

DAVID RICARDO

**PRINCIPIOS DE
ECONOMÍA POLÍTICA
Y TRIBUTACIÓN**

Estudio preliminar: JOHN REEDER

Traducción: PALOMA DE LA NUEZ y CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN

EDICIONES PIRÁMIDE

Título de la obra original: *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, cuya primera edición fue publicada en Londres en 1817

Diseño de cubierta e interiores: Anaf Miguel

Reservados todos los derechos. El contenido de esta obra está protegido por la Ley, que establece penas de prisión y/o multas, además de las correspondientes indemnizaciones por daños y perjuicios, para quienes reprodujeren, plagiaren, distribuyeren o comunicaren públicamente, en todo o en parte, una obra literaria, artística o científica, o su transformación, interpretación o ejecución artística fijada en cualquier tipo de soporte o comunicada a través de cualquier otro medio, sin la preceptiva autorización.

© Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S. A.), 2003
 Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid
 Teléfono: 91 393 89 89
 www.edicionespiramide.es
 Depósito legal: M. 12.374-2003
 ISBN: 84-368-1774-5
 Printed in Spain
 Impreso en Lavel, S. A.
 Polígono Industrial Los Llanos. Gran Canaria, 12
 Humanes de Madrid (Madrid)

ÍNDICE

Estudio preliminar, por John Reeder	9
Principios de Economía Política y Tributación	27
Prólogo del autor a la primera edición.....	31
Advertencia del autor en la tercera edición	33
Capítulo I. Sobre el valor.....	35
Sección I: El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que pueda intercambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo	35
Sección II: Diferente remuneración para las diferentes calidades de trabajo. No puede ser causa de variación en el valor relativo de los bienes.....	41
Sección III: El valor de los bienes resulta afectado no sólo por el trabajo aplicado inmediatamente sobre ellos, sino por el empleado en los utensilios, herramientas y edificios con que aquel trabajo es asistido.....	43
Sección IV: El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de los bienes regula su valor relativo es modificado considerablemente por el uso de la maquinaria y otras formas de capital fijo.....	47
Sección V: El principio de que el valor no varía con el alza o la baja de los salarios se modifica también con la duración diferente del capital y con la desigual rapidez con que se restituye a quien lo emplea.	53
Sección VI: Sobre una medida invariable del valor.	56
Sección VII: Diferentes efectos derivados de la alteración en el valor del dinero, el medio en el que siempre se expresa el precio, o de la alteración en el valor de las mercancías que el dinero adquiere	59
Capítulo II. Sobre la renta.....	63
Capítulo III. Sobre la renta de las minas	77
Capítulo IV. Sobre el precio natural y el precio de mercado.....	81
Capítulo V. Sobre los salarios.....	85
Capítulo VI. Sobre las ganancias.....	97

ÍNDICE

Capítulo VII. Sobre el comercio exterior.....	111
Capítulo VIII. Sobre los impuestos.....	127
Capítulo IX. Impuestos sobre los productos del suelo.....	131
Capítulo X. Impuestos sobre la renta.....	143
Capítulo XI. Diezmos.....	145
Capítulo XII. Impuesto sobre la tierra.....	149
Capítulo XIII. Impuestos sobre el oro.....	157
Capítulo XIV. Impuestos sobre las casas.....	165
Capítulo XV. Impuestos sobre las ganancias.....	169
Capítulo XVI. Impuestos sobre los salarios.....	177
Capítulo XVII. Impuestos sobre otros artículos distintos de los productos del suelo.....	199
Capítulo XVIII. Impuestos para la asistencia de los pobres.....	211
Capítulo XIX. Sobre los cambios repentinos en los canales comerciales.....	217
Capítulo XX. Valor y riqueza: sus caracteres distintivos.....	225
Capítulo XXI. Los efectos de la acumulación sobre las ganancias y el interés.....	235
Capítulo XXII. Primas a la exportación y prohibiciones a la importación.....	245
Capítulo XXIII. Sobre las primas a la producción.....	259
Capítulo XXIV. La teoría de Adam Smith sobre la renta de la tierra.....	265
Capítulo XXV. Sobre el comercio con las colonias.....	273
Capítulo XXVI. Sobre la renta bruta y neta.....	281
Capítulo XXVII. Sobre la moneda y los bancos.....	285
Capítulo XXVIII. Sobre el valor relativo del oro, el cereal y el trabajo en los países ricos y pobres.....	301
Capítulo XXIX. Impuestos pagados por el productor.....	307
Capítulo XXX. De la influencia de la oferta y la demanda sobre los precios.....	309
Capítulo XXXI. Sobre la maquinaria.....	313
Capítulo XXXII. Las opiniones de Malthus sobre la renta de la tierra.....	323
Índice de nombres y materias.....	345



ON
THE PRINCIPLES
OF
POLITICAL ECONOMY,
AND
TAXATION.

By DAVID RICARDO, Esq.

LONDON:

JOHN MURRAY, ALBEMARLE-STREET.

1817.

PRÓLOGO DEL AUTOR A LA PRIMERA EDICIÓN

El producto de la tierra, todo lo que se saca de su superficie por la aplicación conjunta del trabajo, la maquinaria y el capital, se distribuye entre las tres clases de la sociedad, es decir: los propietarios de la tierra, los del capital necesario para cultivarla y los trabajadores que la cultivan.

Pero en etapas distintas de la sociedad las proporciones del producto total de la tierra, que se adjudicarán a cada una de esas clases con el nombre de renta, ganancias y salarios, serán muy diferentes, dependiendo principalmente de la fertilidad del suelo, de la acumulación de capital, de la población y de la habilidad, ingenio e instrumentos empleados en la agricultura.

El problema principal de la economía política consiste en determinar las leyes que regulan esta distribución; aunque la ciencia ha progresado mucho con las obras de Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi y otros, nos suministra muy pocos datos satisfactorios sobre la naturaleza de la renta, de las ganancias y de los salarios.

En 1815, el Sr. Malthus, en su *Inquiry into the Nature and Progress of Rent*, y un miembro del University College, Oxford, en su *Essay on the Application of Capital to Land*, presentaron al mundo, casi al mismo tiempo, la verdadera doctrina de la renta, sin cuyo conocimiento es imposible comprender el efecto del aumento de la riqueza sobre los salarios y las ganancias o señalar satisfactoriamente la influencia de la tributación sobre las diferentes clases de la sociedad, en particular cuando las mercaderías gravadas son productos sacados inmediatamente de la superficie de la tierra. Adam Smith y los demás autores eminentes a quienes he aludido antes no han advertido muchas verdades importantes que sólo pueden ser descubiertas después de un conocimiento cabal del problema de la renta.

Para suplir esta deficiencia se requiere una capacidad muy superior a la que

posee el autor de las páginas siguientes; sin embargo, después de haber reflexionado mucho sobre esta cuestión, después de la ayuda prestada por las obras de los grandes autores mencionados antes y después de la experiencia proporcionada a la generación presente por la abundancia de hechos en estos años últimos, confía en que no se le tendrá por presuntuoso al exponer sus opiniones sobre las leyes de las ganancias y de los salarios y sobre los efectos de los impuestos. Si los principios que él juzga verdaderos lo fuesen realmente, corresponderá a otros más capacitados que él llevarlos hasta todas sus consecuencias importantes.

El autor, al combatir opiniones admitidas, ha encontrado necesario hacer referencia, más particularmente, a aquellos pasajes de Adam Smith de los que difiere, por tener razones para ello; y espera que nadie deducirá de esto que no participa, como todos los que reconocen la importancia de la ciencia económica, de la admiración que despierta la gran obra de ese célebre tratadista.

La misma advertencia puede aplicarse a los excelentes trabajos del Sr. Say, quien no sólo fue el primero, o entre los primeros, de los autores continentales que apreciaron y aplicaron justamente los principios de Smith, y que hizo más que todos los escritores del Continente juntos para recomendar los principios de ese ilustrado y beneficioso sistema a las naciones de Europa, sino que consiguió también dar a la ciencia un orden más lógico y más instructivo, habiéndola enriquecido, además, con varias disertaciones originales, exactas y profundas¹. Pero el respeto que siente el autor por los escritos de este hombre eminente no le ha impedido comentar con la libertad que requiere, a su juicio, el interés de la ciencia aquellos pasajes de la *Économie politique* que cree están en desacuerdo con sus propias opiniones.

¹ Especialmente el capítulo XV, parte I, «Des Débouchés», contiene principios importantes, que creo explicó este distinguido autor por primera vez.

CAPÍTULO I

SOBRE EL VALOR

SECCIÓN I: *El valor de una mercancía, o la cantidad de cualquier otra mercancía por la que pueda intercambiarse, depende de la cantidad relativa de trabajo necesaria para su producción, y no de la compensación mayor o menor que se paga por dicho trabajo.*

Adam Smith observa 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». El aire y el agua son sumamente útiles, de hecho son indispensables para la vida, y sin embargo en circunstancias normales no se puede obtener nada a cambio de ellos. El oro, por el contrario, aunque su utilidad es pequeña comparado con el aire o el agua, se intercambiará por una gran cantidad de otros bienes.

En consecuencia, la utilidad no es la medida del valor de cambio, aunque resulte esencial para el mismo. Si un artículo no es útil para nada —en otras palabras, si es incapaz en modo alguno de contribuir a nuestra satisfacción—, carecería de valor de cambio por más escaso que fuera y cualquiera que fuese la cantidad de trabajo necesaria para conseguirlo.

Poseyendo utilidad, las mercancías derivan su valor de cambio de dos fuentes: su escasez y la cantidad de trabajo que su obtención requiere.

Hay algunas mercancías cuyo valor viene determinado exclusivamente por su escasez. Ningún trabajo podrá incrementar la cantidad de dichos bienes, y

por tanto su valor no se verá disminuido por una oferta mayor. Tal el caso de algunas estatuas o pinturas excepcionales, libros o monedas raras, vinos de una calidad peculiar, que sólo pueden ser elaborados con uvas cultivadas en una tierra especial, de oferta muy limitada. Su valor es por completo independiente de la cantidad de trabajo originalmente requerida para producirlos, y varía con la riqueza y preferencias variables de quienes desean poseerlos.

Pero estos bienes constituyen una minúscula fracción de la masa de mercancías que diariamente se intercambian en el mercado. El trabajo es lo que procura la gran mayoría de los bienes que son objeto de deseo; y ellos pueden ser multiplicados, no sólo en un país sino en muchos, casi sin límite determinado, si estamos dispuestos a dedicar el trabajo necesario para obtenerlos.

Siempre que hablamos, pues, de mercancías, de su valor de cambio y de las leyes que regulan sus precios relativos, nos referimos sólo a los bienes cuya cantidad puede ser incrementada gracias al ejercicio de la actividad humana, y en cuya producción la competencia opera sin restricciones.

En los estadios primitivos de la sociedad, el valor de cambio de estas mercancías, o la regla que determina cuánto de una de ellas se dará a cambio de otra, depende casi exclusivamente de la cantidad relativa de trabajo empleada en cada una.

Dice Adam Smith: «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». «El trabajo fue el primer precio, la moneda de compra primitiva que se pagó por todas las cosas.» «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»¹.

¹ Libro I, cap. 5 [y 6].

Que esto es realmente el fundamento del valor de cambio de todas las cosas, excepto las que no pueden ser multiplicadas por la acción humana, es una doctrina de la máxima importancia en economía política; de ninguna fuente proceden tantos errores y tantas divergencias de opinión en dicha ciencia como de las ideas imprecisas atribuidas a la palabra valor.

Si la cantidad de trabajo incorporada en las mercancías regula su valor de cambio, todo aumento en dicha cantidad de trabajo debe elevar el valor del bien al que se incorpora, y toda disminución debe reducirlo.

Adam Smith, que definió con tanta exactitud la fuente original del valor de cambio, y que por coherencia se vio obligado a sostener que todas las cosas se volvían más o menos valiosas en proporción al empleo de más o menos trabajo en su producción, estableció él mismo otro patrón de medida del valor al hablar de que las cosas son más o menos valiosas en proporción a cómo se intercambien por más o menos de este patrón de medida. Se refiere a veces al cereal y a veces al trabajo como patrón; no la cantidad de trabajo invertida en la producción de un objeto cualquiera, sino la cantidad que ese objeto puede ordenar o demandar en el mercado; como si se tratara de dos expresiones equivalentes, y como si, debido a que el trabajo del hombre duplica su eficiencia, y puede por tanto producir el doble de cantidad de una mercancía, necesariamente ha de recibir a cambio de ella el doble de lo que recibía antes.

