabajo del marido y de la mujer debe de sobrepasar en algo lo que es precisamente necesario para su propio sustento; renunciando, sin embargo, a precisar si la proporción es la anteriormente apuntada u otra distinta.<sup>11</sup>

Hay, a veces, ciertas circunstancias, que son favorables a los trabajadores y les permiten elevar considerablemente sus salarios por encima de dicha cuota, la más baja, en efecto, desde un punto de vista humano.

Cuando en un país aumenta continuamente la demanda de aquellas personas que viven de su salario —trabajadores, jornaleros y sirvientes de todas clases—: cuando dicha demanda proporciona trabajos a un número de obreros superior a la cifra del año anterior, los trabajadores no necesitan ponerse de acuerdo para elevar sus salarios. La escasez de mano de obra origina una competencia entre los patronos, y éstos porfían entre sí para contratar a aquellos, con lo que voluntariamente se rompe la natural coalición de los patronos para no subir los jornales.

La demanda de quienes viven de su salario no se puede aumentar sino en proporción al incremento de los capitales que se destinan al pago de dichas remuneraciones. Estos capitales son de dos clases: en primer lugar, el ingreso que sobrepasa la cantidad necesaria para el sustento, y en segundo término,<sup>12</sup> el capital que supera la parte necesaria para proporcionar ocupación a sus dueños.

Cuando el propietario, el rentista o el hombre adinerado dispone de un ingreso superior al suficiente —a su juicio— para sostener su familia, emplea todo el sobrante, o una parte del mismo, en mantener uno o dos sirvientes domésticos;<sup>13</sup> y si ese sobrante crece, aumentan también el número de criados.

Los salarios pueden alcanzar un nivel muy por encima de esa tasa, cuando existe una creciente demanda de mano de obra,

determinada por un incremento de los capitales destinados al pago de salarios. Esos fondos constan de sobrante de salario

<sup>10</sup> Es decir, antes de cumplir diecisiete años, tal como establece el Dr. Halley, cit. por Cantillon, *Essai*, pp. 42, 43.

<sup>11</sup> El mismo Cantillon, p. 44, dice así: "Es una materia que no admite un cálculo exacto, y en la cual la precisión ni siquiera es muy necesaria, siendo suficiente que no nos alejemos mucho de la realidad."

<sup>12</sup> No se intenta definir el vocablo "sustento", y en consecuencia la división del ingreso de una persona, en lo necesario para su sustento y lo que excede de ello, queda perfectamente vaga.

<sup>13</sup> Parece implicarse aquí que tomar un sirviente doméstico, incluso para desempeñar las actividades más necesarias (como la de servir de nodriza al hijo de un viudo), no es "sustentar" una familia.



y excedente de capital.

Cuando un artesano independiente, por ejemplo un zapatero, reúne más capital del necesario para comprar los materiales para su propio trabajo y mantenerse hasta disponer del dinero en cuestión, emplea, por lo regular, con el excedente, uno o más obreros, a fin de obtener un beneficio derivado del trabajo de ellos. Al aumentar este sobrante, aumentará también, de una manera natural, el número de sus operarios jornaleros.

En consecuencia, la demanda de mano de obra asalariada aumentará necesariamente con el incremento del ingreso y del capital de las naciones, y no puede aumentar sino en ese caso. El aumento del ingreso y del capital es el incremento de la riqueza nacional.<sup>14</sup> En consecuencia, la demanda de ese tipo de obreros aumenta de una manera que pudérámos llamar natural con el incremento de la riqueza nacional, y no puede subir si no existe ese aumento.

Lo que motiva el alza de los salarios,<sup>15</sup> no es la magnitud real de la riqueza de la nación, sino su continuo incremento. Por lo tanto, donde los salarios están más altos no es en los países más ricos, sino en los más laboriosos o en los que más rápidamente se enriquecen. Es cierto que Inglaterra es actualmente un país mucho más rico que cualquier región de Norteamérica; pero no es menos evidente que los salarios en este último país son mucho más altos que en cualquier parte del primero. En la provincia de Nueva York los peones ganan tres chelines y seis peniques diarios (de su moneda), que equivalen a dos chelines esterlinos; los carpinteros navales, diez chelines y seis peniques en metílico y una pinta de ron, que vale seis peniques esterlinos, igual todo ello a seis chelines y seis peniques esterlinos; los carpinteros y albaniles domésticos, ocho chelines en dinero, que equivalen a cuatro chelines y seis peniques esterlinos; los oficiales de sastrería, cinco chelines, en dinero corriente, que corresponden a dos chelines y diez peniques esterlinos. Todos estos precios se hallan por encima de los de Londres, y ese mismo nivel más alto se advierte en los salarios en las otras colonias.

El precio de las provisiones en cualquier parte de Norteamérica es más bajo que en Inglaterra, no habiéndose conocido allí nunca lo que se dice una carestía. En las épocas más calamitosas las colonias han tenido siempre bastante para sí mismas, aunque no haya habido sobrante para la exportación. Si el precio en dinero del trabajo es

<sup>14</sup> *Supra*, en la Introducción y Plan de la Obra, la riqueza de la nación se consideraba como sinónimo de su producto anual, y hasta ahora no se ha hecho indicación alguna de que deba considerarse el capital.

<sup>15</sup> Al parecer se ha querido decir que "da lugar a altos salarios". De cualquier modo, los párrafos siguientes requerirán esa indicación más específica, y no la general del párrafo que comentamos.

<sup>16</sup> En lugar de utilizar el método de calcular la riqueza sobre la base del monto anual del producto *per capita*, que se adoptó en la Introducción y Plan de la Obra, se ha descartado ese enfoque en este caso, en el de las pp. 69-5, y en otros muchos pasajes posteriores, en favor del cálculo basado en el monto de la riqueza nacional.

<sup>17</sup> Esto se escribió en 1773, antes de iniciarse los últimos disturbios.

más alto allí que en cualquier región de la metrópoli, el precio real, o sea la facultad efectiva de disponer de las cosas necesarias y útiles para la vida del trabajador, tiene que ser más alto y aun en mayor proporción.

