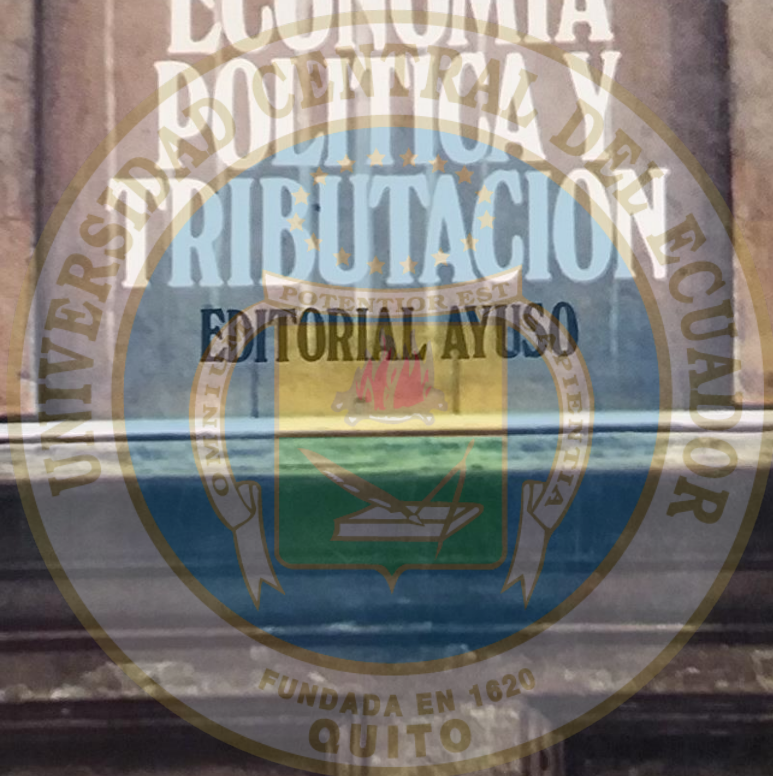
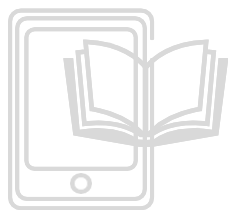


David Ricardo
**PRINCIPIOS DE
ECONOMIA
POLITICA Y
TRIBUTACION**

EDITORIAL AYUSO





BASE LEGAL PARA DIGITALIZACIÓN DE LIBROS CON DERECHOS DE AUTOR

El Sistema Integrado de Bibliotecas de la Universidad Central del Ecuador, digitalizará su acervo bibliográfico siempre y cuando sea para fines educativos y de investigación. No se permite la reproducción y distribución para la comercialización directa e indirecta del mismo.

La digitalización del material bibliográfico se lo realiza de acuerdo al Código Orgánico De La Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación Art. 212 numeral 9, Literal ii “(...) Una biblioteca o archivo podrá, además, realizar los siguientes actos (...) La reproducción electrónica y comunicación pública de obras de su colección para ser consultadas gratuita y simultáneamente hasta por un número razonable de usuarios, sólo en terminales de redes de la respectiva institución o para usuarios de esa institución bajo su control, en condiciones que garanticen que no se puedan hacer copias electrónicas de esas reproducciones” y literal vii “La reproducción, adaptación, traducción, transformación, arreglo, distribución y comunicación de una obra protegida por derechos de autor o una prestación protegida por derechos conexos, en uno o más formatos accesibles para el uso exclusivo de personas con discapacidad”.

Este material se considera un producto intelectual a favor de su autor; por tanto, la titularidad de sus derechos se encuentra protegida por el Código Orgánico De La Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación. La violación a dichos derechos constituye un delito que será responsabilidad del usuario.

Este libro está disponible físicamente en:

BIBLIOTECA	Biblioteca general	PISO	01
		ESTANTE	04
		BANDEJA	15
CONVENIO INTERINSTITUCIONAL		UNIVERSIDAD	

Principios de economía política y tributación

David Ricardo

Introducción de Manuel Román



Editorial Ayuso



© Editorial Ayuso
San Bernardo, 34. - Madrid-8
Traducción de E. Hazera

Fotografía y diseño de la cubierta:

Juan Manuel Domínguez

I S B N 84 - 336 - 0046 - X

Depósito legal: M. 14.429-1973

Impreso en los Talleres Gráficos
de Ediciones Castilla, S. A.

Maestro Alonso, 21 . - Madrid-28

INTRODUCCIÓN A LA LECTURA DE RICARDO

Hay dos razones primordiales por las que el estudio de la teoría económica, sistematizadas en Los Principios de Economía Política, tiene un valor decisivo para el lector español: la primera resulta del planteamiento que Ricardo hace del fin principal de la economía política, que es, a su juicio, el estudio de la repartición de la renta nacional entre las clases sociales que participan en su generación; la segunda se deriva de su enfoque analítico del proceso de desarrollo económico. Estas dos consideraciones están entrelazadas, y de su planteamiento conjunto se pueden esclarecer muchos de los problemas y dificultades intelectuales que afectan a la comprensión de la experiencia económica española de los últimos años.

Como se sabe, Ricardo fue un discípulo fiel de Adam Smith y, como tal, comienza su análisis sistemático aceptando las líneas generales del modelo de crecimiento propuesto por Smith. De él toma la llamada ley psicológica que, según Smith, mueve a los varios participantes del sistema económico a mejorar su condición material; la importancia del progreso técnico industrial como fuente de posibilidades para nuevas inversiones; la división del trabajo como complemento a la introducción de nuevas técnicas; la ley de crecimiento demográfico como puente

entre la ley económica de la determinación de la tasa de salarios (salario por hombre, por unidad de tiempo) y la ley biológica que rige el crecimiento de la población industrial. En efecto, Ricardo, acepta las premisas básicas del modelo Smith, pero persigue sus conclusiones lógicas más allá de los límites trazados por su maestro, a la luz de nuevas consideraciones a las que Smith no había prestado atención. Son estas consideraciones nuevas, así como su presentación analítica, las que teníamos presentes al hacer referencia a su importancia para comprender mejor la experiencia española de desarrollo.

Conviene recordar, aunque sólo sea brevemente, la estructura del modelo de crecimiento elaborado por Adam Smith en sus investigaciones. Armados del principio psicológico «natural» de mejorar sus condiciones de vida material, los partícipes del «nuevo sistema industrial», capitalistas y obreros, buscan el empleo más remunerador de sus recursos rentables. Como se sabe los capitalistas forman aquella clase social que posee y, por lo tanto, controla el empleo de los medios de producción, el equipo capital, las plantas e instalaciones físicas en las que tiene lugar el proceso productivo, los obreros poseen su fuerza de trabajo, sus brazos, su capacidad de concentrar su energía física y mental sobre un medio concreto.

Dada la estructura básica del sistema industrial que estudia Adam Smith, y las consecuencias de la motivación primaria que guía las acciones económicas de los individuos, se impone analizar la conducta social haciendo referencia a los intereses comunes de los capitalistas, como clase económica, y a los obreros como categoría también básicamente económica. En efecto, es propio de los capitalistas concentrar todos sus esfuerzos en la obtención del beneficio máximo, y es lógico que la conducta primaria de los obreros industriales se guíe por la motivación psicológica a vender su fuerza de trabajo al capitalista que la pague mejor.

Ahora bien, tanto la generación de las ganancias capitalistas, como la determinación de la tasa de salarios, están regidas por leyes objetivas rigurosas, es decir, al margen de toda arbitrariedad subjetiva de las clases en cuestión. El factor que determina el nivel de ganancias capitalistas no constituye un elemento aislado del ciclo, o mejor dicho, de la espiral abierta que expresa el conjunto de fuerzas interactuantes, sino el resultado de las interacciones conjuntas de las fuerzas económicas en juego. Por ello, comenzamos por el progreso técnico, en su calidad de iniciador de un nuevo ciclo expansivo de la actividad económica ya existente. Cualquier innovación, tanto en el proceso de producción, es decir, en los procedimientos técnicos, en la organización del proceso laboral, etc., hace posible una ulterior división del trabajo, que fuerza a los obreros a concentrar su atención sobre tareas cada vez más concretas y, por lo tanto, a elevar su rendimiento. Esta elevación de la productividad media del trabajo conduce al aumento de los beneficios, y como el empresario capitalista se esfuerza por elevar al máximo sus ganancias, esto le induce a ampliar sus instalaciones y operaciones, lo que a su vez exige un aumento en la demanda de obreros capaces de utilizar las nuevas técnicas introducidas. Por consiguiente, según Smith el desarrollo de la tecnología atrae mano de obra nueva (históricamente es un hecho comprobado) en vez de desplazar la existente, es decir, la tecnología incrementa el empleo.

Pues bien, el incremento de la demanda de obreros eleva la tasa salarial y, por lo tanto, mejora el nivel de vida de la clase obrera. Pero al mejorar el nivel de vida de la clase obrera pueden ocurrir dos cosas (o una mezcla de las dos), o bien desciende la tasa de mortalidad, o bien asciende la tasa de natalidad. El resultado es el mismo, un crecimiento de la población, que muy pronto se traduce en un crecimiento del número de obreros, que buscan trabajo. Como consecuencia, al aumentar la oferta

de trabajo (si permanece constante el nivel de la demanda, postulado por la apertura del ciclo), disminuye la tasa de salarios, que hace que todo vuelva al nivel de subsistencia tradicional en que comenzó el ciclo de expansión. La diferencia entre la etapa final del ciclo y su comienzo, a este respecto, es que ha aumentado la cantidad de obreros industriales empleados, y por ello, aunque el salario por cabeza permanezca constante, ha crecido el fondo de salarios globales y de esta manera se amplían los horizontes del mercado.

El sistema teórico de Smith presupone un determinismo económico sorprendente. La expansión postulada del mercado sirve de base a nuevas innovaciones, se intensifican las posibilidades de división del trabajo y se abre un nuevo ciclo de interacciones que volverá a desembocar en una nueva expansión. Su determinismo económico es tal que Smith conecta la intensificación de la actividad económica industrial con el aumento de la población, es decir, el desenvolvimiento del sistema, no solamente genera los medios de consumo de la fuerza de trabajo, las innovaciones técnicas adecuadas a su mejora productiva, los beneficios capitalistas (como residuo entre el producto industrial y los costes laborales necesarios para producirlo), sino que, a ultranza, el sistema genera su propia población laboriosa y de esa manera regula sus costes básicos de producción.

Tal es el marco teórico en el que se aparece Ricardo. Pero no hay duda que su irrupción intelectual condujo a la explosión del marco teórico. La contribución ricardiana a la comprensión del proceso de desarrollo echó por tierra el optimismo teórico del modelo smithsoniano. El modelo ricardiano es mucho más complejo, más real, y, por consiguiente, menos optimista acerca de las posibilidades de crecimiento ininterrumpido de lo que creía Smith. Ricardo aceptó las premisas teóricas de la espiral expansiva, postulada por Smith. Ahora bien, Ricardo se siente forzado a preguntarse ¿de dónde provendrá la cre-

ciente oferta de comestibles, necesarios para mantener a la creciente población industrial resultante del proceso de crecimiento? Evidentemente del sector agrícola. Pero el sector agrícola, es decir, la tierra cultivada está en manos de una clase social, los terratenientes, cuyos intereses económicos son opuestos a los intereses de la clase industrial (de los capitalistas, en última instancia). La razón de que esto sea así es sencillísima. Los ingresos de los terratenientes que surten de comestibles primarios a los mercados industriales proceden de la venta a precios tan altos como les sea posible de sus productos. Por el contrario, para los capitalistas industriales los precios de los comestibles primarios procedentes de la agricultura determinan básicamente los costes de la mano de obra, por lo que están interesados en reducirlos. En cuanto a los intereses de estas dos clases socioeconómicas, son opuestos, hay que analizar hasta qué punto la lógica interna del proceso de expansión industrial sirve a una u otra de ellas.

Y el hecho es que, según Ricardo, la lógica interna del sistema conduce a su estancamiento secular. Para proveer al sector industrial de un flujo creciente de comestibles primarios (que constituyen el componente mayoritario del salario real) es necesario ensanchar el área de terrenos cultivables. Esto es debido al hecho de que a comienzos del siglo XIX, eran muy limitadas las posibilidades de progreso técnico en la agricultura. Pero además, la ampliación del área de terrenos cultivables conduce a la utilización de terrenos cada vez menos fértiles, lo que representa un aumento progresivo de los costes de producción por unidad de mercancía.

Dado que las tierras de cultivo son de distinta calidad, esto es, de distinta fertilidad, se pueden clasificar en diferentes categorías A, B, C y D. El terreno A es más fértil que el B, y éste más fértil que el C, etc. Ahora bien, el precio de los productos estará determinado por los costes medios de producción en el terreno menos fértil, es

decir, donde tales costes son más elevados. Si se ajusta el precio de venta al coste mínimo del terreno de peor calidad ocurrirá que el precio de los productos agrícolas que llegan al mercado incluye rentas diferenciales, que reflejan el hecho de que el coste mínimo por unidad de mercancía en el terreno marginal (el menos fértil) es mucho más elevado que en el terreno más fértil. Es decir, que si el precio de venta equivale al coste medio mínimo en el terreno D, esto permite a los terratenientes que poseen terrenos de tipo A embolsarse la diferencia entre el precio del mercado y su propio coste medio de producción, que será mucho más bajo que en el terreno D. Pero también los terratenientes que venden productos y mercancías producidos en terrenos B y C percibirán rentas diferenciales, las determinadas por sus costes medios de producción (el de B más alto que el de A, pero inferior al de D; el de C más alto que el de B pero inferior al de D). El desenlace del proceso de crecimiento postulado por Smith, aceptado y reelaborado por Ricardo, conduce a un incremento constante de tal escala, es decir, a una ampliación de tierras cultivadas que presentan la escala A, B, C, D, F, G, etc., implica un incremento progresivo de las rentas diferenciadas como consecuencia de la subida secular de los precios de los productos agrícolas. Es inevitable que al encarecerse los productos comestibles básicos, los empresarios industriales se vean obligados a elevar los salarios monetarios a su fuerza de trabajo, si quieren mantener la marcha de sus actividades (los productos agrícolas constituyen un gasto necesario para mantener y reproducir a la mano de obra, la mano de obra es un gasto necesario para mantener y reproducir al sistema en su conjunto). El proceso desemboca en el aumento paulatino de los salarios nominales de los obreros industriales y, tomado como residuo, en el descenso secular de la tasa de beneficios capitalistas, que es la que estimula el desarrollo industrial. El proceso, pues, termina por beneficiar a los terratenientes que, por medio de sus ren-

tas diferenciales, se apropian las ganancias globales del proceso de desarrollo industrial. Cuando la tasa de beneficios del sector industrial se aproxime a cero, se detendrá el proceso (debemos suponer que se detiene mucho antes de aproximarse a cero) y la economía nacional se estancará indefinidamente.

Lo que parece haber descubierto Ricardo es una teoría rigurosa, pura, para orientar la lucha política contra la aristocracia terrateniente, presentándola como una clase parásita, patriota para sus intereses de clase, pero instalada en unos intereses de clase, parciales, opuestos al bien general, potencialmente adscrito al desarrollo industrial. Por ello, una vez más, Ricardo se ve obligado a proseguir sus investigaciones en el campo de la teoría pura, elaborando los principios lógicos del mercado libre internacional sobre las bases de las ventajas comparativas que dos países encontrarían para su beneficio mutuo, demostrando así, al nivel de teoría pura, las ventajas de concentrar la producción británica en productos industriales (en los que el país tenía una ventaja comparativa por su mayor experiencia económica) y cambiarlos por productos agrícolas con países económicamente más atrasados. De esta forma, se evitaría la dependencia de la industria británica de la aristocracia terrateniente. Aquí se combina finalmente la teoría pura con las consideraciones políticas, de tal modo, que atribuye nueva vigencia a la teoría económica clásica, a la Economía Política simplemente.

Pero en Ricardo hay mucho más (este genio de ascendencia española) y es su contribución al problema del método. Para Ricardo, como para todos los economistas clásicos, el objeto central de su investigación era el proceso de producción en su entramado de actividades económicas. Tal entramado estaba sostenido por técnicas de producción que unían recursos en edificios, máquinas y materia prima y mano de obra con el fin de generar un producto final dado. En este cuadro, el consumo de los

obreros industriales es producido por el sistema a fin de mantener el número y calidad de mano de obra necesario para la producción de un excedente. El estudio de Ricardo parece estar dirigido a cómo se reparte este excedente. Pero una cosa está muy clara, el consumo de la mano de obra viene dado en función de la estructura de producción. El volumen y calidad del consumo, están condicionados por la estructura del sistema productivo junto con la capacidad de negociación poseída por la fuerza de trabajo. Es posible que esta manera de enfocar la cuestión venga a chafar las observaciones gratuitas que muchos comentaristas han venido haciendo sobre la llamada «sociedad de consumo».

Por último, debe quedar bien claro que en toda situación en que el progreso técnico se vea limitado por razones institucionales, tales como la persistencia de la propiedad minifundista de la tierra, la falta de recursos para financiar el empleo de fertilizantes, etc., el análisis económico de Ricardo mantendrá su vigencia. Es de la mayor importancia recordar que lo que realmente interesaba a Ricardo eran los efectos que los factores institucionales presentes en la propiedad agrícola tendrían sobre el curso del desarrollo industrial por la vía de los intercambios de mercado. En los últimos años se ha discutido mucho los modelos de crecimiento de las economías duales. En el estudio de estas economías el conocimiento de Ricardo es indispensable y revelador. No hay que olvidar que en tales economías estaría fuera de lugar el aplicar el modelo económico de Marx, ya que la investigación teórica de Marx supone un sistema homogéneo por lo que se refiere a los conflictos sectoriales entre la agricultura y la industria.

Marx, a diferencia de Smith que contemplaba el capitalismo industrial en sus mismos comienzos, cuando los conflictos de intereses entre terratenientes y capitalistas industriales estaban en fase ascendente, en sus inves-

tigaciones tiene presente la dinámica interna del proceso capitalista en la fase en que tales conflictos habían sido ya superados en la Inglaterra de mediados del siglo XIX. Por esta causa, constituye un comienzo indispensable la lectura de Ricardo para la comprensión de los problemas de desarrollo en países todavía lastrados con tales conflictos intersectoriales.

MANUEL ROMÁN



RICARDO SEGÚN UN ECONOMISTA CLÁSICO

Ricardo reputa el régimen de producción capitalista, y con razón en cuanto a su tiempo, como el régimen más beneficioso para la producción en general, como el más conveniente para la creación de riqueza. Quiere la producción por la producción misma, cosa perfectamente justificada. Quien pretenda afirmar, como han hecho algunos adversarios sentimentales de Ricardo, que la producción como tal no constituye un fin, olvida que la producción por la producción misma no significa sino el desarrollo de las fuerzas humanas productivas y, por tanto, el desarrollo de la riqueza de la naturaleza humana, como fin en sí. Quienes, como Sismondi, contraponen a este fin el bienestar de la persona individual, afirman en realidad que se debe frenar el desarrollo de la especie para asegurar el desarrollo del individuo; que, por ejemplo, no se debiera admitir ninguna guerra, ya que en todas las guerras parece indefectiblemente una serie de individuos. Sismondi tiene razón solamente en lo que se refiere a los economistas que pretenden paliar o negar este antagonismo. Pero no se comprende que este desarrollo de las capacidades del hombre en general, aunque por el momento se realice a costa de la mayoría de los individuos y de ciertas clases humanas, acaba por romper el antagonismo y coincide en último término con el desarrollo del hombre individual; que, por tanto, el superior desarrollo de la individualidad humana sólo puede lograrse

a través de un proceso histórico en que se sacrifique el individuo. Sin hablar de la esterilidad de tales consideraciones, ya que, lo mismo en la especie humana que en el reino animal y en el reino vegetal, lo que beneficia a la especie se impone siempre a costa de lo que beneficia al individuo. Por eso la falta de escrúpulos que se achaca a Ricardo no sólo responde a una posición de honradez, sino que, además, era científicamente obligada, dado su punto de vista. He ahí por qué para él es completamente indiferente que el desarrollo de las fuerzas productivas acabe con la propiedad privada sobre la tierra o aplaste a los obreros. Tampoco protesta contra la posibilidad de que este progreso desvalorice el capital de la burguesía industrial. A Ricardo no le preocupa, por ejemplo, que el desarrollo de la fuerza productiva del trabajo reduzca a la mitad el valor fijo existente, si eso significa que la productividad del trabajo humano se ha duplicado. Eso es lo que yo llamo honradez científica. Y si la concepción de Ricardo cuadra en conjunto al interés de la burguesía industrial, es pura y simplemente porque, y en la medida en que, este interés coincide con el de la producción o el del desarrollo productivo del trabajo humano. Allí donde estos intereses, en vez de coincidir, se contradicen, Ricardo es tan implacable contra la burguesía como lo es, por lo general, contra el proletariado y la aristocracia.

Para caracterizar a Ricardo, son muy importantes, palmarias, las siguientes líneas:

Yo lamentaría extraordinariamente que los miramientos hacia una determinada clase pudiesen entorpecer los progresos de la riqueza y la población del país.

C. M.



Prólogo del autor





El producto de la tierra —todo lo que se deriva de su superficie mediante la aplicación unida del trabajo, de la maquinaria y del capital— se distribuye entre tres clases de la comunidad, a saber: el propietario del terreno, el poseedor del stock o capital necesario para su cultivo y los trabajadores por cuya industria es cultivado.

Pero en distintas etapas de la sociedad, las proporciones del producto total de la tierra que corresponderán a cada una de estas clases, bajo los nombres de renta, beneficios y salarios, serán esencialmente diferentes; dependerán principalmente de la fertilidad del suelo, de la acumulación de capital y de población y de la habilidad del ingenio y de los instrumentos empleados en la agricultura.

La determinación de las leyes que regulan esta distribución es el principal problema de la Economía Política; las obras de Turgot, Stuart, Smith, Say, Sismondi y otros, por mucho que hayan hecho adelantar esta ciencia, ofrecen muy poca información satisfactoria acerca del curso natural de la renta, de los beneficios y de los salarios.

En 1815, Malthus, en su *Inquiry into the Nature and Progress of Rent* (Estudio de la naturaleza y del progreso de la renta), y un estudiante de la Universidad de Oxford, en su *Essay on the Application of Capital to Land* (Ensayo sobre la aplicación de capital a la tierra), presentaron al mundo, casi al mismo tiempo, la verdadera doctrina de la renta, sin el conocimiento de la cual es imposible comprender el efecto del progreso de la riqueza sobre los beneficios o los salarios, o descubrir satisfactoriamente

la influencia del impuesto sobre las distintas clases de la comunidad; especialmente cuando los artículos gravados son los productos derivados inmediatamente de la superficie de la tierra. Adam Smith y los demás ilustrados autores a que he aludido, por no haber considerado correctamente los principios de la renta, han pasado por alto, a mi entender, muchas verdades importantes que sólo pueden descubrirse después de haber comprendido perfectamente la materia de la renta.

Para suplir esta deficiencia, se requieren aptitudes muy superiores a las que posee el autor de las páginas siguientes; sin embargo, después de haber dedicado a este asunto la mayor atención —después de la ayuda que ha obtenido en las obras de los eminentes autores antes mencionados, y después de la valiosa experiencia que estos últimos años, tan abundante en hechos, han proporcionado a la generación actual— confía en que no se le tachará de presuntuoso al exponer sus opiniones sobre las leyes de los beneficios y de los salarios y sobre el gravamen de los impuestos. Si se hallara que los principios que él cree correctos lo son realmente, a otros, más capacitados, incumbirá la tarea de estudiar sus importantes consecuencias.

El autor, al impugnar opiniones recibidas, ha creído necesario hacer referencia más especialmente a aquellos pasajes de las obras de Adam Smith con los cuales no está de acuerdo; pero espera que no se creerá por ello que no participa, junto con todos aquellos que reconocen la importancia de la ciencia de la Economía Política, de la admiración que la obra profunda de este célebre autor excita con tanta justicia.

La misma observación puede aplicarse a las excelentes obras de M. Say, quien fue el primero, o uno de los primeros, de los escritores del Continente que apreciaron con justicia y aplicaron los principios de Smith, y que ha hecho más que todos los demás juntos para recomendar a las naciones de Europa los principios de ese ilustrado y

*benéfico sistema, habiendo logrado, además, colocar la ciencia en un plano más lógico y más instructivo y enriquecerla con varios estudios originales, exactos y profundos¹. Sin embargo, el respeto que el autor siente por los escritos de este economista no le ha impedido comentar, con aquella libertad que él considera requieren los intereses de la ciencia, aquellos pasajes de la *Economie Politique* que le han parecido discrepar de sus propias ideas.*



¹ El cap. XV, parte I, *Des Debouches*, especialmente, contiene algunos principios muy importantes, que este distinguido autor fue, a mi entender, el primero en explicar.



