

Adam Smith:
La riqueza de las naciones
(Libros I-II-III y selección de los Libros IV y V)

Estudio preliminar: Carlos
Rodríguez Braun

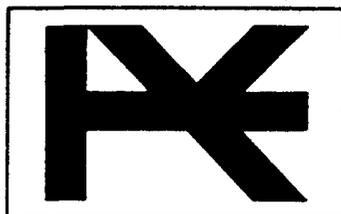
Título original: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Obra publicada originalmente en dos volúmenes en Londres en 1776.

Traductor: Carlos Rodríguez Braun

Primera edición en «El Libro de Bolsillo»: 1994
Primera reimpresión en «El Libro de Bolsillo»: 1996

Reservados todos los derechos. De conformidad con lo dispuesto en el art. 534-bis del Código Penal vigente, podrán ser castigados con penas de multa y privación de libertad quienes reprodujeran o plagiaran, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica fijada en cualquier tipo de soporte sin la preceptiva autorización.

El Libro de Bolsillo
Alianza Editorial
Madrid



®

© De la traducción y estudio preliminar: Carlos Rodríguez Braun, 1994
© Ed. cast.: Alianza Editorial, S. A., Madrid, 1994, 1996
Calle Juan Ignacio Luca de Tena, 15; 28027 Madrid; teléf. 393 88 88
ISBN: 84-206-0665-0
Depósito legal: M. 41.627/1995
Fotocomposición: EFCA
Impreso en Fernández Ciudad, S. L.
Catalina Suárez, 19. 28007 Madrid
Printed in Spain

Estudio preliminar, por Carlos Rodríguez Braun ...	7
UNA INVESTIGACIÓN SOBRE LA NATURALEZA Y LAS CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES	25
Introducción y plan de la obra.....	27
LIBRO I. DE LAS CAUSAS DEL PROGRESO EN LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL TRABAJO Y DE LA FORMA EN QUE SU PRODUCTO SE DISTRIBUYE NATURALMENTE ENTRE LAS DISTINTAS CLASES DEL PUEBLO	31
1. De la división del trabajo.....	33
2. Del principio que da lugar a la división del trabajo.....	44
3. La división del trabajo está limitada por la extensión del mercado	49

4. Del origen y uso del dinero.....	55
5. Del precio real y nominal de las mercancías, o de su precio en trabajo y su precio en moneda..	64
6. De las partes que componen el precio de las mercancías.....	86
7. Del precio natural y del precio de mercado de las mercancías	96
8. De los salarios del trabajo	108
9. De las ganancias del capital.....	138
10. De los salarios y las ganancias en los diferentes empleos del trabajo y el capital	152
Parte I. Desigualdades que derivan de la naturaleza misma de los empleos	153
Parte II. Desigualdades producidas por la política de Europa.....	178
11. De la renta de la tierra.....	210
Parte I. De la producción de la tierra que siempre proporciona renta.....	213
Parte II. De la producción de la tierra que unas veces proporciona renta y otras veces no.....	232
Parte III. De las variaciones en la proporción entre los valores de los tipos de producción que siempre generan renta y de los tipos que algunas veces generan renta y otras veces no.....	250
Digresión sobre las variaciones en el valor de la plata durante el transcurso de los cuatro últimos siglos.....	252
Primer período	252
Segundo período	269
Tercer período.....	271
Variaciones en la proporción entre los valores respectivos del oro y la plata.....	292
Bases para la conjetura de que el valor de la plata todavía está disminuyendo.....	299
Distintos efectos del progreso sobre el precio	

real de las tres diferentes clases de producción de materias primas.....	300
Primera clase.....	300
Segunda clase.....	303
Tercera clase.....	315
Concluye la digresión sobre las variaciones en el valor de la plata.....	327
Efectos del progreso sobre el precio real de las manufacturas.....	333
Conclusión del capítulo.....	339

LIBRO II. DE LA NATURALEZA, ACUMULACIÓN Y EMPLEO DEL CAPITAL..... 353

Introducción.....	355
1. De la división del capital.....	358
2. Del dinero, considerado como una rama especial del capital general de la sociedad o del gasto de mantenimiento del capital nacional.....	368
3. De la acumulación del capital, o del trabajo productivo e improductivo.....	424
4. Del capital prestado con interés.....	449
5. De los distintos empleos de los capitales.....	460

LIBRO III — DE LOS DIFERENTES PROGRESOS DE LA RIQUEZA EN DISTINTAS NACIONES..... 481

1. Del progreso natural de la riqueza.....	483
2. Del desaliento de la agricultura en la antigua Europa tras la caída del Imperio Romano.....	490
3. De la aparición y desarrollo de ciudades y pueblos tras la caída del Imperio Romano.....	505
4. De cómo el comercio de las ciudades contribuyó al progreso del campo.....	519

LIBRO IV. DE LOS SISTEMAS DE ECONOMÍA POLÍTICA..... 537

I.....	540
II.....	551
III.....	562
IV.....	567
V.....	568
VI.....	573
VII.....	575
VIII.....	641
IX.....	646

LIBRO V. DE LOS INGRESOS DEL SOBERANO O DEL ESTADO..... 663

I.....	665
II.....	742
III.....	778

ÍNDICE DE NOMBRES Y MATERIAS..... 805

UNA INVESTIGACIÓN SOBRE LA NATURALEZA Y LAS CAUSAS DE LA RIQUEZA DE LAS NACIONES

El trabajo anual de cada nación es el fondo del que se deriva todo el suministro de cosas necesarias y convenientes para la vida que la nación consume anualmente, y que consisten siempre en el producto inmediato de ese trabajo, o en lo que se compra con dicho producto a otras naciones.

En consecuencia, la nación estará mejor o peor provista de todo lo necesario y cómodo que es capaz de conseguir según la proporción mayor o menor que ese producto, o lo que con él se compra, guarde con respecto al número de personas que lo consumen.

En toda nación, esa proporción depende de dos circunstancias distintas; primero, de la habilidad, destreza y juicio con que habitualmente se realiza el trabajo; y segundo, de la proporción entre el número de los que están empleados en un trabajo útil y los que no lo están. Sean cuales fueren el suelo, clima o extensión territorial de cualquier nación en particular, la abundancia o escasez de

su abastecimiento anual siempre depende, en cada caso particular, de esas dos circunstancias. Además, la abundancia o escasez de ese abastecimiento parece depender más de la primera circunstancia que de la segunda. Entre las naciones salvajes de cazadores y pescadores, toda persona capaz de trabajar está ocupada en un trabajo más o menos útil, y procura conseguir, en la medida de sus posibilidades, las cosas necesarias y convenientes de la vida para sí misma o para aquellos miembros de su familia o tribu que son demasiado viejos, o demasiado jóvenes o demasiado débiles para ir a cazar o a pescar. Sin embargo, esas naciones son tan miserablemente pobres que por pura necesidad se ven obligadas, o creen que están obligadas a veces a matar y a veces a abandonar a sus niños, sus ancianos o a los que padecen enfermedades prolongadas, para que perezcan de hambre o sean devorados por animales salvajes. Por el contrario, en las naciones civilizadas y prósperas, numerosas personas no trabajan en absoluto y muchas consumen la producción de diez veces y frecuentemente cien veces más trabajo que la mayoría de los ocupados; y sin embargo, la producción del trabajo total de la sociedad es tan grande que todos están a menudo provistos con abundancia, y un trabajador, incluso de la clase más baja y pobre, si es frugal y laborioso, puede disfrutar de una cantidad de cosas necesarias y cómodas para la vida mucho mayor de la que pueda conseguir cualquier salvaje.

Las causas de este progreso en la capacidad productiva del trabajo y la forma en que su producto se distribuye naturalmente entre las distintas clases y condiciones del hombre en la sociedad, son el objeto del Libro Primero de esta investigación.

Sea cual fuere el estado de la habilidad, la destreza y el juicio con que el trabajo es aplicado en cualquier nación, la abundancia o escasez de su producto anual debe de-

pende, mientras perdure ese estado, de la proporción entre el número de los que están anualmente ocupados en un trabajo útil y los que no lo están. El número de trabajadores útiles y productivos, como se verá más adelante, está en todas partes en proporción a la cantidad de capital destinada a darles ocupación, y a la forma particular en que dicha cantidad se emplea. El Libro Segundo, así, trata de la naturaleza del capital, de la manera en que gradualmente se acumula, y de las cantidades diferentes de trabajo que pone en movimiento según las distintas formas en que es empleado.

Las naciones aceptablemente avanzadas en lo que se refiere a habilidad, destreza y juicio en la aplicación del trabajo han seguido planes muy distintos para conducirlo o dirigirlo, y no todos esos planes han sido igualmente favorables para el incremento de su producción. La política de algunas naciones ha estimulado extraordinariamente el trabajo en el campo; la de otras, el trabajo en las ciudades. Casi ninguna nación ha tratado de forma equitativa e imparcial a todas las actividades. Desde la caída del Imperio Romano, la política de Europa ha sido más favorable a las artes, las manufacturas y el comercio, actividades de las ciudades, que a la agricultura, el quehacer del campo. Las circunstancias que parecen haber introducido y fomentado esa política son explicadas en el Libro Tercero.

Esos planes diferentes fueron probablemente establecidos debido a intereses y prejuicios privados de algunos estamentos particulares, sin consideración o previsión alguna de sus consecuencias sobre el bienestar general de la sociedad; sin embargo, han dado lugar a teorías muy distintas de economía política, algunas de las cuales magnifican la importancia de las actividades llevadas a cabo en las ciudades y otras la de las llevadas a cabo en el campo. Dichas teorías han ejercido una considerable influencia, no sólo sobre las opiniones de las personas ilustradas sino

también sobre la conducta pública de los príncipes y estados soberanos. He procurado, en el Libro Cuarto, explicar esas teorías de la forma más completa y precisa, y también los efectos más importantes que han producido en diferentes épocas y naciones.

El objeto de los primeros cuatro libros de esta obra es explicar en qué ha consistido la renta del conjunto de la población, o cuál ha sido la naturaleza de los fondos que, en naciones y tiempos diferentes, han provisto su consumo anual. El Libro Quinto y último aborda la renta del soberano o del estado. En este libro intento mostrar, en primer término, cuáles son los gastos necesarios del estado, cuáles de estos gastos deben ser sufragados por el conjunto de la sociedad y cuáles sólo por una parte específica o por unos miembros particulares de la misma; en segundo término, cuáles son los diversos métodos mediante los cuales se puede lograr que toda la sociedad contribuya a afrontar los pagos que corresponden a la sociedad en su conjunto, y cuáles son las ventajas e inconvenientes principales de cada uno de esos métodos; y en tercer y último término, cuáles son las razones y causas que han inducido a casi todos los estados modernos a hipotecar una fracción de sus ingresos, o a contraer deudas, y cuáles han sido los efectos de tales deudas sobre la riqueza real, que es el producto anual de la tierra y el trabajo de la sociedad.

Libro I

DE LAS CAUSAS DEL PROGRESO EN LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL TRABAJO Y DE LA FORMA EN QUE SU PRODUCTO SE DISTRIBUYE NATURALMENTE ENTRE LAS DISTINTAS CLASES DEL PUEBLO

El mayor progreso de la capacidad productiva del trabajo, y la mayor parte de la habilidad, destreza y juicio con que ha sido dirigido o aplicado, parecen haber sido los efectos de la división del trabajo.

Será más fácil comprender las consecuencias de la división del trabajo en la actividad global de la sociedad si se observa la forma en que opera en algunas manufacturas concretas. Se supone habitualmente que dicha división es desarrollada mucho más en actividades de poca relevancia, no porque efectivamente lo sea más que en otras de mayor importancia, sino porque en las manufacturas dirigidas a satisfacer pequeñas necesidades de un reducido número de personas la cantidad total de trabajadores será inevitablemente pequeña, y los que trabajan en todas las diferentes tareas de la producción están asiduamente agrupados en un mismo taller y a la vista del espectador. Por el contrario, en las grandes industrias que cubren las necesidades prioritarias del grueso de la población, cada

rama de la producción emplea tal cantidad de trabajadores que es imposible reunirlos en un mismo taller. De una sola vez es muy raro que podamos ver a más de los ocupados en una sola rama. Por lo tanto, aunque en estas industrias el trabajo puede estar realmente dividido en un número de etapas mucho mayor que en las labores de menor envergadura, la división no llega a ser tan evidente y ha sido por ello menos observada.

Consideremos por ello como ejemplo una manufactura de pequeña entidad, aunque una en la que la división del trabajo ha sido muy a menudo reconocida: la fabricación de alfileres. Un trabajador no preparado para esta actividad (que la división del trabajo ha convertido en un quehacer específico), no familiarizado con el uso de la maquinaria empleada en ella (cuya invención probablemente derive de la misma división del trabajo), podrá quizás, con su máximo esfuerzo, hacer un alfiler en un día, aunque ciertamente no podrá hacer veinte. Pero en la forma en que esta actividad es llevada a cabo actualmente no es sólo un oficio particular sino que ha sido dividido en un número de ramas, cada una de las cuales es por sí misma un oficio particular. Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila, un quinto lo lima en un extremo para colocar la cabeza; el hacer la cabeza requiere dos o tres operaciones distintas; el colocarla es una tarea especial y otra el esmaltar los alfileres; hasta el empaquetarlos es por sí mismo un oficio; y así la producción de un alfiler se divide en hasta dieciocho operaciones diferentes, que en algunas fábricas llegan a ser ejecutadas por manos distintas, aunque en otras una misma persona pueda ejecutar dos o tres de ellas. He visto una pequeña fábrica de este tipo en la que sólo había diez hombres trabajando, y en la que consiguientemente algunos de ellos tenían a su cargo dos o tres operaciones. Y aunque eran muy pobres y carecían por tanto de la ma-

quinaria adecuada, si se esforzaban podían llegar a fabricar entre todas unas doce libras de alfileres por día. En una libra hay más de cuatro mil alfileres de tamaño medio. Esas diez personas, entonces, podían fabricar conjuntamente más de cuarenta y ocho mil alfileres en un sólo día, con lo que puede decirse que cada persona, como responsable de la décima parte de los cuarenta y ocho mil alfileres, fabricaba cuatro mil ochocientos alfileres diarios. Ahora bien, si todos hubieran trabajado independientemente y por separado, y si ninguno estuviese entrenado para este trabajo concreto, es imposible que cada uno fuese capaz de fabricar veinte alfileres por día, y quizás no hubiesen podido fabricar ni uno; es decir, ni la doscientas cuarentava parte, y quizás ni siquiera la cuatro mil ochocientasava parte de lo que son capaces de hacer como consecuencia de una adecuada división y organización de sus diferentes operaciones.