Si esto fuera cierto, si la retribución del trabajador guardase siempre proporción con lo que produce, la cantidad de trabajo invertida en una mercancía y la cantidad de trabajo que dicha mercancía puede comprar serían iguales, y cualquiera de ellas podría medir con precisión las variaciones de las demás cosas. Pero no son iguales. La primera es bajo numerosas circunstancias un patrón invariable, que indica correctamente las variaciones de otras cosas; la segunda está sujeta a tantas fluctuaciones como las mercancías que con ella se comparan. Adam Smith, después de demostrar con suma pericia la insuficiencia de un medio variable, como el oro y la plata, para determinar el valor cambiante de otras cosas, ha escogido él mismo, al inclinarse por el cereal o el trabajo, un medio no menos variable.

Es indudable que el oro y la plata están sometidos a fluctuaciones merced al descubrimiento de minas nuevas y más ricas, pero tales descubrimientos son infrecuentes, y sus efectos, aunque poderosos, están limitados a periodos de duración relativamente breve. También están sometidos a fluctuaciones debidas a mejoras en la eficiencia y la maquinaria con que las minas son explotadas, puesto que como consecuencia de tales mejoras se puede obtener

una cantidad mayor con el mismo trabajo. Están asimismo abiertos a fluctuaciones a raíz de la producción decreciente de las minas a lo largo del tiempo, una vez que han rendido un abastecimiento al mundo. Ahora bien, ¿de cuál de estas fuentes de fluctuación se halla exento el cereal? ¿No varía acaso, por un lado, debido a mejoras en la agricultura, en la maquinaria y útiles de labranza, así como al descubrimiento de nuevas tierras fértiles que entran en cultivo en otros países y que afectarán al valor del cereal en todos los mercados donde la importación es libre? ¿No es por otro lado susceptible de expandir su valor gracias a prohibiciones a la importación, al incremento de la población y la riqueza y a la mayor dificultad para obtener más suministros, debido a la cantidad adicional de trabajo que requiere el cultivo de las tierras peores? ¿No es acaso el valor del trabajo igualmente variable, al ser afectado, como todas las otras cosas, no sólo por la proporción entre oferta y demanda, que varía uniformemente con cualquier cambio en las condiciones de la comunidad, sino también por el cambiante precio de los alimentos y otros bienes de primera necesidad en los que se gastan los salarios?

En un mismo país puede que se requiera en un momento dado el doble de cantidad de trabajo para producir una cantidad dada de alimentos y bienes de primera necesidad de lo que sería necesario en otro momento más distante; y a pesar de ello la retribución del trabajador posiblemente se vea apenas disminuida. Si los salarios del trabajador en el primer periodo consistieran en una cierta cantidad de alimentos y provisiones, es probable que no hubiese sido capaz de subsistir con una cantidad menor. En este caso los alimentos y provisiones han aumentado en un 100% si son estimados conforme a la *cantidad* de trabajo necesaria para su producción, mientras que su valor apenas ha subido de acuerdo con la cantidad de trabajo por el que pueden *intercambiarse*.

Lo mismo cabe observar con respecto a dos o más países. En América y Polonia, en las tierras más recientemente puestas en cultivo, un año del trabajo de cualquier número dado de hombres producirá mucho más cereal que en una tierra en similares circunstancias en Inglaterra. Suponiendo que todos los demás bienes de primera necesidad son igualmente baratos en los tres países, ¿no sería un grave error concluir que la cantidad de cereal entregada al trabajador es en cada país proporcional a la facilidad con que se produce?

Si los zapatos e indumentaria del trabajador, gracias a mejoras en la maquinaria, pudiesen producirse con la cuarta parte del trabajo que hoy se necesita para ello, probablemente caerían en un 75%; pero está tan lejos de ser verdad el que por ello el trabajador podría consumir permanentemente cua-

tro chaquetas o cuatro pares de zapatos en vez de uno, que probablemente su salario al poco tiempo se ajustaría por efecto de la competencia y del estímulo a la población al nuevo valor de las subsistencias en las que se gasta. Si esas mejoras se extienden a todos los objetos que consume el trabajador, probablemente lo encontraríamos al cabo de pocos años en posesión si acaso de sólo una pequeña adición a sus disfrutes, aunque el valor de cambio de dichas mercancías, comparado con el de cualquier otra en cuya manufactura no se hubiese registrado dicha mejora, registraría un reducción muy considerable, y aunque fueran el producto de una cantidad de trabajo apreciablemente disminuida.

No puede ser correcto, entonces, decir con Adam Smith que como «el trabajo puede a veces *comprar* una cantidad de bienes mayor, y otras veces menor, lo que cambia es su valor, no el del trabajo que los compra»; y por tanto que «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». Pero es correcto decir, como Adam Smith afirmó antes, que «la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir los diversos objetos es la única circunstancia que proporciona una regla para intercambiarlos»; o, en otras palabras, que la cantidad relativa de bienes que el trabajo produce es lo que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades relativas de bienes que se entregan al trabajador a cambio de su labor.

Supongamos que el valor relativo de dos bienes cambia y deseamos saber en cuál de ellos ha tenido realmente lugar la variación. Si comparamos el valor actual de uno de ellos con los zapatos, los calcetines, los sombreros, el hierro, el azúcar, y todas las demás mercancías, vemos que se intercambia por exactamente la misma cantidad de ellas que antes. Si comparamos el otro con las mismas mercancías vemos que ha variado con respecto a todas ellas. Podemos entonces inferir con toda probabilidad que la variación se ha registrado en esta mercancía y no en aquellas con las que la hemos comparado. Si al examinar más detenidamente todas las circunstancias vinculadas con esas diversas mercancías comprobamos que se necesita exactamente la misma cantidad de trabajo y capital para la producción de zapatos, calcetines, sombreros, hierro, azúcar, etc., pero que no se requiere la misma cantidad que antes para producir la mercancía cuyo valor relativo se ha modificado, entonces la probabilidad se torna certeza, y estamos seguros de que la variación corresponde a esa mercancía; descubrimos asimismo la causa de su variación.

Si observo que una onza de oro se intercambia por una cantidad menor de las mercancías antes enumeradas y muchas otras; y si veo que merced al descubrimiento de una mina nueva y más fértil, o al empleo de maquinaria más eficiente, una cantidad dada de oro puede ser obtenida con una cantidad menor de trabajo, estaría justificado al decir que la causa de la alteración en el valor del oro relativamente al de otras mercancías estribó en la mayor facilidad de su producción, o la menor cantidad de trabajo necesaria para conseguirla. Del mismo modo, si el trabajo cayera muy acusadamente en su valor, con respecto a todas las demás cosas, y si observo que su caída fue consecuencia de una oferta abundante, estimulada por la gran facilidad con que el cereal y otros bienes de primera necesidad son producidos, creo que estaría acertado si afirmo que el cereal y las provisiones han caído en su valor como consecuencia de que es necesaria una menor cantidad de trabajo para producirlos, y que esta facilidad en procurar el mantenimiento del trabajador ha sido seguida por un descenso en el valor del trabajo. No, dicen Adam Smith y el Sr. Malthus, en el caso del oro usted estaba en lo cierto al llamar a su variación una caída en su valor, puesto que el cereal y el trabajo no habían variado entonces; y como el oro proporciona una cantidad de ellos, y de todas las otras cosas, menor que antes, era correcto decir que todas las cosas habían permanecido constantes y que sólo el oro había variado; pero cuando el cereal y el trabajo caen, que son las cosas que hemos seleccionado como nuestros patrones de medida del valor, a pesar de todas las variaciones a las que admitimos que están sometidos, sería muy incorrecto decir lo mismo; el lenguaje apropiado sería afirmar que el cereal y el trabajo han permanecido estables y que el valor de todas las demás cosas ha aumentado.

Impugno este lenguaje. Creo que precisamente, como en el caso del oro, la causa de la variación entre el cereal y las otras cosas es la menor cantidad de trabajo necesaria para producirlo, y entonces, razonando con buen juicio, estoy obligado a calificar la variación del cereal y del trabajo como una caída en su valor, y no como una subida en el valor de las cosas con las que se los compara. Si contrato a un trabajador por una semana, y en vez de diez chelines le pago ocho, sin que haya variado el valor del dinero, el trabajador probablemente pueda comprar más alimentos y medios de vida con sus ocho chelines que antes con diez, pero esto no se debe a un aumento en el valor real de sus salarios, tal como afirmó Adam Smith y más recientemente el Sr. Malthus, sino a un descenso en el valor de los artículos en que gasta sus salarios, lo que es algo claramente diferente; y sin embargo, al llamar a esto una caída en el valor real de los salarios, se me dice que adopto un lenguaje

nuevo e inusual, que no se compece con los verdaderos principios de la ciencia. A mí me parece que el lenguaje inusual y verdaderamente incoherente es el utilizado por mis oponentes.

Supongamos que se paga a un trabajador un *bushel* de cereal por una semana de trabajo cuando el precio del cereal es de 80 s. el *quarter*, y un *bushel* y cuarto cuando el precio baja a 40 s. Supongamos también que él destina medio *bushel* por semana para su consumo y el de su familia, e intercambia el resto por otros artículos tales como combustible, jabón, velas, té, azúcar, sal, etc.; si los tres cuartos de *bushel* que le quedan en un caso no pueden procurarle la misma cantidad de dichas mercancías que le proporcionaba medio *bushel* en el otro caso, como de hecho sucederá, el valor del trabajo ¿habrá aumentado o disminuido? Aumentado, deberá afirmar Adam Smith, porque su patrón es el cereal, y el trabajador obtiene más cereal por una semana de labor. Disminuido, deberá sostener el mismo Adam Smith, puesto que «el valor de una cosa depende del poder para comprar otras cosas que la posesión de ese objeto confiere», y el trabajo tiene menos capacidad para adquirir esos otros bienes.

SECCIÓN II: *Diferente remuneración para las diferentes calidades de trabajo. No puede ser causa de variación en el valor relativo de los bienes.*

Ahora bien, aunque proclamo que el trabajo es el fundamento de todo valor, y que la cantidad relativa de trabajo es casi exclusivamente lo que determina el valor relativo de las mercancías, no se debe suponer que ignoro las diferentes calidades de trabajo ni la dificultad de comparar el trabajo de una hora o un día en un empleo con un trabajo de idéntica duración en otro. La estimación de las diferentes calidades laborales es algo que se establece pronto en el mercado con una precisión suficiente a todos los efectos prácticos, y depende mucho de la destreza comparativa del trabajador y de la intensidad de la labor realizada. Esta escala, una vez formada, es susceptible de poca variación. Si el trabajo de un día de un artesano joyero vale más que el trabajo de un día de un obrero corriente, esto es algo que desde hace mucho tiempo ha sido ajustado y situado en su debida posición en la escala del valor².

² «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 pro-

Por tanto, al comparar el valor de una misma mercancía en periodos de tiempo distintos apenas es necesario considerar la destreza e intensidad comparativas del trabajo necesario para esa mercancía particular, porque es algo que influye igualmente en ambos periodos. Una clase de labor en un momento es comparada con la misma clase en otro momento; si se ha añadido o eliminado una décima, una quinta o una cuarta parte, se producirá en el valor relativo del bien un efecto proporcional a la causa.

Si una pieza de paño vale hoy dos piezas de lino, y dentro de diez años el valor normal de una pieza de paño es de cuatro piezas de lino, podremos concluir con seguridad que se requiere más trabajo para fabricar el paño, o menos para el lino, o que han actuado ambas causas.

Dado que la investigación hacia la que deseo orientar la atención del lector se refiere al efecto de las variaciones en el valor relativo de los bienes, y no en su valor absoluto, revestirá escasa importancia examinar los grados comparativos de estimación vigentes para las diversas clases de trabajo humano. Podemos razonablemente concluir que cualquier desigualdad que haya existido originalmente entre ellas, cualesquiera que sean el ingenio, la pericia o el tiempo necesarios para la adquisición de un tipo de destreza manual en grado mayor que otro, continúan virtualmente invariantes de una generación a otra; o por lo menos que la variación es ínfima de un año a otro y, en consecuencia, en periodos breves ejerce una influencia pequeña en el valor relativo de las mercancías.

«La proporción entre las diferentes tasas de salarios y ganancias en los distintos empleos del trabajo y el capital no parece verse muy afectada, como ya se ha indicado, por la riqueza o la pobreza, ni el estado progresivo, estacionario o regresivo de la sociedad. Aunque estas revoluciones en el bienestar general influyen sobre las tasas tanto de salarios como de ganancias, lo hacen en última instancia de la misma forma en los diferentes empleos.

porción entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo invertido en dos tipos diferentes de labor no siempre bastará por sí solo para determinar esa proposición. Habrá que tener en cuenta también los diversos grados de esfuerzo soportado y la 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 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.» *Riqueza de las Naciones*, Libro I, cap. 5.