✓ Pero aunque América del Norte no es tan rica como Inglaterra, es mucho más laboriosa y avanza con mucha mayor rapidez en la conquista de mayores riquezas. No hay señal más decisiva de la prosperidad de un país que el aumento en el número de sus habitantes. En Gran Bretaña, y en la mayor parte de los países europeos, se da por supuesto que el número de habitantes no se duplica en menos de quinientos años, en tanto que en las colonias británicas de Norte América se ha observado que la población se duplica en veinte o veinticinco años.<sup>18</sup> En la época actual este aumento no se debe principalmente a la continua inmigración de nuevos habitantes, sino a la multiplicación de la especie. Se dice que quienes alcanzan una avanzada edad frecuentemente tienen de cincuenta a cien descendientes y, algunas veces más. El trabajo está allí tan bien remunerado que una familia numerosa, en lugar de ser una carga, es más bien una fuente de prosperidad y opulencia para los padres. El trabajo de cada hijo, antes de que se independice, se computa en cien libras de ganancia líquida. Una viuda joven, con cuatro o cinco hijos pequeños, que en las clases medias o inferiores de Europa tendría tan poca oportunidad de encontrar un segundo marido, se consideraría allí como un buen partido. El valor de los hijos es uno de los mayores estímulos para el matrimonio. No podemos, pues, extrañarnos de que la gente en Norteamérica se case, por lo general, muy joven. A pesar del gran aumento de la población ocasionado por estos matrimonios tempranos continuamente se están quejando de la falta de brazos. Parece, pues, que la demanda de obreros, representada por los capitales destinados a mantenerlos, aumenta aún más de prisa de lo necesario para proporcionar empleo a todos ellos.

Por grande que sea la riqueza de un país, como ésta permanecerá estacionaria, no es de esperar que en él sean muy altos los salarios del trabajo. Los capitales destinados al pago de éstos, y el ingreso y el capital de sus habitantes podrán ser de gran cuantía; pero si

Norteamérica es más próspera que Inglaterra.

✓ Si fuera así en Chile.

Los salarios no son altos en un país estacionario, por rico que sea.

<sup>18</sup> Puffy, *Political Arithmetic*, 1699, p. 18, indica como duración del periodo, respecto a Inglaterra, 360 años. Gregory King, cit. por Davenant, *Works*, ed. Whitworth, 1771, vol. II, p. 176, lo eleva a 435 años en el pasado y probablemente 600 en el futuro. En 1709 la población de Virginia era de 60,000 habitantes, en 1755 300,000, y en 1765 500,000, "de lo cual resulta que ha duplicado su población, aproximadamente, cada veinte años". *The Present State of Great Britain and North America with regard to Agriculture, Population, Trade and Manufactures*, 1767, p. 22, nota. "El número originario de personas que se asentaron en Nueva Inglaterra fue de 21,000. Desde entonces más han sido las que han abandonado esas tierras que las llegadas a ellas. En el año 1760 habían crecido hasta medio millón. En consecuencia han duplicado su número en veintidós años." Richard Price, *Observations on Reversionary Payments*, etc., 1771, pp. 204, 205. Con respecto a América, la observación se repite *infra*, p. 363.



continúan por varias centurias a un nivel idéntico o aproximadamente igual, el número de trabajadores empleado cada año bastará fácilmente a cubrir el número que se solicite el año próximo y quizá con exceso. Apenas habrá escasez de mano de obra, y los patronos no se verán obligados a competir para conseguirla. Por el contrario, la mano de obra excederá, en este caso, naturalmente, las oportunidades de ocupación. Habrá una constante escasez de empleos y los trabajadores se verán obligados a competir entre sí, para conseguir trabajo. Si los salarios del trabajo, en un país de estas condiciones, llegaran a ser más que suficientes para mantener a los trabajadores y brindar la oportunidad de criar una familia, su misma competencia y el interés de los amos los reduciría muy pronto al nivel más bajo compatible con la existencia humana. China ha sido durante mucho tiempo uno de los países más ricos, mejor cultivados, más fértiles e industriosos, y uno de los más poblados del mundo; <sup>19</sup> pero no tenemos ciertos, también, que permaneció largo tiempo en una situación estagnaria. Marco Polo, que la visitó hace más de quinientos años, <sup>20</sup> describe sus cultivos, población e industria casi en los mismos términos que lo hacen los viajeros de nuestra época; y quizá ya mucho antes había adquirido aquella plenitud de riqueza computable con sus leyes e instituciones. Las relaciones de todos los viajeros, a pesar de discrepar en otros muchos aspectos, convienen en lo bajos que son los salarios del trabajo y en las dificultades con que tropiezan los obreros para poder mantener una familia. Cualquiera de ellos se da por satisfecho si, después de haber estado cavando la tierra todo el día, puede conseguir al llegar la noche un poco de arroz. Aún es peor, a cable, la condición de un artesano. En lugar de esperar tranquilamente en sus talleres el pedido de sus parroquianos, cual acontece en Europa, andan de continuo deambulando por las calles, con las herramientas de sus respectivos oficios, ofreciendo sus servicios, como si necesitaran un empleo. <sup>21</sup> La miseria de las clases bajas de la población en China sobrepasa la de las naciones más pobres de Europa. Se asegura que en los alrededores de Cantón hay centenares y aun miles de familias que no tienen habitación en tierra firme y se ven obligadas a vivir constantemente en pequeños barcos de pesca, en los ríos y canales. El alimento es para ellas tan escaso que se disputan los desperdicios que se arrojan desde las embarcaciones europeas. En pero muerto o un gato, o los restos de un animal medio purrificado, es para ellos un manjar tan delicado como el más succulento en otros países. El matrimonio se fomenta en China no por la ventaja de los

<sup>19</sup> Ofrecéase aquí un tercer método de calcular la riqueza de un país, a saber, el rendimiento por acre. Para otras referencias a esta "riqueza" de China, cf. *Indice alf.*, voz *China*.

<sup>20</sup> La fecha de su llegada fue 1275.