En todas las demás artes y manufacturas las consecuencias de la división del trabajo son semejantes a las que se dan en esta industria tan sencilla, aunque en muchas de ellas el trabajo no puede ser así subdividido, ni reducido a operaciones tan sencillas. De todas formas, la división del trabajo ocasiona en cada actividad, en la medida en que pueda ser introducida, un incremento proporcional en la capacidad productiva del trabajo. Como consecuencia aparente de este adelanto ha tenido lugar la separación de los diversos trabajos y oficios, una separación que es asimismo desarrollada con más profundidad en aquellos países que disfrutaban de un grado más elevado de laboriosidad y progreso; así, aquello que constituye el trabajo de un hombre en un estadio rudo de la sociedad, es generalmente el trabajo de varios en uno más adelantado. En toda sociedad avanzada el agricultor es sólo agricultor y el industrial sólo industrial. Además, la tarea requerida para producir toda una manufactura es casi siempre divi-

dida entre un gran número de manos. ¡Cuántos oficios resultan empleados en cada rama de la industria del lino o de la lana, desde quienes cultivan la planta o cuidan el vellón hasta los bataneros y blanqueadores del lino, o quienes tintan y aprestan el paño! Es cierto que la naturaleza de la agricultura no admite tanta subdivisión del trabajo como en la manufactura, ni una separación tan cabal entre una actividad y otra. Es imposible separar tan completamente la tarea del ganadero de la del cultivador como la del carpintero de la del herrero. El hilandero es casi siempre una persona distinta del tejedor, pero el que ara, rastrilla, siembra y cosecha es comúnmente la misma persona. Como esas diferentes labores cambian con las diversas estaciones del año, es imposible que un hombre esté permanentemente empleado en ninguna de ellas. Esta imposibilidad de llevar a cabo una separación tan profunda y completa de todas las ramas del trabajo empleado en la agricultura es probablemente la razón por la cual la mejora en la capacidad productiva del trabajo en este sector no alcance siempre el ritmo de esa mejora en las manufacturas. Las naciones más opulentas superan evidentemente a sus vecinas tanto en agricultura como en industria, pero lo normal es que su superioridad sea más clara en la segunda que en la primera. Sus tierras están en general mejor cultivadas, y al recibir más trabajo y más dinero producen más, relativamente a la extensión y fertilidad natural del suelo. Pero esta superioridad productiva no suele estar mucho más que en proporción a dicha superioridad en trabajo y dinero. En la agricultura, el trabajo del país rico no es siempre mucho más productivo que el del país pobre, o al menos nunca es tanto más productivo como lo es normalmente en la industria. El cereal del país rico, por lo tanto, y para un mismo nivel de calidad, no siempre será en el mercado más barato que el del país pobre. A igualdad de calidades, el cereal de Polonia

es más barato que el de Francia, pese a que éste último país es más rico y avanzado. El cereal de Francia es, en las provincias graneras, tan bueno y casi todos los años tiene el mismo precio que el cereal de Inglaterra, a pesar de que en riqueza y progreso Francia esté acaso detrás de Inglaterra. Las tierras cerealistas de Inglaterra, asimismo, están mejor cultivadas que las de Francia, y las de Francia parecen estar mucho mejor cultivadas que las de Polonia. Pero aunque el país más pobre, a pesar de la inferioridad de sus cultivos, puede en alguna medida rivalizar con el rico en la baratura y calidad de sus granos, no podrá competir con sus industrias, al menos en las manufacturas que se ajustan bien al suelo, clima y situación del país rico. Las sedas de Francia son mejores y más baratas que las de Inglaterra porque la industria de la seda, al menos bajo los actuales altos aranceles a la importación de la seda en bruto, no se adapta tan bien al clima de Inglaterra como al de Francia. Pero la ferretería y los tejidos ordinarios de lana de Inglaterra son superiores a los de Francia sin comparación, y también mucho más baratos considerando una misma calidad. Se dice que en Polonia virtualmente no hay industrias de ninguna clase, salvo un puñado de esas rudas manufacturas domésticas sin las cuales ningún país puede subsistir.

Este gran incremento en la labor que un mismo número de personas puede realizar como consecuencia de la división del trabajo se debe a tres circunstancias diferentes; primero, al aumento en la destreza de todo trabajador individual; segundo, al ahorro del tiempo que normalmente se pierde al pasar de un tipo de tarea a otro; y tercero, a la invención de un gran número de máquinas que facilitan y abrevian la labor, y permiten que un hombre haga el trabajo de muchos.

En primer lugar, el aumento de la habilidad del trabajador necesariamente amplía la cantidad de trabajo que

puede realizar, y la división del trabajo, al reducir la actividad de cada hombre a una operación sencilla, y al hacer de esta operación el único empleo de su vida, inevitablemente aumenta en gran medida la destreza del trabajador. Un herrero corriente que aunque acostumbrado a manejar el martillo nunca lo ha utilizado para fabricar clavos no podrá, si en alguna ocasión se ve obligado a intentarlo, hacer más de doscientos o trescientos clavos por día, y además los hará de muy mala calidad. Un herrero que esté habituado a hacer clavos pero cuya ocupación principal no sea ésta difícilmente podrá, aun con su mayor diligencia, hacer más de ochocientos o mil al día. Pero yo he visto a muchachos de menos de veinte años de edad, que nunca habían realizado otra tarea que la de hacer clavos y que podían, cuando se esforzaban, fabricar cada uno más de dos mil trescientos al día. Y la fabricación de clavos no es en absoluto una de las operaciones más sencillas. Una misma persona hace soplar los fuelles, aviva o modera el fuego según convenga, calienta el hierro y forja cada una de las partes del clavo; al forjar la cabeza se ve obligado además a cambiar de herramientas. Las diversas operaciones en las que se subdivide la fabricación de un clavo, o un botón de metal, son todas ellas mucho más simples y habitualmente es mucho mayor la destreza de la persona cuya vida se ha dedicado exclusivamente a realizarlas. La velocidad con que se efectúan algunas operaciones en estas manufacturas excede a lo que quienes nunca las han visto podrían suponer que es capaz de adquirir la mano del hombre.

En segundo lugar, la ventaja obtenida mediante el ahorro del tiempo habitualmente perdido al pasar de un tipo de trabajo a otro es mucho mayor de lo que podríamos imaginar a simple vista. Es imposible saltar muy rápido de una clase de labor a otra que se lleva a cabo en un sitio diferente y con herramientas distintas. Un tejedor campe-

sino, que cultiva una pequeña granja, consume un tiempo considerable en pasar de su telar al campo y del campo a su telar. Si dos actividades pueden ser realizadas en el mismo taller, la pérdida de tiempo será indudablemente mucho menor. Sin embargo, incluso en este caso es muy notable. Es normal que un hombre haraganeé un poco cuando sus brazos cambian de una labor a otra. Cuando comienza la tarea nueva rara vez está atento y pone interés; su mente no está en su tarea y durante algún tiempo está más bien distraído que ocupado con diligencia. La costumbre de haraganear o de aplicarse con indolente descuido, que natural o más bien necesariamente adquiere todo trabajador rural forzado a cambiar de trabajo y herramientas cada media hora, y a aplicar sus brazos en veinte formas diferentes a lo largo de casi todos los días de su vida, lo vuelve casi siempre lento, perezoso e incapaz de ningún esfuerzo vigoroso, incluso en las circunstancias más apremiantes. Por lo tanto, independientemente de sus deficiencias en destreza, basta esta causa sola para reducir de manera considerable la cantidad de trabajo que puede realizar.

En tercer y último lugar, todo el mundo percibe cuánto trabajo facilita y abrevia la aplicación de una maquinaria adecuada. Ni siquiera es necesario poner ejemplos. Me limitaré a observar, entonces, que la invención de todas esas máquinas que tanto facilitan y acortan las tareas derivó originalmente de la división del trabajo. Es mucho más probable que los hombres descubran métodos idóneos y expeditos para alcanzar cualquier objetivo cuando toda la atención de sus mentes está dirigida hacia ese único objetivo que cuando se disipa entre una gran variedad de cosas. Y resulta que como consecuencia de la división del trabajo, la totalidad de la atención de cada hombre se dirige naturalmente hacia un solo y simple objetivo. Es lógico esperar, por lo tanto, que alguno u

otro de los que están ocupados en cada rama específica del trabajo descubra pronto métodos más fáciles y prácticos para desarrollar su tarea concreta, siempre que la naturaleza de la misma admita una mejora de ese tipo. Una gran parte de las máquinas utilizadas en aquellas industrias en las que el trabajo está más subdividido fueron originalmente invenciones de operarios corrientes que, al estar cada uno ocupado en un quehacer muy simple, tornaron sus mentes hacia el descubrimiento de formas más rápidas y fáciles de llevarlo a cabo. A cualquiera que esté habituado a visitar dichas industrias le habrán enseñado frecuentemente máquinas muy útiles inventadas por esos operarios para facilitar y acelerar su labor concreta. En las primeras máquinas de vapor se empleaba permanentemente a un muchacho para abrir y cerrar alternativamente la comunicación entre la caldera y el cilindro, según el pistón subía o bajaba. Uno de estos muchachos, al que le gustaba jugar con sus compañeros, observó que si ataba una cuerda desde la manivela de la válvula que abría dicha comunicación hasta otra parte de la máquina, entonces la válvula se abría y cerraba sin su ayuda, y le dejaba en libertad para divertirse con sus compañeros de juego. Uno de los mayores progresos registrados en esta máquina desde que fue inventada resultó así un descubrimiento de un muchacho que deseaba ahorrar su propio trabajo.

No todos los avances en la maquinaria, sin embargo, han sido invenciones de aquellos que las utilizaban. Muchos han provenido del ingenio de sus fabricantes, una vez que la fabricación de máquinas llegó a ser una actividad específica por sí misma; y otros han derivado de aquellos que son llamados filósofos o personas dedicadas a la especulación, y cuyo oficio es no hacer nada pero observarlo todo; por eso mismo, son a menudo capaces de combinar las capacidades de objetos muy lejanos y dife-

rentes. En el progreso de la sociedad, la filosofía o la especulación deviene, como cualquier otra labor, el oficio y ocupación principal o exclusiva de una clase particular de ciudadanos. Y también como cualquier otra labor se subdivide en un gran número de ramas distintas, cada una de las cuales ocupa a una tribu o clase peculiar de filósofos; y esta subdivisión de la tarea en filosofía, tanto como en cualquier otra actividad, mejora la destreza y ahorra tiempo. Cada individuo se vuelve más experto en su propia rama concreta, más trabajo se lleva a cabo en el conjunto y por ello la cantidad de ciencia resulta considerablemente expandida.

La gran multiplicación de la producción de todos los diversos oficios, derivada de la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa riqueza universal que se extiende hasta las clases más bajas del pueblo. Cada trabajador cuenta con una gran cantidad del producto de su propio trabajo, por encima de lo que él mismo necesita; y como los demás trabajadores están exactamente en la misma situación, él puede intercambiar una abultada cantidad de sus bienes por una gran cantidad, o, lo que es lo mismo, por el precio de una gran cantidad de bienes de los demás. Los provee abundantemente de lo que necesitan y ellos le suministran con amplitud lo que necesita él, y una plenitud general se difunde a través de los diferentes estratos de la sociedad.

Si se observan las comodidades del más común de los artesanos o jornaleros en un país civilizado y próspero se ve que el número de personas cuyo trabajo, aunque en una proporción muy pequeña, ha sido dedicado a procurarle esas comodidades supera todo cálculo. Por ejemplo, la chaqueta de lana que abriga al jornalero, por tosca y basta que sea, es el producto de la labor conjunta de una multitud de trabajadores. El pastor, el seleccionador de lana, el peinador o cardador, el tintorero, el desmotador,

el hilandero, el tejedor, el batanero, el confeccionador y muchos otros deben unir sus diversos oficios para completar incluso un producto tan corriente. Y además ¡cuántos mercaderes y transportistas se habrán ocupado de desplazar materiales desde algunos de estos trabajadores a otros, que con frecuencia viven en lugares muy apartados del país! Especialmente ¡cuánto comercio y navegación, cuántos armadores, marineros, fabricantes de velas y de jarcias, se habrán dedicado a conseguir los productos de droguería empleados por el tintorero, y que a menudo proceden de los rincones más remotos del mundo! Y también ¡qué variedad de trabajo se necesita para producir las herramientas que utiliza el más modesto de esos operarios! Por no hablar de máquinas tan complicadas como el barco del navegante, el batán del batanero, o incluso el telar del tejedor, consideremos sólo las clases de trabajo que requiere la construcción de una máquina tan sencilla como las tijeras con que el pastor esquila la lana de las ovejas. El minero, el fabricante del horno donde se funde el mineral, el leñador que corta la madera, el fogonero que cuida el crisol, el fabricante de ladrillos, el albañil, los trabajadores que se ocupan del horno, el fresador, el forjador, el herrero, todos deben agrupar sus oficios para producirlas. Si examinamos, análogamente, todas las distintas partes de su vestimenta o su mobiliario, la tosca camisa de lino que cubre su piel, los zapatos que protegen sus pies, la cama donde descansa y todos sus componentes, el hornillo donde prepara sus alimentos, el carbón que emplea a tal efecto, extraído de las entrañas de la tierra y llevado hasta él quizás tras un largo viaje por mar y por tierra, todos los demás utensilios de su cocina, la vajilla de su mesa, los cuchillos y tenedores, los platos de peltre o loza en los que corta y sirve sus alimentos, las diferentes manos empleadas en preparar su pan y su cerveza, la ventana de cristal que deja pasar el calor y la luz

pero no el viento y la lluvia, con todo el conocimiento y el arte necesarios para preparar un invento tan hermoso y feliz, sin el cual estas regiones nórdicas de la tierra no habrían podido contar con habitaciones confortables, junto con las herramientas de todos los diversos trabajadores empleados en la producción de todas esas comodidades; si examinamos, repito, todas estas cosas y observamos qué variedad de trabajo está ocupada en torno a cada una de ellas, comprenderemos que sin la ayuda y cooperación de muchos miles de personas el individuo más insignificante de un país civilizado no podría disponer de las comodidades que tiene, comodidades que solemos suponer equivocadamente que son fáciles y sencillas de conseguir. Es verdad que en comparación con el lujo extravagante de los ricos su condición debe parecer sin duda sumamente sencilla; y sin embargo, también es cierto que las comodidades de un príncipe europeo no siempre superan tanto a las de un campesino laborioso y frugal, como las de éste superan a las de muchos reyes africanos que son los amos absolutos de las vidas y libertades de diez mil salvajes desnudos.

Esta división del trabajo, de la que se derivan tantos beneficios, no es el efecto de ninguna sabiduría humana, que prevea y procure la riqueza general que dicha división ocasiona. Es la consecuencia necesaria, aunque muy lenta y gradual, de una cierta propensión de la naturaleza humana, que no persigue tan vastos beneficios; es la propensión a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra.

No es nuestro tema inquirir sobre si esta propensión es uno de los principios originales de la naturaleza humana, de los que no se pueden dar más detalles, o si, como parece más probable, es la consecuencia necesaria de las facultades de la razón y el lenguaje. La propensión existe en todos los seres humanos y no aparece en ninguna otra raza de animales, que revelan desconocer tanto este como cualquier otro tipo de contrato. Cuando dos galgos corren tras la misma liebre, a veces dan la impresión de actuar bajo alguna suerte de acuerdo. Cada uno empuja la liebre hacia su compañero, o procura interceptarla

cuando su compañero la dirige hacia él. Pero esto no es el efecto de contrato alguno, sino la confluencia accidental de sus pasiones hacia el mismo objeto durante el mismo tiempo. Nadie ha visto jamás a un perro realizar un intercambio honesto y deliberado de un hueso por otro con otro perro. Y nadie ha visto tampoco a un animal indicar a otro, mediante gestos o sonidos naturales: esto es mío, aquello tuyo, y estoy dispuesto a cambiar esto por aquello. Cuando un animal desea obtener alguna cosa, sea de un hombre o de otro animal, no tiene otros medios de persuasión que el ganar el favor de aquellos cuyo servicio requiere. El cachorro hace fiestas a su madre, y el perro se esfuerza con mil zalamerías en atraer la atención de su amo durante la cena, si desea que le dé algo de su comida. El hombre recurre a veces a las mismas artes con sus semejantes, y cuando no tiene otros medios para impulsarles a actuar según sus deseos, procura seducir sus voluntades mediante atenciones serviles y obsecuentes. Pero no podrá actuar así en todas las ocasiones que se le presenten. En una sociedad civilizada él estará constantemente necesitado de la cooperación y ayuda de grandes multitudes, mientras que toda su vida apenas le resultará suficiente como para ganar la amistad de un puñado de personas. En virtualmente todas las demás especies animales, cada individuo, cuando alcanza la madurez, es completamente independiente y en su estado natural no necesita la asistencia de ninguna otra criatura viviente. El hombre, en cambio, está casi permanentemente necesitado de la ayuda de sus semejantes, y le resultará inútil esperarla exclusivamente de su benevolencia. Es más probable que la consiga si puede dirigir en su favor el propio interés de los demás, y mostrarles que el actuar según él demanda redundará en beneficio de ellos. Esto es lo que propone cualquiera que ofrece a otro un trato. Todo trato es: dame esto que deseo y obtendrás esto otro que deseas tú; y de

esta manera conseguimos mutuamente la mayor parte de los bienes que necesitamos. No es la benevolencia del carnicero, el cervecero, o el panadero lo que nos procura nuestra cena, sino el cuidado que ponen ellos en su propio beneficio. No nos dirigimos a su humanidad sino a su propio interés, y jamás les hablamos de nuestras necesidades sino de sus ventajas. Sólo un mendigo escoge depender básicamente de la benevolencia de sus conciudadanos. Y ni siquiera un mendigo depende de ella por completo. Es verdad que la caridad de las personas de buena voluntad le suministra todo el fondo con el que subsiste. Pero aunque este principio le provee en última instancia de todas sus necesidades, no lo hace ni puede hacerlo en la medida en que dichas necesidades aparecen. La mayor parte de sus necesidades ocasionales serán satisfechas del mismo modo que las de las demás personas, mediante trato, trueque y compra. Con el dinero que recibe de un hombre compra comida. La ropa vieja que le entrega otro sirve para que la cambie por otra ropa vieja que le sienta mejor, o por albergue, o comida, o dinero con el que puede comprar la comida, la ropa o el cobijo que necesita.