La proporción entre ellas, por lo tanto, permanece inalterada y no puede ser modificada por tales revoluciones, al menos no durante un tiempo prolongado»³.

SECCIÓN III: *El valor de los bienes resulta afectado no sólo por el trabajo aplicado inmediatamente sobre ellos, sino por el empleado en los utensilios, herramientas y edificios con que aquel trabajo es asistido.*

Aun en el estadio primitivo al que se refiere Adam Smith, el cazador necesitaría algún capital para cazar a su presa, aunque posiblemente un capital fabricado y acumulado por él mismo. Sin un arma no hay forma de abatir al castor o al venado, con lo que el valor de esos animales vendría regulado no sólo por el tiempo y esfuerzo requeridos para su captura, sino también por el tiempo y esfuerzo necesarios para suministrar el capital del cazador, el arma con ayuda de la cual se efectúa la caza.

Supongamos que el arma necesaria para matar al castor fue fabricada con mucho menos trabajo que la necesaria para cazar al venado, debido a la mayor dificultad para aproximarse al primero y a la consiguiente necesidad de que sea más certera; un castor valdrá naturalmente más que dos venados, y precisamente por esta razón, porque se requeriría en conjunto más trabajo para cazarlo. O supongamos que se precisa la misma cantidad de trabajo para fabricar ambas armas, pero que su duración es muy desigual; sólo una pequeña porción del valor de la más duradera se transferiría al bien, y una porción mucho mayor del valor de la menos duradera se incorporaría a la mercancía que ha contribuido a producir.

Puede que todos los elementos necesarios para cazar al castor y al venado pertenezcan a una clase de personas, mientras que el trabajo empleado en su captura es suministrado por otra clase; aun así, sus precios relativos guardarán proporción con el trabajo de hecho invertido tanto en la formación del capital como en la captura de los animales. Bajo circunstancias diversas de abundancia o escasez de capital en comparación con el trabajo, bajo circunstancias diversas de abundancia o escasez de alimentos y bienes indispensables para el mantenimiento de las personas, quienes aporten un valor igual de capital para uno u otro uso podrán recibir la mitad, un cuarto o un octavo

³ *Riqueza de las Naciones*, Libro I, cap. 10.

de la producción obtenida, siendo el resto pagado en concepto de salarios a quienes aportaron el trabajo; pero esta división no podría afectar al valor relativo de los bienes, porque aunque las ganancias del capital fueran mayores o menores, aunque fueran del 50, 20 o 10%, o aunque los salarios fueran altos o bajos, actuarían igualmente en ambos empleos.

Aunque supongamos que las ocupaciones de la sociedad se multiplican, y que algunos suministran las canoas y los aparejos de pesca, otros las semillas y las máquinas rudimentarias antiguamente utilizadas en la labranza, aun así regiría el mismo principio: el valor de cambio de las mercancías producidas estará en proporción al trabajo invertido en su producción, no sólo en su producción inmediata sino en todos los instrumentos o equipos necesarios para ejecutar la labor específica a la que fueron aplicados.

Si analizamos el estadio de la sociedad en el que se han efectuado los mayores adelantos, y en el que florecen las artes y el comercio, seguimos observando que los bienes cambian de valor conforme a este principio; por ejemplo, al estimar el valor de cambio de las medias veremos que su valor, con relación a otras cosas, depende de la cantidad total de trabajo necesaria para fabricarlas y llevarlas al mercado. Primero está el trabajo requerido para labrar la tierra donde se cultiva el algodón; segundo, el trabajo de transportar el algodón al país donde habrán de fabricar las medias, que incluye una parte del trabajo empleado en la construcción del buque en el que es transportado, parte incluida en el flete de las mercancías; tercero, el trabajo del hilandero y el tejedor; cuarto, una porción de la labor del ingeniero, el herrero y el carpintero que construyeron los edificios y las máquinas que precisa la manufactura de las medias; quinto, el trabajo del comerciante minorista y el de muchos otros que huelga particularizar. La suma total de estas diversas clases de trabajo determina la cantidad de otras cosas por las que se intercambiarán las medias, mientras que la misma consideración de las distintas cantidades de trabajo invertidas en esas otras cosas gobernará del mismo modo la porción de las mismas que se entregará a cambio de las medias.

Para convencernos de que ésta es la verdadera base del valor de cambio, supongamos que se produce un perfeccionamiento en los medios que abrevian el trabajo en cualquiera de los procesos que debe atravesar el algodón antes de que las medias manufacturadas lleguen al mercado y se intercambien por otras cosas, y veamos los efectos resultantes. Si se precisan menos hombres para cultivar el algodón, o menos marineros para tripular o menos carpinteros y artesanos de ribera para construir el barco en el que llega hasta no-

sotros; si se emplea menos mano de obra para levantar los edificios y fabricar la maquinaria, o si la eficacia de ambos aumenta, inevitablemente el valor de las medias disminuirá, y en consecuencia se dará menos de otras cosas a cambio de ellas. Su valor disminuirá porque será necesaria una cantidad menor de trabajo para su producción, con lo cual se intercambiarán por una cantidad menor de aquellas cosas en las que no se ha registrado ningún recorte en el trabajo de ese tipo.

El ahorro en el uso del trabajo indefectiblemente reduce el valor relativo de una mercancía, sea que el ahorro se produzca en el trabajo necesario para manufacturar la propia mercancía o en el necesario para la formación del capital con cuya asistencia ella es producida. En cualquier caso, el precio de las medias bajará, sea porque se emplean menos individuos como blanqueadores, hilanderos y tejedores, personas directamente involucradas en su manufactura; o como marineros, transportistas, ingenieros y herreros, personas que intervienen más indirectamente en la misma. En un caso todo el ahorro de trabajo recae sobre las medias, porque esa porción de trabajo se limitaba exclusivamente a las medias; en el otro caso recae sobre las medias tan sólo una parte, y el resto es aplicado a todas las demás mercancías a cuya producción asisten los edificios, maquinaria y medios de transporte.

Supongamos que en los estadios primitivos de la sociedad los arcos y las flechas del cazador eran de igual valor e idéntica duración que la canoa y aparejos del pescador, siendo ambos el producto de la misma cantidad de trabajo. En tales circunstancias el valor del venado, resultado de un día de trabajo del cazador, sería exactamente igual al valor del pescado, producto de un día de trabajo del pescador. El valor relativo de la pesca y la caza vendría regulado completamente por la cantidad de trabajo realizado en cada una, cualquiera que fuese la cantidad producida y el nivel general alto o bajo de los salarios o las ganancias. Por ejemplo, si las canoas y aparejos del pescador valen 100 l. y su duración se calcula en diez años, y él contrata a diez hombres cuya labor anual cueste 100 l. y que en un día pescan veinte salmones; si las armas que empuña el cazador también valen 100 l. y duran diez años, si también él contrata a diez personas cuyos servicios cuestan 100 l. por año y que en un día le cazan diez venados; entonces el precio natural del venado será de dos salmones, sea grande o pequeña la proporción del producto total que reciben los hombres que lo han producido. La proporción que pueda ser pagada en salarios es de una crucial importancia en la cuestión de las ganancias, pues se comprende inmediatamente que las ganancias serán altas o bajas exactamente en proporción a que los salarios sean bajos o altos; pero no afec-

ta en lo más mínimo al valor relativo de la pesca y la caza, puesto que los salarios serán altos o bajos al mismo tiempo en ambas actividades. Si el cazador reclamase por estar pagando una proporción abultada o el valor de una proporción abultada en concepto de salarios, con objeto de inducir al pescador para que le entregue más pesca a cambio de su caza, este último argumentará que él está afectado igualmente por la misma causa; entonces, bajo todas las variaciones de salarios y ganancias, bajo todos los efectos de la acumulación del capital, en la medida en que sigan obteniendo con un día de trabajo respectivamente la misma cantidad de pesca y la misma cantidad de caza, la tasa natural de intercambio será de un venado por dos salmones.

Si con la misma cantidad de trabajo se obtuviese menos pesca o más caza, el valor de la pesca aumentaría con relación al de la caza. Por el contrario, si con la misma cantidad de trabajo se obtuviese menos caza o más pesca, la caza subiría con respecto a la pesca.

Si existiera algún otro bien cuyo valor fuera invariable, podríamos averiguar, comparando el valor de la pesca y la caza con el de esa mercancía, cuánto de la variación cabe atribuir a una causa que afectó al valor de la pesca y cuánto a una causa que influyó sobre el valor de la caza.

Supongamos que esa mercancía es el dinero. Si un salmón cuesta 1 l. y un venado 2 l., entonces un venado vale dos salmones. Pero puede que un venado llegue a valer tres salmones, al requerirse más trabajo para cazar el venado o menos para pescar el salmón, o ambas causas quizá operen a la vez. Si contásemos con esa medida invariable podríamos fácilmente precisar en qué grado interviene cualquiera de las causas. Si el salmón sigue vendiéndose a 1 l. mientras que el venado sube a 3 l., concluiremos que se ha necesitado más trabajo para cazar el venado. Si el venado mantiene el precio de 2 l. y el salmón se vende por 13 s. 4 d., podemos estar seguros de que se necesita menos trabajo para pescar el salmón; si el venado sube a 2 l. 10 s. y el salmón cae hasta 16 s. 8 d., ello nos convencerá de que ambas causas han intervenido para dar lugar a la alteración en el valor relativo de estos bienes.

Ningún cambio en los salarios puede producir modificación alguna en el valor relativo de tales mercancías, pues, suponiendo que suban, no se requerirá una cantidad mayor de trabajo en ninguna de las actividades, aunque su precio subiría, y la misma razón que induciría al cazador y al pescador a elevar el valor de su caza y su pesca hará que el propietario de la mina aumente el valor de su oro. Si esta razón actúa con la misma intensidad en las tres actividades, y la situación relativa de los que a ellas se dedican es la misma antes y después de la subida de los salarios, el valor relativo de la caza, la pesca

y el oro seguiría inalterado. Los salarios pueden subir un 20% y las ganancias consiguientemente bajar en una proporción mayor o menor sin ocasionar la más mínima alteración en el valor relativo de esos bienes.

Supongamos ahora que con el mismo trabajo y capital fijo se puede producir más pescado pero no más oro ni caza; el valor relativo de la pesca bajaría en comparación con el del oro o la caza. Si en vez de veinte salmones el producto de un día de trabajo son veinticinco, el precio de un salmón sería dieciséis chelines en vez de una libra, y a cambio de un venado se darían dos salmones y medio en vez de dos salmones, aunque el precio del venado seguiría siendo de 2 l., como antes. Del mismo modo, si con el mismo capital y trabajo se obtuviera menos pesca, entonces la pesca subiría de valor comparativo. Por tanto, el valor de cambio de la pesca sube o baja sólo debido a que se precisa más o menos trabajo para obtener una cantidad determinada, y jamás puede subir o bajar fuera de proporción con la incrementada o disminuida cantidad de trabajo necesaria.

Si dispusiéramos, pues, de una medida invariable con la que poder medir la variación en otras mercancías, veríamos que el límite máximo hasta el que podrían subir de modo permanente, si fueran producidas bajo las circunstancias supuestas, es proporcional a la cantidad adicional de trabajo requerida para su producción; y que no podrían subir de ninguna manera si no se precisase más trabajo para su producción. Una elevación de los salarios no aumentaría su valor monetario, ni su valor con relación a ninguna otra mercancía cuya producción no demandase una cantidad adicional de trabajo y que emplease la misma proporción de capital fijo y circulante y un capital fijo de la misma duración. Si se necesitase más o menos trabajo en la producción de la otra mercancía, ya hemos afirmado que ello inmediatamente ocasionaría una alteración en su valor relativo, pero dicho cambio no se debe a la subida salarial, sino a la alteración registrada en la cantidad de trabajo necesaria.

SECCIÓN IV: *El principio de que la cantidad de trabajo empleada en la producción de los bienes regula su valor relativo es modificado considerablemente por el uso de la maquinaria y otras formas de capital fijo.*

Hemos supuesto, en la sección anterior, que los utensilios y armas necesarios para la caza del ciervo y la pesca del salmón duraban el mismo tiempo y, además, que eran producidos con la misma cantidad de trabajo, y hemos

visto que, en este caso, las variaciones del valor relativo del ciervo y del salmón dependen únicamente de las cantidades diferentes de trabajo necesarias para obtenerlos; pero en cualquier estadio de la sociedad las herramientas, utensilios, edificios y maquinaria empleados en distintos trabajos pueden tener grados diversos de duración y requerir cantidades diferentes de trabajo para producirlos. Además, el capital necesario para el sostenimiento de una industria, y el invertido en su establecimiento, en herramientas, máquinas y edificios, pueden estar combinados en proporciones diversas. La diferencia, en el grado de duración, de capital fijo y la diversidad de las proporciones en que las dos clases de capital pueden combinarse introducen otra causa de variación en los valores relativos de los bienes, independientemente de la cantidad mayor o menor de trabajo necesaria para producirlos: esta causa es el alza o baja de los salarios.

