

UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CS. FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS HUMANÍSTICOS

APUNTE

“LA RIQUEZA DE LAS NACIONES”

Adam Smith

Curso : EH27A-03, Ciencias Sociales
Profesor: ANDRÉS MONARES

INTRODUCCIÓN Y PLAN DE LA OBRA

El trabajo anual¹ de cada nación es el fondo que en principio la provee de todas las cosas necesarias y convenientes para la vida,² y que anualmente consume el país. Dicho fondo se integra siempre, o con el producto inmediato del trabajo, o con lo que mediante dicho producto se compra de otras naciones.

De acuerdo con ello, como este producto o lo que con él se adquiere, guarda una proporción mayor o menor con el número de quienes lo consumen, la nación estará mejor o peor surtida de las cosas necesarias y convenientes apetecidas.³

Ahora bien, esta proporción se regula en toda nación por dos circunstancias diferentes: la primera, por la aptitud, destreza y sensatez con que generalmente se ejercita el trabajo, y la segunda, por la proporción entre el número de los empleados en una labor útil y aquellos que no lo están.⁴ Sea cual fuere el suelo, el clima o la extensión del territorio de una nación, la abundancia o la escasez de su abastecimiento anual depende, en cada situación particular, de aquellas dos circunstancias.

¹ Esta palabra, con el adverbio "anualmente" poco después, indica desde luego un apartamiento de la práctica común de los viejos economistas ingleses de considerar la riqueza de una nación como un fondo acumulado. Siguiendo a los fisiócratas, considera Smith que la cosa importante es cuánto puede producirse en un tiempo dado.

² Cf. con esta frase Locke, *Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money*, ed. de 1696, "el valor intrínseco natural de cualquier cosa consiste en su idoneidad para satisfacer las necesidades o procurar las cosas convenientes de la vida humana".

³ Conviene advertir la implicación de que el bienestar de la nación debe calcularse por el bienestar promedio de sus miembros, y no por el agregado.

⁴ Conviene subrayar esta circunstancia hasta incluir la duración e intensidad del trabajo de quienes están útilmente empleados, pero se omite otra circunstancia, a saber: la cantidad y calidad de los instrumentos de producción acumulados.

12 original

La abundancia o escasez de esa provisión depende más, al parecer, de la primera que de la segunda de dichas condiciones. En las naciones salvajes de cazadores y pescadores, todo individuo que se halla en condiciones de trabajar se dedica a una labor más o menos útil, y procura obtener, en la medida de sus posibilidades, las cosas necesarias y convenientes para su propia vida, o para la de los individuos de su familia o tribu que son muy viejos, demasiado jóvenes o no se hallan en condiciones físicas adecuadas para dedicarse a la caza o a la pesca. Estas naciones se hallan, sin embargo, reducidas a tal extremo de pobreza, que por pura necesidad se ven obligadas muchas veces, o así lo imaginan en su ignorancia, a matar a sus hijos, ancianos y enfermos crónicos, o bien los condenan a perecer de hambre o a ser devorados por las fieras. En las naciones civilizadas y emprendedoras acontece lo contrario; aunque un gran número de personas no trabaje absolutamente nada, y muchas de ellas consuman diez o, frecuentemente, cien veces más producto del trabajo que quienes laboran, el producto del trabajo entero de la sociedad es tan grande que todos se hallan abundantemente provistos, y un trabajador, por pobre y modesto que sea, si es frugal y laborioso, puede disfrutar una parte mayor de las cosas necesarias y convenientes para la vida que aquellas de que puede disponer un salvaje.

Las causas⁵ de este progreso en las facultades productivas del trabajo, y el orden según el cual su producto se distribuye,⁶ naturalmente entre los diferentes rangos y condiciones del hombre en la sociedad, forma la materia del Libro primero de esta Investigación.

Cualquiera que sea el nivel de aptitud, destreza y sensatez con que el trabajo se ejercita en una nación, la abundancia o la escasez de su abastecimiento anual dependerá necesariamente, mientras exista tal nivel, de la proporción entre el número de quienes anualmente se emplean en una labor útil y el de quienes no lo están de esta manera. El número de

⁵ "distribución", cf. la Introducción del Editor.

⁶ Sólo se trata realmente de una causa, la división del trabajo.

⁷ Respecto al origen fisiocrático del uso técnico de los términos "distribuir" y

obreros útiles y productivos, como veremos más adelante, se halla siempre en proporción a la cantidad de capital empleada en darles ocupación y a la manera particular como éste se emplea. En consecuencia, el Libro segundo trata de la naturaleza del capital, de la manera como se ha ido acumulando gradualmente, y de las diferentes cantidades de trabajo que pone en movimiento, según las distintas maneras de emplearlo.