ADVERTENCIA DEL AUTOR A LA TERCERA EDICIÓN

En esta edición he tratado de explicar más detalladamente que en la anterior, mi opinión acerca de la difícil materia del valor, y para este objeto he hecho algunas adiciones al primer capítulo. He insertado también uno nuevo acerca del asunto de la maquinaria, y de los efectos del mejoramiento de ésta sobre los intereses de las distintas clases del Estado. En el capítulo sobre las propiedades distintivas del valor y de la riqueza, he examinado las doctrinas de M. Say acerca de esta importante cuestión, tal como han sido corregidas en la cuarta y última edición de su obra. En el último capítulo he tratado de colocar desde un punto de vista más firme la doctrina de la aptitud de un país para pagar impuestos adicionales, a pesar de haber disminuido el valor total en dinero de la masa de sus productos, como consecuencia de la menor cantidad de mano de obra requerida para producir sus cereales, o de mejoras en su agricultura, o estar en condiciones de conseguir cereales del exterior a un precio menor por medio de la exportación de sus artículos manufacturados. Esta consideración es de gran importancia, pues se refiere a la cuestión de la conveniencia de la política que permite la importación ilimitada del trigo extranjero, especialmente en un país agobiado por el peso de crecidos impuestos fijos, consecuencia de una inmensa deuda nacional. He tratado de demostrar que la aptitud para pagar impuestos depende, no del valor en bruto en dinero de la masa de productos, ni del valor neto en dinero de las rentas de los capitalistas y de los propietarios, sino del valor en dinero de la renta de cada habitante, comparado con el de los artículos que consume generalmente.

26 de marzo de 1821.



CAPÍTULO I

DEL VALOR

SECCIÓN I

EL VALOR DE UNA COSA, O SEA LA CANTIDAD DE CUALQUIER OTRA COSA POR LA CUAL PODRÁ CAMBIARSE, DEPENDE DE LA CANTIDAD RELATIVA DE TRABAJO QUE SE NECESITA PARA SU PRODUCCIÓN Y NO DE LA MAYOR O MENOR RETRIBUCIÓN QUE SE PAGUE POR ESE TRABAJO

1. Adam Smith ha observado que «la palabra *valor* tiene dos significados distintos, y que a veces expresa la utilidad de algún objeto especial, y, a veces, el poder de adquisición de otras cosas que la posesión de ese objeto supone. El primero puede llamarse *valor en uso*; el segundo, *valor en cambio*». «Las cosas —prosigue— que tienen el mayor valor en uso, tienen a menudo poco o ningún valor en cambio; y, por el contrario, las que tienen el mayor valor en cambio tienen poco o ningún valor en uso»¹. El agua y el aire son abundantemente útiles; son en verdad indispensables para la existencia; sin embargo, en circunstancias normales, nada puede obtenerse a cambio de ellos. El oro, por el contrario, aunque de poca utilidad en comparación con el aire o el agua, se cambiará por una gran cantidad de otras cosas.

¹ *Wealth of Nations*, edic. del Prof. Nicholson, libro I, cap. IV, página 12, a) 1, 41, etc.

2. La utilidad no es, pues, la medida del valor en cambio, aunque sea absolutamente esencial al mismo. Si una cosa no fuera de utilidad alguna —en otras palabras, si no pudiera en modo alguno contribuir a nuestra satisfacción—, estaría privada de valor en cambio, por escasa que fuese, o cualquiera que fuese la cantidad de trabajo necesaria para procurarla.

3. Poseyendo utilidad, las cosas derivan su valor en cambio de dos causas: de su escasez y de la cantidad de trabajo necesaria para obtenerlas. X

4. Existen algunas cosas cuyo valor es determinado solamente por su escasez. Ningún trabajo puede aumentar su cantidad, y, por consiguiente, su valor no puede ser reducido aumentando la oferta. Entre éstas, figuran las estatuas y las esculturas de mérito, los libros y monedas antiguos, los vinos de calidad especial, que sólo pueden elaborarse de uvas cosechadas en una región determinada y de las que sólo existe una cantidad muy limitada. Su valor es enteramente independiente de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas, y varía según el grado de riqueza y las inclinaciones de los que desean poseerlas.

Estas cosas, sin embargo, constituyen una parte muy pequeña de la masa de artículos que se cambian diariamente en el mercado. La gran mayoría de estas cosas que son objeto de deseo se obtienen por medio del trabajo; y pueden ser multiplicadas no sólo en un país, sino en muchos, casi sin límite alguno, si estamos dispuestos a emplear el trabajo necesario para obtenerlas. X

5. Así, pues, al hablar de las cosas, de su valor en cambio y de las leyes que regulan sus precios respectivos, nos referimos siempre a aquellas cuya cantidad puede ser aumentada por el esfuerzo de la industria humana y en cuya producción la competencia actúa sin restricciones.

6. En las primeras etapas de la sociedad, el valor en cambio de estas cosas, o la regla que determina qué

cantidad de una de ellas se dará a cambio de otra, depende casi exclusivamente de la cantidad relativa del trabajo empleado en cada una de ellas.

«El precio real de una cosa», dice Adam Smith, «lo que una cosa cuesta realmente al hombre que desea adquirirla, es el trabajo y la molestia que significa su adquisición. Lo que una cosa vale realmente para el que la ha adquirido y desea disponer de ella o cambiarla por otra, es el trabajo y la molestia que puede ahorrarle y que puede causar a otros»¹. «El trabajo fue el primer precio —el primer dinero de compra— que se pagó por todas las cosas»². Asimismo, dice: «En aquel estado primitivo y tosco de la sociedad que precede a la acumulación de capital y a la apropiación de la tierra, la proporción entre las cantidades de trabajo necesario para adquirir distintos objetos parece ser la única circunstancia que puede proporcionar una regla para el cambio de unas cosas por otras. Si en una nación de cazadores, por ejemplo, cuesta generalmente doble trabajo matar un castor que un ciervo, es natural que un castor se cambie por dos ciervos, o que el precio del primero sea doble del segundo. Es natural que lo que generalmente es el producto de dos días de trabajo valga el doble de lo que representa el de un día de labor»³.

Que esto es realmente el fundamento del valor en cambio de todas las cosas, con excepción de las que no pueden ser aumentadas por la industria humana, es una doctrina de la mayor importancia en Economía Política; pues de las ideas vagas que se tienen acerca de la palabra *valor* proceden principalmente tantos errores y tantas diferencias de opinión como se han manifestado en esta ciencia.

Si la cantidad de trabajo empleada en las cosas regula su valor en cambio, cada incremento de la misma debe aumentar el valor del artículo a que se aplique, y, del mismo modo, toda disminución debe reducirlo.

¹ *Wealth of Nations*, libro I, V, 12 b).

² *Wealth of Nations*, libro I, V, 13 a).

³ Libro I, cap. V. (Este es un error, es libro 1, cap. VI, 20 a.)

7. Adam Smith, quien definió con tanta exactitud la fuente originaria del valor en cambio, y venía obligado, por consiguiente, a sostener que todas las cosas se hacen más o menos valiosas en proporción a la mayor o menor cantidad de trabajo empleado en su producción, ha establecido otra medida de valor, y dice que las cosas son más o menos valiosas según que puedan ser cambiadas por una cantidad mayor o menor de dicha medida. A veces emplea para ello el trigo; otras veces, el trabajo, pero no la cantidad de trabajo empleada para la producción de un objeto, sino aquella de que se puede disponer en el mercado: como si éstas fuesen dos expresiones equivalentes y como si, porque el trabajo de un hombre se volviese doblemente eficiente y éste pudiera, por lo tanto, producir doble cantidad de un artículo, fuera a recibir necesariamente, en cambio, del mismo, una suma dos veces mayor⁴.

Si esto fuese cierto, si la remuneración del trabajador fuera siempre proporcionalmente a lo que produce, la cantidad de trabajo empleada en una cosa y que ésta puede adquirir serían siempre iguales, y cualquiera de las dos podría medir con exactitud las variaciones de las demás cosas; pero no ocurre así; la primera constituye en muchas circunstancias una medida invariable, que indica correctamente las variaciones de las demás cosas; la segunda está sujeta a muchas fluctuaciones con respecto a las comparadas con ella. Adam Smith, después de haber demostrado con mucha habilidad la insuficiencia de una medida variable, como el oro y la plata, para determinar el valor variable de las demás cosas, ha escogido a su vez una medida no menos variable, como es el trigo o el trabajo.

8. El oro y la plata están indudablemente sujetos a fluctuaciones, debido al descubrimiento de nuevas y más abundantes minas; pero estos casos son raros, y sus efectos, aunque poderosos, están limitados a períodos de du-

⁴ Véase nota de Buchanan, *Smith*, edic. Buchanan, 1814, vol. I, pág. 50; edic. Nicholson, libro I, c. V, págs. 12 b), 15 a).

ración relativamente corta. Están también sujetos a fluctuaciones, debido a mejoras en los métodos de explotación y en la maquinaria empleada en las minas, toda vez que, como consecuencia de ellas, puede obtenerse una mayor cantidad de producto con el mismo trabajo. Están también sujetos a fluctuaciones debido a disminución del producto de las minas, después de haber éstas abastecido al mundo por varios siglos sucesivos. Pero ¿de cuáles de estas fuentes de fluctuaciones está exento el trigo? ¿No varía éste también, por una parte, debido a las mejoras introducidas en la agricultura, en la maquinaria y en los aperos utilizados para el cultivo, así como al descubrimiento de nuevos terrenos fértiles que pueden dedicarse al cultivo en otros países y que afectarán el valor del trigo en todos los mercados donde la importación es libre? ¿No está éste sujeto, por otra parte, a un aumento de valor, debido a las prohibiciones de importación, al incremento de la población y de la riqueza y a la dificultad de obtener grandes partidas por requerir el cultivo de los terrenos menos fértiles una mayor cantidad de trabajo?

9. ¿No es también el valor del trabajo igualmente variable, afectado como está no solamente, como las demás cosas, por la proporción entre la oferta y la demanda, que varían uniformemente con cada cambio ocurrido en las condiciones de la comunidad, sino también por el precio variable de los alimentos y demás artículos de primera necesidad en que los trabajadores gastan sus salarios?

En el mismo país puede necesitarse, en una época dada, para producir una cantidad de alimentos y de artículos de primera necesidad, una cantidad de trabajo doble de la que se precisaría en otra época distinta; sin embargo, es posible que la remuneración del trabajador sea casi la misma. Si su salario, en la primera época, consistió en cierta cantidad de alimentos y de artículos de primera necesidad, el trabajador, probablemente, no habría podido subsistir si esa cantidad hubiera sido disminuida. Los alimentos y los artículos de primera nece-

sidad, en este caso, habrían aumentado en un 100 por 100 si se estiman por la *cantidad* de trabajo necesaria para su producción, mientras que apenas habrán aumentado de valor, si se miden por la cantidad de trabajo por la cual se *cambiarán*.

La misma observación puede hacerse con respecto a dos o más países. En América y en Polonia, en los terrenos puestos más recientemente en cultivo, un año de trabajo de un número determinado de hombres producirá mucho más trigo que en terrenos de circunstancias similares en Inglaterra. Ahora, suponiendo que todos los demás artículos de primera necesidad sean igualmente baratos en esos tres países, ¿no sería un gran error concluir de ahí que la cantidad de trigo atribuida al trabajador sería proporcional en cada país a la facilidad de producción?

Si el calzado y el vestido del obrero pudieran, mediante mejoras en la maquinaria, producirse con una cuarta parte del trabajo que hoy se necesita para su producción, probablemente, su coste disminuiría en un 75 por 100; pero no por eso puede decirse que el trabajador podría usar permanentemente cuatro trajes o cuatro pares de zapatos, en lugar de uno; probablemente, su salario, al poco tiempo, quedaría ajustado, por los efectos de la competencia y el estímulo a la población, al nuevo valor de los artículos de primera necesidad. Si las mejoras se extendiesen a todos los objetos del consumo del trabajador, le encontraríamos, probablemente, al cabo de unos pocos años, en posesión de un aumento muy pequeño de satisfacciones, aunque el valor en cambio de los artículos en cuya producción no se hubieran hecho mejoras, hubiese sufrido una reducción muy considerable, y aunque éstos fuesen el producto de una cantidad de trabajo mucho menor.

10. No puede ser correcto, por consiguiente, afirmar con Adam Smith que «como el trabajo puede *adquirir* una cantidad de cosas unas veces mayor y otras menor, es el valor de éstas el que varía y no el del trabajo que

las adquiere»⁵, y, por consiguiente, que «sólo el trabajo *que nunca varía de valor* es la medida última y real, por medio de la cual el valor de todas las cosas puede estimarse y compararse en todas las épocas y en todos los lugares»⁶. Lo correcto es decir, como Adam Smith había dicho previamente, que «la proporción entre las cantidades de trabajo necesarias para adquirir diferentes objetos parece ser la única circunstancia que puede proporcionar alguna regla para cambiarlos unos por otros»⁷; o, en otras palabras, que es la cantidad comparativa de cosas que el trabajo producirá, la que determina su valor relativo presente o pasado, y no las cantidades comparativas de cosas que se dan al trabajador a cambio de su trabajo.

11. Si pudiera hallarse una cosa que en todo tiempo requiriera la misma cantidad de trabajo para su producción, se tendría allí un valor invariable, que sería eminentemente útil como término de medida para las variaciones de las demás cosas. Pero no la conocemos, y, por consiguiente, no podemos fijar medida de valor. Sin embargo, es de una importancia considerable, para establecer una teoría correcta, el averiguar cuáles son las cualidades esenciales que habría de reunir esa medida, a fin de poder conocer las causas de la variación del valor relativo de las cosas y calcular la forma en que actuarán según todas las probabilidades.

12. Dos cosas varían en su valor relativo, y deseamos saber en cuál de ellas ha tenido lugar realmente la variación. Si comparamos el valor actual de la una con el de los zapatos, las medias, los sombreros, el hierro, el azúcar y todos los demás artículos de uso corriente, nos encontramos con que podrá cambiarse por la misma cantidad de estas cosas que anteriormente. Si comparamos la otra con los mismos artículos, vemos que ha variado

⁵ Libro I, c. V, 1 a).

⁶ Idem.

⁷ Véase más arriba.

con respecto a todos ellos: podemos, pues, inferir con toda probabilidad, que la variación ha tenido lugar en esta cosa, y no en aquellas con las cuales la hemos comparado. Si al examinar todavía más particularmente todas las circunstancias relacionadas con la producción de estas varias cosas hallamos que precisamente la misma cantidad de trabajo y de capital se necesita para la producción de los zapatos, de las medias, de los sombreros, del hierro, del azúcar, etc., pero que no se requiere la misma cantidad que anteriormente para producir la cosa cuyo valor relativo ha variado, la probabilidad se convierte en seguridad, y estamos seguros de que la variación ha tenido lugar en esa cosa solamente: descubrimos entonces también la causa de su variación.

Si yo hallara que una onza de oro podía ser cambiada por una cantidad menor de todas las cosas antes enumeradas y otras muchas, y si, además, encontrara que, debido al descubrimiento de una nueva y más abundante mina, o debido al empleo de maquinaria con gran ventaja, podía obtenerse una cantidad determinada de oro con menor cantidad de trabajo, estaría justificado al decir que la causa de la alteración del valor del oro con relación a las demás cosas era la mayor facilidad de su producción, o la menor cantidad de trabajo necesaria para obtenerlo.

Del mismo modo, si el valor del trabajo bajara de modo muy considerable en relación con todas las demás cosas, y yo averiguara que esa baja era consecuencia de una oferta abundante, causada por la gran facilidad con que se producían el trigo y los demás artículos de primera necesidad para el trabajador, me parece que estaría justificado en decir que el trigo y los artículos de primera necesidad habían bajado de valor como consecuencia de requerirse menor cantidad de trabajo para producirlos, y que esta facilidad en la consecución de lo necesario para la manutención del trabajador había sido seguida por una baja en el valor del trabajo. No —dicen Adam Smith y Malthus—. En el caso del oro usted tenía razón al considerar la variación en él ocurrida como una baja de su valor, porque el trigo y

el trabajo no habían variado entonces, y, como el oro serviría para la adquisición de una cantidad menor de ellos, como asimismo de las demás cosas, era correcto el decir que todas las demás cosas habían permanecido estacionarias y que sólo el oro había variado; pero cuando bajan el trigo y la mano de obra, cosas que hemos escogido como nuestra medida-tipo de valor, a pesar de todas las variaciones a que están sujetas, sería muy impropio decirlo así; la expresión correcta sería afirmar que el trigo y la mano de obra han permanecido estacionarios y que todas las demás cosas han subido de valor.

Ahora bien; este modo de expresarse es el que no puedo pasar sin protesta. Encuentro que, precisamente, en el caso del oro, la causa de la variación entre el trigo y las demás cosas es que se necesita menor cantidad de trabajo para producirlo, y, por consiguiente, razonando en justicia me veo obligado a decir que la variación ocurrida en el trigo y en el trabajo es una baja en su valor, y no un aumento en el de las cosas con las cuales se les compara. Si tengo que contratar un trabajador para una semana, y en lugar de 10 chelines le pago 8, sin que haya ocurrido variación en el valor del dinero, es posible que ese trabajador obtenga más alimentos y artículos de primera necesidad con sus 8 chelines que los que obtenía anteriormente con 10; pero esto no se deberá a un aumento del valor real de su salario, como Adam Smith ha dicho y, más recientemente, ha afirmado Mr. Malthus, sino a una baja en el valor de las cosas en que gasta su salario, conceptos perfectamente distintos; y, sin embargo, cuando llamo a esto una baja en el valor real de los salarios, se me dice que adopto un lenguaje nuevo y extraño que no puede conciliarse con los verdaderos principios de la ciencia. Me parece a mí que el lenguaje extraño y realmente inconsciente es el empleado por mis adversarios.

Supongamos que se paga a un labrador un búshel de trigo por su trabajo de una semana, cuando el precio del trigo es de 80 chelines la fanega, y que se le paga un búshel y cuarto cuando el precio baja a 40. Supongamos asimismo que él consume medio búshel de trigo

para su familia y cambia el resto por otras cosas, tales como carbón, jabón, velas, té, azúcar, sal, etc. Si las tres cuartas partes de búshel que le quedan, en un caso, no pueden procurarle una cantidad de los artículos mencionados igual a la que le procuraba medio búshel, en el otro, ¿habrá aumentado o bajado el valor del trabajo? Habrá aumentado, deberá decir Adam Smith, porque su medida es el trigo, y el labrador recibe mayor cantidad de trigo por su trabajo de una semana. Habrá bajado, deberá decir el propio Adam Smith, «porque el valor de una cosa depende de la facultad de adquirir otras cosas que la posesión de ese objeto supone»⁸, y el trabajo tiene una facultad de adquisición menor.



⁸ Substancialmente, libro I, c. V, pág. 13 a).

SECCIÓN II

EL TRABAJO ES REMUNERADO SEGÚN SU CALIDAD. ESTO NO ES CAUSA DE VARIACIÓN DEL VALOR RELATIVO DE LAS COSAS

13. Sin embargo, al decir que el trabajo es el fundamento del valor y que la cantidad relativa del mismo determina casi exclusivamente el valor relativo de las cosas, no debe suponerse que dejo de tener en cuenta las distintas clases de trabajo y lo difícil que resulta comparar un día de trabajo en una ocupación con la misma labor en otra. La estima en que se tienen las distintas clases de trabajo queda pronto ajustada en el mercado con bastante precisión para todos los fines prácticos, y depende en gran parte de la habilidad relativa del trabajador y de la intensidad del trabajo ejecutado. La escala, una vez formada, es susceptible de muy poca variación. Si un día de trabajo de un oficial joyero es más valioso que el de un trabajador usual, hace tiempo que ha sido ajustado y colocado en la posición correspondiente en la escala del valor ¹.

¹ «Pero aunque el trabajo sea la medida real del valor en cambio de todas las cosas, no es la que se emplea comúnmente para estimar su valor. A menudo es difícil averiguar la proporción existente entre dos cantidades distintas de trabajo. El tiempo empleado en dos distintas clases de trabajo no será siempre el único medio de determinar esta proporción. Los distintos grados de la molestia sufrida y de la destreza ejercitada, deben asimismo tomarse en cuenta. Puede haber más labor en una hora de trabajo penoso que en dos horas de fácil tarea; o en una hora de ejercicio de un oficio cuyo aprendizaje cuesta diez años de trabajo, que en un mes de desempeño de un empleo usual. Pero no es fácil hallar una medida exacta de la dificultad o de la destreza. En realidad, al cambiar unas con otras las

Por consiguiente, al comparar el valor de la misma cosa en distintos períodos de tiempo, la consideración de la relativa habilidad y de la intensidad de trabajo requeridas para la producción de esa cosa, apenas necesita tomarse en cuenta, pues actúa igualmente en ambos períodos. La descripción del trabajo es semejante en ambas épocas; si éste ha aumentado o disminuido en una décima, una quinta o una cuarta parte, se producirá en el valor relativo de la cosa un efecto proporcional a la causa.

Si una pieza de paño tiene ahora el valor de dos de lienzo; y si, dentro de diez años, su valor usual fuera el de cuatro piezas de lienzo, podemos sacar la conclusión de que se requiere más trabajo para hacer el paño o menos para hacer el lienzo, o que ambas causas han actuado a la vez.

Como el estudio acerca del cual deseo llamar la atención del lector se refiere al efecto de las variaciones del valor relativo de las cosas y no de su valor absoluto, es de poca importancia entrar en el examen del grado de estimación en que se tienen las distintas clases de trabajo humano. Podemos llegar con justicia a la conclusión de que, cualquiera que haya sido la desigualdad que haya habido entre ellas en un principio, cualesquiera que sean la destreza, la habilidad o el tiempo necesarios para el aprendizaje de uno u otro oficio, éstos siguen siendo casi los mismos de una a otra generación; o, cuando menos, que la variación no es muy considerable de un año a otro, y, por consiguiente, no puede tener mucho efecto, en períodos cortos, sobre el valor relativo de las cosas.

«La proporción existente entre los diferentes tipos de salarios y de beneficios en los distintos empleos del trabajo y del capital parece no quedar muy afectada, como ya se ha observado, por la riqueza o la pobreza, el estado

cosas producidas por las distintas clases de trabajo, se tienen en cuenta ambas cosas. El cambio se ajusta, sin embargo, no por medio de una medida exacta, sino mediante el regateo del mercado, según esa especie de igualdad aproximada, la cual, aunque no es exacta, es suficiente para llevar a cabo los negocios de la vida usual.» *Wealth of Nations*, libro I, cap. X.

progresista, estacionario o retrógrado de la sociedad. Esas alteraciones del bienestar social, si bien afectan a los tipos generales de salarios y de beneficios, deben a la postre afectarlos por igual en todos los distintos empleos. La proporción existente entre ellos debe, por consiguiente, permanecer la misma y no puede ser alterada, al menos, por algún tiempo, por esos cambios»².



² *Wealth of Nations*, libro I, cap. X, pág. 60 b).

SECCIÓN III

EL VALOR DE LAS COSAS NO SOLAMENTE ES AFECTADO POR EL TRABAJO APLICADO INMEDIATAMENTE A LAS MISMAS, SINO TAMBIÉN POR EL EMPLEADO EN LA PRODUCCIÓN DE LOS ÚTILES, HERRAMIENTAS Y EDIFICIOS QUE SIRVEN DE AYUDA A ESE TRABAJO.

14. Aun en aquel estado primitivo a que se refiere Adam Smith, el cazador, para poder cazar, necesitaría algún capital, aunque tal vez hecho y acumulado por él mismo. Sin arma, no podría matar al castor o al ciervo, y, por consiguiente, el valor de estos animales estaría regulado, no solamente por el tiempo y el trabajo necesarios para su destrucción, sino también por los requeridos para producir el capital del cazador, o sea el arma con la ayuda de la cual esa destrucción fue efectuada.

Supongamos que el arma necesaria para la caza del castor fuera construida con mucho mayor trabajo que la requerida para el ciervo, debido a la mayor dificultad de aproximarse al primero y a la consiguiente necesidad de disponer de un arma más certera; un castor sería, naturalmente, de mayor valor que dos ciervos, y precisamente por esta razón de que se necesitaría más trabajo, en total, para su destrucción. O bien, supongamos que la misma cantidad de trabajo se necesitara para hacer ambas armas, pero que éstas fueran de una duración muy desigual; sólo una pequeña parte del valor del arma duradera sería transferida al producto de la caza, y, en

cambio, una porción mucho mayor del valor del arma menos duradera figuraría en éste.

Todos los útiles necesarios para la caza del castor y del ciervo podrían pertenecer a una clase de hombres, y el trabajo empleado en su destrucción pudiera ser suministrado por otra clase; aun en ese caso, los precios relativos de esos animales serían proporcionales al trabajo empleado, tanto para la formación del capital como para la destrucción de los mismos. En circunstancias distintas de abundancia o de escasez del capital, con relación al trabajo, o con respecto a los alimentos y a los artículos de primera necesidad, los que suministran un valor igual de capital para uno u otro empleo podrían obtener la mitad, la cuarta parte o la octava parte del producto, siendo el resto pagado en concepto de salarios a los que suministraran el trabajo; pero esta repartición no podría afectar el valor relativo de los animales, puesto que, ya fuesen los beneficios del capital mayores o menores, ya fuesen los salarios del trabajo altos o bajos, actuarían por igual en ambos empleos.