<sup>21</sup> "Los artesanos recorren las ciudades de la mañana a la noche en busca de trabajo." Quesnay, *Éphémérides du citoyen*, marzo, 1767; *Oeuvres*, ed. Orléans, 1888, p. 581.

niños, sino más bien por la libertad que hay para deshacerse de ellos. En todas las grandes ciudades se encuentran por las noches abandonados en las calles o ahogados como si fueran cachorros. El ejercicio de este horrible oficio es el empleo declarado con el que algunas personas se ganan la vida. <sup>22</sup>

Sin embargo, a pesar de hallarse China en una situación estacionaria, no parece ir retrocediendo. Las poblaciones no son abandonadas por sus habitantes. Las tierras, una vez puestas en cultivo, no se desienten jamás. Se practican todos los años las mismas o casi idénticas labores, por lo cual no pueden disminuir sensiblemente los fondos destinados a ellas. La clase inferior del pueblo trabajador hace los mayores esfuerzos para que, de un modo u otro, continúe propagándose la especie y no disminuya su número, a pesar de la escasez de sus mantenimientos.

Las cosas ocurrirían de otra suerte en un país donde fuesen decayendo sensiblemente los fondos destinados a mantener la mano de obra. Cada año iría siendo menos que la anterior la demanda de criados y trabajadores en toda clase de empleos. Muchos de los que aprendieron oficios de una categoría superior, al no encontrar ocupación en ellos, se darían por satisfechos si encontrasen trabajos de inferior naturalaleza. La clase más baja, viéndose recargada no sólo con los operarios adscritos a ella, sino con los concurrentes de otras clases, registraría una competencia tan grande, por parte de quienes buscan empleo, que los salarios del trabajo se reducirían al nivel de la más miserable y escasa subsistencia del obrero. Muchos no encontrarían trabajo, ni aun a esos niveles tan precarios; correrían el riesgo de morir de hambre, tendrían que recurrir a la mendicidad o se hallarían

<sup>22</sup> "Por sobrio e industrioso que sea el pueblo de la China, el gran número de sus habitantes provoca mucha miseria. Se ven gentes tan pobres que no pudiendo suministrar a sus hijos los alimentos necesarios, los abandonan en las calles, sobre todo cuando las madres caen enfermas, o cuando carecen de leche para alimentarlos. Estos inocentes pequeñuelos quedan condenados a morir, por uno u otro procedimiento, casi en el mismo instante en que a vivir comenzaron; el hecho llama la atención en las grandes ciudades, como Peking y Cantón; en las pequeñas, pasa inadvertido."

"Ello ha inducido a los misioneros a mantener en los lugares muy poblados un cierto número de catequistas, que se reparten entre sí los barrios de la ciudad y los recorren todas las mañanas, para procurar la gracia del bautismo a una multitud de niños moribundos."

"Con el mismo propósito se ha convenido a las parroquias infieles a fin de que permitian a las cristianas acompañarlas a las diferentes casas donde las solicitan; pues a veces ocurre que los chinos, imposibilitados de sustentar una familia numerosa, requieren a las parteras para que ahoguen en un balde de agua a las niñas recién nacidas; dichas cristianas cuidan de bautizarlas, y por tal medio esas tristes víctimas de la indigencia de sus padres encuentran la vida eterna en esas mismas aguas, que les privan de una vida corta y perecedera." Du Halde, *Description géographique, historique, chronologique, politique et physique de l'empire de la Chine et de la Tartarie chinoise*, 1735, tom. II, pp. 73, 74. La afirmación, en el texto anterior, de que la práctica de ahogar a las niñas es una ocupación especial, posiblemente se funda en una traducción errónea de "sages-femmes".

China no va rezagándose, y el número de sus obreros se mantiene firme.

No ocurriría así en un país decadente.



expuestos a perpetrar las mayores atrocidades. La miseria, el hambre, la mortandad prevalecerían muy pronto en esta clase desdichada, y de ella el contagio pasaría a las superiores, hasta que el número de habitantes del país quedase reducido a los que fácilmente pueden sustentar el ingreso y el capital que todavía quedasen en él, y hubieran escapado de la calamidad o tiranía que destruyó el resto. Éste es aproximadamente el estado actual de Bengala y de algunos otros establecimientos ingleses en las Indias Orientales. En un país naturalmente fértil, despoblado desde hace mucho tiempo y donde, por consiguiente, no debe de ser muy difícil ganarse el sustento, el hecho de que mueran de hambre y miseria de trescientas a cuatrocientas mil personas en un año, es señal evidente de que los fondos destinados a mantener al pobre trabajador se hallan próximos a agotarse. La diferencia entre el espíritu de la Constitución británica, que protege y gobierna Norteamérica, y el de la Compañía mercantil que oprime y domina las Indias Orientales, no puede llamarse acaso de mejor manera que contemplando la diferente situación de estos países.

La abundante recompensa del trabajo, así como es el efecto necesario, es también el síntoma natural de la riqueza nacional en aumento. El escaso sustento del pobre trabajador, en cambio, es el síntoma natural de que las cosas se hallan en una situación estacionaria, y su condición paupérrima, un índice del peor de los retrocesos.

En la Gran Bretaña, en la época actual, los salarios del trabajo parecen cifrarse, en realidad, en más de lo estrictamente necesario para que el obrero mantenga una familia. Para convencernos de esta verdad no es necesario emprender un cálculo prolijo, o de dichos resultados, sobre cuál pueda ser la mínima suma necesaria para ello. Hay muchos síntomas ostensibles de que en ningún punto de este país los salarios del trabajo se hallan regulados por ese infimo nivel exigido por un elemental sentido de humanidad.

En primer lugar, en casi toda la Gran Bretaña se hace una distinción entre los salarios de verano y los de invierno, aun en los niveles de ocupación más bajos. En el verano, los salarios son, por lo regular, más altos. Sin embargo, el sostenimiento de una familia es más costoso en invierno, a causa de los gastos extraordinarios de calefacción. Siendo, pues, los salarios más elevados cuando el dispendio es menor, parece evidente que no se hallan regulados por dicho gasto, sino más bien por la cantidad y valor atribuido a la obra. Cabe afirmar también que un trabajador ahorrará, sin duda, a la parte de estos salarios de verano para suplir sus gastos en el invierno, y así, en el espacio de un año no excederán de aquello que es necesario para mantener a su familia durante el año entero. Un esclavo, o una persona totalmente dependiente de nosotros por lo que toca a su inmediata subsistencia, no sería tratada de este modo. Su manutención diaria estaría proporcionada a su necesidad cotidiana.

