

CAPÍTULO 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 él 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 íntegro del trabajo pertenece al trabajador, y la cantidad de trabajo comúnmente 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. //

Mas 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-

Originariamente la cantidad de trabajo es la única norma de valor,

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

y el nivel desusado de destreza o ingenio.

En consecuencia el producto entero corresponde al trabajador

pero cuando se utilizan

bienes
acumulados,
algo debe
abonarse
como
ganancia del
empresario,
y el valor
de la obra
se resuelve
en salarios
y 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 mercaderías, 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.

Habrà 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, permutarse o cambiarse. Evidentemente, hay una cantidad adicional que corresponde a los beneficios del capital empleado en adelantar los salarios y suministrar los materiales de la empresa.

Desde el momento en que las tierras de un país se convierten en propiedad privada de los terratenientes, éstos, como los demás hombres, desean cosechar donde nunca sembraron,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 obrero
comparte
con quien lo
emplea,
y el trabajo
por sí solo
ya no regula
el valor.

Cuando
toda la
tierra se
halla 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 la harina en flor

y en el lino

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

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,⁴ y la tercera, el beneficio del colono. Estas tres partes, de una manera mediata 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 demérito y depreciación del ganado de labor y de los aperos. Mas también ha de considerarse que el precio de cualquier elemento de labranza, 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, trabajo⁵ y beneficio.

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 hiladero, del tejedor, del que blanquea, etc., amén de los beneficios de los respectivos empresarios. \

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 hiladero, porque no sólo repone este capital con los beneficios, sino que, además, paga los salarios de los

⁴ 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.

⁵ 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.⁶

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 parte del precio, aunque ello puede acontecer en algunos casos, como veremos más adelante.⁷ Mas no acontece así con la pesca fluvial, en la mayor parte de las regiones de Europa. Las pesquerías de salmones 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.⁸ / /

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.⁹ 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

⁶ El hecho de que el último fabricante debe reponer lo que aquí se denomina "capital", es decir, el gasto periódico efectuado por el fabricante 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.

⁷ *Infra*, p. 141.

⁸ Sólo es cierta esa aseveración si bajo "mercancías" se comprenden únicamente los bienes que constituyen ingreso.

⁹ 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.

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.

toda clase de renta y de todo valor de cambio. Cualquier otra clase de renta¹⁰ 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 lo emplea y administra, se denomina beneficio, y la que obtiene la persona que no lo emplea por su cuenta, sino que se lo presta a otro, se califica de interés o usura. Esta 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 contraiga una nueva deuda con el fin de pagar el interés de la primera. La renta que procede enteramente de la tierra se llama renta y pertenece al terrateniente. La que percibe el colono se deriva en parte de su trabajo y en parte de su capital. La tierra, para éste, es únicamente un instrumento que le habilita a ganar el salario de su trabajo y el beneficio de ese capital. Todas las contribuciones y 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 mediata o inmediata, de los salarios del trabajo, de los beneficios del capital o de la renta de la tierra.

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

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-

¹⁰ 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.

pués 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.¹¹

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, confundiendo 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.]

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,

e
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

¹¹ *Infra*, pp. 108-110.

CAPÍTULO VII

DEL PRECIO NATURAL Y DEL PRECIO DE MERCADO DE LOS BIENES ¹

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,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. 173-182.

² *Infra*, capítulos VIII y IX.

³ *Infra*, capítulo XI.

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

Aun cuando el precio que le deja dicho beneficio no es siempre el más bajo al que puede vender un comerciante sus mercancías, 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

⁴ La misma frase se consigna *infra*, pp. 60, 97.

⁵ *Supra*, p. 50 y nota 5.

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;

cuando excede la demanda efectiva, el

precio de mercado cae por bajo del precio natural;

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

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

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

La cantidad se ajusta naturalmente a la demanda efectiva

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

consiste en una cierta proporción o cantidad de frutos, se ve afectada indudablemente en su valor anual por las fluctuaciones temporales y accidentales que experimente su precio en el mercado, aunque apenas sufre alteración, por esta causa, en su tasa anual. Al establecer los términos del arrendamiento, lo mismo el señor que el colono procuran, con arreglo a su mejor saber y entender, ajustar la renta al precio corriente o promedio del producto, y no al precio ocasional y transitorio. /

Las fluctuaciones mencionadas afectan tanto el valor como la tasa de los salarios y del beneficio, según que el mercado esté saturado o corto de mercancías o de trabajo, de obra hecha o por hacer. Un luto público eleva el precio de las telas negras⁷. (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-

⁷ Repetido *infra*, p. 113.

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

Los secretos industriales son más fáciles de guardar que los del comercio. Un tintorero que descubre un procedimiento para obtener un color determinado con materiales que cuestan la mitad de los usuales, puede, si se administra bien, disfrutar de las ventajas de su descubrimiento mientras viva, y aun legar el secreto a su posteridad. / Sus ganancias extraordinarias provienen del alto precio que se paga por su labor especial. Propiamente consisten en los altos salarios de su trabajo. / Pero como se reparten sobre cada una de las partes de su capital, y como todas ellas en aquel respecto guardan proporción con él, habitualmente se consideran como beneficios extraordinarios de éste.⁸ /

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

Algunos frutos naturales requieren terrenos de calidad y situación tan especiales, que la tierra apta en muchos grandes países para esa clase de cultivos no es suficiente para cubrir la demanda efectiva. La cantidad total que se lleve al mercado de esos frutos será adquirida por quienes están dispuestos a pagar más de lo suficiente para cubrir la renta de la tierra que los produce, conjuntamente con los salarios del trabajo y los beneficios del capital que se emplean en el cultivo y en transportar los productos hasta el mercado, de acuerdo con sus tasas naturales. Esas mercancías pueden continuar vendiéndose durante siglos enteros a un precio muy alto; en tal caso, la porción del precio, representativa de la renta de la tierra, es la que se paga por encima de su nivel natural. La renta de aquellas tierras que producen unos frutos singularmente estimados, como algunos viñedos de Francia, especialmente situados y fértiles, no guarda proporción regular con las de otros terrenos igualmente fértiles y bien cultivados, que se hallan en los alrededores. Por el contrario, los salarios del trabajador y los beneficios del capital, empleados en situar dichos productos en el mercado, raras veces discrepan de la natural proporción con otros empleos de capital y de mano de obra en aquellos contornos. /

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

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

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

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

que pueden operar durante largo tiempo,

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

circunstancia que luego puede operar eternamente.

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

Sin embargo, el precio de mercado puede mantenerse durante largo tiempo por encima del precio natural,

a causa del deficiente conocimiento general de la obtención de elevados beneficios,

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.

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 aprendizaje⁹ 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.¹⁰ //

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

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

¹⁰ *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 Egipto¹¹ (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,

¹¹ En *Lectures*, p. 168, la práctica egipcia se atribuye a "una ley de Sesostri".

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 veré obligado, en tercer término, a explicar las diferentes circunstancias que regulan dicha proporción.

y la renta
en el XI.

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.