15. Si suponemos que las ocupaciones de la sociedad se extienden, que algunos suministran las canoas y los aparejos necesarios para la pesca, otros las simientes y la tosca maquinaria utilizada primitivamente en la agricultura, el mismo principio seguiría siendo cierto, es decir, que el valor en cambio de las cosas producidas sería proporcional al trabajo requerido para su producción, no solamente para la inmediata de ellas mismas, sino también para la de todos los útiles o máquinas necesarias.

Si consideramos un estado de la sociedad en que se han llevado a cabo mayores progresos, y en el cual florecen las artes y el comercio, encontraremos todavía que el valor de las cosas varía según este principio: al estimar el valor en cambio de las medias, por ejemplo, veremos que su valor en comparación con otras cosas, depende de la cantidad total de trabajo necesaria para manufacturarlas y para llevarlas al mercado. Primero, hay el requerido para cultivar la tierra en que se produce el algo-

dón; en segundo lugar, el necesario para llevar este producto al país en que han de fabricarse las medias, incluso el que supone la construcción del buque que lo lleva; en tercer lugar, el del hilandero y del tejedor; en cuarto lugar, una parte del trabajo del ingeniero, del herrero y del carpintero que construyeron los edificios y la maquinaria que sirve para fabricarlas; en quinto lugar, el del vendedor y de otros muchos intermediarios que no es necesario detallar. La suma total de esas varias clases de trabajo determina la cantidad de otras cosas por las cuales se cambiarán esas medias, y la misma consideración de las varias cantidades de trabajo que se han empleado para la fabricación de esas cosas determinará también la cantidad de ellas que se darán a cambio de las medias.

Para convencernos de que éste es el fundamento real del valor en cambio, supongamos que se introduzca una mejora que abrevie alguno de los varios procesos por que ha de pasar el algodón antes de convertirse en medias manufacturadas, para ser cambiadas por otras cosas; y observemos los efectos que resultarán de ello. Si se necesitaran menos personas para cultivar el algodón, o si se emplearan menos marineros en la navegación, o menos obreros para la construcción del buque que los transporta; si se ocuparan menos personas en la construcción de los edificios y de la maquinaria, o si éstos, una vez construidos, se hiciesen más eficientes, las medias bajarían necesariamente de valor, y, por consiguiente, servirían para la adquisición de una cantidad menor de otras cosas. Bajarían porque se necesitaría menos trabajo para su producción, y por lo tanto se cambiarían por una cantidad menor de aquellas cosas en las cuales no se hubiera producido esa disminución.

Toda economía en el uso de mano de obra reduce siempre el valor relativo de una cosa, ya se efectúe el ahorro en el trabajo necesario para la fabricación de la cosa, ya en el requerido para la formación del capital con la ayuda del cual ésta es producida. En uno u otro caso, el precio de las medias bajaría; es decir, lo mismo si disminuyera el número de blanqueadores, hilanderos y tejedores, que si la reducción fuera en el de marineros,

ingenieros o herreros. En el primer caso, todo el ahorro de mano de obra recaería sobre las medias, por tratarse de personas inmediatamente necesarias para su manufactura; en el segundo, sólo una parte del mismo recaería sobre ellas, aplicándose el resto a todas aquellas cosas a cuya producción contribuyeran los edificios, la maquinaria y los buques.

Supongamos que en las etapas primitivas de la sociedad los arcos y las flechas del cazador fueron del mismo valor y de la misma duración que las canoas y los útiles de pesca. En esas condiciones, el valor del ciervo, producto de un día de trabajo del cazador, sería exactamente igual al del pescado, producto de un día de trabajo del pescador. El valor relativo del pescado y del ciervo cazado quedaría regulado por la cantidad de trabajo realizado en cada uno, fuese cual fuere la cantidad de producción, o la de salarios o beneficios. Si, por ejemplo, las canoas y los útiles del pescador tuvieran un valor de £ 100 y se calculara que iban a durar diez años, y éste empleara diez hombres cuyo trabajo costara anualmente £ 100 y que pescaran en un día veinte salmones; y las armas utilizadas por el cazador tuvieran también un valor de £ 100 y fuesen calculadas para diez años, y si éste empleara también diez hombres cuyo trabajo costara anualmente £ 100 y que en un día cazaran diez ciervos; el precio natural de un ciervo sería dos salmones, fuese cual fuere la proporción del producto total que obtuvieran los hombres que lo cazaran. Esta proposición es de la mayor importancia en la cuestión de los beneficios, pues se echa de ver inmediatamente que los beneficios estarían en proporción inversa de los salarios pagados, pero no podría en manera alguna afectar el valor relativo del pescado y del ciervo, pues los salarios serían altos o bajos en ambas ocupaciones a la vez. Si el cazador arguyera que pagaba una gran proporción de la caza (o el valor de ella) en concepto de salarios, con objeto de inducir al pescador a darle más pescado a cambio de su caza, éste podría contestarle que él estaba, igualmente afectado por la misma causa; y, por consiguiente, no

obstante las variaciones de salarios y beneficios y todos los efectos de la acumulación de capital, mientras siguieran obteniendo en un día de trabajo la misma cantidad de pescado y de caza, respectivamente, el tipo natural de cambio sería un ciervo por dos salmones.

Si con la misma cantidad de trabajo se obtuviera menos pescado o más caza, el valor del pescado subiría en comparación con el de la caza. Si, por el contrario, con la misma cantidad de trabajo se obtuviera menos caza o más pescado, la caza subiría en comparación con el pescado.

16. Si hubiera alguna otra cosa que fuese invariable en valor, podríamos averiguar, comparando el valor del pescado y de la caza con esa otra cosa, qué parte de la variación debía atribuirse a una causa que afectara el valor del pescado, y cuánto a una causa que afectara el valor de la caza.

Supongamos que sea la moneda esa medida a que nos referimos. Si un salmón valiera £ 1 y un ciervo £ 2, un ciervo valdría dos salmones. Pero éste podría pasar a valer tres salmones, pues pudiera ocurrir que se requiriera más trabajo para obtener el ciervo, o menos para obtener el salmón, o ambas causas podían actuar al mismo tiempo. Si dispusiésemos de esta medida invariable, podríamos fácilmente averiguar en qué grado actuaba una u otra causa. Si el salmón seguía vendiéndose a £ 1 mientras el ciervo subía a £ 3, podríamos sacar la conclusión de que se requería más trabajo para obtener el segundo. Si éste seguía vendiéndose a £ 2, y se pagaba por el salmón 13 s. 4 d., podríamos tener la seguridad de que se requería menos trabajo para obtener este último; y si el ciervo subía a £ 2 10 s. y el salmón bajaba a 16 s. 8 d., estaríamos convencidos de que ambas causas habían actuado para producir la alteración del valor relativo de ambas cosas.

Una alteración en los salarios no podría producir cambio alguno en el valor relativo de estas cosas. En efecto, supongamos que aquéllos suben: no se requeriría mayor

cantidad de mano de obra en una ni en otra ocupación, pero el trabajo se pagaría a mayor precio, y las mismas razones que inducirían al cazador y al pescador a tratar de aumentar el precio de su caza y de su pescado inducirían al propietario de la mina a aumentar el de su oro. Actuando estas causas con la misma fuerza en las tres ocupaciones, y siendo la relativa situación de los que a ellas se dedican la misma antes y después del alza de los salarios, el valor relativo de la caza, del pescado y del oro permanecería inalterado. Los salarios podrían subir en un 20 por 100 y los beneficios disminuir, en consecuencia, en una proporción mayor o menor, sin ocasionar la menor alteración en el valor relativo de estas cosas.

Ahora, supongamos que, con el mismo trabajo y el mismo capital fijo pudiera producirse más pescado, pero no más oro ni más caza; el valor relativo del pescado bajaría en comparación con el oro o la caza. Si se pescaran en un día 25 salmones, en lugar de 20, el precio de un salmón sería de 16 chelines, en lugar de una libra esterlina, y se darían dos salmones y medio, en lugar de dos, a cambio de un ciervo, pero el precio de éste seguiría siendo de £ 2 como antes. Del mismo modo, si se obtuviera menos pescado con el mismo capital y trabajo, el pescado subiría de valor relativo. El valor en cambio de éste subiría o bajaría solamente porque se requeriría más o menos trabajo para obtener una cantidad determinada; y nunca podría subir o bajar más allá de la proporción del aumento o disminución de la cantidad de trabajo requerido.

Si, pues, tuviésemos una medida invariable, por medio de la cual pudiéramos medir la variación ocurrida en las demás cosas, hallaríamos que el límite extremo hasta el cual podrían subir de modo permanente, si fuesen producidas en las circunstancias supuestas, es proporcional a la cantidad adicional de trabajo requerida para su producción; y que, a menos que se necesitara más trabajo para su producción, no podrían subir. Un alza de los salarios no haría subir su valor en dinero, ni en comparación con otras cosas cuya producción no requiriera una cantidad

adicional de trabajo y que emplearan la misma proporción de capital fijo y circulante y capital fijo de la misma duración. Si se necesitara una cantidad mayor o menor de trabajo en la producción de las demás cosas, esto causará inmediatamente una alteración en su valor relativo, como ya hemos dicho, pero ésta se debe a la variación ocurrida en la cantidad de trabajo necesaria, y no alza de los salarios.



SECCIÓN IV

EL PRINCIPIO DE QUE LA CANTIDAD DE TRABAJO EMPLEADA EN LA PRODUCCIÓN DE LAS COSAS REGULA SU VALOR RELATIVO, QUEDA MODIFICADO CONSIDERABLEMENTE POR EL EMPLEO DE MAQUINARIA Y DEMÁS CAPITAL FIJO Y DURADERO

17. En la sección anterior, hemos supuesto que los útiles y armas necesarios para la caza del ciervo y del salmón eran de igual duración y el resultado de la misma cantidad de trabajo, y hemos visto que las variaciones ocurridas en el valor relativo del ciervo y del salmón dependían exclusivamente de las distintas cantidades de trabajo necesarias para obtenerlos; pero en las diversas etapas de la sociedad, las herramientas, útiles, edificios y maquinaria empleados en las distintas industrias pueden ser de varios grados de duración y pueden requerir cantidades de trabajo diferentes para su producción. También pueden estar combinadas en forma muy variada las proporciones del capital que ha de ayudar al trabajo y del invertido en herramientas, edificios y maquinaria. Esta diferencia en el grado de duración del capital fijo, y en la forma en que pueden combinarse las dos clases de capital, dan lugar a otra causa de las variaciones del valor relativo de las cosas, aparte de la antes mencionada de la mayor o menor cantidad de trabajo necesaria para producirlas. Esta causa es el alza o la baja del valor de la mano de obra.

Los alimentos y los vestidos que consume el trabajador, los edificios en que trabaja, los útiles que emplea

para su tarea, son todos de naturaleza perecedera. Hay, sin embargo, una gran diferencia en el tiempo de duración de estos últimos capitales; una máquina de vapor durará más que un buque, éste más que un traje, y éste más que los alimentos que consume el trabajador.

El capital, según que sea rápidamente perecedero y requiera ser renovado frecuentemente, o que sea de consumo lento, se clasifica como circulante y como fijo¹. Un fabricante de cerveza, cuyos edificios y maquinaria son valiosos y duraderos, emplea una gran cantidad de capital fijo; por el contrario, un zapatero, cuyo capital se emplea principalmente en el pago de salarios, que se gastan en alimentos y vestidos, cosas más perecederas que los edificios y la maquinaria, utiliza una gran parte de su capital como capital circulante.

Debe observarse también que el capital circulante puede circular, o ser devuelto al que lo emplea, en plazos muy desiguales. El trigo que adquiere un agricultor para sembrarlo es capital fijo en comparación con el que compra un panadero para convertirlo en pan. El primero lo deja en el suelo y no puede obtener rendimiento alguno durante un año; el segundo puede molerlo para convertirlo en harina y venderlo como pan a sus clientes, y tener su capital libre en una semana para volver a adquirir trigo o darle otro empleo.

Así pues, dos industrias pueden emplear la misma cantidad de capital y estar éste, sin embargo, dividido de modo muy distinto con respecto a la parte del mismo que es fijo y la que es circulante.

En una industria puede emplearse muy poco capital como circulante, es decir, para ayudar al trabajo inmediato; puede éste estar principalmente invertido en maquinaria, útiles, herramientas, etc., capital de carácter relativamente fijo y duradero. En otra puede utilizarse la misma cantidad de capital, pero empleada principalmente en el trabajo inmediato, siendo pequeña la invertida en útiles, máquinas y edificios. Un alza de los salarios ha

¹ Esta división no es esencial y no puede trazarse con exactitud una línea de división.

de afectar de modo desigual las cosas producidas en esas circunstancias tan distintas.

Asimismo, dos industriales pueden emplear la misma cantidad de capital fijo y circulante, pero la duración de sus capitales fijos pueden ser muy desigual. Uno puede tener máquinas de vapor de un valor de £ 10.000; el otro, buques del mismo valor.

Si los productores no emplearan maquinaria, sino solamente mano de obra, y tardaran todos el mismo tiempo en lanzar sus mercancías al mercado, el valor en cambio de éstas sería exactamente proporcional a la cantidad de trabajo empleado.

Si utilizaran capital fijo del mismo valor y de la misma duración, también sería el mismo el valor de las mercancías producidas, y éstas variarían según la mayor o menor cantidad de trabajo empleada en su producción.

18. Pero si bien las cosas producidas en circunstancias similares sólo varían relativamente debido a un aumento o disminución de la cantidad de trabajo necesaria para la producción de una u otra, si se las compara con otras que no sean producidas con la misma cantidad proporcional de capital fijo, variarán debido a la otra causa que ya he mencionado, es decir, a un alza en el valor de la mano de obra, aunque no se emplee una cantidad mayor o menor de trabajo en la producción de una u otra. La cebada y la avena seguirían guardando entre sí la misma relación, aunque se produjera una variación en los salarios. Lo mismo ocurriría con los géneros de algodón y el paño, si se produjesen en condiciones exactamente similares. Sin embargo, al ocurrir un alza o una baja de los salarios, la cebada podría tener un valor mayor o menor en comparación con los géneros de algodón, y lo mismo la avena, en comparación con el paño.

Supongamos que dos industriales emplean 100 operarios cada uno, durante un año, para la construcción de dos máquinas, y un agricultor emplea el mismo número de operarios para cultivar trigo; cada una de las máquinas, al final del año, tendrá el mismo valor que el trigo cosechado, porque las tres cosas habrán sido producidas

por la misma cantidad de trabajo. Supongamos ahora que el propietario de una de las máquinas la emplea, con la ayuda de 100 operarios, al año siguiente, para hacer paño, y el de la otra máquina utiliza la suya también, con la ayuda de 100 operarios, para hacer géneros de algodón, mientras que el agricultor sigue empleando 100 operarios, como antes, en el cultivo del trigo. Durante el segundo año, todos habrán empleado la misma cantidad de trabajo, pero el paño y la máquina del primero, juntos, y también los géneros de algodón y la máquina del segundo, serán el resultado del trabajo de doscientos operarios, empleados durante un año, o, mejor dicho, del trabajo de 100 hombres durante dos años; mientras que el trigo será producido mediante el de cien hombres durante un año; por consiguiente, si el trigo vale £ 500, la máquina y el paño del primer industrial juntos deberían valer £ 1.000, y la máquina y los géneros de algodón del segundo también deberían valer el doble del trigo. Pero valdrán más del doble, porque el beneficio obtenido por el capital del pañero y del fabricante de géneros de algodón durante el primer año ha venido a aumentar el capital original de éstos, lo que no ha ocurrido en el caso del agricultor. Así pues, debido a los diferentes grados de duración de los capitales, o, lo que es lo mismo, debido al mayor o menor tiempo que ha de transcurrir antes de que sean lanzadas al mercado, el valor de las cosas no será exactamente proporcional a la cantidad de trabajo empleada en su producción —no estará en relación de dos a uno, sino de algo más, para compensar el mayor lapso de tiempo que ha de transcurrir antes de que la más valiosa pueda ser lanzada al mercado.

Supongamos que se pagara £ 50 por el trabajo de cada operario, o que se empleara un capital de £ 5.000 y que los beneficios fueran de 10 por 100; el valor de cada una de las máquinas, así como el del trigo, al final del primer año, sería de £ 5.500. El segundo año, los industriales y el agricultor emplearán nuevamente £ 5.000 cada uno en concepto de salarios, y venderán por lo tanto nuevamente sus mercancías por £ 5.500, pero los primeros, para estar en el mismo pie que el segundo deben

obtener, no solamente £ 5.500 por los capitales iguales de £ 5.000 empleados para pagar salarios, sino, además, una suma adicional de £ 550 como beneficio de las £ 5.500 que han invertido en maquinaria; y por consiguiente, deben vender sus mercancías por £ 6.050. Aquí tenemos, pues, capitalistas que emplean exactamente la misma cantidad de trabajo anualmente en la producción de sus mercancías y cuyos productos, sin embargo, difieren en valor, debido a las diferentes cantidades de capital fijo o de trabajo acumulado empleadas por cada uno de ellos. El paño y los géneros de algodón tienen el mismo valor, porque son el producto de cantidades iguales de trabajo y de capital fijo; pero el trigo no tiene el mismo valor que estas mercancías, porque es producido, en cuanto se refiere al capital fijo, en circunstancias distintas.

Pero, ¿cómo quedará afectado su valor relativo por un alza de los salarios? Es evidente que los valores relativos del paño y de los géneros de algodón no sufrirán cambio alguno, porque lo que afecta al uno debe igualmente afectar al otro, en las circunstancias supuestas; tampoco los valores relativos del trigo y de la cebada experimentarán variación, pues éstos son producidos en las mismas circunstancias en cuanto se refiere al capital fijo y al circulante; pero el valor del trigo, en relación con el paño o los géneros de algodón ha de ser alterado por un aumento en el precio del trabajo.

No puede haber aumento en el valor del trabajo sin una disminución de beneficios. Si el trigo ha de repartirse entre el hacendado y el labrador, cuanto mayor sea la proporción atribuida a este último, tanto menor será la que quede para el primero. Del mismo modo, si el paño o los géneros de algodón han de dividirse entre el trabajador y el patrono, cuanto mayor sea la proporción que vaya a parar al primero, tanto menor será la parte que quede para el segundo. Supongamos, pues, que, debido a un alza de los salarios, los beneficios bajan de 10 a 9 por 100, en lugar de añadir £ 550 al precio de sus mercancías (£ 5.500), en concepto de beneficios sobre su capital fijo, los industriales sólo añadirían el 9 por 100, o sea £ 495; por consiguiente, el precio sería de £ 5.995, en

lugar de £ 6.050. Como el trigo seguiría vendiéndose por £ 5.500 los artículos manufacturados, en los cuales se habría empleado más capital fijo, bajarían de precio con respecto al trigo, o a cualquiera otras mercancías en que entrara una menor proporción de capital fijo. El grado de alteración en el valor relativo de las mercancías, con motivo de un alza o de una baja de salarios dependería de la producción que guardara el capital fijo con el capital total empleado. Todas las cosas que se producen con la ayuda de maquinaria muy costosa o en edificios muy valiosos, o que sólo pueden ser lanzadas al mercado mucho tiempo después de producidas, bajarían en su valor relativo, mientras que todas las que se producen principalmente con ayuda de trabajo manual, o que pueden ser lanzadas muy pronto al mercado, subirían de valor relativo.

Sin embargo, el lector debe observar que esta causa de variación del precio de las cosas es relativamente leve en sus efectos. Con un alza de salarios suficiente para causar una baja de 1 por 100 en los beneficios, las mercancías producidas en las condiciones que yo he supuesto, sólo varían en su valor relativo en 1 por 100; con una baja igual en los beneficios, su precio varía de £ 6.050 a £ 5.995. Los mayores efectos que pueda producir en los precios relativos de estas mercancías un alza de salarios no pasan de 6 a 7 por 100, pues los beneficios no podrían admitir, probablemente, en caso alguno, una depresión general y permanente que fuese mayor.

No ocurre lo mismo con la otra causa importante de variación del valor de las cosas, a saber, el aumento o disminución de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas. Si para obtener el trigo se requirieran ochenta personas, en lugar de cien, el valor del mismo bajaría en un 20 por 100, o sea de £ 5.500 a £ 4.400. Si para producir el paño bastara el trabajo de ochenta operarios en lugar de cien, el valor del paño bajaría de £ 6.050 a £ 4.950. Una variación considerable en el tipo permanente de beneficios es efecto de causas que sólo actúan con el curso de los años, mientras que las alteraciones en la cantidad de trabajo necesaria para producir las cosas, ocurren a

diario. Toda mejora introducida en la maquinaria, en las herramientas, en los edificios, en la producción de la materia prima, ahorra mano de obra y nos permite producir con mayor facilidad el artículo a que se aplica la mejora, haciendo, por consiguiente, variar su valor. Así pues, al apreciar las causas de las variaciones del valor de las cosas, si bien fuera un error dejar de considerar por entero el efecto producido por un alza o baja de la mano de obra, sería igualmente incorrecto darle mucha importancia; y, por consiguiente, en los capítulos siguientes de esta obra, si bien me referiré ocasionalmente a esta causa de variación, consideraré que todas las grandes alteraciones que tienen lugar en el valor relativo de las cosas son producidas por la mayor o menor cantidad de trabajo que se necesite para producirlas.

Es apenas necesario decir que las cosas que requieren la misma cantidad de trabajo para su producción, diferirán en su valor en cambio si no pueden lanzarse al mercado al mismo tiempo.

• Supongamos que yo emplee veinte operarios con un gasto de £ 1.000 al año para la producción de una mercancía y que, al final del año emplee veinte operarios nuevamente para otro año, con un nuevo gasto de £ 1.000 para terminar o perfeccionar la misma mercancía, y que la lance al mercado al final del segundo año: si los beneficios han de ser de 10 por 100, tendré que vender mi mercancía por £ 2.310, toda vez que he empleado un capital de £ 1.000 durante un año y otro de £ 2.100 durante otro año. Otra persona emplea exactamente la misma cantidad de mano de obra, pero toda durante el primer año; emplea cuarenta operarios con un gasto de £ 2.000, y al final de dicho período vende su mercancía con un 10 por 100 de beneficios, o sea por £ 2.200. Aquí tenemos dos mercancías en las que se ha empleado exactamente la misma cantidad de trabajo, y, sin embargo, la una se vende a £ 2.310 y la otra a £ 2.200.

Este caso parece ser distinto del anterior, pero, en realidad, es igual. En ambos casos, el venderse una de las cosas a un precio superior se debe al hecho de requerir mayor tiempo para poder ser lanzada al mercado.

En el primero, el valor de la maquinaria y del paño era más del doble del del trigo, si bien sólo se empleaba en su producción una cantidad doble de mano de obra. En el segundo, una cosa tiene más valor que la otra, aunque no se ha empleado mayor cantidad de trabajo en su producción. La diferencia de valor se debe en ambos casos a que los beneficios se acumulan al capital, y no es más que una justa compensación por los que dejaron de percibirse durante algún tiempo.

Se ve, pues, que la división en proporciones distintas de capital fijo y circulante de los fondos empleados en distintas industrias, introduce una modificación a esta regla, que es de universal aplicación cuando se emplea casi exclusivamente trabajo manual para la producción, a saber que las cosas nunca varían de valor, a menos que requiera para su producción una cantidad mayor o menor de trabajo; quedando demostrado en esta sección que sin variación alguna de la cantidad de trabajo, el aumento de valor de éste sólo ocasionará una baja en el valor en cambio de aquellas cosas en cuya producción se emplea capital fijo: cuanto mayor sea la cantidad de éste tanto mayor será la baja.

SECCIÓN V

EL PRINCIPIO DE QUE EL VALOR NO VARIA CON EL ALZA O LA BAJA DE LOS SALARIOS, QUEDA MODIFICADO TAMBIÉN POR LA DURACIÓN DESIGUAL DEL CAPITAL, Y POR LA RAPIDEZ DESIGUAL CON QUE ÉSTE ES REINTEGRADO AL QUE LO EMPLEA

19. En la última sección hemos supuesto que en los dos capitales iguales empleados en dos ocupaciones distintas, las proporciones de capital fijo y circulante eran desiguales; ahora supondremos que ambos están en la misma proporción, pero son de duración desigual. El capital fijo, a medida que es menos duradero, va aproximándose más a la naturaleza del circulante. Será consumido y su valor reproducido en un tiempo menor a fin de preservar el capital del fabricante. Acabamos de ver que, a medida que el capital fijo predomina en una manufactura, cuando los salarios suben, el valor de las mercancías producidas en la misma es relativamente menor que el de las que producen las manufacturas en que predomina el capital circulante. En proporción a la menor duración del capital fijo y a medida que va acercándose éste a la naturaleza del capital circulante, el mismo efecto será producido por la misma causa.