En segundo lugar, los salarios del trabajo no fluctúan en la Gran Bretaña con el precio de las provisiones. Varían éstas en todas sus comarcas de un año a otro y, a veces, de mes en mes. En cambio, el precio en dinero del trabajo se mantiene uniforme, en algunos lugares, durante medio siglo. Si en esos lugares los trabajadores pobres pueden mantener a sus familias en los años de carestía, la mantendrán con holgura en tiempos de moderada abundancia, y con superabundancia en los de extraordinaria barratura. El alto precio de las provisiones, durante estos últimos diez años, no ha ido acompañado en ninguna comarca del Reino de un alza sensible en el precio monetario del trabajo. Se advirtió, en algunos casos, cierto aumento, pero éste se debe más bien a un incremento en la demanda de trabajo que a un alza en el precio de las provisiones.

En tercer lugar, así como el precio de los mantenimientos varía más de un año a otro, que los salarios del trabajo, de igual suerte los salarios oscilan más que las provisiones, de una plaza a otra. Los precios del pan y de la carne suelen ser casi los mismos en todo el Reino Unido. Estas y las más de las cosas que se venden al por menor —y así es como las compra el pobre—, son, por lo general, tan baratas o más en las grandes poblaciones que en las regiones remotas del país, por las razones que expondremos luego.<sup>23</sup> Sin embargo, los salarios del trabajo en una población grande y sus contornos son generalmente una cuarta o una quinta parte más altos —un veinticinco o veinte por ciento— que a algunas millas de distancia. En diez y ocho peniques al día puede cifrarse el precio corriente del trabajo en Londres, mientras que a pocas millas de distancia baja a catorce o quince peniques. El salario usual en Edimburgo y sus contornos suele ser de diez peniques. A pocas millas baja a ocho peniques, y éste es el precio corriente del trabajo del campo en casi todas las tierras bajas de Escocia, donde los salarios varían mucho menos que en Inglaterra.<sup>24</sup> Una diferencia como ésta en el precio del trabajo, que por lo regular no ofrece suficiente estímulo para que un hombre se traslade de una a otra parroquia, basta para que se verifique el transporte de las mercancías más voluminosas, no sólo de una parroquia a otra, sino de un extremo a otro del Reino, y aun de un confin a otro del mundo, eliminándose así casi por completo sus discrepancias en precio. A pesar de cuanto se ha dicho sobre la inconstancia y ligereza humana, no hay entre todas las cosas ninguna que sea más difícil de transportar que el hombre. Si observamos, por lo tanto, que el trabajador pobre puede mantener su familia en aquellas partes del Reino donde el precio del trabajo es más bajo, con tanta más largueza podrá hacerlo donde es más alto.

En cuarto lugar, las variaciones en el precio del trabajo no sólo no

(12) los salarios no fluctúan con el precio de las provisiones.

(13) de un lugar a otro los salarios varían más que el precio de las provisiones.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 110.

<sup>24</sup> La diferencia entre Inglaterra y Escocia, a este respecto, se atribuye a la ley de colonización inglesa, *ibid.*, pp. 196-5.



y (4) con frecuencia los salarios y los precios de las mercaderías varían en dirección opuesta: así, los cereales son más baratos, y los salarios más caros en Inglaterra que en Escocia;

corresponden —ni en lugar ni en tiempo— con las del precio de las provisiones, sino que suelen ser enteramente opuestas.

El grano, común sustento del pueblo, es más caro en Escocia que en Inglaterra, de donde recibe aquélla todos los años grandes cantidades de cereales. Pero el grano inglés hay que venderlo más caro en Escocia, país a donde se remite, que en Inglaterra, país desde el cual se envía; ahora bien, siendo la calidad semejante, no se puede vender allí más caro que el producido en el país, con el cual compite. La calidad del grano depende principalmente de la cantidad de harina en flor o de harina integral que rinde en el molino, y, en este respecto, el inglés es muy superior al escocés, pues aunque parezca muchas veces más caro, en proporción a su volumen, es en general más barato, tanto si se tiene en cuenta la calidad como el peso. El precio del trabajo, por el contrario, es más caro en Inglaterra que en Escocia, de donde se infiere que si en una parte del Reino Unido puede un trabajador mantener a su familia, en la otra afluirá en abundancia. El pan de avena constituye en Escocia el principal alimento de la mayor parte de la población, y por lo general es inferior en casi todo el país a lo que suele ser en Inglaterra;<sup>25</sup> la comita de las gentes pertenecientes a las mismas clases. Pero esta diferencia en la manera de alimentarse no es la causa, sino el efecto de la diferencia en los salarios, aunque por una falsa interpretación nos hayamos acostumbrado a oír lo contrario. No es un hombre rico y otro pobre, porque el uno tenga coche y el otro camine a pie, sino que por el contrario, el primero anda en coche porque es rico, y el otro a pie, porque es pobre.

y en el siglo anterior los cereales eran más caros y los salarios más baratos que en el siglo actual.

En todo el curso del siglo pasado, contando un año con otro, estuvo el grano en todas las regiones del Reino Unido más caro que lo está ahora. Esta es una cuestión de hecho que no admite ninguna duda, y la prueba es aún más concluyente, si cabe, en Escocia que en Inglaterra. Esta verdad se confirma allí por testimonio de los recaudadores públicos, cuyas evaluaciones anuales se hacen bajo juramento, según la situación de sus mercados, para toda clase de granos en los diferentes condados de Escocia. Si una prueba tan directa necesitase un apoyo subsidiario, diríamos que esto mismo acontece en Francia, y probablemente en la mayor parte de Europa, aun cuando con respecto a dicho país es mucho más claro el testimonio.<sup>26</sup> Pero no obstante la evidencia de que en las dos partes del Reino Unido estuvo el grano algo más caro en el siglo pasado que ahora, es igualmente cierto que los salarios del trabajo estuvieron más bajos. Si los trabajadores pobres pudieron entonces alimentar sus familias, con tanta más facilidad podrán hacerlo ahora. En el siglo pasado, los salarios corrientes en la mayor parte de Escocia fueron de seis peniques en el