Las naciones medianamente adelantadas en aptitud, destreza y sensatez en la aplicación del trabajo, siguieron planes muy diversos en la manera general de emplearlo, pero no todos estos planes conducen igualmente a incrementar el producto. La política de unas naciones ha fomentado extraordinariamente las actividades económicas rurales, y la de otras, las urbanas. Difícilmente se encontrará una nación que haya tratado con la misma igualdad e imparcialidad esas distintas actividades. Desde la caída del Imperio Romano la política de Europa ha favorecido más las artes, las manufacturas y el comercio, actividades económicas propias de las ciudades, que la agricultura, actividad económica rural. En el Libro tercero se explican las circunstancias que dieron origen a esa política, y aconsejaron aplicarla.

Aun cuando, acaso, esos diversos planes fuesen primordialmente promovidos por los intereses privados, o por los prejuicios de determinados estamentos sociales, sin tener en cuenta o prever sus consecuencias en el bienestar general de la sociedad, han dado ocasión a diferentes teorías de Economía política;⁷ de ellas, unas ponderan la importancia de las actividades económicas urbanas, y otras, la de las rurales. Esas teorías han ejercido una influencia considerable no sólo en las opiniones de la gente docta, sino también en la actuación pública de los Príncipes y Estados soberanos. En el Libro cuarto intentaremos explicar, con la claridad y extensión que nos sea posible, esas diferentes teorías y los principales efectos que han producido en distintas épocas y naciones.

⁷ Véase el Índice alfabético, respecto a los ejemplos del uso de este término.

El objeto de esos cuatro primeros libros consiste en explicar en qué consiste el ingreso regular del conjunto de los moradores de un país o cuál ha sido la naturaleza de aquellos fondos que han venido a satisfacer su consumo anual en diferentes épocas y naciones. El Libro quinto y último trata de las rentas del soberano o de la comunidad. En él procuramos mostrar, primero, cuáles son los gastos necesarios del soberano o de la comunidad; qué parte de ellos han de sufragarse por contribución general de toda la sociedad; cuáles otros por un particular sector, o por algunos de sus miembros singularizados, y segundo, cuáles son los métodos con arreglo a los cuales la sociedad, en su conjunto, deberá contribuir a sufragar los gastos correspondientes al todo social, y cuáles son las principales ventajas e inconvenientes de cada uno de esos procedimientos; y tercero y último, qué causas y razones pudieron inducir a la mayor parte de los gobiernos modernos a pignorar parte de sus rentas o a contraer deudas, y cuáles han sido los efectos de estas deudas en la riqueza real, en el producto anual de la tierra y en el trabajo de la sociedad.⁸

⁸ Asociando esta frase con los dos primeros párrafos, resulta claro que la riqueza de una nación debe calcularse por su ingreso *per capita*. No obstante, se prescinde con frecuencia de ese punto de vista, a lo largo de la obra; cf. Índice alfabético, voz *Riqueza*.

De las causas del progreso en las facultades productivas del trabajo, y del modo como un producto se distribuye naturalmente entre las diferentes clases del pueblo

LIBRO PRIMERO

CAPÍTULO I

DE LA DIVISIÓN DEL TRABAJO¹

El progreso más importante en las facultades productivas del trabajo, y gran parte de la aptitud, destreza y sensatez con que éste se aplica o dirige, por doquier, parecen ser consecuencia de la división del trabajo.

Los efectos de la división del trabajo en los negocios generales de la sociedad se entenderán más fácilmente considerando la manera como opera en algunas de las manufacturas. Generalmente se cree que tal división es mucho mayor en ciertas actividades económicas de poca importancia, no porque efectivamente esa división se extienda más que en otras actividades de importancia mayor, sino porque en aquellas manufacturas que se destinan a ofrecer satisfactores para las pequeñas necesidades de un reducido número de personas, el número de operarios ha de ser pequeño, y los empleados en los diversos pasos o etapas de la producción se pueden reunir generalmente en el mismo taller y a la vista del espectador. Por el contrario, en aquellas manufacturas destinadas a satisfacer los pedidos de un gran número de personas, cada uno de los diferentes ramos de la obra emplea un número tan considerable de obreros, que es imposible juntarlos en el

¹ Esta frase, si acaso se empleó en época anterior, no era de uso corriente. Su presencia en este lugar acaso se inspira en un pasaje de Mandeville, *Fable of the Bees*, pt. II (1729), dial. VI, p. 335: "CREO:... tan pronto como los hombres se gobiernan por leyes escritas, todo lo demás sobreviene rápidamente... Ningún grupo de seres humanos, si disfruta de paz y no teme a sus vecinos, permanecerá mucho tiempo sin aprender a dividir y subdividir su trabajo.—HORACIO: No te entiendo.—CREO: El hombre, como ya indiqué anteriormente, se complace por naturaleza en imitar lo que ve hacer a otros, y ello es la razón de que así procedan

profesión de ciertos grupos de ciudadanos. Como cualquier otro empleo, también éste se subdivide en un gran número de ramos diferentes, cada uno de los cuales ofrece cierta ocupación especial a cada grupo o categoría de filósofos. Tal subdivisión de empleos en la filosofía, al igual de lo que ocurre en otras profesiones, imparte destreza y ahorra mucho tiempo. Cada uno de los individuos se hace más experto en su ramo, se produce más en total y la cantidad de ciencia se acrecienta considerablemente.¹⁴