Los alimentos y vestidos que consume el trabajador, los edificios en que trabaja y los útiles de que se vale son cosas perecederas por naturaleza. Hay, sin embargo, una diferencia grande en cuanto a la duración de estos diversos capitales; una máquina de vapor durará más que un buque; un buque más que el traje del trabajador, y el traje, más que el alimento que consume.

Según que el capital se consuma rápidamente y deba ser repuesto con frecuencia, o sea de desgaste lento, se le denomina circulante o fijo⁴. Se dice que un fabricante de cerveza emplea una gran parte de capital fijo, porque sus edificios y maquinarias son costosos y duraderos; por el contrario, de un zapatero, cuyo capital se emplea principalmente en pagar salarios, que son gastados en alimentos y vestidos, bienes consumibles más rápidamente que los edificios y las máquinas, se dice que emplea la mayor parte de su capital en capital circulante.

Ha de observarse también que el capital circulante puede circular, o volver a su poseedor, en plazos muy desiguales. El cereal comprado por un labrador para sembrarlo es un capital fijo, comparado con el cereal adquirido por un panadero para transformarlo en pan. Uno lo deja en la tierra y no puede obtener remuneración alguna durante un año; el otro puede molerlo para hacer harina, venderlo luego como pan a sus clientes y tener de nuevo su capital disponible al cabo de una semana, para renovar la misma producción o comenzar otra cualquiera.

Dos actividades, por tanto, pueden emplear la misma cantidad de capital,

pero éste puede estar repartido muy diferentemente entre la porción fija y la circulante.

En una producción puede haber empleado muy poco capital circulante, es decir, el que se requiere para el sostenimiento de la industria; el capital estará en ella invertido con preferencia en maquinaria, útiles, edificios, etc., capital de un carácter relativamente fijo y duradero. En otra industria puede haberse invertido la misma cantidad de capital, pero estar empleado, sobre todo, en el sostenimiento de la producción y muy poco invertido en utensilios, maquinaria y edificios. Un alza en los salarios tiene, por fuerza, que afectar de un modo desigual a las mercancías producidas en condiciones tan distintas.

Además, un fabricante puede emplear la misma cantidad de capital fijo y de capital circulante que otro; pero las duraciones de sus capitales fijos pueden ser muy desiguales. Uno puede tener máquinas de vapor por valor de 10.000 l.; el otro, buques del mismo valor.

Si los hombres no empleasen maquinaria en la producción sino solamente trabajo, y transcurriese para todos el mismo tiempo hasta que los artículos estuviesen en disposición de ser vendidos, el valor de cambio de éstos sería precisamente proporcional a la cantidad de trabajo empleada.

Si empleasen capital fijo del mismo valor y de la misma duración, también el valor de los productos se obtendría del mismo modo y variarían con la mayor o menor cantidad de trabajo empleado para su producción.

Pero aunque mercancías producidas en circunstancias semejantes no varíen unas con respecto a las demás por ninguna otra causa que el aumento o disminución de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas, si se las compara con aquellas que no sean producidas con la misma cantidad proporcional de capital fijo, variarán por la otra causa que he mencionado antes, es decir, un alza en los salarios, aunque no fuese empleado un trabajo mayor o menor en la producción de ninguna de ellas. La cebada y la avena mantendrían la misma relación ante una variación cualquiera en los salarios. Ocurriría lo mismo a los artículos de algodón y a los tejidos si fuesen también producidos, precisamente, en circunstancias similares; pero con un alza o baja de salarios la cebada valdría más o menos, comparada con los artículos de algodón, y la avena, comparada con el paño.

Supongamos que dos hombres empleen 100 trabajadores cada uno, durante un año, para la construcción de dos máquinas, y que otro hombre emplee el mismo número de trabajadores para cultivar cereal; al final del año, cada una de las máquinas tendrá el mismo valor que el cereal, porque cada una de esas cosas fue producida con la misma cantidad de trabajo. Suponga-

⁴ La división no es esencial, y la línea demarcatoria no puede ser trazada con precisión.

mos ahora que el dueño de una de las máquinas la emplea al año siguiente, con ayuda de 100 hombres, para fabricar paño, y el dueño de la otra la dedica, con la ayuda también de otros 100 hombres, a hacer artículos de algodón, mientras que el agricultor continúa empleando 100 hombres, como anteriormente, en el cultivo del cereal. Durante el segundo año, todos ellos habrán empleado la misma cantidad de trabajo; pero las mercancías, juntamente con la maquinaria, en el caso del tejedor, y lo mismo en el del fabricante de artículos de algodón, son el resultado del trabajo de 200 hombres empleados en un año, o, mejor, el trabajo de 100 hombres empleados durante dos años, mientras que el cereal sería producido con el trabajo de 100 hombres en un año; por consiguiente, si el valor del cereal fuese de 500 l., la máquina y el paño del tejedor juntos deben valer 1.000 l., y la máquina y artículos de algodón del otro fabricante deben valer también el doble del cereal. Pero valdrían más del doble, pues la ganancia del capital del tejedor y del fabricante durante el primer año ha sido añadido a sus capitales, mientras que el del agricultor ha sido gastado y disfrutado. A causa, pues, de los diferentes grados de duración de sus capitales respectivos, o, lo que es lo mismo, a causa del tiempo transcurrido hasta que los artículos estén en disposición de ser vendidos, éstos no pueden ser valorados exactamente en proporción a la cantidad de trabajo empleada en ellos; los artículos considerados antes no estarán en la relación de dos a uno, sino de algo más de dos, para compensar el mayor plazo que ha de transcurrir hasta que esté el de más valor en disposición de ser lanzado al mercado.

Supongamos que se pagara por el trabajo de cada obrero 50 l. al año, o que fuese empleado un capital de 5.000 l., siendo las ganancias un 10% del mismo; el valor de cada una de las máquinas, así como el valor del cereal, al final del primer año, sería de 5.500 l. El segundo año, los fabricantes y los cultivadores emplearían nuevamente 5.000 l. cada uno para remunerar el trabajo y, por consiguiente, volverían a vender sus productos por 5.500 l.; pero los que utilizan las máquinas, para estar en las mismas condiciones que el cultivador, no solamente deben obtener 5.500 l. por los capitales iguales, de 5.000 l., empleados en salarios, sino que deben obtener, además, una suma de 550 l. por las ganancias de las 5.500 l. que tienen invertidas en la maquinaria, y, por ende, sus productos deben ser vendidos en 6.050 l. Hay, pues, capitalistas que emplean la misma cantidad exactamente de trabajo anual para la obtención de sus productos, y, sin embargo, éstos difieren de valor a causa de las diferentes cantidades de capital fijo, o trabajo acumulado, que, respectivamente, emplea cada uno. El tejido y los artículos de algodón tienen el mis-

mo valor, porque son el producto de cantidades iguales de trabajo y de capital fijo; pero el cereal no tiene el mismo valor que estos artículos, porque es producido, en cuanto al capital fijo, en condiciones distintas.

Pero ¿cómo será afectado su valor relativo por un alza en el valor del trabajo? Es evidente que los valores relativos del paño y artículos de algodón no experimentarán cambio alguno, pues lo que afecte a uno tiene que afectar igualmente al otro, en las circunstancias supuestas, ni experimentarán tampoco ningún cambio los valores relativos del cereal y la cebada, porque son producidos en las mismas condiciones con respecto al capital fijo y circulante; pero el valor relativo del cereal, referido al paño y artículos de algodón, tiene que ser alterado por una subida de salarios.

No puede haber subida de los salarios sin una disminución de los beneficios. Si el cereal ha de ser repartido entre el cosechero y el jornalero, cuanto mayor sea la parte del segundo, menos quedará para el primero. Del mismo modo, si el paño o los géneros de algodón se dividiesen entre el trabajador y su patrono, cuanto más obtenga el primero, menos obtendrá el segundo. Supongamos que, debido a un alza de salarios, bajan las ganancias del 10 al 9%; entonces, en vez de añadir 550 l. al coste corriente de sus productos (o sea, a 5.500 l.) por las ganancias de su capital fijo, los fabricantes añadirán solamente el 9% de aquella suma, o 495 l.; por consiguiente, el precio sería 5.995 l. en vez de 6.050. Como el cereal continuaría vendiéndose a 5.500 l., los productos manufacturados, que requieren más capital fijo, bajarían con relación al cereal o a cualquier otro artículo en cuya producción entrara una proporción menor de esa especie de capital. La magnitud de la alteración en el valor relativo de los productos, a consecuencia de un alza o baja de salarios, dependería de la relación entre el capital fijo y el capital total empleado. Todas las mercancías que se producen con máquinas o edificios muy costosos, o que necesitan que transcurra mucho tiempo antes de estar dispuestas para ser vendidas, bajarían en valor relativo, mientras que subirían todas aquellas que son producidas principalmente por el trabajo directo o están rápidamente en disposición de ser lanzadas al mercado.

El lector se dará cuenta, sin embargo, de que esta causa de variación de los bienes es de muy poca importancia, en cuanto a sus efectos. Con una subida de salarios que ocasionase una baja del 1% en las ganancias, los bienes producidos, en las circunstancias que he supuesto, variarían en valor relativo solamente en un 1%; con tal descenso de las ganancias, los productos bajarían de 6.050 l. a 5.995. Los mayores efectos que podrían producir sobre los precios relativos de esas mercancías, como consecuencia de un alza de sala-

rios, no excederían del 6 o 7%, pues las ganancias no admitirían, en modo alguno, probablemente, un descenso general y permanente de magnitud mayor.

No sucede esto con la otra causa que hace variar también el valor de los bienes, a saber: el aumento o disminución de la cantidad de trabajo necesaria para producirlos. Si para producir el cereal se requiriesen 80 hombres en vez de 100, el valor del cereal bajaría un 20%, o sea, de 5.500 l. a 4.400. Si para producir paño fuesen suficientes 80 hombres en vez de 100, el paño bajaría de 6.050 l. a 4.950. Una alteración cualquiera en la tasa permanente de ganancias depende de causas que sólo actúan en el transcurso de los años, mientras que ocurren diariamente alteraciones en la cantidad de trabajo necesaria para producir las cosas. Cualquier perfeccionamiento en la maquinaria, en las herramientas, en los edificios o en la obtención de la materia prima hace más fácil la producción del artículo a que ese perfeccionamiento se aplica, y, por consiguiente, su valor se altera. Al estimar, pues, las causas de las variaciones que experimenta el valor de los bienes, aunque fuese un error omitir por completo la consideración del efecto producido por un alza o baja de salarios, sería igual de incorrecto darle excesiva importancia, y, por tanto, en esta obra, en lo sucesivo, aunque me referiré ocasionalmente a esta causa de variación, consideraré que todas las grandes variaciones que tienen lugar en el valor relativo de los bienes son producidas por la mayor o menor cantidad de trabajo que es requerida, en uno y otro tiempo, para producirlos.

Es casi innecesario decir que las mercancías en cuya producción se emplea la misma cantidad de trabajo diferirán en su valor de cambio si no están dispuestas para ser vendidas en plazos iguales de tiempo.

Supongamos que yo emplee en la producción de una mercancía 20 hombres durante un año, haciendo un desembolso de 1.000 l., y que al final de ese año emplee para terminar y perfeccionar el producto otra vez 20 hombres por otro año con un nuevo gasto de 1.000 l., y llevo el artículo al mercado al cabo de dos años; si las ganancias han de ser el 10%, mi artículo debe ser vendido por 2.310 l., pues tuve empleado un capital de 1.000 l. durante el primer año y uno de 2.100 durante el segundo. Otro hombre emplea la misma cantidad de trabajo, precisamente, pero la emplea toda el primer año; tiene 40 hombres con un gasto de 2.000 l., y al final del primer año vende su producto con un 10% de ganancias, o sea, en 2.200 l. Tenemos aquí dos mercancías que, habiéndose empleado en ellas la misma cantidad de trabajo exactamente, una se vende por 2.310 l. y otra por 2.200.

Este caso parece distinto del anterior; pero es, en realidad, igual. En ambos el precio mayor de un producto se debe a que ha de transcurrir más tiem-

po antes de que esté dispuesto para la venta. En el primer caso, la maquinaria y el paño valían más del doble del cereal, aunque se empleaba solamente doble cantidad de trabajo en ellos; en el segundo, un artículo vale más que otro, aunque no se emplea más trabajo para producirlo. La diferencia de valor proviene en ambos casos de que las ganancias, al acumularse, toman la forma de capital, y esa diferencia es sólo una compensación por el tiempo que esas ganancias estuvieran retenidas.