verano, y de cinco en el invierno. Tres chelines por semana, aproximadamente el mismo precio, se continuó pagando en algunas partes de las tierras altas de Escocia y en las islas occidentales. En casi todas las tierras bajas los salarios más corrientes son, en la actualidad, de los ocho peniques al día; diez peniques, y, a veces, un chelín, en los alrededores de Edimburgo y en la zona lindante con Inglaterra, probablemente en razón de esta proximidad, y en algunos lugares, donde en estos últimos tiempos ha habido un aumento considerable en la demanda de trabajo, cual acontece en Glasgow, Carron, Ayr-Shire, etcétera. En Inglaterra los adelantos en la agricultura, en las manufacturas y en el comercio tuvieron lugar mucho antes que en Escocia. La demanda de trabajo y, en consecuencia, el precio, registraron necesariamente un alza a causa de estos progresos. De acuerdo con cuanto antecede, los salarios fueron más altos en Inglaterra que en Escocia en el siglo pasado y en el presente. Desde aquel entonces se han elevado considerablemente, pero debido a la gran diversidad de los salarios pagados en distintos lugares, se hace difícil averiguar en qué cuantía. En el año 1614 la paga de un soldado de infantería era la misma que ahora, ocho peniques diarios.<sup>27</sup> Cuando se estableció esa misma que se reguló por el salario normal de un jornalero, paga seguramente se reguló por el donde proceden, por regla general, los que es la clase de gente de donde proceden, por regla general, los soldados de infantería. Lord Hales,<sup>28</sup> Justicia de Inglaterra, que escribió en la época de Carlos II, considera que diez chelines por semana, o veintiséis libras al año, representan el gasto necesario de la familia de un trabajador, compuesta de seis personas, padre, madre, dos hijos hábiles para el trabajo y dos todavía pequeños. Si con su trabajo no alcanzan esa suma, deberán completarla, según ese autor, robando o pidiendo limosna; y, por lo que parece, investigó con esmero el asunto.<sup>29</sup> En el año 1688, Gregorio King, cuyos conocimientos en aritmética política fueron tan elogiados por el doctor Davenant,<sup>30</sup> estimó el ingreso corriente de los trabajadores y criados no domésticos en quince libras al año por familia, de tres personas y media como promedio.<sup>31</sup> Este cálculo, aunque diferente en apariencia, coincide sustancialmente con el del juez Hales, puesto que ambos suponen que unos veinte peniques por persona es el gasto semanal de familias así integradas. Tanto el ingreso nominal como el gasto de dichas

<sup>27</sup> Hume, *History*, ed. de 1773, vol. vi, p. 178, citando a Rymer, *Foedera*, t. xvi, p. 717. Se encontraba destacado en Alemania.

<sup>28</sup> Sir Matthew Hale.

<sup>29</sup> Cf. su esquema para la manutención de los pobres, en Burn, *History of the Poor-Laws*. Esta nota aparece primero en la 2ª ed. Hale, *Discourse Touching Provision for the Poor*, se imprimió en 1683. No contiene una evidencia intrínseca de la minuciosa encuesta atribuida a él por Smith.

<sup>30</sup> Davenant, *Essay upon the probable Method of Making a People Gainer in the Balance of Trade*, 1699, pp. 15, 16; en *Works*, ed. Whitworth, vol. II, p. 175-31. Esquema D, en Davenant, *Balance of Trade*, en *Works*, Esquema B, vol. II, p. 184. Cf. *infra*, p. 189, nota.

<sup>25</sup> Nuevamente se insiste en la inferioridad de la harina de avena, *infra*, p. 156.

<sup>26</sup> Autoridades cit. *infra*, p. 231.







las gentes de los rangos interiores del pueblo la escasez de alimentos puede poner límites a la multiplicación de la especie humana; y eso no puede ocurrir de otro modo que destruyendo una gran parte de los hijos, fruto de fecundos matrimonios.

mientras que una generosa recompensa del trabajador la estimula,

La recompensa liberal del trabajo, al facilitar a los trabajadores una mejor manera de atender a sus hijos, subdividiendo a la crianza de un mayor número, de ellos, tiende de una manera natural a extender y ampliar aquellos límites. Mas es de advertir también que produce esos efectos aproximadamente en proporción a la demanda de trabajadores.<sup>33</sup> Si esta demanda continúa aumentando, la remuneración del trabajo estimulará necesariamente los matrimonios y la multiplicación de los obreros, de tal suerte que los capacite para suplir el continuo incremento de la demanda con una población gradualmente en aumento. Si en un determinado momento aquella remuneración fuese inferior a la necesaria para ese propósito, la deficiencia de mano de obra muy pronto la haría subir; y si, en determinadas circunstancias, fuera superabundante la excesiva multiplicación haría que bajase rápidamente a su nivel necesario. El resultado se hallaría unas veces tan escaso de mano de obra, y otras tan saturado, que muy pronto su precio se amoldaría a aquel preciso nivel que las circunstancias de la sociedad imponen. Así es como la demanda de hombres, al igual de lo que ocurre con las demás mercancías, regula de una manera necesaria la producción de la especie, regulando cuando va lenta y trenándola cuando se aviva demasiado. Esta misma demanda es la que regula y determina las condiciones de la procreación en todos los países del mundo, lo mismo en América del Norte, que en Europa y en China, y por ello es rápida y progresiva en la primera, lenta y gradual en la segunda, y por completo estacionaria en la última.<sup>34</sup>

pues se debe pagar por el deterioro de las condiciones de vida del hombre libre lo mismo que en el caso del esclavo, aunque no en forma tan extravagante.

<sup>33</sup> Canillon, *Ensayo, ob. cit.*, pl. I, cap. IX, título, "El número de labradores, artesanos y otros, que trabajan en un Estado, guarda relación, naturalmente, con la necesidad que de ellos se tiene."