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

Si observamos las comodidades de que disfruta cualquier artesano o jornalero, en un país civilizado y laborioso, veremos como excede a todo cálculo el número de personas que concurren a procurarle aquellas satisfacciones, aunque cada uno de ellos sólo contribuya con una pequeña parte de su actividad. Por basta que sea, la chamarra de lana, pongamos por caso, que lleva el jornalero, es producto de la labor conjunta de muchísimos operarios. El pastor, el que clasifica la lana, el cardador, el amanuense, el tintorero, el hilandero, el tejedor, el batanero, el sastre, y otros muchos, tuvieron que conjugar sus diferentes oficios para completar una producción tan vulgar. Además de esto ¡cuántos tratantes y arrieros no hubo que emplear para transportar los materiales de unos a otros de estos mismos artesanos, que a veces viven en regiones apartadas del país! ¡Cuánto comercio y navegación, constructores de barcos, marineros, fabricantes de velas y jarcias no hubo que utilizar para conseguir los colorantes usados por el tintorero y que, a menudo, proceden de los lugares más remotos del mundo! ¡Y qué variedad de trabajo se necesita para producir las herramientas del más modesto de estos operarios! Pasando por alto maquinarias tan complicadas como el barco del marinero, el martinete del forjador y el telar del tejedor, consideraremos solamente qué variedad de labores no se requieren para lograr una he-

¹⁴ La ventaja de producir determinados artículos en los países más adecuados para crearlos, se reconoce más adelante, p. 404, pero no se alude al hecho de que la división del trabajo es necesaria para lograr dicha ventaja. En parte se ignora, y en parte se niega (cf. *infra*, pp. 17, 18, 19) el hecho de que división del trabajo permite a determinados obreros dedicarse exclusivamente al tipo de trabajo para el cual son más aptos, por cualidades no adquiridas mediante la educación y la práctica, tales como la edad, el sexo, la estatura y el vigor físico. Se alude a la desventaja de la división del trabajo, o especialización, *infra*, pp. 687-689.

rramienta tan sencilla como las tijeras, con las cuales el esquilador corta la lana. El minero, el constructor del horno para fundir el mineral, el fogonero que alimenta el crisol, el ladrillero, el albañil, el encargado de la buena marcha del horno, el del martinete, el forjador, el herrero, todos deben coordinar sus artes respectivas para producir las tijeras. Si del mismo modo pasamos a examinar todas las partes del vestido y del ajuar del obrero, la camisa áspera que cubre sus carnes, los zapatos que protegen sus pies, la cama en que yace, y todos los diferentes artículos de su menaje, como el hogar en que prepara su comida, el carbón que necesita para este propósito —sacado de las entrañas de la tierra, y acaso conducido hasta allí después de una larga navegación y un dilatado transporte terrestre—, todos los utensilios de su cocina, el servicio de su mesa, los cuchillos y tenedores, los platos de peltre o loza, en que dispone y corta sus alimentos, las diferentes manos empleadas en preparar el pan y la cerveza, la vidriera que, sirviéndole abrigo y sin impedir la luz, le protege del viento y de la lluvia, con todos los conocimientos y el arte necesarios para preparar aquel feliz y precioso invento, sin el cual apenas se conseguiría una habitación confortable en las regiones nórdicas del mundo, juntamente con los instrumentos indispensables a todas las diferentes clases de obreros empleados en producir tanta cosa necesaria; si nos detenemos, repito, a examinar todas estas cosas y a considerar la variedad de trabajos que se emplean en cualquiera de ellos, entonces nos daremos cuenta de que sin la asistencia y cooperación de millares de seres humanos, la persona más humilde en un país civilizado no podría disponer de aquellas cosas que se consideran las más indispensables y necesarias.

Realmente, comparada su situación con el lujo extravagante del grande, no puede por menos de aparecernos simple y frugal; pero con todo eso, no es menos cierto que las comodidades de un príncipe europeo no exceden tanto las de un campesino económico y trabajador, como las de éste superan las de muchos reyes de África, dueños absolutos de la vida y libertad de diez mil salvajes desnudos.¹⁵

¹⁵ Probablemente este párrafo se tomó, en su totalidad, del manuscrito de las lecciones del autor. Al parecer está basado en Mun, *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior. Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*, cap. III, al final, ed. del Fondo de Cultura Económica, México, 1954; Locke, *Ensayo sobre el gobierno civil*, § 43, edición del Fondo de Cultura Económica, México, 1941. Mandeville, *Fable of the Bees*, pt. I, nota P, 2ª ed., 1723, p. 185, y acaso Harris, *Essays upon Money and Coins*, pt. I, § 12. Cf. *Lectures*, pp. 161-162 y notas.