Si el capital fijo no es de naturaleza duradera, se requerirá anualmente una gran cantidad de trabajo para mantenerlo en su estado de eficiencia primitivo; pero el trabajo utilizado para ello puede considerarse como empleado en realidad en la producción del artículo manufacturado, el cual debe tener un valor proporcional a dicho

trabajo. Si yo tuviera una máquina de un valor de £ 20.000 que con muy poco trabajo fuera eficiente para la producción de artículos, y si el desgaste de esa máquina fuera de poca consideración, y el tipo general de beneficios fuese de 10 por 100, no necesitaría agregar mucho más de £ 2.000 al precio de las mercancías, por el empleo de mi máquina; pero si el desgaste de ésta fuera grande, si la cantidad de trabajo requerida para mantenerla en estado eficiente fuera anualmente el de cincuenta operarios, tendría que agregar al precio de mis mercancías una cantidad igual a la que obtuviera otro fabricante que empleara cincuenta operarios para la producción de otras mercancías y no utilizara maquinaria alguna.

Pero un alza de los salarios no afectaría por igual las mercancías producidas con maquinaria de poca duración y las obtenidas con la ayuda de maquinaria de larga duración. En la producción de las primeras, se estaría continuamente transfiriendo gran cantidad de trabajo a la mercancía producida; en la de las segundas, no ocurriría lo propio. Por consiguiente, cada alza de salarios, o, lo que es lo mismo, cada baja de beneficios, haría bajar el valor relativo de las mercancías producidas con un capital de naturaleza duradera, y haría subir proporcionalmente el de las obtenidas con la ayuda de capital más perecedero. Una baja de salarios tendría precisamente el efecto contrario.

Ya he dicho que el capital fijo tiene varios grados de duración. Supongamos que una máquina pudiera emplearse en una industria para hacer el trabajo de cien operarios durante un año, pero que sólo pudiera durar un año. Supongamos también que el coste de dicha máquina fuese de £ 5.000 y que los salarios pagados anualmente a cien operarios ascendiesen también a £ 5.000; es evidente que sería lo mismo para el fabricante adquirir la máquina que emplear los cien operarios. Pero supongamos que la mano de obra sube de precio y que los salarios de éstos ascendieran al año a £ 5.500; es evidente que el fabricante no vacilaría ya; tendría interés en adquirir la máquina y hacer el trabajo por el precio de £ 5.000. Pero, ¿no subirá la máquina de precio, no val-

drá también ésta £ 5.500, como consecuencia del alza de salarios? Subiría de precio si no se invirtiera capital en su construcción y no hubieran de pagarse beneficios al constructor de la misma. Si, por ejemplo, la máquina fuera producto del trabajo de cien operarios que trabajaran un año para construirla con salarios de £ 50 cada uno, y su precio fuera, por consiguiente, de £ 5.000, al subir esos salarios a £ 55, su precio sería de £ 5.500. Pero éste no puede ser el caso; han de trabajar en ella menos de cien operarios, o, de lo contrario, no podría venderse en £ 5.000, pues de esta suma deben salir los beneficios del capital invertido. Supongamos, por ejemplo, que sólo se emplean, para construirla, ochenta y cinco operarios con salarios de £ 50, o sea en total £ 4.250 al año, y que las £ 750 que produciría la venta de la máquina representan los beneficios del capital del constructor. Si los salarios subieran en un 10 por 100, éste se vería obligado a invertir un capital adicional de £ 425 y emplearía, por consiguiente, £ 4.675 en lugar de £ 4.250, sobre cuyo capital sólo obtendría un beneficio de £ 325 si siguiera vendiendo su máquina por £ 5.000; pero éste es precisamente el caso de todos los fabricantes y capitalistas; el alza de los salarios los afecta a todos. Por consiguiente, si el constructor de la máquina elevara su precio como consecuencia del alza de salarios, se invertiría una cantidad extraordinaria de capital en la construcción de esas máquinas, hasta que el precio de ellas llegara a proporcionar solamente el tipo usual de beneficios¹. Vemos, pues, que las máquinas no subirían de precio, como consecuencia de un alza de salarios.

¹ He aquí por qué los países viejos se ven constantemente impelidos a utilizar maquinaria y los nuevos a emplear el trabajo manual. El precio de la mano de obra sube cada vez que se hace más difícil el abastecimiento de las subsistencias, y a cada alza de salarios los fabricantes se sienten más tentados de utilizar maquinaria. Esta dificultad para el abastecimiento de las subsistencias se produce constantemente en los países viejos; en los nuevos puede producirse un aumento muy grande en la población, sin que suban los salarios, pues en ellos puede ser tan fácil proveer a la subsistencia del 7.º, del 8.º y del 9.º millón de habitantes, como a la del 2.º, 3.º y del 4.º

Sin embargo, el fabricante que en un alza general de salarios pudiera recurrir a una máquina que no aumentara el coste de producción de su artículo, disfrutaría de ventajas especiales si pudiera seguir cobrando el mismo precio por sus mercancías; pero, como ya hemos visto, se vería obligado a bajar el precio de las mismas; de lo contrario, el capital fluiría a su industria hasta reducir sus beneficios al nivel general. Así es cómo el público se beneficia con la maquinaria; estos agentes mudos son siempre producto de una cantidad de trabajo mucho menor que la que vienen a reemplazar, aun cuando tengan el mismo valor en dinero. Por su influencia, un aumento en el precio de las subsistencias que haga subir los salarios afectará a menor número de personas; en el ejemplo anterior, alcanzará a ochenta y cinco operarios en lugar de cien, y el ahorro que de ello se deriva se echa de ver en el menor precio del artículo manufacturado. Ni las máquinas, ni las cosas por ellas producidas, suben de valor real, pero todas las cosas obtenidas con la ayuda de máquinas bajan de valor y ello en proporción a la duración de las mismas.

20. Se ve, pues, que en las etapas primitivas de la sociedad, antes de que se emplee mucha maquinaria o capital duradero, las cosas producidas por capitales iguales serán casi del mismo valor, y sólo subirán o bajarán de valor relativo debido a la mayor o menor cantidad de trabajo requerida para su producción; pero, después de la introducción de estos instrumentos costosos y duraderos, las cosas producidas con el empleo de capitales iguales serán de valor muy desigual; y aunque todavía podrán variar relativamente a medida que se requiera mayor o menor cantidad de trabajo para su producción, estarán también sujetas a otra variación, si bien menor, debida al alza o a la baja de los salarios y beneficios. Toda vez que mercancías que se venden por £ 5.000 pueden ser el producto de un capital igual en cantidad al que sirve para producir otras mercancías que se venden por £ 10.000, los beneficios sobre su fabricación serán los mismos; pero estos beneficios serían desiguales si los precios

de las mercancías no variarían con un alza o una baja en el tipo de beneficios.

Se ve también que en proporción a la duración del capital empleado en cualquier clase de producción, los precios relativos de las mercancías en que se emplea dicho capital duradero variarán inversamente con los salarios; bajarán a medida que éstos suban; y subirán a medida que éstos bajen; y, por el contrario, los de las mercancías producidas principalmente por el trabajo manual con capital fijo menor o de naturaleza menos duradera que el instrumento de medida con que se estima el precio, subirán a medida que suban los salarios, y bajarán a medida que éstos bajen.



SECCIÓN VI

DE UNA MEDIDA INVARIABLE DEL VALOR¹

21. Al variar las cosas de valor relativo, sería muy conveniente tener los medios de averiguar cuál de ellas ha subido de valor real y cuál ha bajado, y esto sólo podría hacerse comparándolas sucesivamente con alguna medida-tipo de valor invariable, que no estuviera sujeta a ninguna de las fluctuaciones a que son expuestas las demás cosas. Es imposible conseguir esa medida, porque no existe cosa alguna que no esté expuesta a las mismas variaciones a que están sujetas aquellas cuyo valor se ha de averiguar; es decir, no existe cosa alguna que no esté sujeta a requerir más o menos trabajo para su producción. Pero aunque esta causa de variación en el valor de una medida-tipo pudiera suprimirse —si fuera posible, por ejemplo, que la misma cantidad de trabajo se requiriera en todo tiempo para la producción de nuestra moneda—, no sería todavía dicho instrumento una medida de valor perfecta e invariable, porque, como ya he tratado de explicar, estaría sujeto a relativas variaciones producidas por un alza o baja de salarios, debido a las distintas proporciones de capital fijo que pudieran ser necesarias para obtenerlo y para producir las cosas cuya alteración de valor deseamos averiguar. También podría estar sujeto a variaciones, debido a los distintos grados de duración del capital fijo empleado en él —y en las

¹ Para comprender mejor esta sección, véase el párr. 96 y todo el resto del capítulo XX.

cosas que han de compararse con él— o bien el tiempo necesario para lanzar esta cosa al mercado podría ser mayor o menor que el requerido para poner las demás a la venta. Todas éstas son circunstancias que hacen imposible hallar una cosa que pueda constituir una medida de valor perfecta.

Si, por ejemplo, quisiéramos adoptar el oro como medida, es evidente que este metal es obtenido con las mismas contingencias que todas las demás cosas, y que requiere, para su producción, trabajo y capital fijo. Como en todas las demás, podrían aplicarse mejoras para ahorrar mano de obra en su producción, y, por consiguiente, su valor podría bajar en relación con las demás cosas meramente debido a la mayor facilidad de su producción.

Aunque supusiéramos que esta causa de variación no existía y que siempre se requería la misma cantidad de trabajo para obtener la misma cantidad de oro, este metal no sería, sin embargo, una medida perfecta de valor, que permitiera averiguar con exactitud las variaciones de las demás cosas, porque no sería producido con las mismas combinaciones de capital fijo y circulante, ni con capital fijo de la misma duración, ni requeriría exactamente el mismo lapso de tiempo para estar en condiciones de ser lanzado al mercado. Sería una medida perfecta de valor para todas las cosas producidas en las mismas circunstancias que él, pero no para las demás. Por ejemplo, si fuese producido en las mismas circunstancias que hemos supuesto ser necesarias para el paño y los géneros de algodón, sería una medida de valor perfecta para esos artículos, pero no para el trigo, para el carbón y otros producidos con una mayor o menor proporción de capital fijo, porque, como hemos visto, cada alteración en el tipo permanente de beneficios tendría algún efecto sobre el valor relativo de todos esos artículos, independientemente de cualquier alteración en la cantidad de trabajo empleado en su producción. Si el oro se produjese en las mismas circunstancias que el trigo, aun en el caso de que éstas nunca variasen, no sería, en todo tiempo, por las mismas razones, una medida de valor perfecta para el paño y los géneros de algodón. Ni el oro ni otra cosa

alguna puede ser una medida de valor perfecta para todas las cosas; pero ya he observado que el efecto de una variación en los beneficios sobre los precios relativos de las cosas es pequeño; que los efectos más importantes son los producidos por las distintas cantidades de trabajo que se requieren para su producción; y, por consiguiente, si suponemos que esta causa importante de variación no existe con respecto a la producción del oro, podremos considerar este metal como la medida de valor más aproximada a la mejor que puede concebirse teóricamente. ¿No puede, en efecto, ser el oro considerado como una cosa producida con proporciones de las dos clases de capital que se aproximen a las que se dan en la producción de la mayoría de las cosas? ¿No pueden considerarse estas proporciones como igualmente distantes de los dos extremos, el de utilización de poco capital fijo y el de empleo de poco trabajo, y formando, por lo tanto, un justo medio entre ambos?

Si, pues, puedo suponer que dispongo de una medida de valor que se acerca bastante a la invariable, me será posible tratar de las variaciones de otras cosas, sin tener que ocuparme cada vez de la posible alteración del valor de la medida empleada para determinar el precio y el valor.

Así, pues, para facilitar el objeto de este estudio, aunque reconozco que la moneda de oro está sujeta a la mayoría de las variaciones de las demás cosas, la supondré invariable, y consideraré que todas las variaciones de precio son ocasionadas por alguna alteración en el valor de la mercancía de que trate.

Antes de dejar este punto, puede ser conveniente observar que Adam Smith y todos los autores que le han seguido, sin excepción alguna a mi entender, sostuvieron que un alza en el precio del trabajo sería uniformemente seguida por un aumento en el de todas las mercancías. Espero haber logrado demostrar que esa opinión no tiene fundamento y que solamente subiría el precio de aquellas cosas en cuya producción se empleara menos capital fijo que el utilizado en la del instrumento que sirviera como medida del precio, y que todas las que tuviesen más,

bajarían de precio al subir los salarios. Por el contrario, si éstos bajaran, sólo bajarían de precio aquellas cosas que tuvieran una proporción menor de capital fijo empleado en su producción que la que sirviera como medida del precio; todas las que tuvieran más, subirían de precio.

Me será necesario observar también que no he afirmado que, porque una cosa requiere, para su fabricación, mano de obra por valor de £ 1.000 y otra por valor de £ 2.000, la una tendrá un valor de £ 1.000 y la otra valdrá £ 2.000. Lo que he dicho es que el valor de esas dos cosas estará en la proporción de 2 a 1 y que en esa misma proporción se cambiarán una por otra. No importa para la exactitud de esta doctrina que una de estas cosas se venda en £ 1.100 y la otra en £ 2.200, o una en £ 1.500 y la otra en £ 3.000; no entro por ahora en esa cuestión; solamente afirmo que sus valores relativos serán determinados por las cantidades relativas de trabajo empleadas en su producción².

² Mr. Malthus observa acerca de esta doctrina: «Podemos, en verdad, llamar de modo arbitrario, el trabajo que se ha empleado en la producción de un artículo «su valor real», pero, al hacerlo, usamos esas palabras en un sentido distinto de aquel en que se usa generalmente; confundimos la muy importante distinción entre *coste* y *valor*, y hacemos casi imposible explicar con claridad el principal estímulo hacia la producción de riqueza, el cual, en realidad, depende de esta distinción.» (*Principles of Political Economy*, 1820, cap. II, sec. 1, pág. 61).

Mr. Malthus parece creer que es parte de mi doctrina que el coste y el valor de una cosa son lo mismo, y lo son, en verdad, si por coste quiere él significar «el coste de producción, incluyendo los beneficios». En el pasaje antes mencionado, eso es, precisamente, lo que él no quiere significar, y, por consiguiente, no me ha comprendido bien.

SECCIÓN VII

DISTINTOS EFECTOS PRODUCIDOS POR LA ALTERACIÓN EN EL VALOR DEL DINERO, MEDIDA EN QUE SIEMPRE SE EXPRESA EL «PRECIO», Y POR LA ALTERACIÓN EN EL VALOR DE LAS COSAS QUE SE ADQUIEREN CON EL DINERO

22. Aunque, como ya he explicado, tendré ocasión de considerar el dinero como invariable en valor, con el fin de señalar más claramente las causas de las variaciones relativas en el valor de las demás cosas, puede ser útil observar los distintos efectos que se producirán al variar los precios de las cosas por las causas a que ya he aludido, a saber, las distintas cantidades de trabajo requeridas para producirlas, y al variar debido a una alteración en el valor del dinero.

Siendo el dinero una cosa variable, el alza de los salarios en dinero será ocasionada con frecuencia por una baja en el valor de aquél. Un alza de salarios debida a esta causa irá invariablemente acompañada de un alza en el precio de las cosas; pero en esos casos se hallará que la mano de obra y todos los artículos de consumo no habrán variado de precio en relación unos con otros y que la variación sólo se habrá producido en el dinero.

Este está sujeto a variaciones incesantes, debido a ser una cosa que se obtiene en un país extranjero, a ser el instrumento general de cambio entre todos los países civilizados, y a estar distribuido entre ellos en proporciones que varían sin cesar con las mejoras sucesivamente introducidas en el comercio y en la maquinaria y con cada

aumento de las dificultades que se presentan para la adquisición de alimentos y de artículos de primera necesidad para una población que va en aumento. Al expresar los principios que regulan el valor en cambio y el precio, debemos distinguir entre las variaciones que corresponden al artículo en sí y las que son ocasionadas por una alteración en la medida en que se estima el valor o en que se expresa el precio.

23. Un alza de salarios debida a una alteración en el valor del dinero produce un efecto general sobre el precio, y por ese motivo no ejerce efecto real alguno sobre los beneficios. Por el contrario, un alza de salarios debida a la circunstancia de estar el trabajador más liberalmente remunerado o a la de ser difícil de obtener los artículos de primera necesidad, no produce —salvo en contados casos— un alza de precio, pero sí una baja de beneficios. En el primer caso, no se destina una mayor proporción del trabajo anual del país al sostenimiento de los trabajadores, mientras que ello ocurre en el segundo.

Debemos, pues, juzgar del aumento o de la disminución de la renta, de los beneficios y de los salarios según la distribución de todo el producto de un terreno determinado entre las tres clases, propietario, capitalista y labrador, y no según el valor al cual ese producto pueda ser estimado en una medida que es reconocida como variable.

No es la cantidad absoluta de producto obtenido por cualquiera de esas tres clases la que nos permite juzgar correctamente acerca del tipo de beneficios, de renta y de salarios, sino la cantidad de trabajo requerida para obtener ese producto. Por medio de mejoras introducidas en la maquinaria y la agricultura, puede doblarse la producción; pero si se duplican también los salarios, la renta y los beneficios, los tres seguirán guardando entre sí las mismas proporciones que anteriormente, y no podría decirse que han variado de valor relativo. Pero, si los salarios no participasen de este aumento, si en lugar de ser doblados sólo aumentarían en un 50 por 100, si la renta, en lugar de ser doblada, sólo aumentara en un 75 por 100,

y el aumento restante pasara a los beneficios, sería correcto decir que la renta y los salarios habían bajado, mientras los beneficios habían subido, pues si dispusiéramos de una medida invariable para estimar el valor de la producción, hallaríamos que una parte menor del valor de ésta había correspondido a la clase de labradores y propietarios, y una parte mayor a la de los capitalistas. Podríamos hallar, por ejemplo, que a pesar de haber sido doblada la cantidad absoluta de cosas producidas, éstas eran el producto de la misma cantidad de trabajo que antes. Si de cada cien sombreros, trajes y cuartas de trigo producidos,

los labradores recibían antes	25
los propietarios » »	25
y los capitalistas » »	50
	100,

y si, después de haber doblado la producción, de cada 100

los labradores recibieran sólo	22
los propietarios » »	22
y los capitalistas » »	56
	100,

podría decirse que los salarios y la renta habían bajado y que los beneficios habían subido, a pesar de que, como consecuencia de la abundancia de productos, la cantidad pagada al labrador y al propietario habría aumentado en la proporción de 25 a 44. Los salarios sólo deben estimarse por su valor real, es decir, por la cantidad de trabajo y de capital empleados en su producción, y no por su valor nominal en sombreros, trajes, trigo o dinero. En las circunstancias que yo acabo de suponer, los productos habrían bajado a la mitad de su valor anterior y, si el dinero no había variado, también a la mitad de su precio anterior. Si, pues, en este instrumento de medida, que no había variado de valor, se hallara que el salario del la-

brador había bajado, no sería una baja real, pues con él podría adquirir mayor cantidad de cosas que con el anterior.

Una variación del valor del dinero, por grande que sea, no causa diferencia en el *tipo* de beneficios; en efecto, supongamos que las mercancías del fabricante suben de £ 1.000 a £ 2.000, o sea 100 por 100; si su capital, sobre el cual las variaciones del dinero tienen tanto efecto como sobre el valor del producto, si su maquinaria, sus edificios y su capital en giro suben también en un 100 por 100, su tipo de beneficios será el mismo, y tendrá a su disposición la misma cantidad del producto del trabajo del país.

Si con un capital de un valor determinado él puede, mediante economías en la mano de obra, doblar la cantidad de su producción y ésta baja a la mitad de su precio anterior, dicha producción guardará la misma proporción que antes con el capital que la produjo, y, por consiguiente, los beneficios serán todavía del mismo tipo.

Si, al propio tiempo que doble la cantidad de producción con el empleo del mismo capital, el valor del dinero queda reducido en una mitad por cualquier contingencia, el producto se venderá por un valor doble en dinero; pero el capital empleado para producirlo será también doble de su valor en dinero anterior, y, por consiguiente, en este caso también, el valor del producto guardará la misma proporción que antes con el valor del capital; y a pesar de haberse duplicado la producción, la renta, los salarios y los beneficios sólo variarán en la medida en que varíen las proporciones en que esta doble producción sea distribuida entre las tres clases que han de participar de ella.



CAPÍTULO II

DE LA RENTA

24. Sin embargo, tenemos todavía que considerar si la apropiación de la tierra, y la consiguiente creación de la renta, causará alguna variación en el valor relativo de las cosas, independientemente de la cantidad de trabajo necesaria para su producción. Con el fin de comprender bien esta parte de la cuestión, debemos estudiar la naturaleza de la renta y las leyes que regulan su aumento y su disminución.

La renta es aquella porción del producto de la tierra que se paga al propietario por el uso de la potencia original e indestructible del suelo.

Sin embargo, a menudo se la confunde con el interés y los beneficios del capital, y, en el lenguaje popular, el término se aplica a la suma que paga anualmente el arrendatario a su propietario. Si de dos haciendas adyacentes de la misma extensión, y de la misma fertilidad natural, una tuviera todas las ventajas que proporcionan los edificios modernos, y estuviese, además, bien regada y abonada y ventajosamente rodeada, mientras la otra no dispusiera de ninguna de esas ventajas, se pagaría naturalmente mayor remuneración por el uso de la primera que por el de la segunda; sin embargo, en ambos casos esta remuneración se denominaría *renta*. Pero es evidente que sólo una parte del dinero que se pagara anualmente por la primera hacienda se daría a cambio de los poderes originales e indestructibles del suelo; la otra parte se pa-

garía por el uso del capital que se había empleado en mejorar la calidad de la tierra y en construir los edificios necesarios para asegurar y conservar los productos. Adam Smith habla a veces de la renta en el sentido estricto al cual deseo atenerme, pero más a menudo lo hace en la acepción popular en que se emplea el término generalmente. Nos dice que la demanda de madera, y su elevado precio consiguiente, en los países del sur de Europa, hizo que se pagara renta en Noruega por bosques que hasta entonces no producían renta alguna¹. Sin embargo, ¿no es evidente que la persona que pagó lo que Smith considera como renta, lo pagó en consideración de la mercancía que se encontraba sobre el terreno, y que pronto se resarcó de ello, con provecho, mediante la venta de la madera? Si una vez la madera retirada, se pagara al propietario alguna compensación por el uso del terreno, con el fin de plantar árboles o dedicarlo al cultivo, ésta podría justamente llamarse renta, porque se pagaría por la potencia productiva de la tierra; pero en el caso indicado por Adam Smith, la compensación era pagada por la facultad de cortar y vender la madera y no por la de cultivarla. El habla también de la renta de las minas de carbón y de las canteras², a la cual se aplica la misma observación de que la compensación dada por la mina o la cantera se paga por el valor del carbón o de la piedra que se saca de ellas, y no tiene relación con la potencia original e indestructible de la tierra. Esta es una distinción de gran importancia, en un estudio relacionado con la renta y los beneficios, pues se observa que las leyes que regulan el progreso de la renta son muy diferentes de las que rigen los beneficios y rara vez actúan ambas en el mismo sentido. En todos los países adelantados, el pago que se efectúa anualmente a los propietarios, el cual participa a la vez de la naturaleza de la renta y de los beneficios, se mantiene unas veces estacionario por efecto de causas opuestas, mientras otras avanza o retrocede, según que predomine una u otra de esas causas. En las

¹ Libro I, cap. XI, págs. 61 b), 62 a).

² Libro I, cap. XI, pág. 70 a).

páginas siguientes de esta obra, siempre que se trate de la renta de la tierra, se quiere significar aquella compensación que se paga al propietario de la tierra por el uso de su potencia original e indestructible.

25. Cuando se coloniza una tierra en la cual hay abundancia de terrenos ricos y fértiles, de los cuales sólo se requiere cultivar una proporción muy pequeña para la subsistencia de la población, no habrá renta, pues nadie pagará por el uso de la tierra, cuando hay una cantidad considerable de ella sin apropiarse y, por consiguiente, a la disposición de quien deseaba cultivarla.