<sup>34</sup> Berkeley, *Querist*, cuest. 62, pregunta "si un país, habitado por gentes bien alimentadas, vestidas y alojadas, no se haría cada día más populoso, y si un numeroso grupo de gentes, en tales circunstancias, no constituiría una nación floreciente".

londo destinado a reparar o sustituir un siervo, a su amortización y sostenimiento, si podemos expresarnos así, está administrado por un dueño negligente o un mayordomo despreocupado. En cambio, el designado a ese fin, cuando se trata de un hombre libre, lo maneja el mismo. Los desatregos que generalmente se advierten en la hacienda del rico se traslucen en el cuidado del esclavo, mientras que la irregularidad y cuidadosa atención del pobre se encuentran naturalmente en el hombre libre. Siendo la administración tan distinta, es indudable que el mismo propósito ha de requerir grados diferentes de gasto para llevarlo a cabo. De acuerdo, pues, con la experiencia de todos los siglos y naciones, nos parece evidente que las labores hechas por los hombres libres salen siempre más baratas, a la postre, que las realizadas por esclavos. Y esto se comprueba en Boston, Nueva York y Filadelfia, donde tan altos son los salarios del trabajador corriente.

Por consiguiente, la recompensa liberal del trabajo, que es el efecto de la riqueza progresiva, es también la causa del aumento de población. Quejarse de ello es tanto como lamentarse del efecto necesario y de la causa de la mayor prosperidad.

Es digno de notarse, también, que durante un periodo de progreso—o sea mientras la sociedad avanza hacia ulteriores incrementos de riqueza—más bien que en otro en que la sociedad alcanzó el máximo de las aseguibles, es cuando la situación del obrero pobre—es decir, de la gran masa de población—se revela como más feliz y confortable. Por el contrario, la situación de ese obrero es dura en el estado estacionario, y miserable en el decadente. El progresivo es, en realidad, un estado feliz y lisonjero para todas las clases de la sociedad; el estacionario, triste; y el decadente melancólico.

La recompensa liberal del trabajo fomenta la propagación de la clase baja y, con ella, la laboriosidad del pueblo. Los salarios del trabajo son un estimulante de la actividad productiva, la cual, como cualquier otra cualidad humana, mejora proporcionalmente al estímulo que recibe. Una manutención abundante aumenta la fortaleza corporal del trabajador, y la agradable confianza aumenta la fortaleza de la mente, así como la de acabar sus días en plenitud y desahogo, le animan a movilizar todos sus esfuerzos. En consecuencia, nos encontramos que allí donde los salarios del trabajo son crecidos, los obreros son más activos, diligentes y expeditivos que donde son bajos; por ejemplo, en Inglaterra, más que en Escocia, y en las cercanías de las grandes ciudades más que en las aldeas lejanas. Es verdad también que algunos artesanos cuando pueden ganar en cuatro días la manutención de la semana, suelen caer en la ociosidad los tres días restantes. Mas esto no ocurre en la mayor parte de los casos.<sup>35</sup> Al contrario, cuando se paga a los operarios liberalmente por piezas se estimulan de tal forma que se sobrepceden y corren el riesgo de arduar su salud y constitución física en pocos años. En Londres, y en otros lu-

Los altos salarios dan lugar al incremento de la población.

El estado progresivo es el más favorable para el trabajador pobre.

Los altos salarios son un estímulo para la actividad económica.

<sup>35</sup> Esta opinión es más favorable que la expresada en *Lectures*, p. 257.



gares, se da por supuesto que un carpintero no conserva el vigor arriba de ocho años. Algo semejante ocurre en otros muchos oficios, en los que se paga a destajo a los obreros, como sucede generalmente en la mayoría de las manufacturas, y aun en el trabajo del campo, cuando los salarios son más elevados que de ordinario. Apenas existen grupos de artesanos que no sufran de una dolencia especial por excesiva aplicación a sus respectivas labores. Ramazzini, empujante ralmente, nuestros soldados no se reclutan entre las clases más laboriosas del pueblo; pero cuando, en algunas ocasiones, han sido empleados en alguna obra particular y fueron pagados liberalmente por piezas, los oficiales se han visto, a veces, obligados a concertar con los patronos que no les sea permitido ganar más que hasta cierta cantidad diaria, de acuerdo con el precio de la respectiva tarea. Hasta que se llegó a este acuerdo, la emulación entre ellos y el deseo de obtener una ganancia mayor, los arrastraba frecuentemente a un trabajo extraordinario y a dañar su salud con una labor agotadora. La torzada laboriosidad de los cuatro primeros días de la semana suele ser la causa de la ociosidad de los tres restantes, origen de tantas y tan repetidas quejas. Un excesivo trabajo espiritual y corporal, durante varios días consecutivos, va seguido naturalmente en la mayor parte de los hombres de un deseo de evidente descanso, anhelo, casi insostenible, salvo cuando la fuerza o una necesidad urgente lo rebuben. La naturaleza reclama que tal situación se alivie mediante el reposo. Unas veces, y otras, la diversión y las distracciones. La falta de estas condescendencia suele traer consecuencias peligrosísimas, y en casos tan fatales, que tarde o temprano hace su aparición la enfermedad peculiar del oficio. Si los patronos diesen oídos a los dictados de la razón y de la humanidad, tratarían de moderar más que deprimir la diligencia de muchos de sus obreros. Nos parece ser una cosa evidente en toda especie de labor que el hombre que trabaja con la debida moderación, a fin de hacerlo con constancia, no sólo conserva más tiempo su salud, sino que, en el curso del año, hace más labor que el que con exceso se dedica a ella.

Pretenden algunos que los obreros son generalmente más indolentes en los años de baratura de precios, y en los de carestía, más activos que de ordinario. De donde se induce que una subsistencia abundante relaja la laboriosidad, mientras que la escasez la estimula. No puede desconocerse que una moderada abundancia, por encima de lo corriente, hace perezosos a ciertos operarios; pero no nos parece lo más probable que se produzca este efecto en la mayoría de las gentes, y que los hombres, en general, trabajen más cuando están mal alimentados que cuando lo están bien, cuando se hallan extenuados que cuando se sienten animosos, cuando están con frecuencia enfermos,

La opinión de que los años de baratura estimulan la holganza, es errónea.

<sup>36</sup> *De morbis artificum diuturna*, 1700, trad. al inglés (*A Treatise on the Diseases of Tradesmen*) por R. James, 1746.

que cuando su estado es saludable. Se ha observado que los años de carestía son, por lo general, años de epidemias y mortalidad, circunstancias suficientes por sí solas para disminuir el producto de sus actividades.