cooperación y asistencia de la multitud, en tanto que su vida entera apenas le basta para conquistar la amistad de contadas personas. En casi todas las otras especies zoológicas el individuo, cuando ha alcanzado la madurez, conquista la independencia y no necesita el concurso de otro ser viviente. Pero el hombre reclama en la mayor parte de las circunstancias la ayuda de sus semejantes y en vano puede esperarla sólo de su benevolencia. La conseguirá con mayor seguridad interesando en su favor el egoísmo de los otros y haciéndoles ver que es ventajoso para ellos hacer lo que les pide. Quien propone a otro un trato le está haciendo una de esas proposiciones. Dámelo lo que necesito y tendrás lo que deseas, es el sentido de cualquier clase de oferta, y así obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios que necesitamos. No es la benevolencia del carnicero, del cervicero o del panadero la que nos procura el alimento, sino la consideración de su propio interés. No invocamos sus sentimientos humanitarios sino su egoísmo; ni les hablamos de nuestras necesidades, sino de sus ventajas. Sólo el mendigo depende principalmente de la benevolencia de sus convecinados; pero no en absoluto. Es cierto que la caridad de gentes bien dispuestas le suministra la subsistencia completa; pero, aunque esta condición altruista le procure todo lo necesario, la caridad no satisface sus deseos en la medida en que la necesidad se presenta: la mayor parte de sus necesidades eventuales se remedian de la misma manera que las de otras personas, por arto, cambio o compra. Con el dinero que recibe compra comida, cambia la ropa vieja que se le da por otros vestidos viejos también, pero que le vienen mejor, o los entrega a cambio de albergue, alimentos o moneda, cuando así lo necesita.² De la misma manera que recibimos la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, por convenio, trueque o compra, es esa misma inclinación a la permuta la causa originaria de la división del trabajo.

En una tribu de cazadores o pastores un individuo, pongamos por caso, hace las flechas o los arcos con mayor presteza y habilidad que otros. Con frecuencia los cambia por ganado o por caza, con sus compañeros, y encuentra, al fin, que por este procedimiento consigue una mayor cantidad de las dos cosas que el mismo hubiera salido al campo para su captura. Es así cómo, siguiendo su propio interés, se dedica casi exclusivamente a hacer arcos y flechas, convirtiéndose en una especie de armero. Otro destaca en la construcción del andamiaje y del techado de sus pobres chozas o tiendas, y así se acostumbra a ser útil a sus vecinos, que le recompensan igualmente con ganado o caza, hasta que encuentra ventajoso dedicarse por completo a esa ocupación, convirtiéndose en una especie de carpintero constructor. Parajamente otro se hace herrero o caldetero, el de más allá curre o trabaja las pieles, indumentaria habitual de los salvajes. De esta suerte, la certidumbre de poder cambiar el exceso del pro-

² El párrafo se reproduce de *Lectures*, p. 169. Está basado en Mandeville, *Fable of the Bees*, pt. II (1729), dial. VI, pp. 421-422.

DEL PRINCIPIO QUE MOTIVA LA DIVISIÓN DEL TRABAJO

CAPÍTULO II

La división del trabajo, que tantas ventajas reporta, no es en su origen efecto de la sabiduría humana, que prevé y se propone alcanzar aquella general opulencia que de él se deriva.¹ Es la consecuencia gradual, necesaria aunque lenta, de una cierta propensión de la naturaleza humana que no aspira a una utilidad tan grande: la propensión a permutar, cambiar y negociar una cosa por otra.

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

¹ Es decir, no es el efecto de una regulación consciente, hecha por el Estado o la sociedad, como la "ley de Sesostri", según la cual cada hombre seguiría la ocupación de su padre, ejemplo al cual se alude en el correspondiente pasaje de *Lectures*, p. 168. Más adelante, pp. 17-18, se niega que sea el efecto de la discreción individual, que reconoce la ventaja de ejercitar las aptitudes naturales específicas.

ducido de su propio trabajo, después de satisfechas sus necesidades, por la parte del producto ajeno que necesita, induce al hombre a dedicarse a una sola ocupación, cultivando y perfeccionando el talento o el ingenio que posea para cierta especie de labores.⁸ }
La diferencia de talentos naturales en hombres diversos no es tan

La diferencia de talentos naturales en hombres diversos no es tan grande como vulgaramente se cree, y la gran variedad de talentos que parece distinguir a los hombres de diferentes profesiones, cuando llegan a la madurez es, las más de las veces, efecto y no causa de la división del trabajo.⁴ Las diferencias más dispares de caracteres, entre

un filósofo y un mozo de cuerda, pongamos por ejemplo, no proceden tanto, al parecer, de la naturaleza como del hábito, la costumbre o la educación. En los primeros pasos de la vida y durante los seis u ocho primeros años de edad fueron probablemente muy semejantes, y ni sus padres ni sus camaradas advirtieron diferencia notable. Poco más tarde comienzan a emplearse en diferentes ocupaciones. Es entonces cuando la diferencia de talentos comienza a advertirse y crece por grados, hasta el punto de que la vanidad del filósofo apenas encuentra parangón. Mas sin la inclinación al cambio, a la permuta y a la ventura, cada uno de los seres humanos hubiera tenido que procurarse por su cuenta las cosas necesarias y convenientes para la vida. Todos los que hubieran tenido las mismas obligaciones que cumplir e idénticas obras que realizar y no hubiera habido aquella diferencia de empleos que propicia exclusivamente la antedicha variedad de talentos.⁵