Así como mediante el trato, el trueque y la compra obtenemos de los demás la mayor parte de los bienes que recíprocamente necesitamos, así ocurre que esta misma disposición a trocar es lo que originalmente da lugar a la división del trabajo. En una tribu de cazadores o pastores una persona concreta hace los arcos y las flechas, por ejemplo, con más velocidad y destreza que ninguna otra. A menudo los entrega a sus compañeros a cambio de ganado o caza; eventualmente descubre que puede conseguir más ganado y caza de esta forma que yéndolos a buscar él mismo al campo. Así, y de acuerdo con su propio interés, la fabricación de arcos y flechas llega a ser su actividad principal, y él se transforma en una especie de

armero. Otro hombre se destaca en la construcción de los almacenes y techos de sus pequeñas chozas o tiendas. Está habituado a servir de esta forma a sus vecinos, quienes lo remunerar análogamente con ganado y caza, hasta que al final él descubre que es su interés el dedicarse por completo a este trabajo, y volverse una suerte de carpintero. Un tercero, de igual modo, se convierte en herrero o calderero, y un cuarto en curtidor o adobador de cueros o pieles, que son la parte principal del vestido de los salvajes. Y así, la certeza de poder intercambiar el excedente del producto del propio trabajo con aquellas partes del producto del trabajo de otros hombres que le resultan necesarias, estimula a cada hombre a dedicarse a una ocupación particular, y a cultivar y perfeccionar todo el talento o las dotes que pueda tener para ese quehacer particular.

La diferencia de talentos naturales entre las personas es en realidad mucho menor de lo que creemos; y las muy diversas habilidades que distinguen a los hombres de diferentes profesiones, una vez que alcanzan la madurez, con mucha frecuencia no son la causa sino el efecto de la división del trabajo. La diferencia entre dos personas totalmente distintas, como por ejemplo un filósofo y un vulgar mozo de cuerda, parece surgir no tanto de la naturaleza como del hábito, la costumbre y la educación. Cuando vinieron al mundo, y durante los primeros seis u ocho años de vida, es probable que se parecieran bastante, y ni sus padres ni sus compañeros de juegos fuesen capaces de detectar ninguna diferencia notable. Pero a esa edad, o poco después, resultan empleados en ocupaciones muy distintas. Es entonces cuando la diferencia de talentos empieza a ser visible y se amplía gradualmente hasta que al final la vanidad del filósofo le impide reconocer ni una pequeña semejanza entre ambos. Pero sin la disposición a permutar, trocar e intercambiar, todo hombre debería haberse procurado él mismo todas las cosas neces-

rias y convenientes para su vida. Todos los hombres habrían tenido las mismas obligaciones y habrían realizado el mismo trabajo y no habría habido esa diferencia de ocupaciones que puede ocasionar una gran diversidad de talentos.

Así como dicha disposición origina esa diferencia de talentos que es tan notable en personas de distintas profesiones, así también es esa disposición lo que vuelve útil a esa diferencia. Muchos grupos de animales reconocidos como de la misma especie derivan de la naturaleza una diferencia de talentos mucho más apreciable que la que se observa, antes de la costumbre y la educación, entre los seres humanos. Un filósofo no es por naturaleza ni la mitad de diferente en genio y disposición de un mozo de cuerda como un mastín es diferente de un galgo, un galgo de un perro de aguas y éste de un perro pastor. La fuerza del mastín no se combina en lo más mínimo con la rapidez del galgo, ni con la astucia del perro de aguas, ni con la docilidad del perro pastor. Los efectos de estos genios y talentos diferentes, ante la falta de capacidad o disposición para trocar e intercambiar, no pueden ser agrupados en un fondo común, y en absoluto contribuyen a aumentar la comodidad o conveniencia de las especies. Cada animal está todavía obligado a sostenerse y defenderse por sí mismo, de forma separada e independiente, y no obtiene ventaja alguna de aquella diversidad de talentos con que la naturaleza ha dotado a sus congéneres. Entre los seres humanos, por el contrario, hasta los talentos más dispares son mutuamente útiles; los distintos productos de sus respectivas habilidades, debido a la disposición general a trocar, permutar e intercambiar, confluyen por así decirlo en un fondo común mediante el cual cada persona puede comprar cualquier parte que necesite del producto del talento de otras personas.

La división del trabajo está limitada por la extensión del mercado

Así como la capacidad de intercambiar da lugar a la división del trabajo, así la profundidad de esta división debe estar siempre limitada por la extensión de esa capacidad, o en otras palabras por la extensión del mercado. Cuando el mercado es muy pequeño, ninguna persona tendrá el estímulo para dedicarse completamente a una sola ocupación, por falta de capacidad para intercambiar todo el excedente del producto de su propio trabajo, por encima de su consumo, por aquellas partes que necesita del producto del trabajo de otras personas.

Hay algunas actividades, incluso del tipo más modesto, que no pueden desarrollarse sino en una gran ciudad. Un mozo de cuerda, por ejemplo, no podrá hallar empleo ni subsistencia en ningún otro lugar. Un pueblo le resulta una esfera demasiado estrecha; ni siquiera una ciudad corriente con un mercado normal podrá suministrarle una ocupación permanente. En las casas solitarias y las minúsculas aldeas esparcidas en parajes tan poco habitados

como las Tierras Altas de Escocia, todo campesino debe ser el carnicero, el panadero y el cervecero de su propia familia. En tales circunstancias es raro encontrar a un herrero, un carpintero o un albañil a menos de veinte millas de otro. Las familias que viven desperdigadas a ocho o diez millas del más cercano de ellos deberán aprender a hacer por sí mismas un gran número de pequeños trabajos que en sitios más poblados reclamarían el concurso de dichos artesanos. Éstos, en el campo, están en casi todas partes obligados a realizar todas las diversas actividades que son afines en el sentido de que utilizan el mismo tipo de materiales. Un carpintero rural se ocupa de todas las labores que emplean madera; un herrero rural de todas las que emplean hierro. El primero no es sólo un carpintero sino un ensamblador, un constructor de muebles y hasta un ebanista, así como un fabricante de ruedas, arados y carruajes. Los oficios del segundo son aún más variados. En las partes más remotas y aisladas de las Tierras Altas de Escocia no puede haber ni siquiera un fabricante de clavos. A un ritmo de mil clavos por día y trescientos días laborables por año, un artesano de ese tipo haría trescientos mil clavos anuales. Pero en una región como esa no podría vender ni un millar de clavos, es decir, ni el producto de un día de trabajo en el año.

Como el transporte por agua abre para todos los sectores un mercado más amplio que el que puede abrir sólo el transporte terrestre, es en las costas del mar y en las orillas de los ríos navegables donde los trabajos de toda suerte empiezan naturalmente a subdividirse y a progresar, y sucede con frecuencia que debe transcurrir mucho tiempo hasta que dicho progreso se traslade al interior del país. Un gran carro guiado por dos hombres y tirado por ocho caballos, con unas cuatro toneladas de carga, demora ocho semanas en un viaje de ida y vuelta entre Londres y Edimburgo. En aproximadamente el mismo

tiempo, un barco tripulado por seis u ocho personas, lleva de Londres a Leith y vuelta doscientas toneladas de carga. Así, con la ayuda del transporte por agua, seis u ocho hombres pueden desplazar entre Londres y Edimburgo, y vuelta, la misma cantidad de mercancías que cincuenta carros, guiados por cien hombres y tirados por cuatrocientos caballos. Por lo tanto, sobre doscientas toneladas de mercancías, transportadas por vía terrestre de la forma más barata posible, hay que cargar la manutención de cien hombres durante tres semanas y el mantenimiento, o lo que es casi igual que el mantenimiento, el desgaste de cuatrocientos caballos y cincuenta carros. Mientras que si el transporte es por agua hay que cargar sobre la misma cantidad de bienes sólo la manutención de seis u ocho personas y el desgaste de un barco con una carga de doscientas toneladas, además del valor del riesgo mayor, o sea, la diferencia entre el seguro del transporte por tierra y por agua. Si sólo fuera posible el transporte terrestre entre esos dos lugares, por lo tanto, como no sería posible transportar otras mercancías que aquéllas cuyo precio fuera muy elevado en relación a su peso, no podría haber sino una pequeña proporción del comercio que actualmente existe, y consiguientemente sólo una pequeña parte del estímulo que hoy cada ciudad ofrece a las actividades de la otra. Y casi no podría existir comercio entre las zonas más distantes de la tierra. ¿Qué mercancías soportarían el coste del transporte por tierra entre Londres y Calcuta? Y si hubiese alguna tan preciosa como para absorber este coste ¿con qué seguridad sería acarreada a través del territorio de tantas naciones bárbaras? En la actualidad, sin embargo, esas dos ciudades entablan un considerable comercio, y al suministrarse mutuamente un mercado se animan recíprocamente de forma extraordinaria.

Dadas las ventajas del transporte por agua, es natural

que los primeros progresos en las artes y la industria aparezcan allí donde el mundo es abierto por esta facilidad como mercado para la producción de toda suerte de trabajos, y que siempre ocurra que se extiendan mucho después a las regiones interiores del país. Estas regiones tendrán como mercado para la mayor parte de sus bienes sólo a las tierras circundantes, que las separan del mar y los grandes ríos navegables. La extensión de su mercado se mantendrá durante mucho tiempo en proporción a la riqueza y población del país y en consecuencia su progreso siempre será posterior al progreso del país. En nuestras colonias norteamericanas las plantaciones siempre se han ubicado a lo largo de las costas del mar o las orillas de los ríos navegables, y en casi ninguna parte lo han hecho a una gran distancia de las dos.

De acuerdo a la historia más autorizada, las naciones que se civilizaron primero fueron las establecidas en torno a la costa del mar Mediterráneo. Este mar, con mucha diferencia el mayor de los mares interiores que existen en el mundo, al no tener mareas, y por tanto tampoco olas, salvo las provocadas sólo por el viento, resultó ser, por la calma de su superficie, por la multitud de sus islas y la proximidad de sus orillas, extremadamente favorable para la naciente navegación del mundo; en esos tiempos los hombres, ignorantes de la brújula, temían perder de vista la costa, y debido a la imperfección de la industria naval recelaban de abandonarse a las vociferantes olas del océano. Ir más allá de las columnas de Hércules, es decir, navegar pasando el estrecho de Gibraltar, fue considerado en la antigüedad el viaje más maravilloso y arriesgado. Pasó mucho tiempo hasta que los fenicios y cartagineses, los navegantes y constructores de barcos más diestros de la época, lo intentaron, y durante un período muy prolongado fueron las únicas naciones que lo hicieron. De todos los países de la costa del mar Mediterráneo fue

Egipto el primero en el que tanto la agricultura como las manufacturas alcanzaron un nivel apreciable de cultivo y desarrollo. El alto Egipto no se alejaba del Nilo más que unas pocas millas, y en el bajo Egipto ese gran río se divide en una gran cantidad de canales que, con la ayuda de obras menores, permitieron la comunicación por agua no sólo entre todas las grandes ciudades sino también entre todos los pueblos importantes e incluso muchos caseríos del país; casi igual a como sucede hoy en Holanda con el Rin y el Mosa. La amplitud y facilidad de esta navegación interior fue probablemente una de las causas fundamentales del progreso temprano de Egipto.

Los adelantos en la agricultura y las manufacturas parecen remontarse también a muy antiguo en las provincias de Bengala en las Indias Orientales, y en algunas de las provincias orientales de China, aunque ello no ha sido contrastado por las historias que en esta parte del mundo nos resultan más fiables. En Bengala, el Ganges y otros amplios ríos forman un elevado número de canales navegables, de igual manera que el Nilo en Egipto. Asimismo, en las provincias del este de China, varios grandes ríos forman con sus diversos brazos una multitud de canales, y en su mutua comunicación permiten una navegación interior tan vasta como la del Nilo o del Ganges, y quizás tanto como ambos ríos juntos. Es notable que ni los antiguos egipcios, ni los indios, ni los chinos hayan estimulado el comercio exterior, sino que hayan derivado toda su opulencia de dicha navegación interior.

Todas las regiones interiores de África, y toda la región de Asia al norte de los mares Negro y Caspio, la antigua Escitia y las modernas Tartaria y Siberia, parecen haberse mantenido siempre en el estado bárbaro e incivilizado en que se encuentran hoy. El mar de Tartaria es el océano helado que no admite navegación alguna, y aunque algunos de los mayores ríos del mundo atraviesan ese país, es-

tán demasiado separados como para permitir el comercio y la comunicación en buena parte del mismo. En Africa no hay mares interiores, como el Báltico y el Adriático en Europa, el Mediterráneo y el Negro en Europa y Asia, y los golfos de Arabia, Persia, India y Bengala en Asia, que permitan llevar el comercio marítimo hacia las regiones interiores de ese gran continente; y los caudalosos ríos de África se hallan separados por distancias demasiado grandes como para que se pueda acometer ninguna navegación interior apreciable. El comercio que puede realizar una nación mediante un río que no se divide en muchos brazos o canales, y que fluye a lo largo de otro territorio antes de desembocar en el mar, nunca puede ser muy importante, puesto que las naciones que dominan ese otro territorio siempre pueden bloquear la comunicación entre dicha nación y el mar. La navegación del Danubio es de poca utilidad para los distintos estados de Baviera, Austria y Hungría, en comparación con lo que sucedería si cualquiera de ellos poseyera todo el curso del río hasta que desemboca en el mar Negro.

Una vez que la división del trabajo se ha establecido y afianzado, el producto del trabajo de un hombre apenas puede satisfacer una fracción insignificante de sus necesidades. Él satisface la mayor parte de ellas mediante el intercambio del excedente del producto de su trabajo, por encima de su propio consumo, por aquellas partes del producto del trabajo de otros hombres que él necesita. Cada hombre vive así gracias al intercambio, o se transforma en alguna medida en un comerciante, y la sociedad misma llega a ser una verdadera sociedad mercantil.

Pero cuando la división del trabajo dio sus primeros pasos, la acción de esa capacidad de intercambio se vio con frecuencia lastrada y entorpecida. Supongamos que un hombre tiene más de lo que necesita de una determinada mercancía, mientras que otro hombre tiene menos. En consecuencia, el primero estará dispuesto a vender, y el segundo a comprar, una parte de dicho excedente. Pero si ocurre que el segundo no tiene nada de lo que el pri-

mero necesita, no podrá entablarse intercambio alguno entre ellos. El carnicero guarda en su tienda más carne de la que puede consumir, y tanto el cervecero como el panadero están dispuestos a comprarle una parte, pero sólo pueden ofrecerle a cambio los productos de sus labores respectivas. Si el carnicero ya tiene todo el pan y toda la cerveza que necesita, entonces no habrá comercio. Ni uno puede vender ni los otros comprar, y en conjunto todos serán recíprocamente menos útiles. A fin de evitar los inconvenientes derivados de estas situaciones, toda persona prudente en todo momento de la sociedad, una vez establecida originalmente la división del trabajo, procura naturalmente manejar sus actividades de tal manera de disponer en todo momento, además de los productos específicos de su propio trabajo, una cierta cantidad de alguna o algunas mercancías que en su opinión pocos rehusarían aceptar a cambio del producto de sus labores respectivas.

Es probable que numerosas mercancías diferentes se hayan concebido y utilizado sucesivamente a tal fin. Se dice que en las épocas rudas de la sociedad el instrumento común del comercio era el ganado; y aunque debió haber sido extremadamente incómodo, sabemos que en la antigüedad las cosas eran a menudo valoradas según el número de cabezas de ganado que habían sido entregadas a cambio de ellas. Homero refiere que la armadura de Diomedes costó sólo nueve bueyes, mientras que la de Glauco costó cien. Se cuenta también que en Abisinia el medio de cambio y comercio más común es la sal; en algunas partes de la costa de la India es una clase de conchas; el bacalao seco en Terranova; el tabaco en Virginia; el azúcar en algunas de nuestras colonias en las Indias Occidentales; y me han dicho que hoy mismo en un pueblo de Escocia no es extraño que un trabajador lleve clavos en lugar de monedas a la panadería o la taberna.