Siguiendo los principios usuales de la oferta y de la demanda, no podría pagarse renta por dichos terrenos, por la misma razón de que nada se paga por el uso del aire o del agua, o de otro cualquiera de los dones de la Naturaleza que existen en cantidad ilimitada. Con una cantidad dada de materiales, y con la ayuda de la presión de la atmósfera y de la elasticidad del vapor, las máquinas pueden efectuar trabajo y reducir mucho el del hombre, pero no se cobra nada por el uso de estas ayudas naturales, porque son inagotables y están a la disposición de todos los hombres. Del mismo modo, el fabricante de cervezas, el de licores y otros hacen uso incesante del aire y del agua para la elaboración de sus productos, pero, como el suministro de ambos es ilimitado, no tienen precio³. Si todos los terrenos tuvieran las mismas propiedades, si fueran ilimitados en cantidad y uniformes en calidad, no se podría cobrar por su uso, a menos que

³ «La tierra, como ya hemos visto, no es el único agente de la Naturaleza que tiene una potencia productiva, pero es el único, o casi el único, que una categoría de hombres toman para sí, con exclusión de los demás, y del cual, por consiguiente, pueden apropiarse los beneficios. Las aguas de los ríos y las del mar, debido a la facultad que tienen de dar movimiento a nuestras máquinas, de transportar nuestros buques, de alimentar nuestra pesca, tienen también una potencia productiva; el viento que hace girar nuestros molinos, y hasta el calor del sol, trabajan para nosotros; pero, felizmente, nadie ha podido decir hasta ahora «el viento y el sol son míos, y los servicios que prestan deben serme pagados.» (*Economie Politique*, J. B. Say, vol. III, pág. 124).

poseyeran ventajas especiales de situación. Por lo tanto, es solamente porque los terrenos no son ilimitados en cantidad ni uniformes en calidad, y porque con el progreso de la población han de cultivarse los terrenos de inferior calidad o menos ventajosamente situados, que se paga renta por el uso de ellos. Cuando con el progreso de la sociedad se empiezan a cultivar terrenos de segundo orden, se principia inmediatamente a pagar renta por los de primera calidad, y la cantidad de esa retribución dependerá de la diferencia de calidad de estos dos órdenes de terrenos.

Cuando se empieza a cultivar terrenos de tercer orden se principia a pagar renta por los segundos, y esta retribución se regula también por la diferencia de potencia productora de ambas clases de terrenos. Al mismo tiempo, la renta de los terrenos de primer orden subirá, pues debe estar siempre por encima de la que paguen los de segundo orden, por la diferencia de rendimiento de unos y otros con una cantidad dada de capital y de trabajo. A cada nuevo incremento de la población que obligue a un país a recurrir a los terrenos de menor fertilidad para poder procurarse los alimentos necesarios, la renta sobre todos los terrenos más fértiles irá subiendo.

Así, por ejemplo, supongamos que tres terrenos, números 1, 2 y 3, rinden con un empleo igual de capital y de trabajo un producto neto de 100, 90 y 80 cuartas de trigo. En un país nuevo, donde hay abundancia de tierras fértiles en comparación con su población, y donde, por consiguiente, sólo es necesario cultivar el terreno número 1, todo el producto neto pertenecerá al cultivador y representará los beneficios del capital que emplea. Tan pronto como la población haya aumentado en una proporción que haga necesario cultivar el terreno número 2, del cual sólo pueden obtenerse 90 cuartas, empezará a cobrarse renta por el número 1, pues o bien deben haber dos tipos de beneficio sobre el capital agrícola, o el valor de 10 cuartas debe restarse del producto del terreno número 1 para otros fines. Ya sea este terreno cultivado por el propietario de la tierra, ya por otra persona, esas 10 cuartas siempre constituirían una renta, pues el culti-

vador del terreno número 2 obtendría el mismo resultado con su capital, ya sea que cultivara el número 1, pagando 10 cuartas como arrendamiento, o que siguiera cultivando el número 2 sin pagar renta. Del mismo modo, se podría demostrar que, cuando se hace preciso cultivar el terreno número 3, la renta del número 2 debe ser de 10 cuartas o el valor de las mismas, mientras que la renta del número 1 subiría a 20, pues el cultivador del número 3 obtendría los mismos beneficios pagando 20 cuartas por la renta del número 1, 10 por la del número 2, o cultivando el número 3 sin pagar renta.

26. Ocurre a menudo que antes de que se cultiven los terrenos número 2, 3, 4, ó 5 ó los inferiores, el capital puede emplearse más productivamente en aquellos que ya están en cultivo. Puede hallarse quizá que, doblando el capital inicial empleado en el número 1, si bien la producción no será doble, es decir, no quedará aumentada en 100 cuartas, lo será en 85, y que esta cantidad es mayor que la que podría obtenerse empleando el mismo capital en el terreno número 3.

En ese caso, se invertirá con preferencia capital en el terreno antiguo y quedará creada igualmente la renta, pues ésta es siempre la diferencia entre el producto obtenido por el empleo de dos cantidades iguales de capital y de trabajo. Si con una inversión de £ 1.000, un terrateniente obtiene 100 cuartas de trigo de su terreno, y con el empleo de otra dosis de capital de £ 1.000 obtiene un rendimiento adicional de 85, su propietario tendrá la facultad, a la expiración de su contrato, de obligarle a pagar 15 cuartas, o un valor equivalente, como renta adicional, pues no pueden haber dos tipos de beneficios. Si está satisfecho con una disminución de 15 cuartas en el rendimiento de su segunda dosis de capital, es porque no puede hallarse un empleo más provechoso para ella. El tipo usual de beneficios guardaría la misma proporción, y si el terrateniente rehusara pagar el aumento, no faltaría otra persona que estaría dispuesta a dar al propietario el excedente de ese tipo de beneficios.

En este caso, como en el anterior, el capital última-

mente empleado no produce renta. Por la mayor potencia productiva de las primeras £ 1.000, se paga 15 cuartas como arrendamiento; por el empleo de las segundas £ 1.000 no se paga renta. Si una tercera dosis de £ 1.000 se emplea en el mismo terreno, con un rendimiento de 75 cuartas, se pagará renta por las segundas £ 1.000, y ésta será igual a la diferencia entre el producto de las dos, o sea 10 cuartas; y al mismo tiempo la renta de las primeras £ 1.000 subirá de 15 a 25, mientras que las últimas £ 1.000 no pagarán renta alguna.

Así, pues, si existieran buenos terrenos en cantidad mucho más abundante de la requerida para la producción de alimentos para una población creciente, o si pudiera emplearse capital indefinidamente en los terrenos viejos sin obtener un rendimiento decreciente, no podría haber aumento de la renta, pues ésta proviene siempre del empleo de una cantidad adicional de trabajo con un rendimiento menos que proporcional.

27. Los terrenos más fértiles y más favorablemente situados serán siempre cultivados primero, y el valor en cambio de sus productos se determinará, de la misma manera que el de todas las demás cosas, por la cantidad total de trabajo necesario en sus varias formas, desde el principio hasta el fin, para producirlos y para llevarlos al mercado. Cuando se empieza a cultivar terrenos de inferior calidad, el valor en cambio de los productos subirá, porque se requiere más trabajo para producirlos.

El valor en cambio de todas las cosas, ya se trate de artículos manufacturados, ya del producto de las minas o de la tierra, es siempre regulado, no por la menor cantidad de trabajo que bastará para su producción en circunstancias altamente favorables, a aquellas personas que gozan de facilidades especiales, sino por la mayor cantidad de trabajo necesario para su producción por los que no disponen de esas facilidades, por los que siguen produciéndolas en las circunstancias más desfavorables, entendiéndose por éstas las más desventajosas en las cuales la calidad del producto requerido hace necesario llevar a efecto la producción.

Así, por ejemplo, en una institución benéfica, en que los pobres trabajan con los fondos de los benefactores, los precios generales de los artículos producidos mediante ese trabajo no serán regidos por las facilidades peculiares proporcionadas a estos trabajadores, sino por las dificultades usuales y naturales que todos los demás fabricantes tendrán que vencer. El industrial que no disfrutara de ninguna de estas facilidades correría el riesgo de ser desbancado del todo del mercado, si la producción de estos trabajadores tan favorecidos fuese suficiente para todas las necesidades de la comunidad, pero si siguiera trabajando, sería sólo a condición de que obtuviera el tipo de beneficios normal y general sobre su capital; y eso sólo podría ocurrir cuando su mercancía se vendiera a un precio proporcional a la cantidad de trabajo empleado en su producción ⁴.

Es cierto que, en los mejores terrenos, el mismo producto seguiría obteniéndose con el mismo trabajo que

⁴ Mr. Say parece haber olvidado, en el siguiente pasaje, que es el coste de producción el que regula el precio a la postre. «El producto del trabajo empleado en la tierra tiene la propiedad peculiar de que no se vuelve más caro al hacerse más escaso, porque la población siempre disminuye al mismo tiempo que los alimentos, y, por consiguiente, la cantidad de la *demanda* de estos productos disminuye al mismo tiempo que la oferta de los mismos. Además, no se observa que el trigo sea más caro en aquellos lugares en que hay abundancia de terrenos incultos que en los países completamente cultivados. Inglaterra y Francia estaban mucho más imperfectamente cultivadas en la Edad Media que ahora; producían entonces menos y, sin embargo, según podemos juzgar por medio de una comparación con el valor de otras cosas el trigo no se vendía más caro. Si la producción era menor, también lo era la población: la debilidad de la demanda compensaba la del *approvisionnement*.» Volumen III, 338 (Referencia correcta, pág. 337, nota 2). Mr. Say, siendo de opinión que el precio de las cosas es regulado por el de la mano de obra y suponiendo, con razón, que las instituciones benéficas de todas clases tienden a aumentar la población y, por consiguiente, a hacer bajar los salarios, dice: «Sospecho que la baratura de las mercancías que vienen de Inglaterra, es debida, en parte, a las numerosas instituciones de beneficencia que existen en ese país.» Volumen II, 277 (nota 1). Esta es la opinión consistente en una persona que sostiene que los salarios regulan el precio.

antes, pero su valor subiría como consecuencia de la disminución de los rendimientos obtenidos por los que emplearan nuevo capital y trabajo en los terrenos menos fértiles. Luego, a pesar de que las ventajas de los terrenos fértiles no quedan perdidas en ningún caso, sino solamente transferidas del cultivador, o del consumidor, al propietario, puesto que se requiere más trabajo para el cultivo de los terrenos de calidad inferior y puesto que solamente de éstos podemos abastecernos de la cantidad adicional de producto, el valor relativo de éste seguirá siendo permanentemente más elevado que antes, y hará que el mismo pueda cambiarse por más sombreros, vestidos, zapatos y demás artículos, en cuya producción no se requiere semejante cantidad adicional de trabajo.

Así, pues, la razón por la cual el producto sube de valor relativo es el hecho de emplearse mayor cantidad de trabajo en la producción de la última porción obtenida y no el de pagarse un arrendamiento al propietario. El valor del trigo es regulado por la cantidad de trabajo empleada en su producción en aquella clase de terreno, o con aquella porción de capital, que no paga renta. El trigo no es caro porque se paga renta, sino a la inversa: se paga renta porque el trigo es caro; y se ha observado con justicia que no se bajaría el precio del trigo aunque los propietarios renunciaran a la totalidad de la renta. Semejante medida sólo permitiría a algunos labradores vivir como señoritos, pero no disminuiría la cantidad de trabajo necesaria para hacer producir los terrenos menos productivos.

28. Nada más común que oír hablar de las ventajas que la tierra posee sobre todas las demás fuentes de productos útiles, debido al excedente que proporciona en forma de renta. Sin embargo, cuando la tierra es muy abundante, productiva y fértil, no produce renta; y es solamente cuando sus facultades decaen y cuando su rendimiento es menor, que una parte de la producción inicial de las porciones más fértiles se destina a renta. Es muy singular que esta cualidad de la tierra, que debiera haberse tenido como una imperfección, en comparación con

los agentes naturales que sirven de ayuda a la manufactura, haya sido considerada como una superioridad especial. Si el aire, el agua, la elasticidad del vapor y la presión de la atmósfera fuesen de diversas calidades, si pudiesen ser apropiados, y cada calidad existiese solamente en cantidad moderada, estos agentes, lo mismo que la tierra, producirían una renta a medida que las calidades sucesivas fueran puestas en uso. Cada vez que se empleara una calidad inferior, el valor de las cosas en cuya manufactura fueran empleadas subiría, porque las cantidades iguales de trabajo serían menos productivas. El hombre haría más con el sudor de su frente, y la Naturaleza haría menos; y la tierra no sería ya superior, debido a su limitación en potencia productora.

Si el excedente de producción que la tierra da en forma de renta es una ventaja, sería de desear que, cada año, la maquinaria nuevamente construida fuera menos eficiente que la antigua; pues eso daría indudablemente un mayor valor en cambio a los artículos manufacturados no solamente por esta maquinaria, sino por toda la demás existente en el reino; y se pagaría renta a los que poseyeran la maquinaria más productiva⁵.

⁵ «En la agricultura también», dice Adam Smith, «la Naturaleza trabaja a la par del hombre, y aunque su trabajo no supone gasto alguno, su producto tiene su valor, lo mismo que el del trabajador más costoso». El trabajo de la Naturaleza se paga, no porque rinde mucho, sino porque rinde poco. A medida que se vuelve mezquina en sus dones, exige un precio mayor por su trabajo. Allí donde es liberalmente benéfica, trabaja siempre gratis. «El ganado de labranza empleado en la agricultura, no solamente ocasiona, como los trabajadores en las fábricas, la reproducción de un valor igual a su propio consumo, o al capital que les emplea, junto con los beneficios de su propietario, sino la de un valor mucho mayor. Aparte del capital del agricultor y de todos sus beneficios, ocasiona regularmente la reproducción de la renta del propietario. Esta renta puede considerarse como el producto de aquella potencia productiva de la Naturaleza, cuyo uso presta el propietario al agricultor. Es mayor o menor, según sea la extensión de esa potencia, o, en otras palabras, según sea la fertilidad natural o artificial de la tierra. Es el trabajo de la Naturaleza que queda, después de deducir o retribuir todo lo que puede considerarse como el trabajo del hombre. Es rara vez menos de un cuarto, y a menudo más de un tercio de todo

29. El aumento de la renta es siempre efecto del incremento de la riqueza del país y de la dificultad del abastecimiento de alimentos para su población creciente. Es un síntoma, pero nunca una causa de riqueza; pues

el producto. Ninguna cantidad igual de trabajo productivo empleado en la manufactura puede ocasionar una reproducción tan grande. *En la manufactura la Naturaleza no hace nada, el hombre lo hace todo*; y la reproducción debe siempre ser proporcional a la fuerza de los agentes que la ocasionan. El capital empleado en la agricultura, por lo tanto, no solamente pone en movimiento una cantidad de trabajo productivo mayor que cualquier capital igual empleado en la manufactura, sino que, además, en proporción a la cantidad de trabajo productivo que emplea, añade un valor mucho mayor a la producción anual de la tierra y del trabajo del país, a la riqueza real y a la renta de sus habitantes. De todos los modos de emplear el capital, es éste el más ventajoso para la sociedad.» Libro II, cap. V, pág. 15 (pág. 149).

¿No hace la Naturaleza nada por el hombre en la manufactura? ¿No son nada la potencia del viento y del agua, que mueve nuestra maquinaria, y ayuda a la navegación? La presión de la atmósfera y la elasticidad del vapor, que nos permiten mover las máquinas más estupendas, ¿no son, acaso, dones de la Naturaleza? sin contar los efectos del calor para ablandar y derretir los metales, la descomposición de la atmósfera en los procesos del tinte y de la fermentación. No puede mencionarse una sola manufactura en que la Naturaleza no proporcione al hombre su ayuda generosa y gratuita.

Al comentar el anterior pasaje de Adam Smith, Mr. Buchanan observa: «He tratado de demostrar, en las observaciones contenidas en el cuarto volumen, sobre el trabajo productivo e improductivo, que la agricultura no añade más al capital nacional que cualquier otro ramo de industria. Al insistir en que la reproducción de la renta es una ventaja muy grande para la sociedad, Smith no se fija en que la renta es el efecto de un precio elevado, y que lo que el propietario gana de este modo, lo obtiene a expensas de la comunidad a la larga. No se deriva ganancia absoluta de la sociedad de la reproducción de la renta; es solamente una clase la que se aprovecha de ella a expensas de otra. La noción de que la agricultura rinde un producto, y, por consiguiente una renta, porque la Naturaleza concurre con la industria humana en el proceso del cultivo, es una mera fantasía. No es del producto, sino del precio a que éste se vende, que se deriva la renta, y este precio se obtiene, no porque la Naturaleza ayuda en la producción, sino porque es el precio que ajusta el consumo a la oferta.» (Smith, edición Buchanan, vol. II, página 55.)

ésta a menudo aumenta rápidamente mientras la renta permanece estacionaria o disminuye. La renta aumenta muy rápidamente, a medida que la tierra disponible disminuye de potencia productiva. La riqueza aumenta muy rápidamente en aquellos países en que la tierra disponible es muy fértil, en que la importación es menos restringida y en que, por medio de mejoras agrícolas, las producciones pueden ser multiplicadas sin aumento de la cantidad proporcional de trabajo, y donde, por consiguiente, el progreso de la renta es lento.

Si el alto precio del trigo fuera el efecto, y no la causa de la renta, el precio sería influido proporcionalmente según que las rentas fuesen elevadas o bajas, y la renta sería una parte componente del mismo. Pero el trigo producido por la mayor cantidad de trabajo es el que regula el precio de ese cereal; y la renta no puede entrar, y no entra en realidad, como parte componente de su precio⁶. Por consiguiente, Adam Smith no puede estar en lo cierto al suponer que el principio inicial que regula el valor en cambio de las cosas, a saber, la cantidad relativa de trabajo que se emplea para producirlas, puede ser alterado por la apropiación de la tierra y por el pago de renta. En la composición de la mayoría de artículos entran materias primas, pero el valor de éstas, así como el del trigo, es regulado por la productividad de la última dosis de capital empleada en el terreno que no paga renta; y, por consiguiente, la renta no es una parte componente del precio de las cosas. ✕

30. Hasta ahora hemos estado considerando los efectos del progreso natural de la riqueza y de la población sobre la renta en un país en que los terrenos son de condiciones productivas distintas; y hemos visto que con cada dosis de capital adicional que se hace necesario emplear en la tierra con un rendimiento menos productivo, la renta aumentaría. Se desprende de los mismos prin-

⁶ La clara comprensión de ese principio es —estoy persuadido de ello— de la mayor importancia para la ciencia de la Economía Política.

cipios que cualesquiera circunstancias de la sociedad que hicieran necesario el empleo de la misma cantidad de capital en la tierra y que, por consiguiente, hicieran que fuera más productiva la última dosis empleada, harían bajar la renta. Toda reducción importante del capital del país, que disminuyera materialmente los fondos destinados a la manutención de los trabajadores, tendría naturalmente este efecto. La población obrera se regula por los fondos que la han de emplear, y por lo tanto siempre aumenta o disminuye con el capital. Toda reducción de éste es necesariamente seguida por una demanda menos efectiva de trigo, por una baja de precio y por una disminución del cultivo. En el orden inverso en que la acumulación de capital hace la renta, su disminución la hará bajar. Terrenos de calidad más productiva irán siendo abandonados sucesivamente, el valor en cambio del producto disminuirá y los terrenos de calidad superior serán los últimos que se cultiven y los que entonces no pagarán renta.

31. Sin embargo, los mismos efectos pueden producirse cuando la riqueza y la población de un país quedan aumentadas, si ese aumento va acompañado por mejoras agrícolas que tengan por efecto disminuir la necesidad de cultivar los terrenos más pobres o de gastar la misma cantidad de capital en el cultivo de los más fértiles.

Si se necesitan un millón de cuartas de trigo para la manutención de una población dada, y éstas se obtienen de terrenos de las calidades de los números 1, 2, 3, y si se descubre después una mejora mediante la cual pueden obtenerse de los terrenos números 1 y 2, sin emplear el número 3, es evidente que el efecto inmediato debe ser una disminución de renta; pues el número 2, en lugar del número 3, será entonces cultivado sin pagar renta alguna; y la renta del número 1, en lugar de ser la diferencia entre el producto del número 3 y del número 1, será solamente la diferencia entre el número 2 y el número 1. Con la misma población, no puede haber demanda de una cantidad adicional de trigo; el capital y el trabajo empleados en el número 3 se destinarán a la

producción de otros artículos útiles a la comunidad, y no pueden tener por efecto el hacer subir la renta, a menos que la materia prima de que son hechos estos artículos no pueda obtenerse sin emplear capital menos ventajosamente en la tierra, en cuyo caso el número 3 debe ser cultivado de nuevo.

Es cierto, indudablemente, que la baja del precio relativo del producto, como consecuencia de la mejora agrícola, o más bien como consecuencia del hecho de dedicarse una cantidad menor de trabajo a su producción, conduciría naturalmente a un aumento de la acumulación, pues el beneficio sobre el capital quedaría aumentado. Esta acumulación conduciría a un aumento de la demanda de mano de obra, a un alza de los salarios, a un incremento de la población, a un aumento de la demanda del producto y a una intensificación del cultivo. Sin embargo, la renta sólo volvería al nivel anterior después de haber aumentado la población, es decir, después de que se empezara a cultivar el número 3. Entre tanto, habría transcurrido un período considerable en que se habría producido una disminución positiva de la renta.

Pero las mejoras en la agricultura son de dos clases: las que aumentan la potencia productiva de la tierra y las que nos permiten obtener sus productos con un trabajo menor mediante el perfeccionamiento de nuestra maquinaria. Ambas conducen a una baja en el precio del producto; ambas afectan la renta, pero no por igual. Si no ocasionaran una baja en el precio del producto, no serían mejoras, pues la calidad esencial de éstas es la de disminuir la cantidad de trabajo requerida para producir una cosa, y esta disminución no puede tener lugar sin una baja de su precio o valor relativo.

Las mejoras que aumentan la potencia productiva de la tierra son, entre otras, la más hábil rotación de los cultivos y la mejor elección de abonos. Estas mejoras nos permiten obtener el mismo producto en una extensión más reducida de terreno. Si, mediante la introducción del cultivo de nabos, puedo alimentar mi ganado, además de producir trigo, los terrenos que servían antes de pastos se hacen innecesarios, y se obtiene la misma cantidad

de producto empleando una cantidad menor de tierra. Si descubro un abono que me permita hacer que mi terreno produzca un 20 por 100 más de trigo, podré retirar al menos una parte de mi capital de la porción más improductiva de mi hacienda. Pero, como ya he observado, no es necesario que se deje de cultivar terrenos para reducir la renta: para producir ese efecto basta que se empleen dosis sucesivas de capital en el mismo terreno con distintos resultados y que se deje de cultivar la porción que dé el peor resultado. Si, mediante la introducción del cultivo de nabos, o el uso de un abono más fertilizador, puedo obtener el mismo producto con menos capital y sin variar la diferencia de potencia productiva de las dosis sucesivas de capital, haré bajar la renta; pues una porción diferente y más productiva será la que vendrá a constituir la medida con la cual se medirán todas las demás. Si, por ejemplo, las dosis sucesivas de capital produjeran 100, 90, 80, 70; mientras empleara estas cuatro dosis mi renta será 60, o sea la diferencia entre

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

y mientras empleara estas dosis, la renta seguiría siendo la misma, aunque el producto de cada una tuviera un aumento igual. Si, en lugar de 100, 90, 80, 70, el producto se aumentara a 125, 115, 105, 95, la renta sería todavía 60, o sea la diferencia entre

95 y 125 = 30	$\left. \begin{array}{l} \text{mientras que el producto au-} \\ \text{mentaría a 440} \end{array} \right\}$	125
95 y 115 = 20		115
95 y 105 = 10		105
60		440

Pero con ese aumento de producción, sin aumento de demanda⁷, no podría haber motivo para emplear tanto capital en el terreno; podría suprimirse una parte, y, por consiguiente, la última dosis de capital rendiría 105 en lugar de 95, y la renta bajaría a 30, o sea la diferencia entre

105 y 125 = 20	} mientras el producto será todavía adecuado a las necesidades de la población, pues será 345 cuartas, o sea	125
105 y 115 = 10		115
—		105
30		345

siendo así que la demanda sólo es de 340.

Pero existen mejoras que pueden hacer bajar el valor relativo del producto, sin reducir la renta en trigo, aunque sí la renta en dinero de la tierra. Esas mejoras no aumentan la potencia productiva de la tierra, pero nos permiten obtener su producto con una cantidad menor de trabajo. Van encaminadas a la formación del capital aplicado a la tierra más bien que al cultivo de ésta. Las mejoras introducidas en los aperos agrícolas, como el arado y la trilladora, la economía efectuada en el número de caballos empleados en la explotación y un mayor conocimiento del arte veterinario, son de esta índole. Se empleará en la tierra menos capital, lo que es lo mismo que menos trabajo; pero, para obtener el mismo producto, no puede cultivarse menos terreno. Sin embargo, el que estas mejoras afecten o no la renta en trigo depende de si la diferencia entre el producto obtenido mediante el empleo de diferentes dosis de capital aumenta,

⁷ Espero que no se interpretará que dejo de reconocer la importancia que tienen para los propietarios las mejoras agrícolas de todas clases; su efecto inmediato es el de reducir la renta, pero como imparten gran estímulo a la población y al mismo tiempo nos permiten cultivar terrenos más pobres, con menos trabajo, son a la postre de gran ventaja para los propietarios. Sin embargo, ha de transcurrir un período durante el cual le son positivamente perjudiciales.

disminuye o permanece estacionaria. Si se emplean cuatro dosis de capital, 50, 60, 70, 80, cada una de las cuales produce los mismos resultados, y cierta mejora en la formación de ese capital me permitiera retirar 5 de cada una, de modo que fueran 45, 55, 65 y 75, no se produciría alteración en la renta en trigo; pero si la mejora fuera tal que me permitiera efectuar todo el ahorro en aquella dosis de capital que se emplea menos productivamente, la renta en trigo disminuiría inmediatamente, porque la diferencia entre el capital más productivo y el menos productivo quedaría disminuida, y es esta diferencia la que constituye la renta⁸.