Resulta, por consiguiente, que las proporciones diferentes en que se divide el capital fijo y circulante, empleado por las diversas industrias, introducen una modificación considerable en la ley que es de aplicación universal cuando en la producción se emplea casi exclusivamente trabajo, a saber: que nunca varía el valor de las mercancías, a menos que una mayor o menor cantidad de trabajo sea empleada en su producción, habiéndose demostrado en esta sección que, sin variación alguna en la cantidad de trabajo, la mera alza de los salarios ocasionará un descenso en el valor de cambio de aquellos bienes en cuya producción se emplee capital fijo, y cuanto mayor sea el valor de éste, mayor será el descenso.

SECCIÓN V: *El principio de que el valor no varía con el alza o la baja de los salarios se modifica también con la duración diferente del capital y con la desigual rapidez con que se restituye a quien lo emplea.*

En la última sección hemos supuesto que, en dos industrias que empleaban capitales iguales, las proporciones del capital fijo y circulante eran desiguales; supongamos ahora que ambos están en la misma proporción, pero que su duración es diferente. A medida que es de menos duración, el capital fijo se aproxima a la naturaleza del circulante. Será consumido, y, para mantenerse íntegro, reproducido en un tiempo menor. Hemos visto hace poco que cuando los salarios suben, a medida que prepondera el capital fijo en una manufactura, el valor de las mercancías producidas en ella es relativamente más bajo que el de las producidas en manufacturas donde predomina el capital circulante. En proporción a la duración menor del capital fijo y su aproximación a la naturaleza del circulante, la misma causa producirá el mismo efecto.

Si el capital fijo no es de naturaleza duradera, se requerirá anualmente una gran cantidad de trabajo para conservarlo en su primitivo estado de eficiencia; pero el trabajo empleado así debe ser considerado como gastado realmente en la mercancía manufacturada, la cual tiene que poseer un valor pro-

porcional a ese trabajo. Si yo tuviese una máquina de 20.000 l. de valor, la cual con muy poco trabajo efectuase la producción de ciertos artículos; si el desgaste de esa máquina fuera insignificante y la tasa general de ganancia fuese un 10%, no sería necesario cargar mucho más de 2.000 l. al coste del producto a causa del empleo de la máquina; pero si el desgaste de la máquina fuese grande, si la cantidad de trabajo necesario para conservarla en estado de eficiencia fuera de 50 hombres anualmente, mis productos requerirían un coste adicional igual al que sería obtenido por cualquier otro fabricante que emplease 50 hombres en la producción de otros bienes y que no usase en absoluto maquinaria.

Pero un alza de salarios no afectaría por igual a las mercancías producidas con maquinaria de desgaste rápido y a las obtenidas con maquinaria de desgaste lento. Al producir las primeras, se transferiría continuamente una cantidad grande de trabajo al producto, mientras que al producir las otras se transferiría muy poco. Toda alza de salarios, por tanto, o, lo que es lo mismo, todo descenso de las ganancias haría bajar el valor relativo de aquellos bienes que fuesen producidos con capital durable y elevaría proporcionalmente el de los producidos con capital desgastable más rápidamente. Una baja de los salarios tendría precisamente un efecto contrario.

He dicho ya que el capital fijo tiene diferentes grados de duración; supongamos ahora que en cierta industria especial pueda emplearse una máquina para hacer el trabajo de 100 hombres en un año y que tuviese sólo un año de duración. Supongamos, además, que la máquina cueste 5.000 l., y que los salarios pagados anualmente a los 100 hombres asciendan a 5.000 l.; es claro que sería indiferente para el fabricante comprar la máquina o emplear los hombres. Pero supongamos que la mano de obra sube y, por consiguiente, los salarios de 100 hombres durante un año importan 5.500 l.; es evidente que el productor no dudaría ya, pues su interés consistiría en comprar la máquina y obtener su trabajo por 5.000 l. Pero ¿no se elevará el precio de la máquina, no valdrá ella también 5.500 l., a consecuencia del alza de los salarios? Se elevaría si no hubiese capital alguno empleado en su construcción y no se pagasen las ganancias a su fabricante. Si, por ejemplo, la máquina fuese el producto del trabajo de 100 hombres durante un año, con un salario de 50 l. cada uno, su coste sería 5.000 libras, y si los salarios se elevasen a 55 l., su coste sería 5.500 l.; pero las cosas no pueden ser así: o son empleados menos de 100 hombres, o ella no podría ser vendida por 5.000 l., porque, además de esta suma, tienen que pagarse las ganancias del capital que se invirtió en emplear los obreros. Supongamos, pues, que fuesen empleados 85 hom-

bres, con un desembolso de 50 l. por cada uno, o sea, 4.250 l. al año, y que las 750 l. que produciría la venta de la máquina, por encima de los salarios adelantados a los trabajadores, constituyesen las ganancias del fabricante constructor. Si los salarios se elevasen en un 10%, estaría él obligado a invertir un capital adicional de 425 l., y, por consiguiente, habría empleado 4.675 l. en vez de 4.250, de cuyo capital solamente obtendría una ganancia de 325 l. si continuara vendiendo su máquina en 5.000 l.; pero tal es precisamente el caso de todos los fabricantes y capitalistas: el alza de los salarios los afecta a todos. Por tanto, si el constructor de la máquina elevase su precio como consecuencia del alza de salarios, una cantidad excepcional de capitales se emplearía en la construcción de tales máquinas, hasta que su precio rindiese tan sólo la tasa corriente de ganancias⁵. Vemos, pues, que las máquinas no elevarían su precio como consecuencia de un alza de salarios.

El fabricante que en un alza general de salarios tenga el recurso de una máquina que no aumente el coste de producción de su mercancía gozaría de ventajas especiales si pudiese continuar vendiéndola al mismo precio; pero, como hemos visto ya, se hallará obligado a bajar ese precio, pues en otro caso afluiría capital a su industria hasta que sus ganancias descendieran al nivel general. Así, pues, es el público quien se beneficia con la maquinaria: estos muchos factores son siempre el producto de mucho menos trabajo que aquel que reemplazan, aunque tengan el mismo valor en dinero. Por su influencia, un aumento en el precio de las subsistencias que eleve los salarios afectará a muy pocas personas; en el ejemplo anterior alcanzará a 85 hombres en vez de a 100, y el ahorro, que es la consecuencia, se muestra él mismo en el precio menor de la mercancía manufacturada. Ni las máquinas ni los artículos fabricados con ellas aumentan de valor real; pero todas las cosas hechas con las máquinas se abaratan, y en proporción a la duración de éstas.

Se observará que en las etapas primitivas de la sociedad, cuando se usaba poca maquinaria o capital duradero, las cosas producidas con capitales iguales tendrían casi el mismo valor y bajarían o subirían unas respecto de otras a

⁵ Ésta es la explicación de por qué los países viejos se ven constantemente impelidos a utilizar maquinaria, y los países nuevos a emplear mano de obra. Ante cualquier dificultad de proveer la manutención de las personas, el trabajo necesariamente sube, y a cada aumento en su precio surgen nuevas tentaciones para el uso de maquinaria. Esta dificultad en conseguir la manutención de la gente opera sin cesar en los países maduros, mientras que en los jóvenes puede tener lugar un vasto incremento de la población sin la más mínima subida en los salarios del trabajo. Puede ser tan fácil mantener el 7.º, 8.º y 9.º millón de hombres como el 2.º, 3.º y 4.º.

causa sólo del mayor o menor trabajo que fuese requerido para su producción; pero después que fueron introducidos esos instrumentos costosos y duraderos, las cosas producidas empleando capitales iguales pueden ser de valor muy desigual, y aunque continúen sujetas a subir o bajar unas respecto de otras, según que se requiera más o menos trabajo para producirlas, estarán sometidas a otra variación, si bien menor, debida al alza o baja de salarios y ganancias. Puesto que bienes vendidos por 5.000 l. pueden ser el producto de un capital cuyo importe sea igual a aquel con que son producidos otros bienes que se venden por 10.000 l., las ganancias en ambas manufacturas serán las mismas; pero tendrían que ser desiguales si los precios de los bienes no variasen con un alza o baja en la tasa de ganancias.

Se observa, además, que, en proporción a la duración del capital empleado en cualquier especie de producción, los precios relativos de aquellos bienes en que se emplee ese capital duradero variarán en relación inversa con los salarios: bajarán cuando los salarios suban y subirán cuando los salarios bajen; y, por el contrario, aquellos que son producidos principalmente con trabajo y menos capital fijo, o con capital fijo de menor duración que el empleado en el medio que se utilice para estimar el precio, subirán cuando los salarios suban y bajarán cuando éstos bajen.

SECCIÓN VI: *Sobre una medida invariable del valor.*

Cuando las mercancías varían en valor relativo, sería deseable disponer de medios que permitiesen averiguar cuáles de ellas bajan y suben de valor real; esto sólo se conseguiría comparándolas sucesivamente con alguna medida invariable del valor que no estuviera sometida a ninguna de las fluctuaciones a que están expuestas las otras mercancías. Es imposible disponer de tal medida, porque no hay mercancía que no esté expuesta a las mismas variaciones de aquellas cosas cuyo valor se quiere conocer, esto es, no existe cosa alguna que no esté sometida a la condición de requerir más o menos trabajo para su producción. Pero esta causa de variación en el valor de una medida podría ser eliminada —si fuera posible, por ejemplo, que se requiriese la misma cantidad de trabajo en todo tiempo para la producción de nuestra moneda—, y, sin embargo, no sería una medida perfecta o invariable del valor, porque, como he intentado ya explicar, estaría sometida a las variaciones relativas de un alza o baja de salarios a causa de las diferentes proporciones de capital fijo que pueden ser necesarias para producirla y para producir aquellas otras mer-

cancías cuya alteración de valor deseamos averiguar. Además, por la misma causa, estaría sujeta también a las variaciones debidas a los diferentes grados de duración del capital fijo empleado en ella, y en las mercancías con que se comparara, o sea, que el tiempo necesario para que la primera esté dispuesta para ser vendida puede ser mayor o menor que ese mismo tiempo necesario para las otras mercancías cuyas variaciones se quiere determinar; todas estas circunstancias inhabilitan a cualquier mercancía para que pueda ser considerada una medida perfectamente exacta del valor.

Si, por ejemplo, nos decidiésemos por el oro como una medida-tipo, habríamos de tener en cuenta que se trata de una mercancía obtenida en las mismas condiciones que otra cualquiera y que requiere para producirla trabajo y capital fijo. Como en otra mercancía cualquiera, pueden introducirse en su producción perfeccionamientos que ahorren trabajo; por consiguiente, puede bajar su valor relativo con respecto a otras cosas a causa, meramente, de la mayor facilidad para producirla.

Aunque supongamos evitada esta causa de variación y se requiriese siempre la misma cantidad de trabajo para obtener la misma cantidad de oro, éste no sería tampoco una medida perfecta del valor, con la cual podríamos averiguar exactamente las variaciones de todas las demás cosas, porque no sería producido con las mismas combinaciones precisamente de capital fijo y circulante ni con capital fijo de la misma duración, ni requeriría el mismo tiempo que antes para estar en disposición de ser vendido. Sería una medida perfecta del valor para todas las cosas producidas en las mismas condiciones que él, pero no para otras. Si, por ejemplo, fuera producido en las mismas condiciones que hemos considerado necesarias para producir los tejidos y artículos de algodón, sería una medida perfecta del valor para estas cosas, pero no para el cereal, carbón y otras mercancías producidas con mayor o menor proporción de capital fijo, porque, como hemos mostrado, toda alteración en el tipo permanente de las ganancias tendría algún efecto sobre el valor relativo de todos aquellos bienes, independientemente de cualquier alteración en la cantidad de trabajo empleado en su producción. Si el oro fuese producido en las mismas condiciones que el cereal, aunque éstas nunca variasen, no sería, por las mismas razones, una medida perfecta y permanente del valor del tejido y de los artículos de algodón. Por ende, ni el oro ni otra mercancía cualquiera pueden ser nunca una medida perfecta del valor para todas las cosas; sin embargo, he advertido ya que el efecto de una variación en las ganancias sobre los precios relativos de las cosas es de poca importancia relativa, que los efectos más importantes son ocasionados por la variación de las cantidades de tra-

bajo requeridas para su producción; y, por tanto, si suponemos suprimida esta importante causa de variación en la producción del oro, estaríamos, probablemente, tan cercanos a poseer una medida normal fija del valor como teóricamente se puede concebir. ¿No puede ser considerado el oro como una mercancía producida con tales proporciones de las dos clases de capital que se aproximan lo más posible al promedio de las cantidades empleadas en la producción de la mayor parte de las mercancías? ¿No pueden estar estas proporciones equidistantes de los dos extremos: el uno donde se usa poco capital fijo, el otro donde se emplea poco trabajo, y que sean un justo medio entre ellos?