En todos los países, sin embargo, los hombres parecen haber sido impulsados por razones irresistibles a preferir para este objetivo a los metales por encima de cualquier otra mercancía. Los metales pueden ser no sólo conservados con menor pérdida que cualquier otra cosa, puesto que casi no hay nada menos perecedero que ellos, sino que además pueden ser, y sin pérdida, divididos en un número indeterminado de partes, unas partes que también pueden fundirse de nuevo en una sola pieza; ninguna otra mercancía igualmente durable posee esta cualidad, que más que ninguna otra vuelve a los metales particularmente adecuados para ser instrumentos del comercio y la circulación. La persona que deseaba comprar sal, por ejemplo, pero sólo poseía ganado para dar a cambio de ella, debía comprar sal por el valor de todo un buey o toda una oveja a la vez. En pocas ocasiones podía comprar menos, porque aquello que iba a dar a cambio en pocas ocasiones podía ser dividido sin pérdida; y si deseaba comprar más, se habrá visto forzado, por las mismas razones, a comprar el doble o el triple de esa cantidad, es decir, el valor de dos o tres bueyes, o de dos o tres ovejas. Por el contrario, si en lugar de ovejas o bueyes podía dar metales a cambio, con facilidad podía adecuar la cantidad de metal a la cantidad precisa de la mercancía que necesitaba.

Para este propósito se han utilizado diferentes metales en las distintas naciones. Entre los antiguos espartanos el medio común de comercio era el hierro; el cobre entre los antiguos romanos; y el oro y la plata entre las naciones mercantiles ricas.

Al principio esos metales fueron empleados para esta finalidad en barras toscas, sin sello ni cuño alguno. Plinio, basándose en la autoridad de Timeo, antiguo historiador, nos asegura que hasta la época de Servio Tulio los romanos no acuñaron moneda, sino que empleaban en sus

compras unas barras de cobre sin sellar. Estas barras en bruto desempeñaron entonces la función del dinero.

El empleo de los metales en ese estado tan bruto adolecía de dos inconvenientes muy notables; primero, el problema de pesarlos, y segundo, el de contrastarlos. En los metales preciosos, donde una pequeña diferencia en la cantidad representa una gran discrepancia en el valor, la tarea de pesarlos con la exactitud adecuada exige pesas y balanzas muy precisas. En particular, pesar oro es una operación bastante delicada. En los metales más ordinarios, donde un pequeño error tendría poca importancia, es indudable que se requiere una exactitud menor. Pero de todos modos, si cada vez que un pobre hombre, necesitado de vender o comprar bienes por valor de un cuarto de penique, debiese pesar esta moneda, encontraríamos que este requisito es extraordinariamente molesto. La operación de contrastar es todavía más difícil, todavía más laboriosa y, salvo que se deshaga una parte del metal en el crisol con los disolventes adecuados, toda conclusión que de ella se derive resultará extremadamente incierta. Sin embargo, antes de la llegada de la institución de la moneda acuñada, si no pasaban por esta ardua y tediosa operación, las gentes siempre estaban expuestas a los fraudes y estafas más groseros, y a recibir a cambio de sus bienes no una libra de plata pura, o cobre puro, sino de un compuesto adulterado de los materiales más ordinarios y baratos, pero cuya apariencia exterior se asemejaba a dichos metales. Para prevenir tales abusos, facilitar el intercambio y estimular todas las clases de industria y comercio, se ha considerado necesario en todos los países que han progresado de forma apreciable el fijar un sello público sobre cantidades determinadas de esos metales empleados comúnmente en la compra de bienes. Y ese fue el origen de la acuñación de moneda y de las oficinas públicas denominadas cecas, instituciones cuya naturaleza

es la misma que las del control de calidad y peso de los tejidos de lana y de hilo. Todas ellas se dedican a certificar, mediante un sello público, la cantidad y calidad uniforme de las diferentes mercancías que son traídas al mercado.

Los primeros sellos públicos de este tipo estampados en los metales atestiguaban en muchos casos lo que era al mismo tiempo lo más difícil y lo más importante, la bondad y finura del metal, y se parecían a la marca esterlina que actualmente se graba en vajillas y barras de plata, o la marca española que en ocasiones se estampa en los lingotes de oro y que, al estar fijada en un sólo lado de la pieza y no cubrir toda su superficie, certifica la finura pero no el peso del metal. Abraham pesó a Efrón los cuatrocientos siclos de plata que había acordado pagar por el campo de Macpela. Se dice que eran la moneda corriente en el mercado, y sin embargo eran recibidas por peso y no por cantidad, de la misma forma que hoy lo son los lingotes de oro y las barras de plata. Se cuenta que las rentas de los antiguos reyes sajones de Inglaterra eran pagadas no en moneda sino en especie, es decir, en vituallas y provisiones de toda suerte. Guillermo el Conquistador introdujo la costumbre de pagarlas en dinero, un dinero que sin embargo fue durante mucho tiempo recibido por el Tesoro al peso y no por cuenta. Los inconvenientes y dificultades de pesar estos metales con precisión dieron lugar a la institución de las monedas; se suponía que su sello, que cubría por completo ambas caras y a veces también los bordes, garantizaba no sólo la finura sino también el peso del metal. Esas monedas, como ahora, fueron recibidas por cuenta, sin tomarse la molestia de pesarlas.

Los nombres de estas monedas expresaban originalmente el peso o la cantidad del metal que contenían. En los tiempos de Servio Tulio, quien primero acuñó moneda en Roma, el as romano, o pondo, contenía una libra

romana de buen cobre. De la misma forma que nuestra libra llamada Troy, se dividía en doce onzas, cada una de las cuales contenía una onza verdadera de buen cobre. La libra esterlina inglesa, en la época de Eduardo I, contenía una libra, con el llamado peso de la Torre, de plata de una ley determinada. La libra de la Torre pesaba algo más que la libra romana y algo menos que la libra Troy. Esta última no fue introducida en la circulación inglesa hasta el decimoctavo año del reinado de Enrique VIII. La libra francesa contenía en los tiempos de Carlomagno una libra, peso Troy, de una ley dada. En aquel tiempo la feria de Troyes, en Champaña, era frecuentada por todas las naciones de Europa, y los pesos y medidas de un mercado tan famoso eran vastamente conocidos y apreciados. La libra de moneda escocesa contenía, desde los tiempos de Alejandro I hasta los de Robert Bruce, una libra de plata del mismo peso y ley que la libra esterlina inglesa. Asimismo, los peniques ingleses, franceses y escoceses, contenían todos originalmente el peso auténtico de un penique de plata, la vigésima parte de una onza y la doscientas cuarentava parte de una libra. El chelín fue también al principio el nombre de un peso. Un antiguo estatuto de Enrique III reza: *cuando el trigo valga doce chelines el cuartal, la pieza de pan de un cuarto de penique pesará once chelines y cuatro peniques*. Pero la proporción entre el chelín y el penique por un lado y la libra por la otra no ha sido tan uniforme y constante como la relación entre el penique y la libra. Durante la primera dinastía de los reyes de Francia el sueldo o chelín francés contuvo en diferentes ocasiones cinco, doce, veinte y cuarenta peniques. Entre los antiguos sajones un chelín contuvo en un momento sólo cinco peniques, y no es improbable que haya sido entre ellos tan variable como lo fue entre sus vecinos, los antiguos francos. Desde la época de Carlomagno entre los franceses y desde la de Guillermo

el Conquistador entre los ingleses, la proporción entre la libra, el chelín y el penique parece haber sido siempre igual a la actual, aunque el valor de cada moneda ha sido muy distinto. Lo que ha ocurrido, en mi opinión, es que la avaricia e injusticia de los príncipes y estados soberanos, abusando de la confianza de sus súbditos, ocasionó la paulatina disminución de la cantidad real de metal que sus monedas contenían originalmente. El as romano, en los últimos tiempos de la República, fue reducido a la vigésimocuarta parte de su valor original y, en lugar de pesar una libra, llegó a pesar sólo media onza. La libra y el penique de Inglaterra contienen hoy apenas una tercera parte, la libra y el penique de Escocia una trigésimosexta parte, y la libra y el penique de Francia una sexagésimasexta parte de sus valores originales. Mediante estas operaciones, los príncipes y estados soberanos que las llevaron a cabo pudieron, en apariencia, pagar sus deudas y hacer frente a sus compromisos con una cantidad menor de plata de la que habrían necesitado en otro caso. Pero fue verdaderamente sólo en apariencia, porque sus acreedores en realidad resultaron defraudados en parte de lo que se les debía. Todos los demás deudores en el país recibieron idéntico privilegio, y pudieron pagar la misma suma nominal que debían en la moneda vieja con la moneda nueva y envilecida. Estas operaciones, por lo tanto, siempre han sido favorables para los deudores y ruinosas para los acreedores, y en algunas ocasiones han generado una revolución más amplia y universal en las fortunas de las personas privadas que la que habría producido una gran calamidad pública. Ha sido de esta manera, entonces, como el dinero se ha convertido en todas las naciones civilizadas en el medio universal del comercio, por intervención del cual los bienes de todo tipo son comprados, vendidos e intercambiados.

Examinaré a continuación las reglas que las personas

naturalmente observan cuando intercambian bienes por dinero o por otros bienes. Estas reglas determinan lo que puede llamarse el valor relativo o de cambio de los bienes.

Hay que destacar que la palabra VALOR tiene dos significados distintos. A veces expresa la utilidad de algún objeto en particular, y a veces el poder de compra de otros bienes que confiere la propiedad de dicho objeto. Se puede llamar a lo primero «valor de uso» y a lo segundo «valor de cambio». Las cosas que tienen un gran valor de uso con frecuencia poseen poco o ningún valor de cambio. No hay nada más útil que el agua, pero con ella casi no se puede comprar nada; casi nada se obtendrá a cambio de agua. Un diamante, por el contrario, apenas tiene valor de uso, pero a cambio de él se puede conseguir generalmente una gran cantidad de otros bienes.

Para investigar los principios que regulan el valor de cambio de las mercancías procuraré demostrar:

Primero, cuál es la medida real de este valor de cambio, o en qué consiste el precio real de todas las mercancías.

Segundo, cuáles son las diferentes partes que componen o constituyen este precio real.

Y, por último, cuáles son las diversas circunstancias que a veces elevan alguna o todas esas partes por encima, y a veces las disminuyen por debajo de su tasa natural u ordinaria; o cuáles son las causas que a veces impiden que el precio de mercado, es decir, el precio efectivo de los bienes, coincida con lo que puede denominarse su precio natural.

Intentaré explicar, de la forma más completa y clara que pueda, estas tres cuestiones en los tres capítulos siguientes, para lo cual ruego encarecidamente al lector que me otorgue tanto su paciencia como su atención: su paciencia para analizar detalles que podrán parecer en algunos puntos innecesariamente prolijos, y su atención para comprender lo que quizás resulte, después de la más cabal

explicación de la que soy capaz, todavía en algún grado oscuro. Siempre estoy dispuesto a correr el riesgo de parecer tedioso si con ello garantizo que soy diáfano; pero aún después de todos mis esfuerzos en ser claro, todavía podrá permanecer alguna oscuridad en un asunto que es por su propia naturaleza extremadamente abstracto.

Toda persona es rica o pobre según el grado en que pueda disfrutar de las cosas necesarias, convenientes y agradables de la vida. Pero una vez que la división del trabajo se ha consolidado, el propio trabajo de cada hombre no podrá proporcionarle más que una proporción insignificante de esas tres cosas. La mayoría de ellas deberá obtenerlas del trabajo de otros hombres, y será por tanto rico o pobre según sea la cantidad de ese trabajo que pueda comandar o que sea capaz de comprar. Por lo tanto, el valor de cualquier mercancía, para la persona que la posee y que no pretende usarla o consumirla sino intercambiarla por otras, es igual a la cantidad de trabajo que le permite a la persona comprar o comandar. El trabajo es, así, la medida real del valor de cambio de todas las mercancías.

El precio real de todas las cosas, lo que cada cosa cuesta realmente a la persona que desea adquirirla, es el esfuerzo y la fatiga que su adquisición supone. Lo que cada cosa

verdaderamente vale para el hombre que la ha adquirido y que pretende desprenderse de ella o cambiarla por otra cosa, es el esfuerzo y la fatiga que se puede ahorrar y que puede imponer sobre otras personas. Aquello que se compra con dinero o con bienes se compra con trabajo, tanto como lo que compramos con el esfuerzo de nuestro propio cuerpo. Ese dinero o esos bienes en realidad nos ahorran este esfuerzo. Ellos contienen el valor de una cierta cantidad de trabajo que intercambiamos por lo que suponemos que alberga el valor de una cantidad igual. El trabajo fue el primer precio, la moneda de compra primitiva que se pagó por todas las cosas. Toda la riqueza del mundo fue comprada al principio no con oro ni con plata sino con trabajo; y su valor para aquellos que la poseen y que desean intercambiarla por algunos productos nuevos es exactamente igual a la cantidad de trabajo que les permite comprar o comandar.

Como afirma Hobbes, riqueza es poder. Pero la persona que consigue o hereda una fortuna, no necesariamente consigue o hereda ningún poder político, sea civil o militar. Puede que su fortuna le proporcione medios para adquirir ambos, pero la mera posesión de esa fortuna no proporciona necesariamente ninguno de ellos. Lo que sí confiere esa fortuna de forma directa e inmediata es poder de compra, un cierto comando sobre el trabajo, o sobre el producto del trabajo que se halle entonces en el mercado. Y la fortuna será mayor o menor precisamente en proporción a la amplitud de ese poder, o a la cantidad del trabajo de otros hombres o, lo que es lo mismo, al producto del trabajo de otros hombres, que permita comprar o comandar. El valor de cambio de cualquier cosa debe ser siempre exactamente igual a la extensión de este poder que confiere a su propietario.

Pero aunque el trabajo es la medida real del valor de cambio de todas las mercancías, no es la medida con la

cual su valor es habitualmente estimado. Es con frecuencia difícil discernir la proporción entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo invertido en dos tipos diferentes de labor no siempre bastará por sí solo para determinar esa proporción. Habrá que tener en cuenta también los diversos grados de esfuerzo soportado y destreza desplegada. Puede que haya más trabajo en una hora de dura labor que en dos de una tarea sencilla; o en una hora de un oficio cuyo aprendizaje costó diez años que en un mes de un trabajo común y corriente. Pero no es fácil encontrar una medida precisa ni de la fatiga ni de la destreza. Es común que se conceda un margen para ambas en el intercambio de las producciones de tipos de trabajo distintos, pero el ajuste no se efectúa según una medición exacta sino mediante el regateo y la negociación del mercado, que desemboca en esa suerte de igualdad aproximada, no exacta pero suficiente para llevar adelante las actividades corrientes.

Además, cada mercancía se intercambia, y por lo tanto se compara, más habitualmente con otras mercancías que con trabajo. Es por lo tanto más natural estimar su valor de cambio mediante la cantidad no de trabajo sino de alguna otra mercancía que pueda comprar. Asimismo, la mayoría de las personas entienden mejor lo que significa una cantidad de una mercancía concreta que una cantidad de trabajo. La una es un objeto claro y palpable; la otra es una noción abstracta que, aunque puede volverse suficientemente inteligible, en absoluto resulta tan natural y evidente.

Pero cuando se acaba el trueque y el dinero se transforma en el medio habitual del comercio, cada mercancía particular se intercambia más frecuentemente por dinero que por cualquier otra mercancía. Es raro que el carnicero lleve carne de vaca o de oveja al panadero o al cervecero para cambiarlas por pan o cerveza, sino que las lleva

al mercado, donde las intercambia por dinero, y después cambia ese dinero por pan y cerveza. La cantidad de dinero que obtiene por su mercancía regula asimismo la cantidad de pan y cerveza que puede comprar después. Es más lógico y natural para él, en consecuencia, estimar el valor de su mercancía según la cantidad de dinero, la mercancía por la cual las cambia, que según la cantidad de pan o cerveza, las mercancías por las cuales las intercambia sólo mediante de la intervención de otra mercancía; y es más lógico que se afirme que la carne del carnicero vale tres o cuatro peniques por libra, y no que se diga que vale tres o cuatro libras de pan, o tres o cuatro cuartillos de cerveza. Y así ocurre que el valor de cambio de toda mercancía es habitualmente estimado según la cantidad de dinero que se obtiene por ella, y no según la cantidad de trabajo o de alguna otra mercancía que se obtiene a cambio de ella.