Sin multiplicar los ejemplos, espero haber dicho lo bastante para demostrar que todo lo que disminuye la desigualdad en el producto obtenido con la aplicación de dosis sucesivas de capital al mismo terreno o a uno nuevo tiende a disminuir la renta; y que todo lo que aumenta esa desigualdad produce necesariamente el efecto opuesto y tiende a hacerla subir.

Al hablar de la renta del propietario, la hemos considerado más bien como la proporción del producto obtenida con un capital determinado en una hacienda dada, sin hacer referencia a su valor en cambio; pero puesto que la misma causa, o sea la dificultad de producción, hace subir el valor en cambio del producto y también la proporción de éste pagada al propietario como renta, es obvio que éste queda doblemente beneficiado por la dificultad de producción: en primer lugar, obtiene una mayor parte, y, en segundo lugar, el producto en que es pagado es de mayor valor⁹.

⁸ Véase párr. 56.

⁹ Para evidenciar esto, y para demostrar en qué grado variarían el trigo y la renta en dinero, supongamos que el trabajo de diez hombres producirá, en un terreno de una calidad determinada, 180 cuartas de trigo, y que el valor de éste es de £ 4 por cuarta, o sea en total £ 720; y que el trabajo de otros diez hombres, en el mismo o en otro terreno producirá solamente 170 cuartas más: el trigo subirá de £ 4 a £ 4 s. 8 d. porque 1010:180::£ 4 4 s. 8 d.: o bien, como en la producción de 170 cuartas, se necesita el trabajo de 10 hombres en un caso y el de 9'44 solamente en el otro la subida sería como 9'44 es a 10, o

como £ 4 a £ 4 4 s. 8 d. Si se emplearan 10 hombres más y el rendimiento fuera de

160,	el precio subirá a	£ 4 10 0
150,	»	» 4 16 0
140,	»	» 5 2 10

Si no se pagara renta por el terreno que rindiera 180 cuartas, cuando el trigo estuviera a £ 4, se pagaría como renta el valor de 10 cuartas cuando sólo se podían obtener 170, y éste a £ 4 4 s. 8 d. sería de £ 42 7 s. 6 d.

El valor de 20 cuartas cuando se produjeran 160, y éste a £ 4 10 s. sería de £ 90.

El valor de 30 cuartas cuando se produjeran 150, y éste a £ 4 16 s. sería de £ 144.

El valor de 40 cuartas cuando se produjeran 140, y éste a £ 52 s. 10 d. sería de £ 205 13 s. 4 d.

La renta en trigo aumentaría en la proporción de $\begin{pmatrix} 100 \\ 200 \\ 300 \\ 400 \end{pmatrix}$ y la renta en dinero en $\begin{pmatrix} 100 \\ 212 \\ 340 \\ 485 \end{pmatrix}$ la proporción de



CAPÍTULO III

DE LA RENTA DE LAS MINAS

32. Los metales, como las demás cosas, se obtienen por medio del trabajo. La Naturaleza los produce, es cierto; pero es el trabajo del hombre el que los extrae de las entrañas de la tierra y los prepara para nuestro servicio.

Las minas, lo mismo que la tierra, proporcionan una renta a su propietario; y ésta, lo mismo que la de la tierra, es el efecto y nunca la causa del valor elevado de sus productos.

Si hubiera abundancia de minas igualmente fértiles, de las que cualquiera pudiera apropiarse, no producirían renta: el valor de su producto dependería de la cantidad de trabajo necesaria para extraer el metal de la mina y llevarlo al mercado.

Pero existen minas de calidades diversas, que proporcionan rendimientos muy diferentes, con iguales cantidades de trabajo. El metal obtenido de la mina más pobre que se trabaje debe a lo menos tener un valor en cambio suficiente, no solamente para procurar el vestido, los alimentos y los demás artículos de primera necesidad consumidos por los que la trabajan y llevan el producto al mercado, sino también para proporcionar los beneficios usuales al que adelanta el capital necesario para la explotación. El rendimiento que el capital obtuviera de la mina más pobre que no pagara renta regularía la renta de todas las demás minas más productivas. Se supone

que esta mina proporciona al capital los beneficios usuales. Todo lo que las demás minas produzcan en exceso de esto será pagado necesariamente a los propietarios como renta. Siendo este principio exactamente el mismo que ya hemos sentado con respecto a la tierra, no precisan mayores explicaciones.

Basta observar que la misma regla general que rige el valor de los productos del suelo y de los artículos manufacturados se aplica también a los metales, dependiendo el valor de éstos no del tipo de beneficios ni del de salarios, ni de la renta pagada por las minas, sino de la cantidad total de trabajo necesaria para obtener el metal y llevarlo al mercado.

El valor de los metales, como el de todas las demás cosas, está sujeto a variación. Pueden introducirse en los aperos y maquinaria empleados en la minería mejoras que vengán a reducir considerablemente el trabajo manual; pueden descubrirse nuevas y más productivas minas, en las cuales se obtenga mayor cantidad de metal con el mismo trabajo, y pueden aumentarse las facilidades del acarreo para llevar el producto al mercado. En cualquiera de estos casos, los metales disminuirían de valor y se cambiarían, por lo tanto, por una cantidad menor de otras cosas. Por el contrario, debido a la mayor dificultad de obtención del metal, ocasionada por la mayor profundidad a que deba trabajarse la mina, por la acumulación de agua o por cualquiera otra contingencia, el valor de éste, en comparación con el de otras cosas, puede quedar considerablemente aumentado.

Por eso se ha observado con razón que, por mucho que la moneda de un país se aproxime a la medida-tipo de valor, la de oro y plata es todavía susceptible de fluctuar en su valor y de sufrir variaciones no solamente accidentales y temporales, sino permanentes y naturales, del mismo modo que las demás mercancías.

Con el descubrimiento de América y de las ricas minas en que abunda aquel continente, se produce un efecto muy importante en el precio natural de los metales preciosos. Muchos suponen que éste todavía no ha terminado. Es probable, sin embargo, que todos los efectos

del descubrimiento de América sobre el valor de los metales han cesado desde hace tiempo; la variación que pueda haber tenido lugar en el precio de éstos en estos últimos años debe atribuirse a las mejoras introducidas en la explotación de las minas.

Sea cual fuere la causa que lo haya producido, el efecto ha sido tan lento y gradual que pocos inconvenientes prácticos han resultado del hecho de haber sido el oro y la plata los instrumentos generales por que se ha medido el valor de todas las demás cosas. Aunque esos metales constituyen indudablemente una medida variable de valor, es probable que no existe cosa alguna sujeta a menos variaciones. Esta ventaja y las demás que poseen estos metales, tales como su dureza, su maleabilidad, su divisibilidad y otras muchas más, justifican la preferencia que se les ha dado en todas partes, como patrón para la moneda de los países civilizados.

Si cantidades iguales de trabajos y de capital fijo permitieran en todo tiempo extraer de aquella mina que no paga renta iguales cantidades de oro, este metal sería una medida de valor tan perfecta como puede desearse, dada la naturaleza de las cosas. La cantidad aumentaría con la demanda, pero su valor sería invariable, y eminentemente bien adecuado para medir el valor variable de todas las demás cosas. En la primera parte de esta obra he considerado el oro como dotado de esta uniformidad, y en el capítulo siguiente proseguiré con esa suposición. Por lo tanto, al hablar de precio variable consideraré siempre que la variación se produce en el artículo y nunca en el instrumento con que se mide.

FUNDADA EN 1620
QUITO



CAPÍTULO IV

DEL PRECIO NATURAL Y DEL PRECIO DE MERCADO

33. Al hacer del trabajo el fundamento del valor de las cosas, y establecer que la cantidad relativa de trabajo que se necesita para la producción de éstas determina las cantidades respectivas de las mismas que se cambiarán por las de otras, no debe suponerse que neguemos las desviaciones accidentales y temporales del precio efectivo o de mercado de las cosas, de éste su precio natural y primario.

En el curso usual de los acontecimientos, no existe cosa alguna cuyo abastecimiento continúe durante mucho tiempo con el grado exacto de abundancia que requieren las necesidades y los deseos de la humanidad, y, por consiguiente, no existe cosa alguna que no esté sujeta a variaciones accidentales y temporales de precio.

Es solamente como consecuencia de esas variaciones, que el capital es destinado, en la proporción exactamente necesaria, a la producción de las distintas mercancías de que hay demanda en el mercado. Con el alza o la baja del precio, los beneficios suben o bajan del nivel general, y el capital se ve atraído o no por aquella inversión en que ha tenido lugar la variación.

Todo hombre es libre de emplear su capital como lo juzgue conveniente, pero naturalmente tratará de darle el empleo más ventajoso; estará descontento de un benefi-

cio de 10 por 100, si en otra inversión puede obtener un 15. Este deseo continuo por parte de los capitalistas de abandonar un negocio poco provechoso por otro más ventajoso, tiene una fuerte tendencia a igualar el tipo de beneficios de todos los negocios o a fijarlos en proporciones tales que compensen, a juicio de los interesados, cualquiera ventaja que uno pueda o parezca tener sobre el otro. Es quizá muy difícil percibir la forma en que se efectúa este cambio; probablemente, lo efectúa el industrial, no cambiando por completo de especialidad, sino disminuyendo la cantidad de capital que tiene invertido en ella. En todos los países ricos, existe cierto número de personas que constituyen lo que se llama la clase adinerada; éstas no se dedican a la industria, sino que viven del interés que les produce su dinero, el que emplean en descontar letras o en hacer préstamos a la parte más industriosa de la comunidad. Los banqueros también destinan una crecida cantidad de capital a los mismos fines. Los fondos así empleados constituyen un capital circulante de un valor importante y son utilizados, en mayor o menor escala, por todas las diferentes industrias del país. No existe quizá un solo industrial, por rico que sea, que limite su negocio a la extensión que le permiten sus propios fondos: todos tienen siempre alguna parte de este capital flotante, que aumentan o disminuyen según la actividad de la demanda de sus artículos. Cuando la demanda de seda aumenta y la de paño disminuye, el fabricante de paños no transfiere su capital a la industria de la sedería, sino que despide algunos de sus trabajadores, y reduce o anula su demanda de dinero a los banqueros y capitalistas; el fabricante de sederías, por el contrario, desea emplear más operarios, y pide más dinero prestado; de ese modo, el capital es transferido de uno a otro empleo, sin necesidad de que un fabricante cambie de ocupación. Cuando consideramos los mercados de una gran ciudad, y observamos con qué regularidad se ven surtidos de artículos del país y extranjeros, en las cantidades requeridas, en todas las variaciones de la demanda producidas por el capricho del gusto o de la moda, o por un

cambio en el número de la población, sin producir los efectos de un abarrotamiento excesivo debido a una oferta demasiado abundante, o de un precio enormemente elevado debido a ser la oferta inferior a la demanda, debemos confesar que el principio que prorratea el capital entre las industrias en la cantidad exacta que se requiere, es más activo de lo que se supone generalmente.

34. Un capitalista, al buscar empleo provechoso para sus fondos, tomará naturalmente en consideración todas las ventajas que una ocupación ofrece sobre las demás. Puede estar dispuesto a sacrificar una parte de sus beneficios en dinero, a cambio de la seguridad, limpieza, facilidad, o cualquiera otra ventaja real o figurada que un empleo tenga sobre otro.

Si, teniendo en cuenta estas circunstancias, los beneficios del capital estuvieran ajustados en forma tal que fueran en un ramo 20, en otro 25 y en otro 30 por 100, probablemente seguirían guardando permanentemente entre sí la misma diferencia, pues si cualquiera causa eleva los beneficios en uno de esos ramos en un 10 por 100, estos beneficios serían temporales y pronto volverían a su nivel usual, o bien los de los demás quedarían elevados en la misma proporción.

La época actual parece ser una excepción de esta regla. La terminación de la guerra ha desordenado tanto la división de empleos que existía anteriormente en Europa que todos los capitalistas no han encontrado todavía su puesto en la nueva división que se ha hecho ahora necesaria.

Supongamos que todas las mercancías están a su precio natural, y, por consiguiente, que los beneficios del capital en todos los empleos son exactamente del mismo tipo, o difieren solamente en forma que, a juicio de los interesados, equivale a alguna ventaja real o supuesta que poseen o dejan de tener. Supongamos ahora que un cambio de moda hace aumentar la demanda de sedas y disminuir la de lanas; el precio natural de unas y otras, la cantidad de trabajo necesaria para su producción, per-

manecería inalterada, pero el precio de mercado de las sedas subiría y el de las lanas bajaría; y, por consiguiente, los beneficios del fabricante de sederías serían mayores que el tipo general, mientras que los del de lanerías serían menores. No solamente los beneficios, sino también los salarios de los trabajadores, quedarían afectados en esos ramos. Esta mayor demanda de seda, sin embargo, sería pronto atendida por medio de la transferencia de capital y de trabajo de la fabricación de lanerías a la de sederías; entonces los precios de mercado de ambos artículos se aproximarían de nuevo a sus precios naturales, y los fabricantes respectivos obtendrían los beneficios usuales.

Es, pues, el deseo que tiene todo capitalista de retirar sus fondos de un empleo poco provechoso para dedicarlos a uno más ventajoso, el que evita que el precio de mercado de las cosas siga siendo durante largo tiempo mucho mayor o menor que el natural. Es esta competencia la que ajusta el valor en cambio de las cosas en forma tal que, después de pagar la mano de obra necesaria para su producción, el valor remanente o excedente sea en cada ramo proporcional al capital empleado.

En el capítulo séptimo¹ de la obra *Wealth of Nations*, todo lo que se refiere a esta cuestión está tratado muy hábilmente. Habiendo reconocido plenamente los efectos temporales que causas accidentales pueden producir, en algunos empleos de capital, sobre los precios de las cosas, así como sobre los salarios del trabajo y los beneficios del capital, sin influir en el precio general de las mercancías, salarios y beneficios, toda vez que estos efectos actúan igualmente en todas las etapas de la sociedad, dejaremos de tenerlos en cuenta² al tratar de las

¹ Libro I, cap. VII.

² «Usted tiene siempre en la mente los efectos inmediatos y temporales de cambios particulares, mientras que yo dejo a un lado estos efectos inmediatos y temporales, y fijo toda mi atención en el estado de cosas permanente que resultará de los mismos. Quizá usted aprecia demasiado estos efectos temporales, y yo estoy dispuesto a menospreciarlos.» Carta de Ricardo a Malthus, 24 de enero de 1817, *Cartas*, pág. 127.

leyes que regulan los precios naturales, los salarios naturales y los beneficios naturales, efectos totalmente independientes de estas causas accidentales. Así, pues, al hablar del valor en cambio de las cosas, o del poder adquisitivo que posee alguna cosa cualquiera, siempre quiero significar aquel poder que poseería si no fuera estorbado por alguna causa temporal o accidental, y es su precio natural.





CAPÍTULO V

DE LOS SALARIOS

35. El trabajo, como todas las demás cosas que se compran y venden, y que pueden aumentarse o disminuirse en cantidad, tiene su precio natural y su precio de mercado. El primero es aquel que es necesario para permitir a los trabajadores subsistir y perpetuar su raza, sin aumento ni disminución.

La facultad del trabajador de mantenerse a sí mismo y a la familia que sea necesaria para conservar el número adecuado de trabajadores, no depende de la cantidad de dinero que reciba en concepto de salarios, sino de la cantidad de alimentos, artículos de primera necesidad y de conveniencia que el uso haga esenciales, que ese dinero pueda comprar. El precio natural del trabajo depende, por consiguiente, del de los alimentos y de las cosas necesarias y convenientes requeridas para el sostenimiento del trabajador y de su familia. El precio natural del trabajo subirá con un aumento del precio de los alimentos y de los artículos de primera necesidad, y bajará con una disminución del mismo.

Con el progreso de la sociedad el precio natural del trabajo tiene siempre tendencia a subir, porque una de las principales cosas que lo regulan tiende a hacerse cada día más cara, debido a la gran dificultad de su producción. Sin embargo, así como las mejoras introducidas en la agricultura y el descubrimiento de nuevos mercados

de donde pueden importarse provisiones, pueden contrarrestar durante algún tiempo la tendencia del alza de los precios de los artículos de primera necesidad, y hasta pueden hacer que éstos bajen, del mismo modo las mismas causas producirán los efectos correspondientes en el precio natural del trabajo.

El precio natural de todas las cosas, con excepción de los productos del suelo y del trabajo, tiene tendencia a bajar, a medida que progresan la riqueza y la población; en efecto, aunque, por una parte, su valor real aumenta debido al alza del precio natural del producto de que son hechas, este aumento queda más compensado por las mejoras introducidas en la maquinaria, en la división y distribución del trabajo y en la habilidad, tanto científica como manual, de los productores.

36. El precio de mercado de la mano de obra es el que se paga realmente por ella, debido al funcionamiento natural de la ley de la oferta y de la demanda; la mano de obra es cara cuando es escasa, y barata cuando es abundante. Por mucho que pueda su precio de mercado desviarse del natural, tiene, lo mismo que las mercancías, cierta tendencia a ajustarse a éste.

Cuando el precio de mercado de la mano de obra es superior al natural, la situación del trabajador es floreciente y próspera, pues puede disponer de mayor cantidad de artículos de primera necesidad y de satisfacciones y, por lo tanto, mantener una familia numerosa. Sin embargo, cuando, debido al estímulo que los salarios elevados proporcionan para el incremento de la población, aumenta el número de trabajadores, los salarios vuelven a su precio natural y a veces hasta bajan más, en virtud de una reacción.

37. Cuando el precio de mercado de la mano de obra es inferior al natural, la situación del trabajador es sumamente desgraciada; la pobreza le priva hasta de aquellas comodidades que la costumbre hace absolutamente necesarias. Tan sólo después que las privaciones han reducido el número de los trabajadores, o cuando la de-

manda de mano de obra ha aumentado, volverá el precio de mercado de ésta a su precio natural y podrá el trabajador disfrutar de las comodidades moderadas que el tipo natural de salarios le proporcionará.

A pesar de la tendencia que tienen los salarios a ajustarse a su tipo natural, el de mercado puede, en una sociedad que está progresando, mantenerse constantemente por encima de aquél, durante un período indefinido, pues tan pronto como quede obedecido el impulso que el aumento de capital da a la demanda de mano de obra, otro aumento de capital puede producir el mismo efecto, y, si éste es gradual y constante, la demanda de mano de obra puede resultar en un estímulo continuado al incremento de la población.

El capital es aquella parte de la riqueza de un país que se emplea en la producción, y comprende los alimentos, los vestidos, las herramientas, las primeras materias, la maquinaria, etc., necesarios para que pueda efectuarse el trabajo.

El capital puede aumentar en cantidad al mismo tiempo que en valor. Puede hacerse una adición a los alimentos y a los vestidos de un país, y al mismo tiempo necesitarse más trabajo para producir esa cantidad adicional; en ese caso aumentará no solamente la cantidad del capital, sino también su valor.

El capital puede también aumentar en cantidad sin que lo haga su valor y hasta mientras éste está disminuyendo; puede hacerse una adición a los alimentos y a los vestidos de un país, con la ayuda de maquinaria, sin que haya aumentado en la cantidad proporcional de trabajo necesaria para producirlos, y aun con una disminución absoluta de la misma. La cantidad de capital puede aumentar, sin que la totalidad o una parte del mismo tenga un valor mayor que anteriormente, y aun puede ocurrir que lo tenga menor.

En el primer caso, el precio natural de la mano de obra, que siempre depende del de la alimentación, del vestido y demás artículos de primera necesidad, aumentará; en el segundo, permanecerá estacionario, o bajará; pero en ambos casos el tipo de mercado de los salarios

subirá, pues la demanda de mano de obra aumentará en la misma proporción que el capital; al trabajo que haya de hacerse se adaptará la demanda de trabajadores.

En ambos casos también, el precio de mercado de la mano de obra será superior al natural; y en ambos casos tendrá una tendencia a ajustarse a ésta, pero en el primero este ajuste se efectuará con mayor rapidez. La situación del trabajador quedará mejorada, pero no mucho, pues el aumento en el precio de los alimentos y de los artículos de primera necesidad absorberá gran parte del aumento de salario, y, por consiguiente, una oferta pequeña de mano de obra, o un ligero aumento de la población, reducirá pronto el precio de mercado de la mano de obra al nuevo precio natural.

En el segundo caso, la situación del trabajador quedará muy mejorada; recibirá mayor salario en dinero, sin tener que pagar a mayor precio las cosas que él y su familia consumen; y sólo después que se haya incrementado mucho la población, volverá al precio de mercado de la mano de obra a bajar al natural.

Así pues, a cada mejora de la sociedad, a cada aumento de su capital, los salarios del mercado subirán; pero la permanencia de este aumento dependerá de si el precio natural de la mano de obra ha subido también o no, y esto a su vez dependerá del aumento habido en el precio natural de aquellos artículos de primera necesidad que ha de adquirir el trabajador.

No debe entenderse por ello que el precio natural de la mano de obra, calculado en alimentos y artículos de primera necesidad, es absolutamente fijo y constante. Varía según las épocas en el mismo país, y difiere mucho en los distintos países¹. Depende esencialmente de los hábitos y costumbres del pueblo. Un labrador inglés con-

¹ «La habitación y el vestido, que son indispensables en un país, pueden no ser necesarios en otro; y un trabajador en la India puede trabajar con perfecta energía, a pesar de no recibir, en concepto de salario natural, sino una cantidad que sería insuficiente para el sostenimiento de un trabajador en Rusia. Aun en países situados en el mismo clima, las distintas costumbres ocasionarán a menudo diferencias en el precio natural de la mano de obra, tan considerables como las producidas por cau-

sideraría que su salario es inferior al tipo natural y demasiado escaso para mantener una familia, si no le permitiera comprar más que patatas por todo alimento y vivir más que en una choza de adobes; sin embargo, estas moderadas demandas se consideran a menudo suficientes en países en que la vida del hombre es barata y sus necesidades fácilmente satisfechas. Muchas de las comodidades de que dispone hoy una casa de campo inglesa se habrían considerado como artículos de lujo en una época anterior de nuestra historia.

Debido a la baja constante de los artículos manufacturados y al alza de los productos del suelo, con el progreso de la sociedad, se crea a la larga una desproporción tan grande en el valor relativo de ambos, que en los países ricos un trabajador, con sólo sacrificar una cantidad muy pequeña de sus alimentos, puede proveer de modo liberal a todas sus demás necesidades.

Independientemente de las variaciones del valor del dinero, que necesariamente afectan los salarios en dinero, pero que hemos supuesto aquí carecer de efecto, puesto que hemos considerado que el dinero tiene uniformemente el mismo valor, los salarios parecen estar sujetos a un alza o a una baja por las dos causas siguientes:

- 1.^a La oferta y la demanda de trabajadores.
- 2.^a El precio de las mercancías en que éstos han de gastar sus salarios.

38. En las distintas etapas de la sociedad, la acumulación de capital o de medios de empleo del trabajo, es más o menos rápida, y debe en todos los casos depender de la potencia productiva del trabajo. Aquella es generalmente mayor cuando hay abundancia de tierra fértil: en esos períodos la acumulación es a menudo tan rápida

sas naturales.» *An Essay on the External Corn Trade*, por R. Torrens.

Toda esta materia es tratada con suma habilidad por el coronel Torrens.

que la oferta de mano de obra va más despacio que la de capital.

Se ha calculado que en circunstancias favorables la población puede doblar en veinticinco años; pero en el mismo caso todo el capital de un país puede duplicarse en un período menor. En ese caso, los salarios durante todo el período tendrían una tendencia a subir, porque la demanda de mano de obra aumentaría más de prisa que la oferta.

En países nuevos, en los que se introducen las artes y los conocimientos de otros muy adelantados, es probable que el capital tenga una tendencia a aumentar más de prisa que la población, y si la falta de trabajadores no fuese suplida por países más poblados, esta tendencia haría subir mucho el precio de la mano de obra. A medida que estas nuevas regiones van poblándose y que se empiezan a cultivar terrenos de peor calidad, la tendencia al aumento del capital disminuye, pues el excedente de producción que queda después de satisfacer las necesidades de la población existente, debe ser necesariamente proporcional a la facilidad de producción, es decir, al número menor de personas empleadas en la producción. Si bien es probable que en las condiciones más favorables la potencia productiva es todavía mayor que la de la población, no seguirá siéndolo por mucho tiempo, pues siendo la tierra limitada en cantidad y distinta en calidad, a cada nueva dosis de capital empleada en ella, habrá una disminución en el tipo de producción, mientras que la potencia de población sigue siendo siempre la misma.