Por tanto, si supongo que yo mismo estoy en posesión de una medida tan cercana a la invariabilidad, tendría la ventaja de que me sería posible hablar de las variaciones de otras cosas, sin perturbarme en cada caso la consideración del cambio posible en el valor del medio en que son estimados los precios y valores.

Para facilitar, pues, el objeto de esta investigación, aunque admito completamente que la moneda hecha de oro está sometida a la mayor parte de las variaciones de las demás cosas, supondré que ella es invariable y, por ende, que todas las alteraciones en los precios son ocasionadas por alguna alteración en el valor de la mercancía que estuviese considerando.

Antes de abandonar este tema, puede ser conveniente observar que Adam Smith y todos los escritores que le han seguido sostuvieron, sin ninguna excepción que yo conozca, que un alza en los salarios sería constantemente seguida por un alza en el precio de todas las mercancías. Espero haber conseguido explicar que tal opinión carece de fundamento, y que solamente se elevarían las mercancías que tienen invertido menos capital fijo que aquella con la cual se estima el precio, y las que tienen invertido más bajarían efectivamente de precio cuando los salarios subieron. Por el contrario, si los salarios bajan, solamente bajarían las mercancías que tienen empleado capital fijo en proporción menor que aquella con la cual se estima el precio: todas las que tienen más subirían efectivamente de precio.

Me es necesario también hacer esta advertencia: no he dicho que una mercancía valdría 1.000 l. y otra 2.000 a causa de que la primera tuviese empleado un trabajo de 1.000 l. y la segunda de 2.000; pero he dicho que los valores de una y otra estarían en la relación de dos a uno o que en esta relación serían cambiadas. No tiene importancia para la verdad de esta doctrina que una de estas mercancías se venda por 1.100 l. y la otra por 2.200, o una por 1.500 y la otra por 3.000; no entro por ahora a investigar esta cuestión; afir-

mo solamente que sus valores relativos serán regidos por las cantidades relativas de trabajo empleadas en su producción⁶.

SECCIÓN VII: *Diferentes efectos derivados de la alteración en el valor del dinero, el medio en el que siempre se expresa el precio, o de la alteración en el valor de las mercancías que el dinero adquiere.*

Aunque tendré motivos, como ya he explicado, para considerar al dinero como invariable en su valor, puede que con el objetivo de indicar más claramente las causas de las variaciones relativas en el valor de otras cosas resulte útil advertir los distintos efectos que se siguen cuando los precios de los bienes son modificados por las causas a que hice ya referencia, a saber, las diferentes cantidades de trabajo necesarias para producirlos y su alteración debida a una variación en el valor del dinero mismo.

El dinero es una mercancía variable y un aumento en los salarios monetarios será a menudo ocasionado por una caída en el valor del dinero. Un alza de salarios por esta causa será ciertamente acompañada indefectiblemente por una subida en el precio de los bienes; pero en tales casos se observará que el trabajo y todas las mercancías no han cambiado recíprocamente, y que la variación se ha limitado al dinero.

El dinero, al ser una mercancía obtenida de un país extranjero, al ser el medio de cambio generalizado entre todas las naciones civilizadas, y al ser además distribuido entre esos países en proporciones siempre cambiantes ante cualquier progreso en el comercio y la maquinaria, y ante cualquier dificultad incrementada en la obtención de alimentos y provisiones para una población creciente, está sujeto a variaciones incesantes. Al formular los principios que regulan el valor de cambio y el precio debemos distinguir cuidadosamente entre las variaciones que corresponden a la propia mercancía y las

⁶ El Sr. Malthus observa sobre esta doctrina: «Ciertamente podemos, de forma arbitraria, denominar al trabajo invertido en una mercancía su valor real, pero al hacerlo utilizamos las palabras en un sentido muy diferente del habitual; al mismo tiempo confundimos la importantísima distinción entre *coste* y *valor*, y tornamos virtualmente imposible el explicar con claridad el principal estímulo para la producción de riqueza, que de hecho depende de dicha distinción».

El Sr. Malthus parece pensar que forma parte de mi doctrina que el coste y el valor de una cosa deban ser iguales; y así es, si por coste entiende «coste de producción», incluyendo las ganancias. En el pasaje anterior no quiere decir esto, y por lo tanto no me ha comprendido bien.

ocasionadas por una variación en el medio con el que se estima el valor o se expresa el precio.

Un aumento de salarios debido a una alteración en el valor del dinero produce un efecto general sobre los precios, y por tal razón no suscita ningún impacto real sobre las ganancias. Por el contrario, un aumento de salarios debido al hecho de que el trabajador está mejor remunerado o a una dificultad para obtener los artículos de primera necesidad en que se gastan los salarios no produce el efecto de un aumento de precios, salvo en algunas circunstancias, aunque sí ejerce un gran impacto en la reducción de ganancias. En un caso no se asigna una proporción mayor del trabajo anual del país al sustento de los trabajadores; en el otro caso sí se asigna a ello una proporción mayor.

Habremos de evaluar el aumento o la disminución de la renta, la ganancia y los salarios conforme a la división del producto total de la tierra en una explotación agrícola determinada entre las tres clases del terrateniente, el capitalista y el trabajador, y no conforme al valor al que dicho producto pueda ser estimado en un medio que es manifiestamente variable.

Apreciaremos correctamente la tasa de ganancia, renta y salarios según sea la cantidad de trabajo necesaria para obtener el producto, y no por la cantidad absoluta del mismo que corresponda a cada clase. El producto total puede ser doblado por adelantos en la maquinaria y la agricultura; pero si también se duplican los salarios, la renta y las ganancias, los tres guardarán las mismas proporciones recíprocas que antes, y no podrá decirse que ninguno ha variado relativamente. Pero si los salarios no participan del conjunto de dicho incremento, si en vez de doblarse sólo aumentan un 50%, si la renta en vez de doblarse sólo sube un 65%, y si correspondiese a las ganancias el incremento restante, estaría justificado si afirmo que la renta y los salarios han bajado y las ganancias han subido; porque si tuviéramos una medida invariable para calcular el valor de este producto, veríamos que un valor menor que antes ha correspondido a las clases de los trabajadores y los terratenientes, y uno mayor a la clase de los capitalistas. Podríamos comprobar, por ejemplo, que aunque la cantidad absoluta de bienes se ha doblado, esa cantidad es el producto de la misma cantidad de trabajo que antes. Si de cada cien sombreros, chaquetas y *quarters* de cereal producidos

los trabajadores antes percibían	25
los terratenientes	25
y los capitalistas	50
	<hr/>
	100

y si después de doblarse la cantidad de estas mercancías, de cada 100

los trabajadores perciben sólo	22
los terratenientes	22
y los capitalistas.....	56
	<hr/>
	100

en este caso yo diría que los salarios y la renta han bajado y las ganancias han subido; aunque, a consecuencia de la abundancia de bienes, la cantidad pagada al trabajador y al terrateniente ha aumentado en la proporción de 25 a 44. Los salarios deben ser estimados en su valor real, a saber, conforme a la cantidad de trabajo y capital empleada en producirlos, y no conforme a su valor nominal en chaquetas, sombreros, dinero o cereal. En las circunstancias que he supuesto, las mercancías han caído a la mitad de su valor anterior y, si el dinero no ha variado, también a la mitad de su precio anterior. Entonces si en este medio, que no ha variado de valor, se observa que los salarios del trabajador han disminuido, ello no constituiría un descenso real porque dichos salarios le proporcionarían una cantidad mayor de mercancías abarataadas que sus salarios anteriores.

Por cuantiosa que sea la modificación en el valor del dinero, no influye sobre la *tasa* de ganancias. Supongamos que los artículos del industrial suben de 1.000 l. a 2.000 l., o un 100%; si su capital, sobre el cual los cambios en el dinero tienen el mismo efecto que sobre el valor del producto, si su maquinaria, edificios y existencias también crecen en un 100%, su tasa de ganancias será la misma y dispondrá de idéntica cantidad del producto del trabajo del país, y no más.

Si con un capital de un valor dado él puede, economizando trabajo, duplicar la cantidad del producto, y su precio anterior baja a la mitad, guardará con el capital que lo ha producido la misma proporción que antes, y por consiguiente la tasa de ganancias seguirá igual.

Si a la vez que duplica la cantidad del producto con la inversión del mismo capital el valor del dinero resulta por accidente reducido a la mitad, el producto se venderá por el doble de valor monetario que antes; pero el capital invertido en producirlo también tendrá el doble de valor monetario; y por tanto también en este caso el valor del producto guardará la misma proporción que antes con el valor del capital; y aunque el producto sea el doble, la renta, los salarios y las ganancias variarán sólo conforme lo hagan las proporciones en las que este producto duplicado se distribuya entre las tres clases que lo comparten.

CAPÍTULO II

SOBRE LA RENTA

Nos queda aún por considerar si la apropiación del suelo y la consiguiente creación de renta ocasionarán alguna variación en el valor relativo de las mercancías, independientemente de la cantidad de trabajo necesaria para la producción. Para comprender esta parte de nuestro tema, tenemos que investigar la naturaleza de la renta y las leyes que regulan su aumento o disminución.

Renta es aquella parte del producto de la tierra que se paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles del suelo. Es frecuente, sin embargo, confundirla con el interés y la ganancia del capital, y en el lenguaje corriente el término es aplicado a todo lo que un arrendatario paga anualmente al propietario de la tierra que cultiva. Si de dos terrenos contiguos de la misma extensión y de la misma fertilidad natural, uno tuviese todas las ventajas que reportan las construcciones útiles para la labranza y además estuviese convenientemente desecado, abonado y deslindado por setos, vallas o paredes, mientras que careciese el otro de todas estas ventajas, se pagaría, como es natural, una remuneración mayor por el uso de uno que por el del otro; sin embargo, en ambos casos esta remuneración sería llamada renta. Pero es evidente que sólo una parte del dinero pagado anualmente por el terreno en que se hubiesen hecho aquellas mejoras sería dado por las fuerzas originales e indestructibles del suelo; la otra parte se pagaría por el uso del capital empleado en mejorar la finca y en construir aquellos edificios necesarios para resguardar y conservar el producto. Adam Smith habla algunas veces de la renta en el sentido estricto en que yo deseo concretarla, pero con más frecuencia en el sentido popular en que este término es empleado habitualmen-

te. Nos dice Adam Smith que la demanda de madera y su consiguiente alto precio en los países del sur de Europa son la causa de que en Noruega se pague renta por unos bosques que no producían antes renta alguna. ¿No es evidente, sin embargo, que quien pagaba lo que él llamaba renta lo hacía en consideración al valor de la mercancía que entonces estaba en la tierra, y de cuyo valor se resarcía con un provecho por medio de la venta de la madera? Si, en efecto, después de que fue quitada la madera se pagase algo al propietario por el uso de la tierra con el propósito de que se desarrollase el bosque nuevamente, o de cultivar cualquier otro producto, con vistas a una demanda futura, aquel desembolso podía justamente ser llamado renta, porque sería pagado por las fuerzas productivas de la tierra; pero en el caso establecido por Adam Smith lo que se pagaba era el permiso de quitar y vender la madera y no el de cultivarla. Habla también de la renta de las minas de carbón y de las canteras, a lo cual se aplica la misma observación: que la compensación dada por la mina o la cantera se paga por el valor del carbón o de la piedra que se pueda sacar de ella y no tiene relación alguna con las fuerzas originales e indestructibles de la tierra. Es ésta una distinción de gran importancia en una investigación referente a la renta y a las ganancias, pues las leyes que regulan el desarrollo de la renta son muy diferentes de las que regulan el desarrollo de las ganancias, y actúan raramente en la misma dirección. Lo que se paga anualmente al propietario en todos los países adelantados participa de ambos caracteres, renta y ganancia; unas veces se mantiene estacionario por los efectos de causas opuestas; otras veces avanza o retrocede, según que predomine una u otra de estas causas. En las páginas siguientes de esta obra, por tanto, siempre que hable de renta de la tierra deseo que se entienda que hablo de aquella compensación que se paga al propietario por el uso de las fuerzas originales e indestructibles de la tierra.

Cuando se coloniza un país en donde hay abundancia de terrenos ricos y fértiles, de los cuales sólo una pequeña parte necesita ser cultivada para la subsistencia de la población, y no se requiere para el cultivo más que aquel capital de que la población puede disponer, no habrá allí renta, pues nadie pagará por el uso de la tierra cuando hay una gran cantidad de ella no apropiada todavía y, por ende, a disposición de cualquiera que desee cultivarla.