En los años de abundancia los criados suelen dejar a sus amos y han su mantenimiento a lo que puedan conseguir con su propio esfuerzo. Pero la misma baratura de los alimentos, al aumentar el fondo destinado a mantener los criados, anima a los amos, principalmente a los colonos, a emplear un mayor número de ellos. En tales circunstancias, los dueños se prometen más utilidad de sus granos manteniendo algunos trabajadores más, que vendiendo los cereales en el mercado al bajo precio que en él rige. La demanda de jornaleros aumenta al mismo tiempo que disminuye la oferta de los llamados a satisfacerla. Como consecuencia suele subir el precio del trabajo en los años en que otros precios son baratos.

En los años de escasez, la dificultad e incertidumbre de la subsistencia hacen que tales gentes vuelvan rápidamente a sus trabajos. Pero, como entonces, el alto precio de las provisiones hace disminuir el fondo destinado a mantenerlos, los amos más bien tratan de disminuir que de aumentar aquel número. En estos años ocurre también que los obreros independientes pobres consumen, por lo general, los parvos fondos que les servirían para surtir de materiales, y se convierten en jornaleros, a fin de ganar el sustento. Los que desean un empleo superior han oportunidades que se les ofrecen, y muchos están dispuestos a aceptarlo en condiciones más desfavorables que las ordinarias; con lo cual, los salarios de ambos, sirvientes y jornaleros, bajan, por lo común, en los años de carestía.

Los patronos de todo género hacen mejores arreglos con sus criados en los años de carestía que en los de abundancia, y los encuentran más sumisos y humildes en los primeros que en los segundos. No obstante, y como es natural, consideran que los primeros son más estimulantes de la laboriosidad. Los terratenientes y los colonos, que constituyen las dos clases más importantes de patronos, tienen además otra razón para preferir los años de carestía. Tanto las rentas de los unos como las ganancias de los otros dependen, en gran parte, del precio de las provisiones. Sin embargo, sería absurdo imaginar que los seres humanos rinden más cuando trabajan para otros que cuando lo hacen por su cuenta. Un modesto artesano independiente es, por lo general, más laborioso que un obrero que trabaja a destajo. El primero disfruta de todo el producto de su labor, mientras que el otro ha de compartirlo con el patrono. El uno, en su situación de independencia, se halla menos expuesto a las tentaciones de las malas compañías, que en las grandes manufacturas arruinan, con frecuencia, la moral de los demás. La superioridad del artesano independiente sobre los otros sirvientes, que se ajustan por meses o por años y cuyos jornales y mantenimiento son los mismos, trabajan mucho o poco, es todavía mayor. Los años de precios baratos aumentan la proporción

En los años de baratura los salarios son altos.

y bajos en los de carestía;

por eso los señores prefieren esos últimos.



Mr. Messance informa que en algunas manufacturas francesas se produce más en los años de carestía.

de los obreros independientes respecto a los jornaleros y dependientes de todas clases, y en los de carestía esa proporción disminuye. Un escritor francés, de grandes conocimientos y talentos, Mr. Messance, recaudador de las "tallas"<sup>37</sup> en la elección de Saint-Etienne pretende demostrar que los pobres trabajan más en los años de poca baratura que en los de carestía. A este objeto compara el valor y la cantidad de los artículos elaborados en tres manufacturas distintas en esas circunstancias disparadas: una de tejidos de lana basta, Elbeuf, otra de telas, y la tercera, de seda, muy conocidas en toda la Generalidad de Ruán. Por la relación que presenta, sacada de los registros públicos, se advierte que la cantidad y el valor de los artículos elaborados en estas tres fábricas ha sido generalmente mayor en los años de baratura que en los de carestía, y todavía más cuantiosos, en los de más baratura, y menos, en los de mayor carestía. Las tres manufacturas, según parece, se hallan más bien en un estado estacionario, y aunque su producto varía algo, de un año a otro, en realidad se mantiene en el mismo nivel.

No existe una relación manifiesta entre la carestía o baratura de los años y las oscilaciones relativas a los productos de lino escocés y las manufacturas de lana del Condado de York.

El producto depende de otras circunstancias, pero la mayoría de ellas se suscribe a todo cómputo en los años de baratura.

<sup>37</sup> *Recherches sur la population des généralités d'Auvergne, de Lyon, de Rouen, et de quelques provinces et villes du royaume, avec des réelles sur le valleur du bled, tant en France qu'en Angleterre, depuis 1674 jusqu'en 1761*, por Mr. Messance, recaudador de "tallas" en la elección de Saint-Etienne. págs. 287-292, 305-308.

para sus familias. Aun los obreros que trabajan por su cuenta no siempre lo hacen para vender, sino que encuentran ocupación entre sus vecinos, en manufacturas de carácter familiar. El producto de su trabajo, por consiguiente, no suele figurar en los registros públicos, que es donde se basan las memorias publicadas, a veces, con tanta ostentación, memorias que los fabricantes y los comerciantes aducen vanamente con la pretensión de anunciar la prosperidad o decadencia de los grandes imperios.

Aunque las variaciones en el precio del trabajo no siempre coinciden con las del precio de las provisiones, y las más de las veces se mueven en dirección opuesta, no por eso debemos concluir que el precio de las provisiones no tenga influencia alguna en el del trabajo. El precio en dinero de este último se regula necesariamente por dos circunstancias: la demanda de trabajo y el precio de las cosas que son necesarias y útiles para la vida. La demanda de trabajo, según vaya en aumento, sea estacionaria o decadente, o requiera una población progresiva, paralizada o se halle en franco descenso, determina la cantidad de las cosas necesarias y útiles para la existencia que deben proporcionarse al trabajador; y el precio monetario del trabajo se determina por la cuantía del ingreso necesario para comprar dicha cantidad. Y aunque este precio del trabajo (expresado en dinero) es a veces alto, siendo bajo el de las provisiones, sin embargo, lo sería mucho más si el precio de las provisiones fuera caro, en el supuesto de que la demanda continuase siendo la misma.

Que la demanda de trabajo aumente en los años de súbita y extraordinaria plenitud y disminuya en aquellos otros de rápida y acusada escasez, es la causa de que el precio pecuniario del trabajo aumente a veces en el uno y disminuya en el otro.