Pero el oro y la plata, como cualquier otra mercancía, cambian de valor, y a veces son más caros y otras veces más baratos, unas veces más fáciles y otras más difíciles de comprar. La cantidad de trabajo que cualquier cantidad dada de ellas puede comprar o comandar, la cantidad de otros bienes por la que se puede cambiar, depende siempre de la riqueza o pobreza de las minas conocidas cuando tiene lugar el intercambio. El descubrimiento de las ricas minas de América en el siglo XVI redujo el valor del oro y la plata en Europa a cerca de un tercio del valor que tenían antes. Como costaba menos trabajo trasladar esos metales desde la mina hasta el mercado, cuando llegaban allí podían comprar o comandar menos trabajo; y esta revolución en su valor, aunque fue quizás la mayor, en modo alguno fue la única que registra la historia. Pero así como una medida de cantidad, como el pie, el brazo o el puño de una persona, que cambia continuamente, nunca puede ser la medida exacta de la cantidad de otras

cosas, una mercancía cuyo valor se modifica permanentemente jamás puede constituir una medida precisa del valor de las demás mercancías. Puede sostenerse que iguales cantidades de trabajo, en todo tiempo y lugar, tienen el mismo valor para el trabajador. En su estado normal de salud, fuerza y temperamento, de habilidad y destreza, sacrificará siempre la misma porción de su tranquilidad, su libertad y su felicidad. El precio que paga deberá ser siempre el mismo, cualquiera sea la cantidad de bienes que recibe a cambio. En realidad a veces comprará más de éstos y a veces menos; pero lo que cambia es su valor, no el del trabajo que los compra. En todo tiempo y lugar lo caro es lo que es difícil de conseguir, o lo que cuesta mucho trabajo adquirir, y lo barato es lo que se obtiene fácilmente o con muy poco trabajo. El trabajo exclusivamente, entonces, al no variar nunca en su propio valor, es el patrón auténtico y definitivo mediante el cual se puede estimar y comparar el valor de todas las mercancías en todo tiempo y lugar. Es su precio real; y el dinero es tan sólo su precio nominal.

Aunque para el trabajador las cantidades iguales de trabajo siempre tienen el mismo valor, para el hombre que lo emplea tienen a veces un valor mayor y otras veces uno menor. Él las compra en algunas ocasiones con una cantidad mayor de bienes y en otras ocasiones con una cantidad menor, y para él el precio del trabajo cambia como el de las demás cosas. En un caso le parece caro y en otro barato. Pero en realidad lo que resulta barato en un caso y caro en otro son las mercancías.

En este sentido vulgar, por lo tanto, puede decirse que el trabajo tiene como las mercancías un precio real y un precio nominal. Su precio real consiste en la cantidad de cosas necesarias y cómodas para la vida que se dan a cambio de él; su precio nominal, en la cantidad de dinero. El trabajador es rico o pobre, es remunerado bien o mal, no

en proporción al precio nominal de su trabajo sino al precio real.

La distinción entre precio nominal y real de las mercancías y del trabajo no es un asunto de mera especulación sino que puede a veces resultar en la práctica de gran utilidad. El mismo precio real tiene siempre el mismo valor; pero debido a las variaciones en el valor del oro y la plata, el mismo precio nominal tiene a veces valores muy diferentes. Cuando se vende un terreno a cambio de una renta perpetua, si se pretende que esta renta tenga siempre el mismo valor, es importante para la familia receptora de esta renta que ella no consista en una suma específica de dinero. En tal caso su valor sería susceptible de modificaciones de dos tipos distintos; primero, las que surgen de las diferentes cantidades de oro y plata que en diversas épocas tienen las monedas de una misma denominación; y segundo, las que se originan en los distintos valores que en momentos diferentes tienen las mismas cantidades de oro y plata.

Los príncipes y estados soberanos han creído con frecuencia que su interés temporal era disminuir la cantidad de metal puro contenido en sus monedas; pero muy rara vez han creído que era su interés el aumentarla. Por eso la cantidad de metal de las monedas, pienso que en todos los países, ha bajado casi sin interrupción, y casi nunca ha subido. Esas variaciones, por consiguiente, han tendido casi siempre a disminuir el valor de una renta monetaria.

El descubrimiento de las minas de América rebajó el valor del oro y la plata en Europa. Se supone habitualmente, pero a mi juicio sin pruebas definitivas, que esa disminución todavía prosigue y que es probable que continúe durante mucho tiempo. Con este supuesto, entonces, es más verosímil que esas variaciones disminuyan el valor de una renta monetaria y no que la incrementen, incluso aunque fuese estipulado que se pague no en una

cantidad dada de moneda acuñada de una denominación determinada (por ejemplo, en tantas libras esterlinas), sino en tantas onzas bien de plata pura o de plata de una cierta ley.

Las rentas estipuladas en grano han mantenido su valor mucho más que las establecidas en dinero, aún donde la denominación de la moneda no ha sido alterada. En el año dieciocho del reinado de Isabel se decretó que un tercio de las rentas pagaderas a los colegios lo serían en grano, bien en especie o de acuerdo con los precios corrientes en el mercado público más cercano. El dinero proveniente de esta renta en cereal, aunque representaba originalmente un tercio del total, en la actualidad es, según el Doctor Blackstone, normalmente casi el doble de lo que se obtiene de los otros dos tercios. De acuerdo con este cómputo, las antiguas rentas monetarias deben haberse reducido a casi la cuarta parte de su valor primitivo; o valen hoy poco más de la cuarta parte del trigo que valían antes. Pero desde el reinado de Felipe y María la denominación de la moneda inglesa ha sufrido poca o ninguna alteración, y el mismo número de libras, chelines y peniques contienen casi la misma cantidad de plata pura. De donde se infiere que esa degradación en el valor de la renta monetaria de los colegios se originó totalmente de la degradación en el valor de la plata.

Cuando la depreciación del valor de la plata se combina con el descenso en la cantidad de plata contenida por las monedas de la misma denominación, la pérdida es a menudo todavía mayor. En Escocia, donde la denominación de la moneda ha experimentado aún mayores alteraciones que la de Inglaterra, y en Francia, donde los cambios son incluso más intensos que en Escocia, algunas rentas antiguas, que originalmente eran de un valor considerable, han sido reducidas de esta forma virtualmente a nada.

En momentos distintos se comprarán cantidades iguales de trabajo con cantidades iguales de cereal, la subsistencia del trabajador, más que con cantidades iguales de oro y plata, y quizás de cualquier otra mercancía. Por lo tanto, las mismas cantidades de cereal tendrán en épocas diferentes aproximadamente el mismo valor real, o permitirán a su propietario adquirir o dirigir aproximadamente la misma cantidad del trabajo de otras personas. Lo harán, como he dicho, de forma más aproximada que cantidades iguales de prácticamente cualquier otra mercancía; pero ni siquiera las cantidades iguales de cereal lo harán de forma exactamente igual. La subsistencia del trabajador, o el precio real del trabajo, es muy diversa según cambian los tiempos, como procuraré demostrar más adelante; es más copiosa en una sociedad que progresa hacia la riqueza que en una que permanece estacionaria, y más en una estacionaria que en una decadente. Cualquier otra mercancía en cualquier momento dado comprará una cantidad de trabajo mayor o menor en proporción a la cantidad de alimentos que con ella se puedan adquirir. Una renta estipulada en cereal, entonces, es susceptible de variación sólo por los cambios en la cantidad de trabajo que puede adquirir una cantidad dada de cereal. Pero una renta fijada en cualquier otra mercancía está expuesta no sólo a las variaciones en la cantidad de trabajo que puede comprar una cantidad dada de cereal, sino a las variaciones en la cantidad de cereal que pueda comprar cualquier cantidad dada de dicha mercancía.

Hay que señalar, no obstante, que aunque el valor real de una renta en cereal varía mucho menos de un siglo a otro que una renta monetaria, varía mucho más de un año a otro. El precio en moneda del trabajo, como explicaré más adelante, no fluctúa de un año a otro con el precio monetario del cereal, sino que en todas partes se ajusta al precio, no al temporario ni ocasional, sino al promedio o

habitual de este artículo. El precio medio o corriente del cereal está determinado, como también demostraré después, por el valor de la plata, por la riqueza o esterilidad de las minas que suministran dicho metal al mercado, o por la cantidad de trabajo que debe ser empleado, y en consecuencia la cantidad de cereal que debe ser consumida, para traer una cantidad dada de plata desde la mina hasta el mercado. Pero el valor de la plata, aunque a veces varía considerablemente de un siglo a otro, en raras ocasiones cambia mucho de un año a otro; frecuentemente continúa estable, o casi estable, durante medio siglo o incluso un siglo completo. En consecuencia, el precio monetario corriente o medio del trigo puede mantenerse estable también durante ese lapso tan extenso, y con él el precio en moneda del trabajo, siempre que la sociedad permanezca, en las demás circunstancias, en una situación igual o muy semejante. Mientras tanto, el precio temporal y ocasional del cereal puede con asiduidad ser un año el doble de lo que fue el año anterior, u oscilar, por ejemplo, entre veinticinco y cincuenta chelines el cuartal. Pero cuando el cereal está a cincuenta chelines, el valor no sólo nominal sino real de una renta en cereal será el doble de cuando está a veinticinco, o podrá comandar el doble de la cantidad de trabajo o de la mayor parte de las demás mercancías; y durante todas estas fluctuaciones, el precio monetario del trabajo, y con él el de la mayoría de las cosas, permanecerá igual.

Es evidente, por lo tanto, que el trabajo es la única medida universal y precisa del valor, o el único patrón mediante el cual podemos comparar los valores de distintas mercancías en cualquier tiempo y lugar. No podemos estimar, por supuesto, el valor real de diversas mercancías de un siglo a otro según las cantidades de plata que se entregan a cambio de ellas. Tampoco podemos estimarlo de un año a otro según las cantidades de cereal. Pero según

las cantidades de trabajo podemos estimarlo con la mayor precisión tanto de un siglo a otro como de un año a otro. Entre siglos el cereal es una medida mejor que la plata, porque de un siglo a otro las mismas cantidades de cereal comandarán la misma cantidad de trabajo más precisamente que cantidades iguales de plata. De un año a otro, por el contrario, la plata es mejor medida que el cereal, porque con iguales cantidades de la misma se comandará con mayor exactitud de la misma cantidad de trabajo.

Pero aunque es de utilidad el distinguir entre precio real y nominal al establecer rentas perpetuas o arrendamientos muy prolongados, no lo es al comprar y vender, que son las transacciones más comunes y corrientes de la vida humana.

En un mismo tiempo y lugar, el precio real y el nominal de todas las mercancías guardan exactamente la misma proporción. Cuanto más o menos dinero se obtenga a cambio de cualquier mercancía en el mercado de Londres, por ejemplo, más o menos trabajo permitirá comprar o comandar en ese momento y lugar. En consecuencia, el dinero es la medida exacta del valor de cambio real de todas las mercancías en un mismo tiempo y lugar. Pero lo es sólo en tales circunstancias.

Entre sitios apartados no hay una proporción fija entre el precio real y el nominal de las mercancías, y sin embargo el comerciante que lleva bienes de uno a otro no presta atención más que a su precio en dinero, o a la diferencia entre la cantidad de plata que entrega al comprarlos y la cantidad que espera obtener al venderlos. Media onza de plata en Cantón, China, puede comandar una cantidad mayor tanto de trabajo como de cosas necesarias y convenientes para la vida que una onza en Londres. Una mercancía, por lo tanto, que se venda por media onza de plata en Cantón puede ser en realidad más cara, de más importancia real para la persona que la posea allí, que una

mercancía que se venda por una onza en Londres para su propietario en Londres. Si un comerciante londinense puede comprar en Cantón por media onza de plata una mercancía que puede vender en Londres por una onza, ganaría el 100 por ciento con el negocio, como si una onza de plata en Londres valiese exactamente igual que en Cantón. A él no le importa nada que media onza de plata en Cantón le permita comandar más trabajo y una mayor cantidad de cosas necesarias y convenientes para la vida que una onza en Londres. Pero con una onza en Londres siempre podrá comandar el doble de esas cosas que con media onza, y esto es precisamente lo que quiere.

Así, como es el precio nominal o precio en moneda de las cosas lo que finalmente determina la prudencia o imprudencia de todas las compras y las ventas, y por ello regula casi todos los negocios de la vida cotidiana que tienen que ver con el precio, no debe sorprendernos si ha sido objeto de mucho más atención que el precio real.

En una obra como esta, sin embargo, a veces puede ser conveniente el comparar los diferentes valores reales de una mercancía concreta en momentos y lugares distintos, o los varios grados de poder sobre el trabajo de otras personas que es capaz de otorgar a sus propietarios en ocasiones diferentes. Debemos en tal caso comparar no las diversas cantidades de plata a cambio de las cuales fue vendida sino las diferentes cantidades de trabajo que dichas cantidades diversas de plata podrían haber adquirido. Los precios corrientes del trabajo en tiempos y lugares lejanos, empero, casi nunca pueden ser conocidos con exactitud. Los del cereal, aunque sólo han sido registrados en unos pocos lugares de forma regular, son en general mejor conocidos y han sido más frecuentemente estudiados por los historiadores y otros autores. Debemos generalmente, entonces, contentarnos con ellos, no porque siempre estén en exactamente la misma propor-

ción que los precios corrientes del trabajo, sino porque son la aproximación más cercana que podemos tener a esa proporción. Tendré oportunidad más adelante de formular bastantes comparaciones de esta índole.

Con el progreso de la industria, las naciones comerciales han creído conveniente el acuñar varios metales en forma de moneda; el oro para los pagos más grandes, la plata para los moderados, y el cobre o algunos metales ordinarios para los pagos más pequeños. Pero siempre han considerado sólo a uno de estos metales como una mejor medida del valor que los otros dos; y la preferencia se ha inclinado generalmente por el metal que utilizaron primero como instrumento del comercio. Comenzaron a emplearlo como patrón cuando no tenían otra moneda, y por regla general continuaron después aun cuando la necesidad no fuera ya la misma.

Se dice que los romanos no tenía más que moneda de cobre hasta cinco años antes de la primera guerra Púnica, cuando acuñaron plata por primera vez. Y así el cobre continuó siempre siendo la medida del valor en esa república. Todas las cuentas en Roma y los valores de todas las propiedades se calculaban en ases y sestercios. El as fue siempre el nombre de una moneda de cobre. La palabra sestercio significa dos ases y medio. Por lo tanto, aunque el sestercio fue originalmente una moneda de plata, su valor fue estimado en cobre. En Roma cuando una persona debía una gran suma de dinero, se decía que tenía una gran cantidad de cobre ajeno.

Las naciones nórdicas que se establecieron sobre las ruinas del Imperio Romano recurrieron a las monedas de plata desde sus primeros asentamientos, y durante siglos no conocieron las monedas ni de oro ni de cobre. Hubo monedas de plata en Inglaterra en tiempo de los sajones, pero se acuñó muy poco oro hasta la época de Eduardo III, y ningún cobre hasta la de Jacobo I. En Inglaterra,

por tanto, y creo que por la misma razón en todas las otras naciones modernas de Europa, todas las cuentas son llevadas y los valores de todos los bienes y todas las propiedades son generalmente computados en plata: y cuando deseamos expresar la suma de la fortuna de una persona rara vez hablamos de las guineas sino de las libras esterlinas que suponemos se darían a cambio de ella.

Al principio, en todos los países un pago de curso legal sólo podía efectuarse en la moneda del metal particularmente considerado como patrón o medida del valor. En Inglaterra el oro no fue considerado de curso legal durante mucho tiempo después de haber sido acuñado como moneda. La proporción entre los valores de las monedas de oro y la plata no fue estipulada por ley ni declaración oficial alguna, y se dejó que la determinara el mercado. Si un deudor ofrecía pagar en oro, el acreedor podía o bien rechazar esta forma de pago totalmente, o bien aceptarla con una valoración del oro que él y su deudor acordasen. El cobre no es actualmente de curso legal, salvo cuando se cambia por moneda de plata fraccionaria. En tales circunstancias, la distinción entre el metal que era el patrón y los que no lo eran representaba bastante más que una distinción nominal.

Con el transcurso del tiempo, y a medida que la gente se familiarizó con el empleo de diferentes metales acuñados, y apreció por ello mejor la proporción entre sus valores respectivos, en la mayoría de los países se ha creído conveniente fijar esa proporción, y estipular mediante una ley pública que una guinea, por ejemplo, de determinado peso y ley, se deberá cambiar por veintiún chelines, o tendrá capacidad liberatoria legal de una deuda de tal monto. En este estado de cosas, y en tanto perdure cualquier proporción regulada de esa suerte, la distinción entre el metal que es el patrón y el que no lo es resulta poco más que una distinción nominal.