Por los principios corrientes de la oferta y la demanda no se pagará renta alguna por esa tierra, por la razón expuesta de que no se paga nada por el uso del aire y del agua o por cualquier otro don de la naturaleza que exista en cantidad ilimitada. Con cierta cantidad de materiales, y con ayuda de la presión

atmosférica y de la tensión del vapor, algunas máquinas pueden ejecutar trabajos y economizar el esfuerzo humano en gran medida; pero no se paga nada por la cooperación de esos agentes naturales, porque son inagotables y están a disposición de cualquiera. Del mismo modo, el fabricante de cervezas, el de licores, el tintorero, hacen un uso incesante del aire y del agua para la elaboración de sus productos; pero como la provisión es ilimitada, no tienen que pagar nada por ellos¹. Si toda la tierra tuviese las mismas propiedades, si fuera ilimitada en cantidad y uniforme en calidad, no se pagaría nada por su uso, a menos que poseyera ventajas peculiares de situación. Es, pues, debido únicamente a que la tierra es limitada en cantidad y de diversa calidad, y también a que la de inferior calidad o menos ventajosamente situada es abierta al cultivo cuando la población aumenta, por lo que se paga renta por el uso de ella. Cuando las tierras de segundo orden, por su fertilidad, se abren al cultivo, a causa del progreso de la sociedad, comienza inmediatamente la renta en las tierras de primera calidad, y el importe de esta renta dependerá de la diferencia de calidad de esos dos terrenos.

Cuando los terrenos de tercera calidad entran en cultivo, comienza inmediatamente la renta para los de segunda, y se regula, como anteriormente, por la diferencia entre las facultades productivas. Al mismo tiempo subirá la renta de los de primera calidad, pues ha de ser mayor siempre que la renta de los de segunda, por la diferencia entre el producto que dan con la misma cantidad de capital y trabajo. Con cada paso en el progreso de la población que obligue a un país a recurrir a tierras de peor calidad para que les sea posible aumentar su provisión de alimentos, se elevarán las rentas de todas las tierras más fértiles.

Supongamos tierras —n.º 1, 2 y 3— que rinden, con la misma cantidad de capital y trabajo, un producto neto de 100, 90 y 80 *quarters* de cereal. En un país nuevo, donde hay abundancia de terrenos fértiles en comparación con la población, y donde, por tanto, sólo es necesario cultivar los terrenos n.º 1, todo el producto neto pertenecerá al cultivador, y serán las ganancias del ca-

¹ «Hemos visto ya que la tierra no es el único agente de la naturaleza que posee capacidad productiva, pero sí es el único, o virtualmente el único, del que un conjunto de hombres puede apropiarse, excluyendo a los demás y apropiándose, en consecuencia, de sus ventajas. Las aguas de los ríos y del mar, por la capacidad que tienen de conferir movimiento a nuestras máquinas, transportar nuestros barcos, alimentar a nuestros peces, también poseen un poder productivo; el viento que hace girar nuestros molinos e incluso el calor del sol trabajan para nosotros; afortunadamente, empero, nadie ha podido hasta hoy reclamar «el viento y el sol son míos, y el servicio que brindan debe ser pagado»», *Économie politique*, por J.-B. Say, vol. II, p. 124.

pital que invierte. Tan pronto como la población aumente, tanto como para hacer necesario el cultivo de los terrenos n.º 2, en los cuales sólo pueden obtenerse 90 *quarters*, descontado el sostenimiento de los trabajadores, comenzará la renta para los terrenos n.º 1, pues o hay dos tasas de ganancias para el capital agrícola, o habrá que deducir del producto del n.º 1 diez *quarters* destinados a otro fin. Si el propietario del terreno, o cualquier otra persona, cultivase el n.º 1, estos 10 *quarters* constituirían la renta, pues el cultivador del n.º 2 obtendría el mismo resultado con su capital o bien cultivando el n.º 1 y pagando 10 *quarters* de renta o continuando su cultivo en el n.º 2 y no pagando renta. De la misma manera puede demostrarse que cuando entran en cultivo los terrenos n.º 3, la renta del número 2 tiene que ser 10 *quarters* o el valor de ellas, mientras que la renta del n.º 1 se elevaría a 20 *quarters*, pues el cultivador del n.º 3 obtendría las mismas ganancias pagando 20 *quarters* por la renta de la tierra n.º 1, o 10 *quarters* por la renta de la n.º 2, o cultivando la n.º 3 libre de toda renta.

Acontece con bastante frecuencia que antes de cultivarse los terrenos n.º 2, 3, 4 o 5 o los de inferior calidad, puede ser empleado más productivamente el capital en aquellos que están en cultivo. Puede suceder, acaso, que duplicando el capital original empleado en el n.º 1, aunque el producto no fuese duplicado, es decir, no aumentase otros 100 *quarters*, aumentase 85, y que esta cantidad excediese a la que puede obtenerse empleando el mismo capital en la tierra n.º 3.

En tal caso, el capital se empleará con preferencia en el terreno antiguo y se creará igualmente una renta, pues la renta es siempre la diferencia entre el producto obtenido por el empleo de dos cantidades iguales de capital y el trabajo. Si con un capital de 1.000 l. obtiene un arrendatario 100 *quarters* de cereal, y por el empleo de un segundo capital de otras 1.000 l. obtiene un nuevo rendimiento de 85, su propietario tendría la facultad, cuando expire el arrendamiento, de obligarle a pagar 15 *quarters*, o un valor equivalente, de renta adicional, pues no puede haber dos tasas de ganancia. Si se conforma con una disminución de 15 *quarters* en el rendimiento de las últimas 1.000 l., es porque no le es posible encontrar para ellas ningún empleo más provechoso. El capital total producirá la tasa corriente de ganancias, y si el arrendatario rehusase ese pago, se encontraría alguna otra persona deseosa de entregar al propietario todo lo que la tierra produce y que excede de aquella tasa corriente de ganancias.

Tanto en este caso como en el descrito anteriormente, no se paga renta por el último capital empleado, pues el poder productivo mayor de las pri-

meras 1.000 l., o sea, 15 *quarters*, es lo que se paga como renta, y por el empleo de las otras 1.000 no se paga renta alguna. Si se emplease sobre la misma tierra un tercer capital de 1.000 l., con un rendimiento de 75 *quarters*, entonces se pagaría renta por el segundo capital de 1.000 l., y sería igual a la diferencia del producto de estos dos capitales, o sea, 10 *quarters*, y al mismo tiempo la renta de las 1.000 l. primeras se elevaría de 15 *quarters* a 25, mientras que las últimas 1.000 no pagarían renta alguna.

Por tanto, si existiesen buenas tierras en cantidad mucho más abundante de la que requiere la producción de alimentos para una población creciente, o si el capital pudiese ser empleado indefinidamente sobre los terrenos antiguos sin estar sometido a un rendimiento decreciente, la renta no podría nacer, pues ésta procede invariablemente del empleo de una cantidad adicional de trabajo con un menor rendimiento proporcional.

Las tierras más fértiles y mejor situadas serán las primeras que se cultiven, y el valor de cambio de su producto se formará de la misma manera que el valor de cambio de las otras mercancías, o sea, por la cantidad total de trabajo que en varias formas es necesaria para producirlo desde el comienzo hasta que esté dispuesto para ser vendido. Cuando la tierra de inferior calidad se abra al cultivo, el valor de cambio del producto nuevo subirá, porque se requiere más trabajo para obtenerlo.

El valor de cambio de todas las mercancías, bien sean manufacturadas, bien producto de minas o de tierras, se regula siempre no por la menor cantidad de trabajo que será suficiente para su producción en circunstancias muy favorables, y poseídas exclusivamente por quienes disponen de facilidades especiales para su obtención, sino por la cantidad mayor de trabajo empleada necesariamente para su producción por quienes no disfrutaban de tales facilidades, por aquellos que las producen en circunstancias más desfavorables, entendiéndose por tal cosa las circunstancias más desfavorables bajo las cuales puede mantenerse una cantidad determinada de producción.

Así, en una institución benéfica donde los pobres trabajan con fondos de los benefactores, los precios generales de las mercancías producidas con ese trabajo no se rigen por las facilidades especiales que están a disposición de esos trabajadores, sino por las dificultades comunes, corrientes y naturales que cualquier otro productor ha de encontrar. El productor que no gozase de ninguna de estas facilidades sería, en efecto, lanzado completamente fuera del mercado si la cantidad suministrada por aquellos trabajadores favorecidos fuera suficiente para satisfacer todas las necesidades de la comunidad; pero, si aquél continuara con su industria, sería únicamente a condición de sacar de

ella la tasa usual y corriente de ganancias, y esto ocurriría solamente cuando su mercancía se vendiese por un precio proporcional a la cantidad de trabajo empleada en su producción².

Es cierto que en las tierras mejores se obtendría aún la misma cantidad de producto con el mismo trabajo que anteriormente; pero su valor se encarecería a consecuencia del rendimiento decreciente obtenido por aquellos que emplean trabajo y capital en terrenos menos fértiles. A pesar de que las ventajas que poseen las tierras fértiles no se pierden en ningún caso, pues son transferidas por el cultivador o consumidor al propietario, como se requiere más trabajo en las tierras inferiores y como solamente es posible, por medio de éstas, proveernos de la cantidad adicional del producto, el valor relativo de éste permanecerá por encima de su anterior nivel, lo cual hace que se cambie por más sombreros, vestidos, zapatos, etc., en la producción de los cuales no se requiere aquella cantidad adicional de trabajo.

Por tanto, la razón por la cual el nuevo producto sube de valor relativo estriba en que se emplea más trabajo en la producción de la última porción obtenida, y no en que se paga una renta al propietario. El valor del cereal se regula por la cantidad de trabajo empleado en su producción en aquella tierra de tal calidad o con aquella porción de capital que no paga renta. El cereal no es caro porque se pague renta, sino que se paga renta porque el cereal es caro; y ha sido observado justamente que ninguna reducción en el precio del cereal se conseguiría aunque los propietarios renunciasen a la totalidad de su renta. Tal medida haría posible únicamente que algunos agricultores viviesen como

señores, pero no disminuiría la cantidad de trabajo necesaria para obtener el producto cultivado en la tierra menos productiva.

Nada es tan corriente como oír hablar de las ventajas que posee la tierra sobre cualquier otra fuente de productos útiles, a causa del sobrante que produce en forma de renta. Sin embargo, cuando la tierra es más abundante, cuando es más productiva y más fértil, no produce renta alguna: es únicamente en el momento en que decaen sus poderes y el trabajo produce un rendimiento menor cuando una parte del producto original de las tierras más fértiles se pone aparte para la renta. Y es singular que esa cualidad de la tierra, que debería ser señalada como una imperfección, comparada con los agentes naturales que cooperan en las manufacturas, fuese considerada su peculiar preeminencia. Si el aire, el agua, la tensión del vapor y la presión atmosférica fuesen de varias calidades; si estuviesen apropiados y si cada calidad existiese en cantidad moderada, también producirían una renta cuando fueran entrando en uso las calidades sucesivas. Con el empleo de cada calidad inferior, el valor de las mercancías fabricadas con ellas subirían, porque la misma cantidad de trabajo sería menos productiva. El hombre haría más con el sudor de su frente, y la naturaleza haría menos, y la tierra no sería en lo sucesivo preeminente, por su poder limitado.

Si el producto excedente que la tierra suministra en forma de renta fuese una ventaja, sería deseable que la maquinaria nueva construida cada año fuese menos eficiente que la vieja, puesto que esto daría, indudablemente, un valor de cambio mayor a los productos manufacturados, no sólo con esas máquinas sino con todas las demás del país, y se pagaría una renta a quienes poseyesen la maquinaria más productiva³.

² ¿No ha olvidado el Sr. Say en el texto que sigue que lo que regula el precio es en última instancia el coste de producción?: «El producto del trabajo empleado en la tierra ostenta esta propiedad peculiar: no se encarece al volverse más escaso, porque la población siempre disminuye al mismo tiempo que disminuyen los alimentos, y por consiguiente la cantidad *demandada* de estos bienes se reduce cuando lo hace la cantidad ofertada. Además, no se observa que el cereal sea más caro en los lugares donde abunda la tierra sin cultivar que en los países plenamente cultivados. Inglaterra y Francia tenían tierras cultivadas mucho más imperfectamente en la Edad Media que en la actualidad; producían muchos menos productos primarios; sin embargo, por lo que podemos evaluar comparándolo con el valor de otras cosas, no se vendía el cereal a un precio más alto. La producción era menor, pero también lo era la población; la atonía de la demanda compensaba la debilidad de la oferta», vol. II, p. 338. Influidos por la opinión de que el precio de las mercancías es regulado por el precio de la mano de obra y suponiendo con acierto que las entidades benéficas de todo tipo tienden a expandir la población por encima de lo que sería en otras circunstancias, y por tanto a deprimir los salarios, el Sr. Say dice: «Sospecho que la baratura de los bienes procedentes de Inglaterra se debe en parte a las numerosas instituciones de caridad que existen en ese país», vol. II, p. 277. Ésta es una opinión coherente en alguien que afirma que los salarios regulan el precio.