Y así como esa posición original diferenci de aptitudes, tan actusada entre hombres de diferentes profesiones, esa misma diversidad hace útil la diferencia. Muchas agrupaciones zoológicas pertenecen a la misma especie, reciben de la naturaleza diferencias más notables en sus instintos de las que observamos en el talento del hombre como consecuencia de la educación o de la costumbre. Un filósofo no difiere tanto de un mozo de cuerda en su talento por causa de la naturaleza como se distingue un maestro de un galgo, un galgo de un podenco o éste de un perro de pastor. Esas diferentes castas de animales, no obstante pertenecer a la misma especie, apenas se ayudan unas a otras. La fuera del maestro no encuentra ayuda en la rapidez del galgo, ni en la sagacidad del podenco o en la docilidad del perro que guarda el ganado. Los efectos de estas diferencias en la contribución de los animales no se pueden aportar a un fondo común ni contribuyen al bienestar y acomodamiento de las respectivas especies, porque carecen de disposición para cambiar o permutar. Cada uno de los animales se ve así constreñido a sustentarse y defenderse por sí solo, con absoluta independencia, y no deriva ventaja alguna de aque-

3 *Lectures*, pp. 169-170.

⁴ El argumento está dirigido contra Harris, *Money and Coins*, p. 1, 11, y está de acuerdo con la opinión de Hume, quien solicita de los lectores que "consideren cómo los hombres son casi iguales respecto a su fuerza física, e incluso, en sus aptitudes y facultades mentales, antes de ser cultivados por la educación". "Of the Original Contract", en *Essays, Moral and Political*, 1748, p. 291.

⁶ *Lectures*, pp. 170-171.

por el
cabeza:
ganado
concha
baca
tabaco,
azúcar,
cueros
clavos.

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 subviene 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, el cambio entre ellos no podía tener lugar. El carnicero tiene más carne en su establecimiento de la que consume, y el cervecero 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 carnicero 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.¹

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

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 bueyes, pero la de Glaucio importó ciento.² En Abisinia³ 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;⁴ 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.⁵

Sin embargo, en todos los países resolvieron los hombres, por diversas razones incontrovertibles, dar preferencia para este uso a los metales, sobre todas las demás mercaderías.⁶ Éstos no sólo se conservan con menos pérdida que cualquier otro artículo, pues con tantas 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 conviene 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. Dificilmente 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

¹ *Iliad*, vii, 286: cit. con el mismo propósito en Plinio, *Hist. Nat.* lib. xxxiii, cap. ii; Pufendorf, *De jure naturae et gentium*, lib. v, cap. v, § 11; Martin-Leake, *Historical Account of English Money*, 2ª ed., 1745, p. 4, *passim*.

² Montequieu, *Esprit des lois*, liv. xxii, cap. i, nota.

³ W. Douglas, *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. 364. 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.

⁴ Playfair, ed. de *Wealth of Nations*, 1805, 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.

⁵ Para las teorías anteriores relativas a estas razones cf. Grotius, *De jure belli et pacis*, lib. ii, cap. xii, 17; Pufendorf, *De jure naturae et gentium*, lib. v, cap. i, § 18; Locke, *Some Considerations*, 2ª ed., 1695, p. 31; Law, *Money and Trade*, 1705, cap. ii; Hutcheson, *System of Moral Philosophy*, 1755, vol. ii, pp. 55, 60; Montequieu, *Esprit des lois*, lib. xxii, cap. ii, Cantillon, *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, ed. del Fondo de Cultural Económica, México, 1950, pp. 153, 355-357; Harris, *Money and Coins*, pt. i, §§ 22-27, y *Lectures*, pp. 182-185.

¹ El párrafo presenta una estrecha semejanza con Harris, *Money and Coins*, pt. i, §§ 19, 20.

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.²⁸

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

Tres cuestiones:
(1) en qué consiste el precio real de los bienes,
(2) cuáles son los distintos componentes de ese precio,
(3) por qué discrepan, a veces, el precio real y el precio de mercado.

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 pudieramos 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 correre 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.

serán
contestadas
en los tres
capítulos
subsiguientes.

²⁸ *Lectures*, p. 157. Law, *Money and Trade*, 1705, cap. 1 (seguido por Harris, *Money and Coins*, pt. 1, § 3), confronta el valor del agua con el de los diamantes. Se alude a la baratura del agua en Platón, *Enídemón*, 904 B cit. por Putendorf, *De jure nature et gentium*, lib. v cap. 1, § 6; cf. nota de Barbeyrac, al § 4.

CAPÍTULO 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.¹ 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,² 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 otros cambiamos por las cosas que suponemos encierran, 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

¹ "En sí misma, la riqueza no es otra cosa que los alimentos, las comodidades y las cosas superfluas que hacen agradable la vida." Cantillon, *Essayo sobre la naturaleza del comercio en general*, p. 19, edición del Fondo de Cultura Económica, México, 1950.