Pero como consecuencia de cualquier cambio en esta proporción regulada, la distinción nuevamente se vuelve, o al menos parece volverse, algo más que nominal. Si el valor establecido de una guinea, por ejemplo, fuese reducido a veinte o aumentado a veintidós chelines, y todas las cuentas se llevaran y casi todas las obligaciones por deudas se expresaran en moneda de plata, la mayor parte de los pagos en cualquiera de los casos se saldarían con la misma cantidad de moneda de plata que antes, pero requerirían muy diversas cantidades de moneda de oro, mayores en un caso y menores en el otro. El valor de la plata parecería más invariable que el del oro. La plata parecería medir el valor del oro, pero el oro no el de la plata. El valor del oro parecería depender de la cantidad de plata, y el de la plata no depender de la cantidad de oro por la que se intercambiaría. Esta diferencia, empero, derivaría totalmente de la costumbre de llevar las cuentas y de expresar el monto de todas las sumas grandes y pequeñas en moneda de plata y no de oro. Uno de los billetes del Sr. Drummond de veinticinco o cincuenta guineas aún valdría, después de una alteración de ese tipo, veinticinco o cincuenta guineas como antes. Después de tal modificación valdría la misma cantidad de oro que antes, pero unas cantidades muy distintas de plata. Al hacer efectivo ese billete, el valor del oro parecería más invariable que el de la plata. El oro parecería medir el valor de la plata, y la plata no el del oro. Si la costumbre de llevar las cuentas y expresar los pagarés y otras obligaciones monetarias de esta forma se transforma alguna vez en general, será el oro y no la plata el considerado como el metal patrón o medida del valor.

En la práctica, durante la permanencia de cualquier proporción regulada entre los valores respectivos de los diferentes metales acuñados, el valor del metal más precioso determina el valor de todas las monedas. Doce pe-

niques de cobre contienen media libra *avoirdupois* de cobre, no de la mejor calidad, que antes de ser acuñado rara vez vale más de siete penique de plata. Pero como por ley doce de tales peniques deben intercambiarse por un chelín, se considera en el mercado que valen un chelín, y se puede obtener en cualquier momento por ellos un chelín. Incluso antes de la última reforma de la acuñación del oro en Gran Bretaña, el oro, o al menos el que circulaba en Londres y sus alrededores, estaba en general menos devaluado con relación a su peso legal que la mayor parte de la plata. Veintiún chelines gastados y lisos eran considerados equivalentes a una guinea, que acaso estaba también gastada y lisa, pero rara vez tanto. Las últimas reglamentaciones han llevado a la moneda de oro tan cerca de su peso legal como es posible llevar a la moneda de cualquier nación; y la orden de no recibir oro en las oficinas públicas si no es por peso probablemente lo preservará en tanto continúen esas reglamentaciones en vigor. La moneda de plata prosigue en el mismo estado depreciado y desgastado que antes de la reforma en la acuñación del oro. Pero en el mercado veintiún chelines de esta devaluada moneda de plata todavía se considera que valen una guinea de esa excelente moneda de oro.

La reforma de la moneda de oro evidentemente ha elevado el valor de la moneda de plata por la que se intercambia.

En la Casa de la Moneda inglesa con una libra de peso en oro se acuñan cuarenta y cuatro guineas y media, lo que a veintiún chelines la guinea es igual a cuarenta y seis libras, catorce chelines y seis peniques. Por lo tanto, una onza de ese oro acuñado vale 3 libras 17 chelines 10 peniques y medio en plata. En Inglaterra no se paga ningún derecho ni señoreaje por la acuñación, y el que lleva un peso de una libra o de una onza en barras o pasta de oro de ley a la Casa de la Moneda recibe un peso de una libra

o de una onza en oro acuñado, sin ninguna deducción. Tres libras, diecisiete chelines y diez penique y medio, así, es el precio de acuñación del oro en Inglaterra, o la cantidad de oro acuñado que la Casa de la Moneda entrega a cambio de oro normal en barras.

Antes de la reforma de la moneda de oro, el precio del oro en pasta en el mercado había sido durante muchos años superior a 3 libras 18 chelines, a veces a 3 libras 19 chelines y con frecuencia superior a 4 libras la onza; es probable que esta suma, en las monedas de oro desgastadas, rara vez contuviese más de una onza de oro normal. Desde la reforma, el precio de mercado del oro normal en barras en pocas ocasiones supera las 3 libras 17 chelines 7 peniques la onza. Antes de la reforma, el precio de mercado siempre estaba más o menos por encima del precio de acuñación; desde la reforma ha estado permanentemente por debajo. Pero este precio de mercado es el mismo sea que se pague en oro o en moneda de plata. La última reforma de la moneda de oro, entonces, ha incrementado no sólo el valor de la moneda de oro, sino también el de la moneda de plata en proporción al oro en barras, y probablemente también en proporción a todas las demás mercancías; aunque como el precio de la mayor parte de las mercancías es influido por muchas otras causas, el aumento en el valor de las monedas de plata y oro con respecto a ellas quizá no haya sido tan claro y perceptible.

En la Casa de la Moneda inglesa con una libra de peso en plata de ley se acuñan sesenta y dos chelines que contienen, análogamente, una libra de peso de plata ordinaria. Se dice entonces que cinco chelines y dos peniques la onza es el precio de acuñación de la plata en Inglaterra, o la cantidad de moneda de plata que la Casa de la Moneda entrega a cambio de plata ordinaria en pasta. Antes de la reforma de la moneda de oro, el precio de mercado de la

plata normal en barras era, según los momentos, de cinco chelines y cuatro peniques, cinco chelines y cinco peniques, cinco chelines y seis peniques, cinco chelines y siete peniques, y con alguna frecuencia hasta cinco chelines y ocho peniques la onza. El precio más corriente parece haber sido cinco chelines y siete peniques. Desde la reforma de la acuñación del oro, el precio de mercado de la plata normal en pasta ha caído ocasionalmente hasta cinco chelines y tres peniques, cinco chelines y cuatro peniques y cinco chelines y cinco peniques la onza, y rara vez ha superado este último precio. Aunque el precio de mercado de la plata en pasta ha caído considerablemente desde la reforma de la acuñación del oro, no ha caído tanto como el precio de acuñación.

En la proporción entre los diferentes metales acuñados en Inglaterra, así como el cobre es apreciado muy por encima de su valor real, la plata es apreciada algo por debajo del mismo. En el mercado europeo, en las monedas francesas y holandesas, una onza de oro de ley se cambia por unas catorce onzas de plata de ley. En moneda inglesa, se cambia por unas quince onzas, es decir, por más plata de la que vale según las estimaciones más comunes en Europa. Pero así como el precio del cobre en barras no aumenta, ni siquiera en Inglaterra, por el elevado precio del cobre en la moneda inglesa, el precio de la plata en pasta no se reduce por la baja estimación de la plata en la moneda inglesa. La plata en pasta aún conserva su adecuada proporción con el oro; y por la misma razón que los lingotes de cobre la mantienen con la plata.

Después de la reforma de la acuñación de la plata durante el reinado de Guillermo III, el precio de la plata en pasta siguió algo por encima del precio de acuñación. El Sr. Locke imputó este precio más alto al permiso para exportar plata en barras y a la prohibición de exportar plata en monedas. Adujo que esa autorización para exportar

hacía que la demanda de plata en barras fuese mayor que la demanda de plata en monedas. Pero el número de personas que desean monedas de plata para su utilización cotidiana en compras y ventas locales es seguramente muy superior al que quienes desean plata en bruto, sea para exportarla o para cualquier otro propósito. Existe hoy un permiso similar para exportar oro en pasta y una prohibición semejante de exportar monedas de oro; y sin embargo el precio del oro en bruto ha caído por debajo del precio de acuñación. Pero en la moneda de plata inglesa ocurría entonces que la plata, de forma parecida a lo que sucede hoy, estaba subvalorada en proporción al oro, y la moneda de oro (que entonces no se pensaba que requiriese reforma alguna) regulaba en esa época, igual que ahora, el valor real de todas las monedas. Así como la reforma de la moneda de plata no redujo entonces el precio de la plata en pasta al precio de acuñación, no es muy probable que una reforma parecida lo redujese hoy.

Si la moneda de plata retornase tan cerca de su peso legal como la de oro, es probable que una guinea, según las proporciones actuales, se cambiase por más plata acuñada que en pasta. Si la moneda de plata contuviese todo su peso legal, habría en ese caso una ganancia a obtener fundiéndola, para vender primero la pasta a cambio de monedas de oro, e intercambiar después este oro acuñado por plata acuñada, que se llevaría a la fundición nuevamente. Una modificación en la proporción actual parece ser el único método de prevenir estos inconvenientes.

Los problemas serían quizás menores si la plata fuese tasada en monedas tanto por encima de su proporción adecuada con el oro como lo está hoy por debajo, siempre que al mismo tiempo se decretase que la plata no es de curso legal en cantidades superiores a una guinea, de la misma forma en que el cobre no es de curso legal para cambiar más de un chelín. En este caso, ningún acreedor

podría ser engañado por el elevado valor de la plata acuñada, igual que ningún acreedor puede ser hoy estafado como consecuencia de la alta valoración del cobre. Los únicos que sufrirían con esta reglamentación serían los banqueros. Cuando se produce una carrera, intentan ganar tiempo pagando en monedas de seis peniques, y dicha reglamentación les impediría recurrir a un método tan poco honorable de eludir el pago inmediato. Se verían en consecuencia forzados a mantener siempre en sus cofres una cantidad mayor de efectivo que en la actualidad; y aunque esto indudablemente sería muy inconveniente para ellos, al mismo tiempo daría una gran seguridad a sus acreedores.

Tres libras, diecisiete chelines y diez peniques y medio (el precio de acuñación del oro) ciertamente no contienen, incluso en nuestras excelentes monedas de oro actuales, más de una onza de oro de ley, y podría pensarse en consecuencia que no serían capaces de comprar más oro en pasta de ley. Pero el oro amonedado es más útil que el oro en bruto, y aunque en Inglaterra la acuñación es gratuita, de todas formas el oro que es llevado en pasta o barras a la Casa de la Moneda rara vez regresa acuñado a manos de su dueño antes de que pasen varias semanas; con el trabajo que tiene hoy la Casa de la Moneda, la demora puede ser de varios meses. Este retraso equivale a un pequeño impuesto, y vuelve al oro acuñado algo más valioso que una cantidad igual de oro en bruto. Por lo tanto, si en la moneda inglesa la plata fuese estimada según su adecuada proporción con el oro, el precio de la plata en pasta probablemente caería por debajo del precio de acuñación incluso sin ninguna reforma de la moneda de plata; porque incluso el valor de la presente moneda de plata lisa y desgastada es regulado por el valor de la excelente moneda de oro por la que puede cambiarse.

Un pequeño señoreaje o impuesto sobre la acuñación

tanto de oro como de plata probablemente incrementaría aún más la superioridad de estos metales en moneda sobre una cantidad igual de cualquiera de ellos en pasta. La acuñación en este caso elevaría el valor del metal acuñado en proporción al peso de este pequeño impuesto; por la misma razón de que el labrado aumenta el valor de los utensilios de oro y plata en proporción al precio de dicho labrado. La superioridad de la moneda sobre la pasta impedirá la fundición de las monedas y desanimará su exportación. Si por alguna necesidad pública fuese perentorio el exportar monedas, la mayor parte de las mismas volvería: en el extranjero se venderían sólo por su peso en pasta, pero dentro del país lo harían por más que su peso, y habría en consecuencia una ganancia a recoger al traerlas nuevamente al país. En Francia el señoreaje sobre la acuñación es de cerca del 8 por ciento y se dice que la moneda francesa, una vez exportada, vuelve al país espontáneamente.

Las fluctuaciones ocasionales en el precio de mercado del oro y la plata en pasta responden a las mismas causas que las fluctuaciones semejantes en el precio de todas las demás mercancías. La frecuente pérdida de dichos metales debida a diversos accidentes en la tierra y en el mar, el continuo desgaste en dorados y niquelados, en galones y bordados, en el uso y deterioro de la moneda y los utensilios de plata; todo ello requiere, en los países que no posean minas propias, una permanente importación que repare estas pérdidas y desgastes. Los comerciantes importadores, como cualquier otro comerciante, intentan ajustar en la medida de lo posible sus ocasionales importaciones a lo que ellos esperan que sea la demanda inmediata más probable. Pero por más cuidado que pongan, a veces exageran su negocio y otras veces se quedan cortos. Cuando importan más metal del que se demanda, más que incurrir en el riesgo y los inconvenientes de re-ex-

portarlo nuevamente, están a veces dispuestos a vender una parte por algo menos que el precio corriente o medio. Por otro lado, cuando importan menos de lo que se demanda, obtienen algo más que ese precio. Pero cuando más allá de estas fluctuaciones ocasionales, el precio de mercado del oro o de la plata en pasta se mantiene durante muchos años firme y constantemente algo por arriba o algo por debajo del precio de acuñación, podemos estar seguros de que esta firme y constante superioridad o inferioridad en el precio es el efecto de algo en el estado de la moneda, algo que en ese momento hace que una determinada cantidad de moneda valga más o menos que la cantidad precisa de metal que debería contener. La firmeza y constancia del efecto supone una firmeza y constancia proporcional en la causa.

El dinero de cualquier país es, en un momento y lugar concretos, una medida más o menos precisa del valor en tanto la moneda corriente se ajuste más o menos exactamente a su ley, o contenga más o menos exactamente la cantidad determinada de oro o plata puros que debería contener. Si en Inglaterra, por ejemplo, cuarenta y cuatro guineas y media contuviesen precisamente el peso de una libra de oro de ley, u once onzas de oro puro y una de aleación, la moneda de oro de Inglaterra sería una medida tan exacta del valor efectivo de los bienes en cualquier momento y lugar dados como puede admitirlo la naturaleza de las cosas. Pero si debido al roce y al uso cuarenta y cuatro guineas y media contienen generalmente menos que el peso de una libra de oro, siendo además la disminución más acusada en algunas piezas que en otras, la medida del valor resulta susceptible de la misma clase de incertidumbre a la que están expuestos comúnmente todos los demás pesos y medidas. Como rara vez ocurre que se ajusten exactamente a su patrón, el comerciante acomoda el precio de sus bienes, lo mejor que puede, no a lo que

esos pesos y medidas deberían ser sino a lo que en promedio la experiencia le indica que son en la práctica. Como consecuencia de un desorden parecido en la moneda, el precio de los bienes resulta análogamente ajustado no a la cantidad de oro o plata puros que la moneda debería contener, sino a la que en promedio la experiencia demuestra que efectivamente contiene.

Debe destacarse que por precio monetario de los bienes entiendo siempre la cantidad de oro o plata puros por la cual se venden, sin consideración alguna sobre la denominación de la moneda. Pienso que seis chelines y ocho peniques, por ejemplo, en la época de Eduardo I, era el mismo precio monetario que una libra esterlina en los tiempos presentes, puesto que contenían, hasta donde es posible juzgar, la misma cantidad de plata pura.

En aquel estado rudo y primitivo de la sociedad que precede tanto a la acumulación del capital como a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir los diversos objetos es la única circunstancia que proporciona una regla para intercambiarlos. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta habitualmente el doble de trabajo cazar un castor que un ciervo, un castor debería naturalmente intercambiarse por, o valer, dos ciervos. Es natural que lo que es el producto habitual de dos días o dos horas de trabajo valga el doble de lo que normalmente es el producto de un día o una hora de trabajo.

Si un tipo de trabajo es más duro que otro, habrá naturalmente alguna ventaja a cambio de esa dureza mayor; y el producto de una hora de ese tipo de trabajo se intercambiará habitualmente por el producto de dos horas del otro.

Si una clase de trabajo requiere un extraordinario grado

de destreza e ingenio, el aprecio que los hombres tengan por tales talentos naturalmente dará valor a su producción, un valor superior al que se derivaría sólo del tiempo empleado en la misma. Esos talentos casi nunca pueden ser adquiridos sin una larga dedicación, y el mayor valor de su producción con frecuencia no es más que una compensación razonable por el tiempo y trabajo invertidos en conseguirlos. En el estado avanzado de la sociedad estas compensaciones por esfuerzo y destreza se hallan comúnmente incorporadas en los salarios del trabajo, y algo similar tuvo probablemente lugar en su estado más primitivo y rudo.

En ese estado de cosas todo el producto del trabajo pertenece al trabajador, y la cantidad de trabajo usualmente empleada en conseguir o producir cualquier mercancía es la única circunstancia que regula la cantidad de trabajo que con ella debería normalmente poderse comprar o comandar o intercambiar.