³ Dice Adam Smith: «Además, en la agricultura la naturaleza trabaja junto al hombre; y aunque su trabajo no cuesta nada, su producto tiene valor, tanto como el del trabajador mejor pagado». La labor de la naturaleza es pagada, pero no porque haga mucho, sino porque hace poco. A medida que se vuelve más mezquina en sus dones, cobra por su trabajo un precio mayor. Cuando es munificamente generosa, siempre trabaja gratis. «[Los trabajadores y] el ganado empleados en la agricultura no sólo dan lugar, los obreros de la manufactura, a una reproducción igual a su propio consumo, o al capital que los emplea junto con las ganancias del dueño, sino a un valor muy superior. Además del capital del granjero y sus ganancias, dan lugar a la renta del terrateniente. Esta renta puede ser considerada como el producto de las fuerzas de la naturaleza cuyo uso cede el terrateniente al granjero. Será mayor o menor según lo sea la supuesta extensión de esas fuerzas, o en otras palabras: según la fertilidad natural o artificial de la tierra. Después de deducir o compensar todo lo que puede considerarse el trabajo de las personas, lo que queda es la labor de la naturaleza. Rara vez es menos que la cuarta parte del producto total y a menudo es más de un tercio. Una misma cantidad de trabajo productivo empleado en la manufactura jamás ocasionará una reproducción así. En

La elevación de la renta es siempre el efecto del aumento de riqueza en un país y de la dificultad de suministrar alimentos a su crecida población. Es un síntoma, pero no es nunca una causa de riqueza, pues ésta con frecuencia aumenta rápidamente mientras la renta permanece estacionaria o disminuye. La renta aumenta rápidamente cuando se reduce el poder productivo de la tierra disponible. La riqueza aumenta más rápidamente en aquellos países donde la tierra disponible es más fértil, donde las importaciones están menos restringidas y donde los productos pueden ser multiplicados por mejoras agrícolas, sin ningún aumento en la cantidad proporcional del trabajo, y donde, en consecuencia, el progreso de la renta es lento.

Si el alto precio del cereal fuera efecto y no causa de la renta, el precio estaría influido en la medida en que la renta fuese alta o baja, y ésta sería un elemento componente del precio. Pero el cereal que es producido por la mayor cantidad de trabajo es el regulador del precio, y en este cereal, cosechado en la tierra de inferior calidad, no entra la renta; ésta no puede entrar en lo

la industria el hombre lo hace todo y la naturaleza nada, y la reproducción siempre deberá ser proporcional a la fuerza de los agentes que la determinan. Por lo tanto, el capital invertido en la agricultura no sólo pone en funcionamiento una cantidad de trabajo productivo mayor que el mismo capital invertido en la industria, sino que, en proporción al trabajo productivo que emplea, añade al producto anual de la tierra y el trabajo del país, a la riqueza e ingreso reales de sus habitantes, un valor mucho mayor. De todas las formas en que un capital se puede invertir, es con diferencia la más benéfica para la sociedad» (Libro II, cap. V, p. 15).

¿Nada hace en la industria la naturaleza por el hombre? ¿Es que los poderes del viento y el agua que mueven nuestras máquinas y ayudan a la navegación no son nada? La presión de la atmósfera y la elasticidad del vapor, que nos permiten hacer funcionar los motores más estupendos, ¿no son acaso dones de la naturaleza? Por no hablar de los efectos sobre la materia del calor, al suavizar y fundir los metales, de la descomposición de la atmósfera en el proceso de tinte y fermentación. Ninguna manufactura podrá citarse donde la naturaleza no conceda su asistencia al hombre, y lo haga además de manera generosa y gratuita.

A propósito del párrafo que he copiado de Adam Smith, el Sr. Buchanan subraya: «En las observaciones sobre el trabajo productivo e improductivo contenidas en el cuarto volumen he procurado demostrar que la agricultura no añade al producto nacional más que cualquier otra actividad. Cuando se extiende sobre la reproducción de la renta como una ventaja tan grande para la sociedad, el Dr. Smith no piensa que la renta es el efecto de un precio elevado, y que lo que el terrateniente gana gracias a ello lo gana a expensas de la comunidad en su conjunto. No hay una ganancia absoluta para la sociedad merced a la reproducción de la renta; se trata sólo de la ganancia de una clase a costa de otra. La noción de que la agricultura genera un producto, y consecuentemente una renta, porque la naturaleza concurre con el trabajo humano en el proceso del cultivo, es pura fantasía. La renta no se deriva del producto sino del precio al que el producto es vendido; y este precio se obtiene no porque la naturaleza colabore en la producción sino porque es el precio que ajusta el consumo a la oferta».

más mínimo como una parte componente de aquel precio⁴. Adam Smith, entonces, no está en lo cierto al suponer que la ley fundamental que regula el valor de cambio de las mercancías, es decir, la cantidad relativa de trabajo con que son producidas, puede ser alterada por la apropiación de la tierra y el pago de la renta. En la composición de la mayor parte de las mercancías entra materia prima, pero el valor de ésta, lo mismo que el del cereal, se regula por la productividad de la última porción de capital empleado en la tierra y que no paga renta. La renta, por tanto, no es una parte componente del precio de las mercancías.

Hasta aquí hemos estado considerando los efectos que el progreso natural de la riqueza y de la población ejercen sobre la renta en un país en que los terrenos son de diferente fuerza productiva, y hemos visto que con cada porción de capital adicional que es necesario emplear en la tierra, con rendimiento decreciente, la renta sube. Se deduce de los mismos principios que la renta bajaría en aquellas circunstancias de la sociedad que hiciesen innecesario el empleo de la misma cantidad de capital en la tierra, y, por ende, que la última porción empleada fuese más productiva. Cualquier reducción grande en el capital de un país que disminuyese el fondo destinado al mantenimiento de los trabajadores tendría, naturalmente, este efecto. La población trabajadora se regula ella misma por los fondos destinados a darle empleo y, por consiguiente, aumenta o disminuye con el aumento o disminución del capital. Cada reducción de éste es, por tanto, seguida necesariamente por una demanda de cereal menos efectiva, por una caída del precio y por una disminución de cultivo. Como fenómeno inverso, si la acumulación de capital hace subir la renta, la disminución de aquél la hará bajar. Las tierras menos productivas serán abandonadas sucesivamente, el valor del cambio de producto caerá, el límite del cultivo estará en una tierra de calidad superior y ésta será entonces la que no dé renta.

Los mismos efectos pueden ser producidos, sin embargo, cuando la riqueza y la población de un país aumentan, si este aumento es acompañado por progresos tan notables en la agricultura que resulte de ellos el mismo efecto de reducir las necesidades de cultivar las tierras más pobres o de emplear la misma cantidad de capital en el cultivo de las más fértiles.

Si un millón de *quarters* de cereal son necesarios para el sostenimiento de una población dada, y son cultivados en terrenos de calidades n.º 1, 2, 3, y si

⁴ Estoy persuadido de que la clara comprensión de este principio es de la máxima importancia para la ciencia de la economía política.

se descubre posteriormente una mejora en virtud de la cual se pueden cosechar en los n.º 1 y 2, sin emplear el n.º 3, es evidente que el efecto inmediato será una disminución de la renta, pues en vez del n.º 3 será el n.º 2 el que sea cultivado sin pagar renta, y la renta del n.º 1, en vez de ser la diferencia entre el producto del n.º 1 y el n.º 3, será solamente la diferencia entre el n.º 1 y el n.º 2. Con la misma población exactamente no puede haber demanda para ninguna cantidad adicional de cereal, el capital y el trabajo empleados en el terreno n.º 3 serán dedicados ahora a la producción de otras mercancías que desee la comunidad y no pueden ejercer efecto alguno en elevar la renta, a menos que las materias primas de que son hechas aquellas mercancías nuevas no puedan obtenerse sino empleando el capital menos ventajosamente en la tierra, en cuyo caso los terrenos n.º 3 serían cultivados otra vez.

Es indudablemente cierto que la disminución del precio relativo del nuevo producto a consecuencia de mejoras en la agricultura, o más bien como consecuencia de emplearse menos trabajo en su producción, conduciría, naturalmente, a un aumento en la acumulación de riqueza, pues las ganancias del capital serían aumentadas grandemente. Esta acumulación ocasionaría un aumento en la demanda de trabajo, un alza en los salarios, un aumento de la población, una demanda adicional de productos y una intensificación del cultivo. Sin embargo, solamente después del aumento de la población subiría la renta hacia el anterior nivel, es decir, después de que los terrenos n.º 3 se cultivasen de nuevo. Pero transcurriría un período de tiempo considerable con una disminución efectiva de la renta.

Ahora bien, las mejoras de la agricultura son de dos clases: unas, que aumentan el poder productivo de la tierra, y otras, que hacen posible, por perfeccionamiento en la maquinaria, obtener el producto con menos trabajo. Ambas conducen a una disminución en el precio del producto, ambas afectan a la renta, pero no la afectan por igual. Si no ocasionaran una disminución en el precio del producto, no serían mejoras, pues el carácter esencial de éstas es reducir la cantidad de trabajo que se requería antes para producir una mercancía, y esta reducción no puede tener lugar sin una disminución de su precio o valor relativo.

Las mejoras que aumentan el poder productivo de la tierra son de la naturaleza de éstas: el mejor conocimiento de la rotación de cultivos o la elección más conveniente de los abonos. Estas mejoras hacen posible obtener la misma cantidad de producto con una cantidad menor de tierra. Si intercambiando una hilera de nabos puedo alimentar a mi ganado, además de cultivar mi cereal, la tierra que alimentaba antes aquél vendría a ser innecesaria, y la

misma cantidad de producto se cosecharía con el empleo de una cantidad menor de tierra. Si descubro un abono capaz de hacer que un trozo de tierra produzca un 20% más de cereal, puedo retirar una porción de mi capital de la parte más improductiva de mi hacienda. Pero, como he observado antes, no es necesario que se dejen de cultivar algunos terrenos para que la renta se reduzca; para producir este efecto es suficiente que las porciones sucesivas de capital se empleen sobre la misma tierra con rendimientos diferentes y que sea retirada la porción que rinde menos. Si por la introducción del cultivo del nabo o por el uso de un abono más fertilizante puedo obtener el mismo producto con menos capital, y sin alterar la diferencia entre las productividades de las porciones sucesivas de capital, ha de bajar la renta, pues una porción diferente y más productiva será la medida que sirva de base para estimar las demás. Si, por ejemplo, las porciones sucesivas de capital producían 100, 90, 80, 70, mientras se empleasen estas cuatro porciones mi renta sería 60, o sea, la diferencia entre:

$$\left. \begin{array}{l} 70 \text{ y } 100 = 30 \\ 70 \text{ y } 90 = 20 \\ 70 \text{ y } 80 = \frac{10}{60} \end{array} \right\} \text{ mientras que el producto sería } 340 \left\{ \begin{array}{l} 100 \\ 90 \\ 80 \\ 70 \\ \hline 340 \end{array} \right.$$

y en tanto que emplease estas porciones, la renta seguiría siendo la misma, aunque el producto de cada una tuviese un aumento igual. Si en lugar de 100, 90, 80, 70, el producto aumentase a 125, 115, 105, 95, la renta continuaría siendo 60 o la diferencia entre

$$\left. \begin{array}{l} 95 \text{ y } 125 = 30 \\ 95 \text{ y } 115 = 20 \\ 95 \text{ y } 105 = \frac{10}{60} \end{array} \right\} \text{ mientras que el producto sería } 440 \left\{ \begin{array}{l} 125 \\ 115 \\ 105 \\ 95 \\ \hline 440 \end{array} \right.$$

Pero con tal aumento de producto, sin un aumento de demanda⁵, no habría ningún motivo para emplear tanto capital en la tierra; una porción de ca-

⁵ Confío en que no se interprete que subestimo la importancia que las mejoras agrícolas de toda suerte revisten para los terratenientes; su efecto inmediato es reducir la renta, pero como imprimen un gran estímulo a la población, y al mismo tiempo nos permiten cultivar tierras peores, con menos