En aquellos países en que hay abundancia de tierra fértil, pero en que los habitantes, debido a ignorancia, indolencia o barbarie, están expuestos a todos los males del hambre, y en que, como se ha dicho, la población hace presión contra los medios de subsistencia, debe aplicarse un remedio muy distinto del requerido en los países antiguos en que, debido a la falta de productos del suelo, se experimentan todos los males inherentes a un exceso de población. En el primer caso, el mal procede de la falta de buen gobierno, de la poca seguridad de la propiedad, y de la falta de educación de todas las clases

del pueblo. Para ser felices sólo requieren éstas ser mejor gobernadas e instruidas, pues el aumento de capital, aparte del incremento de la población, sería el resultado inevitable de ello. Ningún aumento de la población puede ser demasiado grande, pues la potencia productiva del suelo es todavía mayor. En el segundo caso, la población aumenta más aprisa que los fondos requeridos para su sostenimiento. Todo incremento de la industria, a menos que vaya acompañado de una disminución en el tipo de crecimiento de la población, agrandará el mal, pues la producción no puede seguir el mismo paso.

Cuando una población hace presión contra los medios de subsistencia, los únicos remedios son una reducción de la población, o una acumulación más rápida de capital. En los países ricos, donde toda la tierra fértil está ya cultivada, este último remedio no es muy posible ni muy recomendable, porque su efecto sería, si se llevara demasiado lejos, empobrecer por igual todas las clases de la sociedad. Pero en los países nuevos, que tienen abundantes medios de producción, debido a no estar cultivada toda la tierra, es el único medio seguro y eficaz para remediar el mal, pues su efecto sería elevar todas las clases del pueblo.

Los amigos de la humanidad no pueden menos de desear que en todos los países las clases trabajadoras sientan afición por las comodidades y los goces de la vida, y que se les estimule por todos los medios legales en sus esfuerzos para procurárselas. En aquellos países, en que dichas clases tienen pocas necesidades y se contentan con los alimentos más baratos, el pueblo está expuesto a las mayores vicisitudes y miserias. No tiene lugar de refugio contra la miseria; no puede buscar remedio en una situación inferior, pues está ya tan bajo que no puede descender más. Si viene a faltar su principal artículo de subsistencia, existen pocos sustitutos de que pueda valerse, y la escasez va acompañada para él de casi todos los males del hambre.

39. En el progreso natural de la sociedad, los salarios tendrán una tendencia a bajar, en cuanto son regu-

lados por la oferta y la demanda, pues la oferta de mano de obra seguirá aumentando al mismo tipo, mientras la demanda aumentará a un tipo menor. Si, por ejemplo, los salarios estuvieran regulados para un aumento anual del capital al tipo de 2 por 100, bajarían cuando éste se acumulara solamente al tipo de 1 ½ por 100, y más aún cuando éste aumentara solamente al tipo de 1 ó ½ por 100, y seguirían bajando hasta que el capital permaneciera estacionario; entonces, los salarios quedarían también estacionados y serían solamente suficientes para mantener la población en su número actual. Digo que en esas circunstancias los salarios bajarían, si estuvieran regulados solamente por la oferta y demanda de mano de obra, pero no debemos olvidar que lo están también por los precios de los artículos que están destinados a adquirir.

A medida que la población aumente, estos artículos de primera necesidad subirán constantemente de precio, porque se necesitará más trabajo para producirlos. Si, pues, los salarios en dinero bajaran, mientras todos los artículos de primera necesidad subieran, el trabajador sería afectado doblemente y pronto quedaría totalmente privado de medios de subsistencia. Por consiguiente, los salarios en dinero, en lugar de bajar, subirán, pero no lo suficiente para permitir al trabajador comprar tantos artículos de primera necesidad o de comodidad como anteriormente. Si su salario anual era antes de £ 24, o seis cuartas de trigo al precio de £ 4 por cuarta, recibirá probablemente sólo el valor de cinco cuartas cuando el trigo suba a £ 5. Como éste sería de £ 25, recibiría un mayor salario en dinero, si bien no podría proveerse con él de la misma cantidad de trigo y otros artículos que su familia consumía anteriormente.

Así pues, a pesar de que el trabajador estaría en realidad peor pagado, este aumento de su salario disminuiría necesariamente los beneficios del industrial, pues las mercancías de éste no se venderían a un precio mayor y, sin embargo, el coste de producción de las mismas quedaría aumentado. Este punto será considerado cuando estudiemos los principios que regulan los beneficios.

Parece, pues, que la misma causa que hace subir la renta, a saber, la creciente dificultad de proveer una cantidad adicional de alimentos con la misma cantidad proporcional de trabajo, hará también subir los salarios; y, por consiguiente, si el dinero tiene un valor invariable, tanto la renta como los salarios tendrán tendencia a subir con el progreso de la riqueza y de la población.

Pero existe una diferencia esencial entre el aumento de la renta y el de los salarios. El aumento del valor en dinero de la renta va acompañado de otro en la participación del producto; no sólo es mayor la renta en dinero del propietario, sino también su renta en trigo; tendrá mayor cantidad de trigo, y cada medida determinada de ese cereal se cambiará por una cantidad mayor de todas las demás mercancías que no hayan subido de valor. La posición del labrador será menos satisfactoria; recibirá mayor salario en dinero, es cierto, pero su salario en trigo quedará reducido; su situación general quedará empeorada, pues se le hará más difícil mantener el tipo de mercado de los salarios por encima de su nivel natural. Mientras el precio del trigo sube en un 10 por 100, los salarios siempre aumentarán en un tipo inferior, pero la renta siempre subirá más; la situación del labrador empeorará de un modo general, y la del propietario siempre mejorará.

Cuando el trigo se pagaba a £ 4 por cuarta, supongamos que el salario del labrador fuera de £ 24 por año, o sea el valor de seis cuartas de trigo, y que la mitad del mismo fuera gastado en trigo, y la otra mitad, o sea £ 12, en otras cosas. El labrador recibiría

£ 24 14 s. cuando el trigo costara £ 4 4 s. 8 d., o sea el valor de	5,83 cuartas
£ 25 10 s. cuando el trigo costara £ 4 10 s., o sea el valor de	5,66 »
£ 26 8 s. cuando el trigo costara £ 4 16 s., o sea el valor de	5,50 »
£ 27 8 s. 6 d. cuando el trigo costara £ 5 2 s. 10 d., o sea el valor de	5,33 »

Recibiría estos salarios que le permitirían vivir lo mismo que antes, pero no mejor, pues cuando el trigo costara £ 4 por cuarta, gastaría por tres cuartas

de trigo, a £ 4 por cuarta	£ 12
y en otras cosas	£ 12
	£ 24

Cuando el trigo costara £ 4 4 s. 8 d., las tres cuartas que él y su familia consumirían, le costarían	£ 12 14 s.
y las demás cosas cuyo precio no hubiera variado	£ 12
	£ 24 14 s.

Cuando el trigo costara £ 4 10 s., las tres cuartas le costarían	£ 13 10 s.
y las demás cosas	£ 12
	£ 25 10 s.

Cuando el trigo costara £ 4 16 s., las tres cuartas le costarían	£ 14 8 s.
las demás cosas	£ 12
	£ 26 8 s.

Cuando el trigo costara £ 5 2 s. 10 d., las tres cuartas le costarían	£ 15 8 s. 6 d.
las demás cosas	£ 12
	£ 27 8 s. 6 d.

A medida que el trigo costara más, el labrador recibiría un salario en trigo menor, pero su salario en dinero siempre iría en aumento, si bien sus satisfacciones, partiendo del supuesto antedicho, serían exactamente las mismas. Pero como los demás artículos subirían de precio según la proporción de producto del suelo que entrara en su composición, tendría que pagar más por al-

gunos de ellos. Si bien el té, el azúcar, el jabón, las velas y la habitación no serían más caros, probablemente tendría que pagar más por el queso, la manteca, los zapatos y las telas; y, por consiguiente, aun con el aumento de salario antedicho, su situación sería relativamente peor.

40. Pero se me dirá que he estado considerando el efecto de los salarios sobre los precios, en el supuesto de que el oro o el metal de que está hecha la moneda, es producto del país en que los salarios varían, y que las consecuencias que se han sacado no están de acuerdo con el actual estado de cosas, porque el oro es un metal de producción extranjera. Ello es cierto, pero esta circunstancia no restará exactitud al argumento, porque puede demostrarse que, sea el oro producto nacional o importado, los efectos ulteriores, y aun los inmediatos, serían los mismos.

Cuando los salarios suben, ello es generalmente debido a que el incremento de la riqueza y del capital ha ocasionado una nueva demanda de mano de obra, que será infaliblemente seguida por un aumento de la producción. Para hacer circular las mercancías adicionales que se producen, aunque sea a los mismos precios de antes, se requiere más moneda, más de esta mercancía extranjera que sirve para fabricarla y que sólo puede obtenerse mediante la importación. Siempre que un artículo se requiere en mayor abundancia, su valor relativo sube en comparación con aquella mercancía con que se adquiere. Si se necesitaran más sombreros, el precio de éstos subiría y se daría más oro por ellos. Si se necesitara más oro, el precio de éste subiría y el de los sombreros bajaría, puesto que mayor cantidad de éstos y de todas las demás cosas se necesitarían entonces para adquirir la misma cantidad de oro. Pero, en el caso supuesto, decir que las mercancías subirán porque los salarios suben, es afirmar una contradicción positiva, pues decimos, primero, que el oro subirá de valor relativo a consecuencia de la demanda, y, luego, que bajará de valor relativo porque los precios subirán, dos efectos que son totalmente incompatibles. Decir que las mercancías suben

de precio, es lo mismo que decir que la moneda ha bajado de valor relativo, pues es en función de mercancías que se aprecia el valor relativo del oro. Si, pues, todas éstas subieran de precio, el oro no podría introducirse del extranjero para adquirir artículos tan caros, sino que saldría más bien del país para ser empleado con ventaja en la adquisición de los géneros extranjeros relativamente más baratos. Parece, pues, que el alza de los salarios no hará subir el precio de las mercancías, sea el metal de que se fabrica la moneda producido en la nación o en el extranjero. Todas las mercancías no pueden subir al mismo tiempo sin que se aumente la cantidad de moneda. Esta mayor cantidad no podría obtenerse en el país, como ya hemos demostrado, ni tampoco podría importarse del extranjero. Para poder adquirir una cantidad de oro afuera, las mercancías nacionales deben ser baratas. La importación de oro, y un alza en el precio de todas las mercancías nacionales con que éste se adquiere, son efectos absolutamente incompatibles. El uso extensivo de papel moneda no altera la cuestión, pues éste se ajusta, o debiera ajustarse, al valor del oro, y, por lo tanto, su valor es influido solamente por aquellas causas que hacen variar el de ese metal.

Estas son, pues, las leyes por las cuales se regulan los salarios y se rige la felicidad de la mayoría de los componentes de toda comunidad. Como todos los demás contratos, el ajuste de los salarios debe dejarse a la libre concurrencia del mercado y no debe nunca ser controlado por medio de leyes.

41. La tendencia clara y directa de las leyes de pobres está en oposición directa con estos principios evidentes: no es ésta, como era la buena intención de la legislatura, la de mejorar la condición del desvalido, sino la de empeorar tanto la del rico como la del pobre; esas leyes están calculadas para empobrecer al rico y no para enriquecer al pobre, y, mientras estén en vigor, está en el orden natural de las cosas que los fondos destinados al sostenimiento de los pobres vayan aumentando progresivamente hasta que hayan absorbido todas las rentas

netas del país, o al menos la parte de ellas que el Estado nos deje, después de satisfechos sus constantes demandas de contribuciones para los gastos públicos².

La tendencia perniciosa de estas leyes no es ya un misterio, desde que ha sido plenamente desarrollada por la hábil pluma de Mr. Malthus³; y todos los amigos de los pobres deben desear ardientemente su abolición. Desgraciadamente, hace tanto tiempo que están establecidas, y las costumbres de los pobres se han formado tan en consonancia con ellas, que el borrarlas con seguridad de nuestro sistema político, requiere sumo cuidado y habilidad. Todos los que verían con agrado su derogación están de acuerdo en que, si se quiere evitar la mayor calamidad para aquellos en cuyo beneficio fueron erróneamente promulgadas, su abolición debe hacerse por etapas muy graduales.

Es una verdad que no admite duda, el hecho de que la comodidad y el bienestar de los pobres no pueden quedar asegurados de un modo permanente sin algún esfuerzo por parte de éstos, o de la legislatura, que venga a regular el incremento de su número, y a hacer que sean menos frecuentes entre ellos los casamientos tempranos e imprevisores. El funcionamiento del sistema de leyes de pobres ha sido directamente contrario, pues ha hecho que la restricción sea superflua y surgir la imprudencia, ofreciéndole una parte de la remuneración que corresponde a la prudencia y a la laboriosidad⁴.

La naturaleza del mal señala el remedio. Restringien-

² Estoy de acuerdo con el señor Buchanan, siempre que se refiera a estados temporales de miseria, cuando dice: «El gran mal de la condición del trabajador es la pobreza, originada por escasez de alimentos o de trabajo, y en todos los países se han promulgado numerosas leyes para mejorarla. Pero hay miserias en el estado social que la legislación no puede remediar, y es útil, por consiguiente, conocer esos límites para dejar de hacer el bien que está a nuestro alcance, tratando de hacer lo imposible.» Buchanan, ed. Smith, vol. IV. Observaciones, pág. 61.

³ *Essay on Population*, lib. III, caps. V, VI, y VII; lib. IV, cap. VIII.

⁴ El progreso científico manifestado en esta materia en la Cámara de los Comunes desde 1796, no ha sido poco felizmente,

do gradualmente la esfera de aplicación de las leyes de pobres, haciendo ver a éstos el valor de la independencia, enseñándoles que no deben buscar una ayuda en la caridad sistemática o casual, sino en sus propias fuerzas, y que la prudencia y la previsión no son virtudes innecesarias ni útiles, iremos aproximándonos gradualmente a un estado más sano y más perfecto.

Ningún proyecto de reforma de las leyes de pobres que no tenga por objeto su abolición, requiere la menor atención; y merece ser llamado el mejor amigo de los pobres y de la causa de la humanidad quien pueda señalar cómo podría obtenerse este objeto con la mayor seguridad y al mismo tiempo con la menor violencia. El mal no puede mitigarse con la adopción de medios distintos para la obtención de los fondos que han de ser utilizados para la asistencia a los pobres. Esto no solamente no constituiría mejora alguna, sino más bien sería una agravación del mal que se desea evitar, si los fondos se aumentaran en cantidad o se obtuvieran, como se ha propuesto recientemente, de todo el país en general. El método actual de cobro y aplicación de dichas leyes ha servido para mitigar sus efectos perniciosos. Cada parroquia constituye un fondo separado para el sostenimiento de los pobres de la misma, por lo cual hay más interés en mantener los impuestos reducidos que si se constituyera un fondo general para la asistencia de los pobres de todo el reino. Una parroquia está mucho más interesada en el cobro económico de los impuestos y en una

como puede verse contrastando el último informe de la Comisión de leyes de pobres, con las siguientes manifestaciones de Mr. Pitt, hechas en aquel año:

«Hagamos —dice— que la asistencia para aquellos que tienen muchos hijos sea asunto de derecho y de honor, en lugar de ser causa de oprobio y de desprecio. Esto hará que una familia numerosa sea una bendición, en lugar de ser una maldición, y establecerá la debida separación entre los que pueden mantenerse por medio de su trabajo, y los que, después de haber enriquecido a su patria con varios hijos, tienen derecho a su ayuda para mantenerlos.» *Hansard's Parliamentary History*, volumen 32, pág. 170.

distribución sobria de la asistencia a los pobres, cuando todo lo economizado quedará a su favor, que si otros centenares de parroquias hubiesen de participar de ello.

A esta causa debe atribuirse el hecho de que las leyes de pobres no hayan absorbido ya todas las rentas netas del país; al rigor con que son aplicadas debemos agradecer que no se hayan convertido en una opresión insoportable. Si por medio de la ley todos los seres humanos que necesitan ayuda pudieran tener la seguridad de obtenerla, en forma tal que la vida se les hiciera tolerablemente confortable, la teoría nos llevaría a considerar que todos los demás impuestos reunidos eran ligeros en comparación con los de beneficencia. El principio de la gravitación no es más cierto que la tendencia que tienen esas leyes a convertir la riqueza y la fuerza en miseria y debilidad, a apartar el esfuerzo del trabajo de todo lo que no sea proveer a la mera subsistencia, a confundir toda distinción intelectual, y a ocupar continuamente la mente con la satisfacción de las necesidades del cuerpo, hasta que, por último, todas las clases sociales llegaran a ser infestadas de una plaga de pobreza universal. Felizmente estas leyes han estado en vigor durante un período de prosperidad progresiva, durante el cual los fondos destinados a la manutención de los trabajadores han ido aumentando con regularidad, y se prevé naturalmente un incremento de la población. Pero si nuestro progreso se hiciera más lento, si llegáramos al estado estacionario, del cual confío estamos todavía muy lejos, el carácter pernicioso de estas leyes se hará cada día más manifiesto y alarmante, y su derogación será impedida por otras muchas dificultades.

FUNDADA EN 1620
QUITO



CAPÍTULO VI

DE LOS BENEFICIOS

42. Habiendo visto cómo los beneficios del capital, en distintos empleos, guardan proporción entre sí, y tienen tendencia a variar todos en el mismo grado y en el mismo sentido, nos resta considerar cuál es la causa de las variaciones permanentes del tipo de beneficios, y de las consiguientes alteraciones permanentes del tipo de interés.

Hemos visto que el precio¹ del trigo es regulado por la cantidad de trabajo necesaria para producirlo, con aquella porción de capital que no paga renta. Hemos visto también que todos los artículos manufacturados suben o bajan de precio, según que se necesite más o menos trabajo para su producción. Ni el agricultor que cultiva aquella cantidad de terreno que regula el precio, ni el industrial que fabrica mercancías, sacrifican porción alguna del producto por la renta. Todo el valor de sus mercancías se divide solamente en dos porciones: una constituye los beneficios del capital, y otra los salarios del trabajador.

Suponiendo que tanto el trigo como los artículos manufacturados se vendieran siempre al mismo precio, los beneficios serían elevados o reducidos según que los sa-

¹ El lector debe recordar que, con objeto de simplificar, considero el dinero como invariable en su valor, y, por consiguiente, toda variación de precio se refiere a una alteración en el valor de la mercancía. Párr. 28.

larios fueran bajos o altos. Pero supongamos que el trigo sube de precio porque se necesita más trabajo para producirlo; esta causa no hará subir el de los artículos manufacturados en cuya producción no se requiera mayor cantidad de trabajo. Así pues, si los salarios siguieran siendo los mismos, los beneficios de los industriales seguirían también siendo los mismos; pero si, como es seguro, los salarios subieran debido al alza del precio del trigo, sus beneficios disminuirían necesariamente.

Si un fabricante vendiera siempre sus mercancías por el mismo dinero, por £ 1.000, por ejemplo, sus beneficios dependerían del precio del trabajo necesario para manufacturar esas mercancías. Sus beneficios serían menores cuando los salarios ascendieran a £ 800 que cuando sólo alcanzaron a £ 600. A medida que éstos aumentaran, disminuirían los beneficios. Pero si el precio de los productos del suelo subiera, puede preguntarse si el agricultor, al menos, no tendría el mismo tipo de beneficios, aunque pagara una suma adicional en concepto de salarios. Evidentemente no, pues no solamente tendrá que pagar, lo mismo que el industrial, un salario mayor a cada uno de sus trabajadores, sino que se verá obligado a pagar arrendamiento o a emplear un número adicional de trabajadores para obtener el mismo producto; y el alza del producto será solamente proporcional a ese arrendamiento o a la suma adicional pagada a éstos, y no le compensará del aumento de salarios.

Si tanto el industrial como el agricultor emplearan diez personas, con salarios anuales de £ 25 en lugar de £ 24, por cada trabajador, la suma total pagada por cada uno de los dos sería de £ 250, en lugar de £ 240. Esto es todo lo que el industrial pagaría de más para obtener la misma cantidad de mercancías; pero el agricultor que cultivara un terreno nuevo se vería probablemente obligado a controlar un obrero adicional y a pagar, por lo tanto, una suma adicional de £ 25 en concepto de salarios, y el que cultivara un terreno viejo se vería obligado a pagar precisamente la misma suma adicional de £ 25 en concepto de arrendamiento; sin este trabajo adicional, no se habría obtenido el trigo, ni se hubiera aumentado el

arrendamiento. El uno tendrá que pagar, por consiguiente, £ 275 por salarios solamente; el otro, la misma cantidad, por salarios y arrendamiento juntos, o sea, cada uno de ellos, £ 25 más que el industrial: de éstas £ 25 queda compensado el agricultor con el aumento del precio del producto, y, por consiguiente, sus beneficios todavía se ajustan a los del industrial. Como esta proposición es importante, trataré de aclararla todavía más.

Hemos demostrado que en las primeras etapas de la sociedad, tanto la participación del propietario como la del labrador en el valor del producto de la tierra, serían pequeñas, y que ambas aumentarían en proporción al progreso de la riqueza y a la dificultad de abastecimiento de alimentos. Hemos demostrado también que, aunque el valor de la parte del labrador quedará aumentada por el alza de los alimentos, su parte real se verá disminuida, mientras que la del propietario no solamente subirá de valor sino que aumentará en cantidad.

El remanente del producto de la tierra, después de pagados el propietario y el labrador, pertenece necesariamente al agricultor y constituye los beneficios de su capital. Pero puede alegarse que aunque la proporción del producto total que obtiene éste quedará disminuida a medida que la sociedad progrese, como aquél subirá de valor, tanto él, como el propietario y el labrador, podrán recibir un valor mayor.

Puede decirse, por ejemplo, que, cuando el trigo subiera de £ 4 a £ 10, las 180 cuartas obtenidas del mejor terreno se venderían por £ 1.800 en lugar de £ 720, y que, por consiguiente, aunque el propietario y el labrador recibieran mayor cantidad en concepto de renta y de salario, el valor de los beneficios del agricultor podrá también quedar aumentado. Pero esto es imposible, como trataré de demostrar a continuación.

En primer lugar, el precio del trigo sólo subiría en proporción al aumento de dificultad que supone el cultivarlo en terrenos de una calidad inferior.

Ya se ha observado que si el trabajo de diez labradores obtiene, en un terreno de calidad determinada, 180 cuartas de trigo, y el valor de éste es de £ 4 por arroba,

o sea £ 270; y si el trabajo de diez labradores más produjera en el mismo terreno o en otro 170 cuartas más, el trigo subiría de £ 4 a £ 4 4 s. 8 d., pues $170:180 :: £ 4 : £ 4\ 4\ s.\ 8\ d.$ En otras palabras, como para la producción de 170 cuartas se necesita, en el primer caso, el trabajo de diez labradores y en el segundo, el de 9'44, el aumento sería de 9'44 a 10, o sea de £ 4 a £ 4 4 s. 8 d. De la misma manera, podría demostrarse que si el trabajo de diez labradores adicionales produjera solamente 160 cuartas, el precio subiría a £ 4 10 s; si produjera 150, a £ 4 16 s., etc., etc.

Pero cuando se producían 180 cuartas en el terreno sin pagar arrendamiento, y el precio era de £ 4, éstas se vendían en £ 720

Y cuando se producían 170 cuartas en el terreno sin pagar arrendamiento y el precio era de £ 4 4 s. 8 d. se vendían todavía en £ 720

Del mismo modo, 160 cuartas a £ 4 10 s. dan ... £ 720

Y 150 cuartas a £ 4 16 s. dan la misma suma de. £ 720

Ahora bien: es evidente que si de estos totales iguales, el agricultor se ve obligado en un caso a pagar salarios regulados por el precio del trigo a £ 4, y, en otros, salarios más elevados, el tipo de sus beneficios disminuirá en proporción al alza del trigo.

Por consiguiente, creo que en este caso queda claramente demostrado que un alza del trigo, que aumenta los salarios en dinero del labrador, disminuye el valor en dinero de los beneficios del agricultor.

Pero el caso del agricultor que cultiva el terreno antiguo y mejor no será distinto en modo alguno; él también tendrá que pagar salarios más altos, y no retendrá para sí una mayor proporción del valor del producto, sea cual fuere el precio de éste; la suma de £ 720 siempre habrá de dividirse entre él y el número siempre igual de sus trabajadores, y si éstos obtienen mayor proporción, él recibirá menos.

Cuando el precio del trigo era de £ 4, todas las 180

cuartas pertenecían al cultivador, y lo vendía por £ 720. Al subir el trigo a £ 4 4 s. 8 d. se vio obligado a pagar, en concepto de arrendamiento, el valor de 10 cuartas, y, por consiguiente, las 170 restantes no le producían más de £ 720; al subir el trigo a £ 4 10 s. tuvo que pagar 20 cuartas, o su valor, en concepto de arrendamiento, y, por consiguiente, sólo le quedaban 160 que le producían la misma suma de £ 720.