Tan pronto como el capital se haya acumulado en las manos de personas concretas, algunas de ellas naturalmente lo emplearán en poner a trabajar a gentes laboriosas, a quienes suministrarán con materiales y medios de subsistencia, para obtener una ganancia al vender su trabajo o lo que su trabajo incorpore al valor de los materiales. Al intercambiar la manufactura completa sea por dinero, trabajo, u otros bienes, en una cantidad superior a lo que costaron los materiales y los salarios de los trabajadores, algo debe quedar como ganancia del empresario que arriesga en esta aventura su capital. El valor que los trabajadores añaden a los materiales, entonces, se divide en este caso en dos partes, una que paga los salarios y la otra que paga la ganancia del empleador sobre todos los materiales y salarios que adelantó. No habría tenido interés en emplearlos si no esperase de la venta de su trabajo algo más de lo suficiente para reemplazar su capital; y no

estará interesado en emplear un capital mayor, antes que uno menor, a no ser que sus ganancias guarden alguna proporción con la cuantía de su capital.

Podría acaso pensarse que las ganancias del capital son sólo un nombre distinto para los salarios de un tipo de trabajo particular, el trabajo de inspección y dirección. Son, sin embargo, totalmente diferentes, los principios que los regulan son muy distintos, y no guardan proporción alguna con la cantidad, la dureza o el ingenio de esa supuesta labor de inspección y dirección. Están regulados completamente por el valor del capital invertido y son mayores o menores en proporción a la cuantía de este capital. Supongamos, por ejemplo, que en un lugar determinado, donde la ganancia anual corriente del capital industrial sea el diez por ciento, hay dos industrias diferentes, cada una de las cuales emplea a veinte trabajadores a una tasa anual de quince libras, o a un coste de trescientas libras por año en cada industria. Supongamos también que las materias primas consumidas anualmente en una cuestan sólo setecientas libras, mientras que en la otra son materias muy finas y cuestan siete mil. El capital anualmente invertido en una será en este caso sólo mil libras, mientras que el invertido en la otra será de siete mil trescientas libras. A una tasa del diez por ciento, entonces, el empresario de la una esperará una ganancia anual de apenas unas cien libras, mientras que el empresario de la otra esperará uno de setecientas treinta libras. Pero aunque sus ganancias son tan divergentes, su trabajo de inspección y dirección puede ser completa o casi completamente el mismo. En muchos talleres grandes, casi la totalidad de este tipo de labor es realizada por un empleado de alta categoría. Su remuneración refleja adecuadamente el valor de este trabajo de inspección y dirección. Aunque cuando se establece su salario se toma en consideración normalmente no sólo su trabajo y destreza sino la confianza que

se deposita en él, nunca guarda ninguna proporción regular con el capital cuya administración supervisa; y el propietario de este capital, aunque resulta de esta forma liberado de casi todo trabajo, aún espera que sus ganancias mantengan una proporción regular con respecto a su capital. En el precio de las mercancías, por lo tanto, las ganancias del capital constituyen una parte componente totalmente distinta de los salarios del trabajo, y regulada por principios muy diferentes.

En este estado de cosas, el producto del trabajo no siempre pertenece por completo al trabajador. En muchos casos deberá compartirlo con el propietario del capital que lo emplea. Y tampoco es la cantidad de trabajo normalmente empleada en adquirir o producir una mercancía la única circunstancia que determina la cantidad que con ella se puede comprar, comandar o intercambiar. Es evidente que una cantidad adicional debe destinarse a las ganancias del capital que adelantó los salarios y proveyó de materiales a dicho trabajo.

Tan pronto como la tierra de cualquier país se ha vuelto completamente propiedad privada, los terratenientes, como todos los demás hombres, gustan de cosechar donde nunca han sembrado, y demandan una renta incluso por su producción natural. La madera del bosque, la hierba del campo, y todos los frutos naturales de la tierra, que cuando ésta era común costaban al trabajador sólo la molestia de recogerlos, pasan a tener, incluso para él, un precio adicional. Deberá pagar por el permiso para recogerlos, y deberá entregar al terrateniente una parte de lo que su trabajo recoge o produce. Esta parte o, lo que es lo mismo, el precio de esta parte, constituye la renta de la tierra, y es el tercer componente del precio de la mayor parte de las mercancías. Debe destacarse que el valor real de todos los varios componentes del precio viene medido por la cantidad de trabajo que cada uno de

ellos puede comprar o comandar. El trabajo mide el valor no sólo de aquella parte del precio que se resuelve en trabajo sino de la que se resuelve en renta y la que se resuelve en ganancia.

En todas las sociedades el precio de toda mercancía se resuelve en última instancia en alguna u otra de esas partes o en todas; y en toda sociedad avanzada, las tres entran más o menos como partes componentes en el precio de la gran mayoría de las mercancías.

En el precio del cereal, por ejemplo, una parte paga la renta del terrateniente, otra los salarios o la manutención de los trabajadores y el ganado empleados en su producción, y una tercera paga las ganancias del agricultor. Estas tres partes, bien de forma inmediata, bien en última instancia, forman el precio total del grano. Se podría pensar que es necesaria una cuarta parte, para reemplazar el capital del agricultor, o para compensar el desgaste y deterioro de su ganado y otros instrumentos de su labor. Pero debe considerarse que el precio de cualquiera de esos instrumentos, como por ejemplo un caballo, está a su vez compuesto de las mismas tres partes: la renta de la tierra sobre la que crece, el trabajo de criarlo y cuidarlo, y las ganancias del agricultor que adelanta tanto la renta de esa tierra como los salarios de ese trabajo. Aunque el precio del grano, entonces, puede pagar tanto el precio como el mantenimiento del caballo, el precio total sigue resolviéndose bien inmediatamente bien finalmente en las mismas tres partes: renta, trabajo, ganancia.

En el precio de la harina o del grano molido debemos añadir al precio del cereal las ganancias del molinero y los salarios de sus sirvientes; en el precio del pan, las ganancias del panadero y los salarios de sus sirvientes; y en el precio de ambos el trabajo de transportar el grano desde la casa del agricultor hasta la del molinero, y desde la del molinero hasta la del panadero, junto con las ganancia

cias de aquellos que adelantaron los salarios de ese trabajo.

El precio del lino se divide en las mismas tres partes que el del grano. En el precio del lienzo debemos añadir a dicho precio los salarios del cardador, el hilandero, el tejedor, el tintorero, etc., junto con las ganancias de sus respectivos empleadores.

En la medida en que una mercancía concreta llegue a ser más y más elaborada, la parte del precio que se resuelve en salarios y ganancia resulta ser una proporción mayor que la que se resuelve en renta. En el progreso de la industria no sólo aumenta la cantidad de la ganancia sino que cada ganancia ulterior es mayor que el anterior, porque el capital del que se deriva siempre debe ser mayor. El capital que emplea a los tejedores, por ejemplo, debe ser mayor que el que emplea a los hilanderos, porque no sólo reemplaza a este capital con sus ganancias sino que paga además los salarios de los tejedores; y las ganancias siempre deben guardar una cierta proporción con el capital.

En la mayoría de las sociedades avanzadas, empero, hay siempre un puñado de mercancías cuyo precio se resuelve sólo en dos partes, los salarios del trabajo y las ganancias del capital; y un número todavía más pequeño en donde consiste sólo en salarios. En el precio del pescado de mar, por ejemplo, una parte paga el trabajo de los pescadores y la otra las ganancias del capital empleado en la pesca. Es raro que la renta forme parte del mismo, aunque a veces lo hace, como explicaré más adelante. En la pesca de río, al menos en buena parte de Europa, ocurre algo diferente. Una pesquería de salmón paga una renta, y aunque no puede llamarse renta de la tierra, forma parte del precio de un salmón tanto como los salarios y las ganancias. En algunas partes de Escocia grupos de gentes pobres se ganan la vida recogiendo, a lo largo de la orilla

del mar, unas piedras multicolores conocidas vulgarmente como guijarros escoceses. El precio que por ellas les paga el tallista responde totalmente a los salarios de su trabajo; ni la renta ni la ganancia forman parte de él.

Pero el precio total de cualquier mercancía debe de todas maneras resolverse finalmente en alguna u otra de esas tres partes, o en todas; cualquier parte remanente después de pagar la renta de la tierra y el precio de todo el trabajo empleado en conseguirla, fabricarla y llevarla al mercado, debe necesariamente ser la ganancia de alguien.

Como el precio o el valor de cambio de cualquier mercancía particular, tomada por separado, se divide en una u otras de esas tres partes, o en todas, así ocurre que el precio de todas las mercancías que componen el producto anual de cualquier país, tomadas en conjunto, debe resolverse en las mismas tres partes, y distribuirse entre los diferentes habitantes del país en la forma de salarios de su trabajo, ganancias de su capital o renta de su tierra. La totalidad de lo que es anualmente recogido o producido por el trabajo de cualquier sociedad, o lo que es lo mismo, el precio de esa totalidad, se distribuye así originalmente entre sus diversos miembros. Los salarios, las ganancias y las rentas son las tres fuentes originales del ingreso tanto como lo son de todo el valor de cambio. Todo otro ingreso se deriva en última instancia de alguno de ellos.

Quien derive su ingreso de un fondo de su propiedad, debe obtenerlo de su trabajo, o de su capital o de su renta. El ingreso derivado del trabajo se llama salario. El derivado del capital, por la persona que lo dirige o emplea, se llama ganancia. El derivado del capital no por la persona que lo emplea ella misma sino que lo presta a otro, se llama interés o uso del dinero. Es la compensación que el prestamista paga al prestatario por la ganancia que tiene la oportunidad de conseguir mediante el uso del dinero. Una

parte de esa ganancia pertenece naturalmente al prestatario, que corre con el riesgo y las molestias de emplearlo; y otra parte al prestamista, que le da la oportunidad de conseguir esa ganancia. El interés del dinero es siempre un ingreso derivado, que si no es pagado a partir de la ganancia conseguido mediante el uso del dinero, debe ser pagado mediante alguna otra fuente de ingreso, salvo quizás cuando el prestatario es un despilfarrador que contrae una segunda deuda para pagar el interés de la primera. El ingreso que procede completamente de la tierra se llama renta y pertenece al terrateniente. El ingreso del agricultor se deriva en parte de su trabajo y en parte de su capital. Para él la tierra es sólo el instrumento que le permite ganar los salarios de ese trabajo y conseguir las ganancias de ese capital. Todos los impuestos, y todos los ingresos que están basados en ellos, todos los sueldos, pensiones y anualidades de todo tipo se derivan en última instancia de alguna u otra de esas tres fuentes originales de ingreso, y son pagados directa o indirectamente de los salarios del trabajo, las ganancias del capital o la renta de la tierra.

Cuando estas tres distintas fuentes de ingreso pertenecen a personas distintas son claramente distinguibles, pero cuando pertenecen a una misma persona resultan a veces confundidas unas con otras, al menos en el lenguaje corriente.

Un caballero que cultiva una parte de su propiedad, después de pagar los gastos del cultivo, deberá ganar tanto la renta del terrateniente como la ganancia del agricultor. Sin embargo, tenderá a llamar ganancia a todo lo que gana, confundiendo así la renta con la ganancia, al menos en el hablar cotidiano. Es la situación de la mayor parte de nuestros cultivadores en América del Norte y las Indias Occidentales. La mayoría cultiva sus propiedades, y por eso rara vez oímos hablar de la renta de sus plantaciones, y frecuentemente de sus ganancias.

Los agricultores en contadas ocasiones contratan a un supervisor para que dirija las operaciones de la granja. En general trabajan mucho ellos mismos con sus propias manos como labradores, rastrilladores, etc. Lo que resta de la cosecha después de pagar la renta, en consecuencia, debería no sólo reemplazarles el capital invertido en el cultivo, junto con las ganancias corrientes, sino también pagarles su salario, como trabajadores y como supervisores. Todo lo que resta después de pagar la renta y mantener el capital se llama ganancia, pero es evidente que los salarios forman parte de él. El agricultor, al ahorrarse el pago de estos salarios, debe evidentemente ganarlos él. Así, en este caso los salarios resultan confundidos con las ganancias.

Un industrial independiente, que cuenta con un capital suficiente para comprar materiales y para mantenerse hasta que pueda llevar su producción al mercado, deberá ganar tanto el salario del jornalero que trabaja para un patrón como la ganancia que ese patrón obtiene de la venta del trabajo del jornalero. Su beneficio total, sin embargo, recibe habitualmente el nombre de ganancia y también en este caso, entonces, el salario aparece confundido con la ganancia.

Un jardinero que cultiva una huerta con sus propias manos, unifica en sí mismo las personalidades diferentes del terrateniente, el agricultor y el trabajador. Su producto, en consecuencia, deberá pagarle la renta del primero, la ganancia del segundo y el salario del tercero. Pero comúnmente se considera al conjunto como los ingresos de su trabajo. En este caso tanto la renta como la ganancia se confunden con el salario.

Así como en un país civilizado hay muy pocas mercancías cuyo valor de cambio emerja sólo del trabajo, porque la renta y la ganancia representan una parte importante de la mayoría de ellas, el producto anual de su trabajo

será siempre suficiente para comprar o comandar una cantidad de trabajo mucho mayor que la empleada en conseguir, preparar y llevar ese producto al mercado. Si la sociedad emplease cada año todo el trabajo que podría comprar anualmente, como la cantidad de trabajo se incrementaría considerablemente cada año, así el producto de cada año sucesivo sería de un valor vastamente superior al del anterior. Pero no hay país en donde todo el producto anual sea empleado en mantener a las personas laboriosas. Los ociosos consumen en todas partes una porción muy grande de él, y según sean las diferentes proporciones en las que se divida anualmente entre esos dos grupos de personas, así su valor corriente o medio deberá aumentar, o disminuir o permanecer constante de un año a otro.

En toda sociedad o población existe una tasa corriente o media tanto de salarios como de ganancias en todos los diferentes empleos del trabajo y del capital. Esta tasa está anualmente determinada, como demostraré después, en parte por las condiciones generales de la sociedad, su riqueza o pobreza, su situación de progreso, entancamiento o decadencia; y en parte por la naturaleza particular de cada uno de esos empleos.

De la misma forma, hay en cada sociedad o población una tasa corriente o media de renta, que también es regulada, como demostraré posteriormente, en parte por las condiciones generales de la sociedad o población en donde está situada la tierra, y en parte por la fertilidad natural o artificial de la tierra.

Estas tasas corrientes o medias pueden ser denominadas tasas naturales de salario, ganancia y renta, en el momento y lugar en donde habitualmente prevalezcan.

Cuando el precio de una mercancía no es ni mayor ni

menor de lo que es suficiente para pagar las tasas naturales de la renta de la tierra, el salario del trabajo y la ganancia del capital destinados a conseguirla, prepararla y traerla al mercado, entonces la mercancía se vende por lo que puede llamarse su precio natural.

La mercancía se vende entonces exactamente por lo que vale, o por lo que realmente le cuesta a la persona que la trae al mercado; porque aunque en el lenguaje cotidiano lo que se llama el coste primario de cualquier mercancía no comprende la ganancia de la persona que la revende, si la vende a un precio que no le reporta la tasa corriente de ganancia en su zona, esa persona está evidentemente perdiendo dinero, puesto que si emplease su capital en alguna otra forma habría podido obtener esa ganancia. Su ganancia, además, es su ingreso, el fondo adecuado para su subsistencia. Y así como cuando prepara y trae los bienes al mercado adelanta a sus trabajadores sus salarios, o su subsistencia, se avanza a sí mismo de la misma forma su propia subsistencia, que en general se ajusta a la ganancia que pueda razonablemente esperar obtener de la venta de sus bienes. Si no le reportan esta ganancia, entonces no le compensan por lo que con precisión podría decirse que realmente le han costado.

Aunque el precio que le proporciona esta ganancia, por tanto, no siempre es el más bajo al que un comerciante puede vender sus mercancías, sí es el más bajo al que puede venderlas durante un tiempo considerable; al menos donde hay libertad plena o donde puede cambiar su actividad tan frecuentemente como desee.

El precio efectivo al que se vende habitualmente una mercancía se llama precio de mercado. Puede estar por encima o por debajo, o ser exactamente igual al precio natural.

El precio de mercado de cada mercancía concreta está determinado por la proporción entre la cantidad que de

hecho se trae al mercado y la demanda de los que están dispuestos a pagar el precio natural de la mercancía, o el valor total de la renta, el trabajo y la ganancia que deben pagarse para llevarla al mercado. Estas personas pueden ser llamadas demandantes efectivos, y su demanda la demanda efectiva, porque basta para efectuar la puesta de la mercancía en el mercado. Es diferente de la demanda absoluta. Puede decirse en algún sentido que un hombre muy pobre tiene una demanda de un carruaje tirado por seis caballos; es posible que lo desee; pero su demanda no es una demanda efectiva, porque la mercancía nunca será llevada al mercado para satisfacerla.