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

bienes
cunulados,
alguno debe
abonarse
como
anancia del
empresario,
y el valor
de la obra
se resuelve
en salarios
beneficios

tos, para sacar un provecho de la venta de su producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales. Al cambiar un producto 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 corresponden al empresario, el cual compromete su capital en esa contingencia. En nuestro ejemplo el valor que el trabajador añade a los materiales se resuelve en dos partes: una de ellas paga el salario de los obreros, y la otra las ganancias del empresario, sobre el fondo entero de materiales y salarios que adelanta. El empresario no tendría interés alguno en emplearlos si no esperase alcanzar de la venta de sus productos algo más de lo suficiente para reponer su capital, ni tendría tampoco interés en emplear un capital considerable, y no otro más exiguo, si los beneficios no guardasen cierta proporción con la cuantía del capital.

Los
beneficios
no son
simplemente
salarios de
inspección
y dirección.

Habría acaso quien se imagine que estos beneficios del capital son tan sólo un nombre distinto por los salarios de una particular especie de trabajo, como es el de inspección y dirección. Pero son cosa completamente distinta, regulándose por principios de una naturaleza especial, que no guardan proporción con la cantidad, el esfuerzo o la destreza de esta supuesta labor de inspección y de dirección. Los beneficios se regulan enteramente por el valor del capital empleado y son mayores o menores en proporción a su cuantía. Supongamos, por ejemplo, que en cierto lugar, en donde las ganancias regulares del capital empleado en las manufacturas son diez por ciento, existen dos fábricas diferentes, en cada una de las cuales se emplean veinte hombres al precio de quince libras anuales cada uno de ellos, lo que viene a representar un total de 300 libras anuales en cada manufactura. Admitamos también que los materiales bastos que anualmente se gastan en una de ellas cuestan setecientas libras solamente, y los más finos, que se emplean en la otra, siete mil. El capital anualmente empleado¹ en la primera ascenderá, en este supuesto, 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 empresas el trabajo de inspección de esta clase suele encomendarse generalmente 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 regularmente, 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

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

quedar 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 mercancía no es la única circunstancia que regula la cantidad susceptible de adquirirse con ella, permearse o cambiarse. Evidentemente, hay una cantidad adicional que corresponde a los beneficios del capital empleado en adelantar los salarios y suministrar los materiales de la empresa.

Desde el momento en que las tierras de un país se convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron,² y exigen una renta hasta por el producto natural del suelo. La madera del bosque, la hierba del campo y todos los frutos naturales de la tierra que, cuando ésta era común, sólo le costaban al trabajador el esfuerzo de recolectarlos, comienzan a tener, incluso para él, un precio adicional. Ha 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, constituye la renta de la tierra, y se halla en el precio de la mayor parte de los artículos como un tercer componente.³

El valor real de todas las diferentes partes que componen el precio se mide, según podemos observar, por la cantidad de trabajo que cada una de 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.

² Buchanan, ed. *Wealth of Nations*, 1814, vol. I, 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 sembrado; los terratenientes, según parece, logran ese objetivo tan deseable."

³ 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 cambiarla 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 empleada en adquirir o producir un artículo, ni las utilidades del capital que anticipó los salarios y suministró los materiales del trabajo, son las únicas circunstancias susceptibles de regular la cantidad de trabajo que comúnmente debe adquirirse o de que en último término se dispone, para fines de intercambio. Una tercera circunstancia debe tenerse en cuenta, igualmente: la renta de la tierra; la mercadería en cuestión debe comprar, disponer o representar, a los fines del intercambio, una cantidad adicional de trabajo, para que la persona que lleva ese artículo al mercado pueda pagar también la referida renta."

El obr
compar
con qui
emplea
y el tr
por sí
ya no
el valo

Cuand
toda l
tierra
hallar
régim
propie
privad
renta
consti
un te
comp
del p
de la
mayor
los a
El va
real
tres
comp
se m
el tr:

que es lo mismo, su subsistencia, de igual suerte se adelanta a sí mismo sus medios de vida, y estos adelantos deben guardar proporción con aquel beneficio que razonablemente puede esperar de la venta de los bienes. Si ésta, pues, no le rinde tal beneficio, no podrá decirse realmente que se le paga lo que le cuestan.

Aun cuando el precio que le deja dicho beneficio no es siempre el más bajo al que puede vender un comerciante sus mercancías, sí es, por lo menos, el más bajo a que puede razonablemente entregarlas en un período largo; especialmente si hay perfecta libertad⁴ y se puede cambiar de negociación tan pronto como se quiera.

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

El precio de mercado de cada mercancía en particular se regula por la proporción entre la cantidad de ésta que realmente se lleva al mercado y la demanda de quienes están dispuestos a pagar el precio natural del artículo, o sea, el valor íntegro de la renta, el trabajo y el beneficio⁵ que es preciso cubrir para presentarlo en el mercado. Estas personas pueden denominarse compradores efectivos, y su demanda, demanda efectiva, pues ha de ser suficientemente atractiva para que el artículo sea conducido al mercado. Esta demanda es diferente de la llamada absoluta. Un pobre, en cierto modo, desea tener un coche y desearía poseerlo; pero su demanda no es una demanda efectiva, pues el artículo no podrá ser llevado al mercado para satisfacer su deseo.