En un año de plenitud extraordinaria e imprevista hay, en poder de muchos patronos, fondos suficientes para emplear a gentes indoliosas en número superior al empleado el año anterior, pero la oferta disponible no alcanza a cubrir esa demanda extraordinaria. Por consiguiente, los patronos que necesitan más obreros se hacen la competencia entre sí, para procurárselos, y esta competencia eleva, a veces, el precio real y el nominal del trabajo.

Lo contrario acontece en los años de inopinada y extraordinaria escasez y carestía. Los fondos destinados a dar ocupación a la industria son más pequeños que lo fueron el año anterior. Quedan sin ocupación numerosas personas, y la competencia que se hacen unas y otras para conseguir empleo, hace descender, a veces, el precio real y el nominal del trabajo. En el año 1740, que fue de extraordinaria carestía, muchas personas ofrecían sus servicios por la mera subsistencia. En los años siguientes, caracterizados por la abundancia, fue, en cambio, más difícil conseguir trabajadores y criados.

La escasez de los años de carestía, al disminuir la demanda de trabajo, tiende a rebajar su precio, y el elevado precio de las provisiones, al aumentarlo. La plenitud del año de baratura, por el contrario, al

Existe, sin embargo, una conexión entre el precio de la mano de obra y el de las provisiones.

En los años de abundancia existe una mayor demanda de trabajo.

y en los años de escasez una demanda menor.

de este modo se compensa



el efecto de las variaciones en el precio de los alimentos.

El alza de salarios aumenta los precios, pero la causa del incremento de salarios tiende a disminuir los precios.

#### 84 Causas del progreso en las facultades productivas del trabajo

aumentar la demanda de trabajadores, eleva el precio del trabajo, tanto que la baratura de los alimentos hace que dicho precio baje. Dadas las variaciones corrientes del precio de las provisiones, las causas se compensan mutuamente, y a esta circunstancia se debe probablemente que los salarios del trabajo sean, en todas partes, más estables y fijos que el precio de los alimentos.

El alza de los salarios del trabajo aumenta necesariamente el precio de muchas cosas, al aumentar aquella parte del precio de éste representada por los salarios, y, debido a esta circunstancia, resurge su consumo en el interior y en el extranjero. Pero la misma causa que hace subir los salarios —el aumento de capital— tiende a fomentar sus facultades productivas, y hace que una cantidad más pequeña de trabajo produzca mayor cantidad de obra. El dueño del capital que emplea un gran número de obreros, procura por su propia ventaja hacer una distribución y división de ocupaciones que le procure la mayor cantidad de obra posible. Por la misma razón, procura adquirir la mejor maquinaria que tanto él como los operarios consideren necesaria. Mas este fenómeno que se advierte entre los trabajadores de una manufactura se extiende, por la misma razón, a otros tantos más ampliamente se distribuye, de una manera natural, entre las diferentes clases y categorías de empleos. A medida que sea mayor el número de cerebros ocupados en inventar la maquinaria más útil a cada cual para ejecutar la tarea, más perfecto será el resultado del invento. Hay, pues, muchos artículos que, debido a esos adelantos, se producen con menos trabajo que antes, de tal suerte que la subida del precio de éste se compensa con creces por la disminución en la cantidad de obreros necesarios.<sup>38</sup>

extensas leg. de territorio, sin dueño y que se reparten a pequeños pedregos de oro. (conectivos, afortunados tienen).

- tasa NAT. DECRECIENTE. y debe: mano a obra constante.

<sup>38</sup> En la primera edición se dice "que el alza de su precio no compensa la disminución de su cantidad". Ello significa que el incremento en la cantidad pagada por una cantidad de trabajo está más que compensado por la disminución en la cantidad requerida. Esta afirmación se repite *infra*, pp. 233, 234.

## CAPÍTULO IX

### DE LOS BENEFICIOS DEL CAPITAL

El aumento y la disminución de los beneficios del capital depende de las mismas causas que hacen subir y descender los salarios del trabajo, o que hacen progresiva o decadente la riqueza de la sociedad; pero estas causas producen esos efectos de una manera muy distinta, en un caso y en otro.

El aumento de capital, que hace subir los salarios, propende a disminuir el beneficio. Cuando los capitales de muchos comerciantes se invierten en el mismo negocio, la natural competencia que se hacen entre ellos tiende a reducir su beneficio; y cuando tiene lugar un aumento del capital en las diferentes actividades que se desempeñan en la respectiva sociedad, la misma competencia producirá efectos similares en todas ellas.<sup>1</sup>

Como ya tuvimos ocasión de observar, no es fácil asegurar cuál sea el precio promedio del trabajo, aun en un solo lugar y en un determinado tiempo. Aun con tales limitaciones apenas si podemos determinar los salarios más corrientes. Pero ni aun eso podemos hacer, como no sea excepcionalmente, con los beneficios del capital. El beneficio fluctúa de tal modo que ni aun la misma persona que dirige un negocio particular puede decirnos cuál sea su beneficio anual promedio. Influyen en él no sólo las variaciones en el precio de las mercancías, objeto de su negocio, sino la buena o mala fortuna de sus rivales y clientes, y mil otros accidentes a que se hallan expuestos los artículos transportados por tierra o por mar, o que se encuentran en almacén. Por tales causas los beneficios del capital no sólo varían de año a año, sino de día en día y aun de hora en hora. Es todavía mucho más difícil averiguar cuál es el beneficio promedio de todos los negocios que se efectúan en un gran reino, y absolutamente imposible indagar, con un aceptable grado de precisión, cuál haya podido ser antiguamente o en tiempos remotos.

Mas aunque sea imposible determinar con un cierto grado de precisión cuáles hayan sido los beneficios promedios del capital en los

<sup>1</sup> Este juicio se amplía algo, *infra*, p. 319, donde la creciente intensidad de la competencia entre los propietarios de capital se atribuye a la creciente dificultad de hallar "un método provechoso de emplear cualquier capital nuevo".

Los beneficios dependen del aumento y de la disminución de la riqueza; con el incremento de la riqueza, decrecen.

La tasa respectiva es difícil de establecer.