Cuando la cantidad de cualquier mercancía llevada al mercado es menor que la demanda efectiva, todos aquellos que están dispuestos a pagar el valor completo de la renta, los salarios y la ganancia que deben ser pagados para llevarla al mercado, no podrán ser suministrados con la cantidad que desean. En lugar de pasarse sin ella, algunos estarán dispuestos a pagar más. Se establecerá inmediatamente una competencia entre ellos, y el precio de mercado subirá más o menos por encima del precio natural, según que la mayor o menor escasez, o la riqueza y el deseo de ostentación de los competidores anime más o menos su afán de competir. Entre competidores de la misma riqueza y lujo, una misma escasez generalmente ocasionará una competencia más o menos aguda según que la adquisición de la mercancía les resulte más o menos importante. De ahí el precio exorbitante de los medios de subsistencia durante el bloqueo de una ciudad o durante una hambruna.

Cuando la cantidad traída al mercado excede la demanda efectiva, no podrá ser totalmente vendida a los que están dispuestos a pagar el valor total de la renta, salarios y ganancias que deben ser pagados para llevarla al mercado. Una parte deberá ser vendida a los que están dis-

puestos a pagar menos, y el precio menor que pagarán por ella deberá reducir el precio del conjunto. El precio de mercado se hundirá más o menos por debajo del precio natural, según que la amplitud del exceso aumente más o menos la competencia de los vendedores, o según sea más o menos importante para ellos el desprenderse inmediatamente de la mercancía. El mismo exceso en la importación de artículos perecederos ocasionará una competencia mucho más intensa que en la de bienes durables; más en la importación de naranjas, por ejemplo, que en la de chatarra.

Cuando la cantidad traída al mercado es exactamente suficiente para satisfacer la demanda efectiva y nada más, el precio de mercado llega a coincidir precisamente, o tan precisamente como pueda pensarse, con el precio natural. Toda la cantidad ofrecida se venderá a ese precio, y no podrá venderse más cara. La competencia entre los diversos comerciantes obliga a todos a aceptar este precio, pero no uno menor.

La cantidad de toda mercancía llevada al mercado se ajusta naturalmente a la demanda efectiva. Está en el interés de todos los que emplean su tierra, trabajo y capital en traer al mercado cualquier mercancía el que la cantidad nunca supere a la demanda efectiva; y está en el interés de todas las demás personas el que nunca sea menor que dicha demanda.

Si en un momento dado supera a la demanda efectiva, alguna de las partes componentes del precio deberá ser pagada por debajo de su tasa natural. Si es la renta, el interés de los terratenientes les llevará de inmediato a retirar una parte de su tierra; si es el salario o la ganancia, el interés de los trabajadores en un caso y de sus empleadores en el otro los conducirá a retirar una parte de su trabajo o de su capital de este empleo. La cantidad presentada en el mercado pronto no será más que suficiente como para sa-

tisfacer la demanda efectiva. Todas las diversas partes de su precio subirán hasta su tasa natural, y el precio total hasta su precio natural.

Por el contrario, si la cantidad traída al mercado cae en un momento dado por debajo de la demanda efectiva, alguna de las partes componentes de su precio deberá subir por encima de su tasa natural. Si es la renta, el interés de todos los demás terratenientes los impulsará a preparar más tierra para producir esa mercancía; si es el salario o la ganancia, el interés de los demás trabajadores y comerciantes los alentará a emplear más trabajo y capital en prepararla y llevarla al mercado. La cantidad allí presentada pronto será suficiente como para satisfacer la demanda efectiva. Todas las diversas partes de su precio bajarán hasta su tasa natural, y el precio total hasta su precio natural.

El precio natural, por tanto, es como un precio central en torno al cual gravitan constantemente los precios de todas las mercancías. Accidentes diversos pueden a veces mantenerlos suspendidos muy por encima de él, y a veces forzarlos algo por debajo de dicho precio. Pero cualesquiera sean los obstáculos que les impidan asentarse en ese centro de reposo y estabilidad, tienden constantemente hacia él. El esfuerzo total desarrollado para traer cualquier mercancía al mercado se ajusta naturalmente de esta forma a la demanda efectiva. Procura naturalmente traer la cantidad precisa que será suficiente para abastecer esa demanda, y nada más.

Pero en algunos quehaceres el mismo esfuerzo producirá en momentos diferentes cantidades muy distintas de mercancías; mientras que en otras actividades producirá siempre las mismas cantidades, o cantidades muy parecidas. El mismo número de trabajadores agrícolas producirá en años distintos cantidades muy diversas de cereal, vino, aceite, lúpulo, etcétera. Pero el mismo número de

hilanderos y tejedores producirá todos los años una idéntica o casi idéntica cantidad de tejidos de lino y lana. En el primer tipo de labor es sólo la producción media la que puede ajustarse a la demanda efectiva; y como su producción real es a menudo mucho mayor o mucho menor que la media, la cantidad de mercancías en el mercado a veces excederá con mucho a la demanda efectiva y otras veces se quedará muy corta. Entonces, incluso aunque esa demanda permanezca siempre constante, el precio de mercado será susceptible de violentas fluctuaciones, y en ocasiones caerá considerablemente por debajo y en otras ocasiones subirá muy por encima del precio natural. En las actividades del segundo tipo, como la producción de cantidades iguales de trabajo será siempre la misma o casi la misma, podrá acomodarse mejor a la demanda efectiva. En consecuencia, si esa demanda sigue siendo la misma, el precio de mercado probablemente hará lo propio y coincidirá exactamente, o lo más exactamente que se pueda juzgar, con el precio natural. La experiencia de cualquier persona confirma que el precio de los tejidos de lino o lana no está expuesto a variaciones ni tan frecuentes ni tan intensas como el precio de los granos. El precio de las primeras mercancías varía sólo ante cambios en la demanda; el precio de las segundas lo hace no sólo ante cambios en la demanda sino ante los cambios más habituales y más acusados en la cantidad que es ofertada en el mercado para satisfacer dicha demanda.

Las fluctuaciones ocasionales y temporales en el precio de mercado de cualquier mercancía repercuten principalmente sobre aquellas partes de su precio que se resuelven en salarios y ganancias. La parte que se traduce en renta queda menos afectada. Una renta fijada en dinero no resulta en absoluto afectada por esas fluctuaciones, ni en su tasa ni en su valor. En una renta que consista en una proporción determinada o en una cantidad determinada de

productos de la tierra, el valor anual resulta indudablemente afectado por todas las fluctuaciones ocasionales y temporales en el precio de mercado de dichos productos; pero la tasa anual rara vez se ve afectada por ellas. Al estipular las condiciones del arrendamiento, el terrateniente y el agricultor procuran, con arreglo a su mejor criterio, ajustar dicha tasa no al precio temporal y ocasional sino al precio promedio y corriente de los productos.

Esas fluctuaciones afectan tanto al valor como a la tasa de salarios y de ganancias, según que el mercado esté sobreabastecido o desabastecido de mercancías o de mano de obra; con trabajo hecho o con trabajo por hacer. Un luto nacional eleva el precio de las telas negras (de las que el mercado está casi siempre desabastecido en tales ocasiones) y expande las ganancias de los comerciantes que posean un inventario considerable de las mismas. Pero no tiene impacto alguno sobre los salarios de los tejedores. El mercado está desabastecido de mercancías, no de mano de obra; le falta trabajo hecho, no trabajo por hacer. Lo que sí hace es subir los salarios de los sastres. Aquí el mercado está desabastecido de mano de obra. Existe una demanda efectiva insatisfecha de más mano de obra, de más trabajo por hacer. Los precios de las sedas y tejidos de color se hunden, y por ello hacen lo propio las ganancias de los comerciantes que disponen de existencias considerables de los mismos. También se deprimen los salarios de los obreros empleados en la preparación de dichas mercancías, cuya demanda se interrumpe por completo durante seis meses, e incluso quizás durante doce. El mercado en este caso se halla sobreabastecido tanto de mercancías como de mano de obra.

Pero aunque el precio de mercado de cada mercancía específica se encuentra de esta forma, y si se permite la expresión, gravitando hacia el precio natural; en algunas ocasiones puede ocurrir que accidentes o causas naturales

o medidas políticas concretas mantengan, en el caso de numerosas mercancías, el precio de mercado durante mucho tiempo considerablemente por encima del precio natural.

Cuando por un aumento en la demanda efectiva, el precio de mercado de alguna mercancía en particular asciende muy por encima de su precio natural, aquellos que emplean sus capitales para ofertarla en el mercado se cuidan en general de ocultar este cambio. Si fuera conocido por todo el mundo, sus abultadas ganancias tentarían a tantos nuevos rivales a invertir sus capitales de la misma forma que, al quedar la demanda efectiva plenamente satisfecha, el precio de mercado caería pronto hasta el precio natural, e incluso durante algún tiempo por debajo del mismo. Si el mercado está situado a una gran distancia de las residencias de quienes lo suministran, puede que ellos sean capaces de mantener el secreto durante varios años, y durante todo ese tiempo disfrutar de sus ganancias extraordinarias sin ningún nuevo competidor. Hay que reconocer, no obstante, que es muy difícil conservar durante bastante tiempo secretos de esta índole; y las ganancias extraordinarias no pueden durar más que hasta un poco después de lo que duran los secretos.

Los secretos en la industria pueden perdurar más tiempo que los secretos en el comercio. Un tintorero que descubre el medio de producir un color determinado con materiales que cuestan apenas la mitad de los utilizados habitualmente puede, si se maneja con precaución, disfrutar de las ventajas de su descubrimiento durante toda su vida, e incluso dejarlo como herencia a sus descendientes. Sus beneficios extraordinarios derivan del elevado precio que se paga por su trabajo específico; son con propiedad los altos salarios de dicho trabajo. Pero como repercuten sobre todas las partes de su capital, y como su monto guarda por ello una relación proporcional con el mismo,

son usualmente considerados como ganancias extraordinarias del capital.

Estas elevaciones del precio de mercado son evidentemente las consecuencias de accidentes concretos, aunque el proceso pueda a veces extenderse a lo largo de muchos años.

Algunos productos naturales requieren un suelo y una localización tan especiales que toda la tierra apta para su cultivo en un gran país puede resultar insuficiente para satisfacer la demanda efectiva. La cantidad total ofertada en el mercado, entonces, será adquirida por aquellos que están dispuestos a pagar más de lo suficiente para pagar las tasas naturales de la renta de la tierra que los produjo, junto con los salarios del trabajo y las ganancias del capital que fueron empleados en prepararlos y traerlos al mercado. Estas mercancías pueden mantenerse durante siglos enteros a precios elevados; y la parte de los mismos que se resuelve en renta es en este caso la parte que es sistemáticamente pagada por encima de su tasa natural. La renta de la tierra que permite producciones tan singulares y apreciadas, como la renta de algunos viñedos en Francia cuya situación y suelo son particularmente privilegiados, no guarda ninguna proporción regular con la renta de otras tierras vecinas, igualmente fértiles y bien cultivadas. Los salarios del trabajo y las ganancias del capital empleados en traer esas mercancías al mercado, por el contrario, rara vez están fuera de su proporción natural con respecto a los demás empleos del trabajo y del capital en las cercanías.

Estos aumentos del precio de mercado son evidentemente consecuencia de causas naturales que pueden impedir que la demanda efectiva resulte alguna vez satisfecha, y que por ello pueden perdurar para siempre.

Un monopolio concedido a un individuo o una compañía tiene el mismo efecto que el secreto en el comercio o

la industria. Los monopolistas, al mantener al mercado constantemente desabastecido, al no suministrar nunca plenamente a la demanda efectiva, ofertan sus mercancías muy por encima de su precio natural, y elevan sus remuneraciones, sea que consistan en salarios o ganancias, considerablemente sobre su tasa natural.

El precio de monopolio es siempre el más alto posible. El precio natural, o precio de libre competencia, por el contrario, es el más bajo posible, no en todas las ocasiones, pero sí durante cualquier período prolongado de tiempo. El primero es siempre el máximo que puede arrancarse a los compradores, o que se supone que ellos consentirán que se les arranque. El segundo es el más bajo que los vendedores pueden normalmente aceptar, y al mismo tiempo continuar con su negocio.

Los privilegios exclusivos de los gremios, los estatutos de los aprendices, y todas aquellas leyes que restringen la competencia en algunos sectores concretos y la limitan a un número menor de competidores del que en otras circunstancias podría acceder a ellos tienen el mismo efecto, aunque en un grado menor. Son una especie de monopolios ampliados y pueden a menudo mantener durante muchísimo tiempo en cualquier clase de actividad al precio de mercado de algunas mercancías determinadas por encima de su precio natural, y mantener tanto los salarios del trabajo como las ganancias del capital empleados en ese sector algo por encima de sus tasas naturales.

Estos incrementos del precio de mercado perduran hasta tanto lo hagan las reglamentaciones políticas que los han ocasionado.

Aunque el precio de mercado de cualquier mercancía puede mantenerse durante mucho tiempo por encima de su precio natural, rara vez puede hacerlo por debajo de dicho precio. Sea cual fuere la parte del mismo pagada a menos de su tasa natural, las personas cuyos intereses resul-

ten afectados experimentarán una pérdida de inmediato, y acto seguido retirarán la tierra o el trabajo o el capital en la medida necesaria para que la cantidad ofertada en el mercado llegue pronto a ser apenas suficiente para satisfacer la demanda efectiva. Así el precio de mercado pronto subirá hasta el precio natural. Así ocurrirá al menos en el caso de que haya plena libertad.

Los mismos estatutos de aprendizaje y otras leyes gremiales que permiten, cuando una manufactura prospera, que cada trabajador aumente sus salarios muy sobre su tasa natural, lo obligan a veces, cuando la manufactura languidece, a aceptar una reducción muy por debajo de dicha tasa. Así como en un caso impiden a muchas personas competir por su puesto de trabajo, en el otro le impiden a él competir por muchos puestos de trabajo. Sin embargo, los efectos de tales reglamentaciones no duran tanto cuando hunden los salarios del trabajador por debajo de su tasa natural como cuando los elevan sobre dicha tasa. Su acción en este caso puede perdurar durante siglos, mientras que en el otro no puede durar más de lo que duren las vidas de algunos de los trabajadores que fueron preparados para esa actividad durante su fase de prosperidad. Desaparecidos éstos, el número de los que después se preparen para ese negocio se adaptará naturalmente a la demanda efectiva. Una política capaz de hundir en un sector determinado los salarios o las ganancias por debajo de su tasa natural durante muchas generaciones deberá ser tan violenta como la del Indostán o el antiguo Egipto (donde cada hombre estaba forzado por un principio religioso a seguir la ocupación de su padre, y se suponía que si la cambiaba cometía el más horrible de los sacrilegios).

Esto es lo que hasta este punto creo necesario destacar acerca de las desviaciones, sean ocasionales o permanentes, entre precio de mercado de las mercancías y su precio natural.

El propio precio natural varía con la tasa natural de cada uno de sus componentes: salarios, ganancias y rentas; y en cada sociedad esta tasa varía según las circunstancias, según su riqueza o su pobreza, según su condición progresiva, estacionaria o decadente. En los próximos cuatro capítulos intentaré explicar de la forma más completa y clara que pueda las causas de estas distintas variaciones.

En primer lugar, intentaré analizar cuáles son las circunstancias que determinan naturalmente la tasa de salarios, y en qué manera resultan afectadas por la riqueza o la pobreza, por la condición progresiva, estacionaria o regresiva de la sociedad.

En segundo lugar, trataré de demostrar las circunstancias que naturalmente determinan la tasa de ganancia, y también de qué manera esas circunstancias resultan afectadas por las mismas variaciones en el estado de la sociedad.

Aunque los salarios y las ganancias monetarias son muy diferentes en los diferentes empleos del trabajo y del capital, existe normalmente una cierta proporción entre los salarios monetarios en todos los diversos empleos del trabajo, y de las ganancias pecuniarias en todos los diversos empleos del capital. Esta proporción, como se verá más adelante, depende en parte de la naturaleza de los distintos empleos, y en parte de las varias leyes y políticas de la sociedad en que se realizan. Pero aunque dependa en muchos aspectos de las leyes y las políticas, esta proporción no parece estar afectada por la riqueza o pobreza de esa sociedad, ni por su condición progresiva, estacionaria o declinante; en todas esas diversas situaciones permanece igual o casi igual. Lo que haré en tercer término será explicar las diferentes circunstancias que regulan esta proporción.

En cuarto y último lugar, procuraré demostrar cuáles son las circunstancias que regulan la renta de la tierra, y que aumentan o disminuyen el precio real de todas las diferentes sustancias que ella produce.