Cuando la cantidad de una mercancía que se lleva al mercado es insuficiente para cubrir la demanda efectiva, es imposible suministrar la cantidad requerida por todos: cuantos se hallan dispuestos a pagar el valor íntegro de la renta, los salarios y el beneficio, que es preciso pagar para situar el artículo en el mercado. Algunos de ellos, con tal de no renunciar a la mercancía, estarán dispuestos a pagar más por ella. Por tal razón se suscitará entre ellos inmediatamente una competencia, y el precio de mercado subirá más o menos sobre el precio natural, según que la magnitud de la deficiencia, la riqueza o el afán de ostentación de los competidores, estimulen más o menos la fuerza de la competencia. Entre los competidores de la misma riqueza y disponibilidad de excedentes la misma deficiencia de la oferta dará lugar a una competencia más o menos extremada, según la importancia mayor o menor que concedan a la adquisición del artículo. Esto nos explica los precios exorbitantes de los artículos de primera necesidad durante el bloqueo de una población o en época de hambre.

Cuando la cantidad llevada al mercado excede a la demanda efectiva, no puede venderse entonces toda ella entre quienes estarían dispuestos a pagar el valor completo de la renta, salarios y beneficio

CAPÍTULO VII

DEL PRECIO NATURAL Y DEL PRECIO DE MERCADO DE LOS BIENES¹

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,² dicha tasa se regula bajo y del capital. Como veremos más adelante,² 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 también en toda sociedad o comunidad una tasa promedia o corriente de renta, que se regula asimismo, como tendremos ocasión de ver más adelante,³ 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. 173-188.

² *Infra*, capítulos VIII y IX.

³ *Infra*, capítulo XI.

precio
mercado
e por bajo
del precio
natural;

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

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

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

Si alguna vez las remesas de mercaderías exceden la demanda efectiva, alguna de las partes componentes del precio se pagará por bajo de su tasa natural. Si la porción afectada es la correspondiente a la renta de la tierra, el interés de los dueños les inducirá a destinar parte de sus fincas a producir otros artículos, y si es el salario o el beneficio, el interés de los trabajadores, en uno de los casos, y el de los patronos, en el otro, les inducirá a retirar rápidamente una parte de su trabajo o del capital de este empleo. De este modo la cantidad que se ofrece en el mercado será, en poco tiempo, insuficiente para cubrir la demanda efectiva, y todas las diferentes partes de su precio volverán a su nivel natural y el precio global a su precio también natural.

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

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

del cual gravitan continuamente los precios de todas las mercancías. Contingencias diversas pueden a veces mantenerlos suspendidos, durante cierto tiempo, por encima o por debajo de 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 gravitan anualmente para situar cualquier mercancía en el mercado, se ajusta en forma natural la demanda efectiva. Claro está, se procura llevar siempre al mercado la cantidad precisa y suficiente para cubrir con exactitud, sin exceso alguno, esa demanda efectiva.

Pero en ciertos empleos una misma magnitud de actividades producirá en distintos años un volumen muy distinto de mercancías; en otros, el mismo volumen o una cantidad aproximada. Un mismo número de obreros producirá en el campo, en años diferentes, cantidades muy distintas de trigo, vino, aceite, lúpulo y otras producciones. Pero un mismo número de hilanderos y tejedores producirá cada año la misma o aproximada cantidad de tejidos de lino o de lana. En las primeras de esas actividades únicamente el producto promedio se puede ajustar regularmente a la demanda efectiva. Mas como su producto real es, con frecuencia, mucho mayor o menor que el promedio, la cantidad de esas mercancías que se lleve al mercado excederá considerablemente, a veces, y otras quedará muy por bajo, durante bastante tiempo, de la demanda efectiva. Así, aun cuando dicha demanda no experimente cambio alguno, el precio del mercado sufrirá grandes fluctuaciones, quedando unas veces por bajo y excediendo otras veces en mucho su precio natural. En otros grupos de actividades donde el producto de idénticas cantidades de trabajo es siempre el mismo o aproximadamente igual, es más fácil adaptarlo a la demanda efectiva. De manera que mientras ésta continúe siendo estable, el precio del mercado de los artículos correspondientes también lo será y coincidirá o se aproximará, dentro de lo razonable, al precio natural. Que los precios de las telas de lino y de lana no están sujetos a tan grandes y frecuentes fluctuaciones como el precio del grano, es algo que confirma nuestra personal experiencia. El precio de una especie de mercancías varía únicamente con las alteraciones de la demanda; el de otras, no sólo con las variaciones de la demanda, sino con arreglo a las oscilaciones, mucho mayores y más frecuentes, de las cantidades trasladadas al mercado, con el fin de satisfacerla.

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

El pr
natur
centr
torno
gravit
prec
reales

La a
econ
adapt
mism
dema
efecti

pero,
en c
fluct
cant
prod
por
deci
volun
de
activ

Las
fluc
afec
a lo
y
utili
que
renti

industrias cuyo producto considere que tiene el máximo valor, o que pueda cambiarse por mayor cantidad de dinero o de cualquier otra mercancía.

Pero el ingreso anual de la sociedad es precisamente igual al valor en cambio del total producido anual de sus actividades económicas. El individuo dicho, se identifica con el mismo. Ahora bien, como cualquier individuo pone todo su empeño en emplear su capital en sostener la industria doméstica, y dirige a la consecución del producto que rinde más valor, resulta que cada uno de ellos colabora de una manera necesaria en la obtención del ingreso anual máximo para la sociedad. Ninguno se propone, por lo general, promover el interés público, ni sabe hasta qué punto lo promueve. Cuando prefiriere la actividad económica de su país a la extranjera, únicamente considera su seguridad y cuando dirige la primera de tal forma que su producto represente el mayor valor posible, sólo piensa en su ganancia propia; pero, en éste como en otros muchos casos, es conducido por una mano invisible a promover un fin que no entra en sus intenciones. Mas no implica mal alguno para la sociedad que tal fin no entre a formar parte de sus propósitos, pues al perseguir su propio interés, promueve el de la sociedad de una manera más efectiva que si esto entrara en sus designios. No son muchas las cosas buenas que vemos efectuadas por aquellos que presumen de servir sólo el interés público. Pero ésta es una afectación que no es muy común entre comerciantes, y bastan muy pocas palabras para disuadirlos de esa actitud.

Cuál sea la especie de actividad doméstica en que pueda invertir su capital, y cuyo producto sea probablemente de más valor, es un asunto que juzgará mejor el individuo interesado: en cada caso particular, que no el legislador o el hombre de Estado. El gobierno que intentase dirigir a los particulares respecto de la forma de emplear sus respectivos capitales, tomaría a su cargo una empresa imposible, y se arrogaría una autoridad que no puede confiarse prudentemente ni a una sola persona, ni a un senado, o consejo, y nunca sería más peligroso ese empeño que en manos de una persona lo suficientemente presuntuosa e insensata como para considerarse capaz de realizar tal cometido.

Conceder monopolios en el mercado doméstico a cualquier especie de industria en particular es, en cierto modo, como indicar a las personas particulares la manera como deben invertir sus capitales, y en lo mayor parte de los casos, ello se traduce en una medida incoherente o en una regulación perjudicial. Será inútil una legislación de esta clase, evidentemente, si el producto doméstico se puede vender tan barato como el de la industria extranjera, y si no puede venderse en esas condiciones, será por lo general contraproducente. Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al

sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a esos artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan.

Lo que es prudencia en el gobierno de una familia particular, raras veces deja de serlo en la conducta de un gran reino. Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producir la, dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero. Como la industria de un país guarda siempre proporción con el capital que la emplea, no por eso quedará disminuida, ni tampoco las conveniencias de los artesanos, a que nos referíamos antes, pues buscará por sí misma el empleo más ventajoso. Pero no se emplea con la mayor ventaja si se destina a fabricar un objeto que se puede comprar más barato que si se produce, pues disminuirá seguramente, en mayor o menor proporción, el producto anual, cuando por aquel camino se desplace desde la producción de mercancías de más valor hacia otras de menor importancia. De acuerdo con nuestro supuesto, esas mercancías se podrían comprar más baratas en el mercado extranjero que si se fabricasen en el propio. Se podrían adquirir solamente con una parte de otras mercancías, o en otros términos, con sólo una parte del precio de aquellos artículos que podría haber producido en el país con igual capital la actividad económica empleada en su elaboración, si se la hubiera abandonado a su natural impulso. En consecuencia, se separa la industria del país de un empleo más ventajoso y se aplica al que lo es menos, y en lugar de aumentarse el producto permutable de su producto anual, como sería la intención del legislador, no puede menos de disminuir considerablemente.

Es cierto que, por medio de esas reglamentaciones se puede adquirir a veces una manufactura particular antes que adoptando el criterio contrario, fabricándose, al cabo de algún tiempo, en el país, con la misma o mayor baratura que en el extranjero. Pero aunque la industria doméstica pueda desenvolverse con ventaja de ese modo por un caso particular, mejor que por cualquier otra forma, nunca se inferirá por ello que la suma total de su industria, o el importe de su ingreso, tenga que aumentarse con reglamentos semejantes. La actividad de la sociedad sólo puede aumentarse a medida que su capital crezca, y este incremento sólo puede verificarse mediante el ahorro gradual de sus ingresos de la sociedad y lo que disminuye sus ingresos no origina un aumento tan rápido del capital como el que se hubiera producido si tanto sus actividades como los capitales siguieran su propia iniciativa, en busca de sus naturales colocaciones.

Aun aceptando que la sociedad, por falta de aquellos reglamentos,

en el extranjero.

Este procedimiento es tan innecesario para una nación como para un individuo, al hacer el que puede comprar hecho, más barato.

A veces, por efecto de tales reglamentos, puede establecerse una manufactura antes de lo que hubiera ocurrido sin tales medidas, pero esto hace que el capital se acumule más lentamente.