Se verá, pues, que sea cual fuere el aumento que sufra el precio del trigo como consecuencia de la necesidad de emplear más trabajo y capital para obtener determinada cantidad adicional de producto, ese aumento siempre será igualado en valor por el arrendamiento, o la mano de obra adicional empleada; de modo que, sea el precio del trigo de £ 4, de £ 4 10 s. o de £ 5 2 s. 10 d., el agricultor obtendrá de la cantidad que le queda para él, después de pagado el arrendamiento, el mismo valor real. Así vemos que, sea el producto que corresponde al agricultor de 180, de 170, de 160 ó de 150 cuartas, él siempre obtiene por el mismo la suma de £ 720, aumentando el precio en proporción inversa de la cantidad.

Según parece, pues, la renta siempre recae sobre el consumidor y nunca sobre el agricultor, pues si el producto de la hacienda de éste es uniformemente de 180 cuartas, con el aumento de precio retendrá para sí una cantidad menor y dará una mayor a su propietario, pero la deducción será tal que le producirá siempre la misma suma de £ 720.

Se verá también que, en todos los casos, la misma suma de £ 720 debe repartirse entre los salarios y los beneficios. Si el valor del producto de la tierra fuera superior a dicha suma, corresponde a la renta, sea cual fuere su cantidad. Suban o bajen los salarios o los beneficios, es esta suma de £ 720 la que ha de servir para satisfacerlos. Por una parte, los beneficios no pueden subir nunca hasta absorber una proporción tal de estas £ 720 que no quede lo suficiente para proveer a los labradores de las cosas absolutamente necesarias: por otra parte, los salarios no pueden subir tanto que no dejen libre una parte de esta suma para los beneficios.

Así, en cada caso, los beneficios, tanto agrícolas como industriales, son disminuidos por un alza del producto, si ésta va acompañada de un alza de los salarios². Si el agricultor no obtiene valor adicional alguno por el trigo que le queda después de pagar el arrendamiento, si el industrial no obtiene valor adicional alguno por las mercancías que fabrica, y si ambos se ven obligados a pagar una suma mayor en concepto de salarios, ¿no queda claramente establecido que los beneficios deben disminuir con un alza de los salarios?

El agricultor, aunque no pague parte alguna de la renta de su propietario, ya que ésta es siempre regulada por el precio del producto y recae invariablemente sobre los consumidores, tiene, no obstante, un interés grande en mantener la renta baja, o más bien en mantener bajo el precio natural del producto. Como consumidor de éste y de aquellas cosas en las cuales entra el referido producto como parte componente, tendrá interés, como todos los demás consumidores, en mantener el precio bajo. Pero el alza del trigo le afecta sobre todo en cuanto afecta a los salarios. A cada aumento del precio del cereal, tendrá que pagar del total invariable de £ 720 una suma adicional en concepto de salarios a los diez labradores que hemos supuesto emplea constantemente. Hemos visto, al tratar de los salarios, que éstos suben invariablemente con el alza del producto del suelo. Sobre la base supuesta para los fines del cálculo, pág. 98, se verá que si, cuando el trigo, cuesta £ 4 la cuarta, los salarios son de £ 24 por año.

Cuando el trigo cuesta: Los salarios serían de:

£ 4 4 s. 8 d.	£ 24 14 s. 0 d.
£ 4 10 s. 0 d.	£ 25 10 s. 0 d.
£ 4 16 s. 0 d.	£ 26 8 s. 0 d.
£ 5 2 s. 10 d.	£ 27 8 s. 6 d.

² El lector no ignora que dejamos de tener en cuenta las variaciones accidentales que provienen de las malas o buenas cosechas, o del aumento o disminución de la demanda producidos por una causa repentina que actúe sobre el estado de la población. Hablamos del precio natural y constante del trigo, no del accidental y fluctuante.

Ahora bien; de la suma invariable de £ 720 que ha de distribuirse entre los labradores y los agricultores,

<i>Cuando el trigo cuesta:</i>	<i>Los labradores recibirán:</i>	<i>Y el agricultor:</i>
£ 4 0 s. 0 d.	£ 240 0 s.	£ 480 0 s. 0 d.
£ 4 4 s. 8 d.	£ 247 0 s.	£ 473 0 s. 0 d.
£ 4 10 s. 0 d.	£ 255 0 s.	£ 465 0 s. 0 d.
£ 4 16 s. 0 d.	£ 264 0 s.	£ 456 0 s. 0 d.
£ 5 2 s. 10 d.	£ 274 5 s.	£ 445 15 s. 0 d ³

³ Las 180 cuartas de trigo se dividirían entre los propietarios agricultores y labradores en las proporciones siguientes, según las variaciones antedichas en el precio del trigo:

<i>Precio por cuarta</i>	<i>Renta</i>	<i>Beneficios</i>	<i>Salarios</i>	<i>Total</i>
£ s. d.	En trigo	En trigo	En trigo	
4 0 0	Ninguno	120 cuartas	60 cuartas	180 cuartas
4 4 8	10 cuartas	111'7 »	58'3 »	» »
4 10 0	20 »	103'4 »	56'6 »	» »
4 16 0	30 »	95 »	55 »	» »
5 2 10	40 »	86'7 »	53'3 »	» »

y, en las mismas circunstancias, el arrendamiento o renta en dinero, los beneficios y los salarios serían como sigue:

<i>Precio por cuarta</i>	<i>Renta</i>	<i>Beneficios</i>	<i>Salarios</i>	<i>Total</i>
£ s. d.	£ s. d.	£ s. d.	£ s. d.	£ s. d.
4 0 0	Ninguno	480 0 0	240 0 0	720 0 0
4 4 8	42 7 6	473 0 0	247 0 0	762 7 6
4 10 0	90 0 0	465 0 0	255 0 9	810 0 0
4 16 0	144 0 0	456 0 0	264 0 0	864 0 0
5 2 10	205 13 4	445 15 0	274 5 0	925 13 4

Estas tablas no son tan exactas como lo parecen. En la segunda, los totales de las líneas segunda y quinta no son exactos. El precio de 10 cuartas a £ 4, 4 s., 8 d., la cuarta, no es de £ 42, 7 s., 6 d., sino de £ 42, 6 s., 8 d.; además, 180 cuartas al mismo precio no cuestan £ 762, 7 s., 6 d., sino £ 762; asimismo, 180 a £ 5, 2 s.,

Y suponiendo que el capital inicial del agricultor fuera de £ 3.000, los beneficios sobre su capital en el primer caso, siendo de £ 480, serían del 16 por 100.

Cuando bajaran

A £ 473,	serían de	15'7 ⁴	por 100
A £ 465,	» . »	15,5	» »
A £ 456,	» . »	15'2	» »
A £ 445,	» . »	14'8	» »

Pero el tipo de beneficios bajará todavía más, porque el capital del agricultor se compone en gran parte de productos del suelo, como trigo, heno y cebada, y de caballos

10 d. valen £ 925 10 s. y no £ 925, 13 s., 4 d. Corregidas y expresadas en cifras redondas, las tablas son como sigue:

<i>Precio por cuarta</i>	<i>Renta</i>	<i>Beneficios</i>		<i>Salarios</i>	<i>Total</i>	
£ s. d.	En trigo	En trigo		En trigo		
4 0 0	Ninguno	120	cuartas	60	cuartas	180 cuartas
4 4 8	9'92 cuartas	111'73	»	58'35	»	» »
4 10 0	20 »	102'4	»	56'6	»	» »
4 16 0	30 »	95	»	55	»	» »
5 2 10	39,97 »	86'69	»	53'34	»	» »

y en dinero:

<i>Precio por cuarta</i>	<i>Renta</i>	<i>Beneficios</i>		<i>Salarios</i>	<i>Total</i>	
£ s. d.	£ s. d.	£	s. d.	£	s. d.	£ s. d.
4 0 0	Ninguno	480	0 0	240	0 0	720 0 0
4 4 8	42 0 0	473	0 0	247	0 0	762 0 0
4 10 0	90 0 0	465	0 0	255	0 0	810 0 0
4 16 0	144 0 0	456	0 0	264	0 0	864 0 0
5 2 10	205 10 0	445	14 0	274	5 0	925 10 0

⁴ Debería decirse 15'8. Es exactamente 15'76.

y vacas, cuyo valor subiría a consecuencia del alza del producto. Sus beneficios absolutos bajarían de £ 480 a £ 445 15 s.; pero si debido a la causa que acabo de apuntar, su capital subiera de £ 3.000 a £ 3.200, el tipo de sus beneficios, cuando el trigo estuviera a £ 5 2 s. 10 d., sería inferior al 14 por 100.

Si un industrial hubiera invertido también £ 3.000 en su empresa, se vería obligado, como consecuencia del alza de los salarios, a aumentar su capital para poder seguir haciendo el mismo negocio. Si sus mercancías se vendían antes por £ 720, seguirían vendiéndose por el mismo precio, pero los salarios de sus trabajadores, que eran antes de £ 240, subirían, cuando el trigo estuviera a £ 5 2 s. 10 d., a £ 274 5 s.-En el primer caso tendría un saldo de £ 480 como beneficios sobre £ 3.000; en el segundo, sólo le quedarían £ 445 15 s. sobre un capital mayor, y, por lo tanto, sus beneficios se ajustarían al tipo de los del agricultor.

Pocas son las mercancías que no son afectadas en mayor o menor grado por el alza de los productos del suelo, pues alguno de éstos entra en la composición de la mayoría de ellas. Los géneros de algodón, de hilo y de lana subirán todos de precio con un alza del trigo; pero lo harán debido a la mayor cantidad de trabajo requerida para la producción de la materia de que son hechos, y no porque el industrial haya pagado más a los trabajadores que han contribuido a la fabricación de los mismos.

En todos los casos, las mercancías suben de precio porque se gasta más trabajo en ellas, y no porque éste tenga mayor valor. Los artículos de joyería, de hierro, de plata y de cobre no subirían, porque ningún producto del suelo entra en su composición.

43. Podrá decirse que he dado por sentado que los salarios en dinero subirían con un alza del producto de la tierra, pero esto no constituye en modo alguno una consecuencia necesaria, pues puede ocurrir que el trabajador se contente con una cantidad menor de satisfacciones. Es cierto que los salarios pueden haber alcanzado anteriormente un nivel elevado y sufrir luego cier-

ta reducción. Si así fuere, la disminución de los beneficios no tendrá lugar; pero es imposible concebir que el precio en dinero de los salarios baje o permanezca estacionario frente a un aumento gradual del de los artículos de primera necesidad; y, por consiguiente, puede darse por sentado que, en circunstancias usuales, ningún aumento permanente tienen lugar en el precio de los artículos de primera necesidad sin ocasionar un alza en los salarios o sin haber sido precedida por ella.

Los efectos producidos sobre los beneficios habrían sido los mismos, o casi iguales, si hubiera habido un alza en el precio de aquellos otros artículos de primera necesidad, distintos de los alimentos, en que se gastan los salarios. La necesidad en que se encontraría el trabajador de pagar mayor precio por esos artículos, le obligaría a pedir mayor retribución; y todo lo que aumenta los salarios reduce necesariamente los beneficios. Pero supongamos que el precio de la seda, del terciopelo, de los muebles y de otros artículos que no son necesarios para el trabajador, subiera como consecuencia de gastarse en ellos más trabajo ¿no afectaría esto los beneficios? Evidentemente no, pues sólo un alza de los salarios puede afectar los beneficios: la seda y el terciopelo no son consumidos por el trabajador, y, por consiguiente, no pueden hacer subir los salarios.

Debe entenderse que no me refiero a los beneficios de un modo general. Ya he observado que el precio de mercado de un artículo puede ser superior a su precio natural o necesario, pues puede suceder que se produzca en cantidad menor de lo que requiera la nueva demanda del mismo. Pero esto no es más que un efecto temporal. Los crecidos beneficios que se obtienen sobre el capital empleado en la producción de este artículo atraerán naturalmente el capital hacia ese ramo; y en cuanto los fondos necesarios hayan sido suministrados y la producción del mismo haya sido debidamente incrementada, su precio bajará y los beneficios de esa industria se adaptarán al nivel general. Una disminución en el tipo general de beneficios no es en modo alguno incompatible con un aumento parcial de los beneficios en determinados em-

pleos. Es debido a la desigualdad de rendimiento que el capital pasa de un empleo a otro. Mientras los beneficios generales disminuyen y se van colocando gradualmente en un nivel inferior como consecuencia del alza de los salarios y de la dificultad siempre creciente del abastecimiento de subsistencias para una población que va en aumento, los beneficios del agricultor pueden, durante un período de corta duración, estar por encima del nivel anterior. Un estímulo extraordinario puede también comunicarse, durante cierto tiempo, a un ramo determinado del comercio exterior y colonial; pero la admisión de este hecho no invalida en modo alguno la teoría de que los beneficios dependen de los salarios, éstos del precio de los artículos de primera necesidad, y éste a su vez principalmente del precio de los alimentos, porque todos los demás requisitos pueden ser aumentados de manera casi ilimitada.

Debe recordarse que los precios siempre varían en el mercado, y, en primer lugar, por el estado relativo de la demanda y de la oferta. Aunque el paño pudiera suministrarse a 40 s. por yarda y proporcionar a ese precio los beneficios usuales del capital, puede subir a 60 s. u 80 s., debido a un cambio general de moda o a otra causa que venga de pronto a aumentar la demanda o a disminuir la oferta. Los fabricantes de ese artículo percibirán durante algún tiempo beneficios extraordinarios, pero el capital afluirá naturalmente a esa industria, hasta que la oferta y la demanda vuelvan a su justo nivel, y entonces el precio del paño bajará nuevamente a 40 s., su precio natural o necesario. Del mismo modo, a cada aumento de la demanda de trigo, éste puede subir tanto que venga a proporcionar al agricultor beneficios superiores a los generales. Si hay abundancia de terrenos fértiles, el precio de dicho cereal volverá a su nivel normal, después que se haya empleado en su producción la cantidad de capital necesaria, y los beneficios serán los mismos que antes; pero si no hay abundancia de terrenos fértiles, si se necesita una cantidad extraordinaria de capital y de trabajo para producir esta cantidad adicional, el precio del trigo no bajará a su nivel anterior. Su precio natural

subirá, y el agricultor, en lugar de obtener de modo permanente beneficios mayores, se verá obligado a contentarse con el tipo reducido que es consecuencia inevitable del alza de salarios producida por el aumento de precio de los artículos de primera necesidad.

44. La tendencia natural de los beneficios es, pues, hacia la baja, ya que, con el progreso de la sociedad y de la riqueza, la cantidad adicional de alimentos requerida se obtiene con el sacrificio de una cantidad siempre mayor de trabajo⁵. Esta tendencia de los beneficios, esta inclinación hacia abajo, es felizmente detenida a intervalos repetidos por las mejoras introducidas en la maquinaria destinada a la producción de los artículos de primera necesidad, así como los descubrimientos efectuados en la ciencia de la agricultura que nos permiten reducir el trabajo manual requerido y disminuir, por lo

⁵ Con referencia a este importante asunto de la tendencia que tienen los beneficios a disminuir, debido al hecho de tener que recurrirse gradualmente a cultivar terrenos menos fértiles, es interesante citar un pasaje de las «Cartas de Ricardo a Malthus», página 120, 5 octubre 1816: «Usted dice que cree que he admitido algunas veces que si el incremento de la población se detuviera milagrosamente, mientras los terrenos más fértiles permaneciesen incultos, los beneficios disminuirían en el supuesto de que continuara todavía aumentando el capital. Lo admito ahora. Creo que los beneficios dependen de los salarios, y éstos de la demanda y oferta de mano de obra y del coste de los artículos de primera necesidad en que se gastan los salarios. Estas dos causas pueden actuar sobre los beneficios al mismo tiempo, ya sea en la misma dirección, ya en otra opuesta. En el caso que usted cita, los salarios tendrían tendencia a permanecer estacionarios en relación con el suministro de alimentos, pero tendrían tendencia a aumentar como consecuencia del aumento de la demanda de mano de obra, mientras la oferta continuaba igual. En esas circunstancias, los beneficios bajarían, naturalmente. Usted deberá convenir, sin embargo, en que este es un caso extraordinario.» Puede compararse con esto lo dicho por Smith, *Wealth of Nations*, lib. I, cap. IX, pág. 38 b): «A medida que la colonia aumenta, los beneficios del capital disminuyen gradualmente. Cuando los terrenos más fértiles y mejor situados han sido ocupados todos, menos provecho se obtiene del cultivo de los que son inferiores, tanto en fertilidad como en situación, y menos interés puede darse al capital así empleado.»

tanto, el precio de las cosas más necesarias para el trabajador. Sin embargo, el alza de los artículos de primera necesidad y de los salarios es limitada, pues tan pronto como los salarios sean iguales (en el caso antes citado) a £ 720, suma total recibida por el agricultor, debe ponerse término a la acumulación, ya que ningún capital puede entonces rendir beneficio alguno, y no puede hacer demanda de mano de obra adicional, con lo cual la población habrá llegado a su punto más elevado. En realidad, mucho antes de alcanzarse este punto, el tipo muy bajo de los beneficios habrá detenido toda acumulación, y casi toda la producción del país, después de pagados los labradores, corresponderá a los propietarios de terrenos y a los recaudadores de contribuciones.

Así pues, tomando lo anterior como base de mis cálculos, parecería que cuando el trigo estuviera a £ 20 por cuarta, todos los ingresos netos del país pertenecerían a los propietarios, pues entonces la misma cantidad de trabajo que era antes necesaria para producir 180 cuartas, sería necesaria para producir 36, toda vez que $£ 20 : £ 4 :: 180 : 36$. Entonces, el agricultor que produjera 180 cuartas (si hubiera alguno, pues el capital nuevo y el antiguo empleados en el terreno estarían tan unidos que no podrían distinguirse) vendería las

180 cuartas a £ 20, o sea por	£ 3.600
El valor de 144 cuartas pagado al propietario como renta sería	£ 2.880

£ 720

Quedando el de 36 cuartas para los diez labradores	£ 720

y no quedaría nada para beneficios.

He supuesto que, a este precio de £ 20, los labradores seguirían consumiendo tres cuartas cada uno al

año, o sea	£ 60

Y que gastarían en los demás artículos necesarios.	£ 12

O sea por cada labrador	£ 72

Y por consiguiente, diez labradores costarían £ 720 al año.

En todos estos cálculos he querido solamente aclarar el principio, y es apenas necesario observar que toda la base de que parto es tomada al azar y meramente destinada a servir de ejemplo. Los resultados, aunque distintos en grado, habrían sido los mismos en principio, cualquiera que fuese la exactitud del punto de partida para fijar el número de labradores necesarios para obtener las cantidades sucesivas de trigo requeridas por un aumento de población, la cantidad consumida por la familia del trabajador, etc. Mi objeto ha sido simplificar el asunto, y por eso no he tenido en cuenta el aumento de precio de los demás artículos de primera necesidad, aumento que se produciría como consecuencia del alza de las primeras materias de que son hechos y haría naturalmente subir más los salarios y bajar los beneficios.

Ya he dicho que, mucho antes de que este estado de cosas se hiciera permanente, no habría ya incentivo para la acumulación, pues nadie acumula como no sea con el fin de hacer producir sus ahorros, y la acumulación solamente actúa sobre los beneficios cuando es productiva. Sin un móvil no podría haber acumulación, y, por consiguiente, ese estado de cosas no podría tener lugar. El agricultor y el industrial no pueden vivir sin beneficios, del mismo modo que el trabajador no puede vivir sin salarios. El incentivo para la acumulación disminuirá con cada reducción de los beneficios, y cesará del todo cuando éstos no sean suficientes para constituir una compensación adecuada de las energías desplegadas y del riesgo que ha de correr necesariamente el capital.

Debo observar también que el tipo de beneficios bajaría mucho más rápidamente de lo que he supuesto en mi cálculo, pues siendo el valor del producto el que he indicado en las circunstancias supuestas, el del capital del agricultor quedaría muy aumentado por el hecho de que habría de consistir necesariamente de muchas de las cosas que habían subido de valor. Antes de que el trigo subiera de £ 4 a £ 12 dicho capital quedaría probable-

mente doblado de valor en cambio, y ascendería a £ 6.000 en lugar de £ 3.000. Si entonces sus beneficios eran de £ 180, o sea 6 por 100 sobre el capital inicial, el tipo de los beneficios no sería realmente mayor de 3 por 100, pues £ 6.000 al 3 por 100 dan £ 180; y en esas condiciones sólo un agricultor que dispusiera de un capital de £ 6.000 podría hacerse cargo del negocio.

Muchas industrias obtendrían una ventaja, mayor o menor, del mismo modo. El fabricante de cervezas, el de licores, o el de tejidos, quedarían en parte compensados de la disminución de sus beneficios, por el aumento del valor de su capital en primeras materias y géneros manufacturados, pero el fabricante de artículos de ferretería, el de joyería y objetos similares, así como aquellos cuyo capital consiste uniformemente en dinero, estarían sujetos a toda la baja en el tipo de beneficios, sin compensación alguna.

Debería también esperarse que por mucho que disminuyera el tipo de los beneficios del capital como consecuencia de la acumulación y del alza de los salarios, la cantidad total de beneficios aumentara. Suponiendo que con repetidas acumulaciones de £ 100.000 el tipo de beneficios bajara de 20 a 19, a 18, a 17 por 100, de modo continuo, debería esperarse que toda la cantidad de beneficios recibida por esos distintos propietarios de capital fuera siempre progresiva; que fuera mayor cuando el capital fuera de £ 200.000 que cuando fuera de £ 100.000; todavía mayor cuando fuera de £ 300.000, y así sucesivamente, aumentando, aunque a un tipo decreciente, a cada aumento de capital. Esta progresión, sin embargo, sólo es cierta por algún período de tiempo; así el 19 por 100 de £ 200.000 es más que el 20 por 100 de £ 100.00; asimismo, el 18 por 100 de £ 300.000 es más que el 19 por 100 de £ 200.000; pero, después que el capital ha sido acumulado en gran cantidad y que los beneficios han disminuido, una acumulación mayor disminuye el total de éstos. Así, supongamos que la acumulación fuera de £ 1.000.000 y los beneficios de 7 por 100; la cantidad total de beneficios será de £ 70.000; si se hace una adición de £ 100.000 de capital al millón, y los beneficios bajan a

6 por 100, los propietarios del capital recibirán £ 66.000, o sea una disminución de £ 4.000, aunque la cantidad total de capital haya sido aumentada de £ 1.000.000 a £ 1.100.000.

45. Sin embargo, no puede haber acumulación de capital, mientras éste no brinda beneficios, sin que se produzca no solamente un aumento en la producción, sino también en el valor. Empleando un capital adicional de £ 100.000, ninguna parte del capital anterior se hará menos productiva. El producto de la tierra y del trabajo del país debe aumentar, y su valor subirá no solamente en el importe de la adición que se hace a la cantidad anterior de producción, sino en el valor adicional que da a toda la producción de la tierra el aumento de la dificultad de producción de aquélla. Sin embargo, cuando la acumulación de capital se hace muy grande, no obstante este aumento del valor, éste quedará distribuido en tal forma que se aplicará a los beneficios una cantidad menor que antes, mientras la destinada a la renta y a los salarios quedará aumentada. Así, con adiciones sucesivas de £ 100.000 al capital, ocurriendo una baja en el tipo de beneficios de 20 a 19, a 18, a 17 por 100, etc., las producciones obtenidas anualmente aumentarán en cantidad y serán superiores a todo el valor adicional que el aumento de capital está destinado a producir. De £ 20.000 subirá a más de £ 39.000, y luego a más de £ 57.000, y cuando el capital empleado sea de un millón, como antes se ha supuesto, si se agregan al mismo £ 100.000 y el total de beneficios es menor que antes, más de £ 6.000 quedarán agregadas a la riqueza del país, pero corresponderá a los propietarios y labradores; éstos obtendrán más que el producto adicional y su situación les permitirá efectuar ganancias superiores a las de los capitalistas. Supongamos que el precio del trigo es de £ 4 por cuarta y que, por consiguiente, como antes lo calculamos, de cada £ 720 que quedan al agricultor después de pagada su renta, éste paga £ 240 a sus trabajadores y guarda para sí £ 480; cuando el precio subiera a £ 6 por cuarta, se vería obli-

gado a pagar a sus trabajadores £ 300, y sólo le quedarían £ 420 en concepto de beneficios: tendría que pagarles £ 300 para permitirles consumir la misma cantidad de artículos de primera necesidad que antes. Ahora bien, si el capital empleado fuera tan elevado que produjera cien mil veces £ 720, o sea £ 72.000.000, el total de beneficios sería de £ 48.000.000 cuando el trigo estuviera a £ 4 por cuarta; y si empleando un capital mayor se obtuvieran 105.000 veces £ 720 cuando el trigo estuviera a £ 6, o sea 75.600.000, los beneficios bajarían de £ 48.000.000 a £ 44.100.000, o sea 105.000 veces £ 420, y los salarios subirían de £ 24.000.000 a £ 31.500.000. Los salarios subirían porque se emplearían más trabajadores, en proporción al capital; y cada uno de ellos recibiría mayor salario en dinero, pero la condición del trabajador, como ya lo hemos demostrado, sería peor, toda vez que sólo podría obtener una cantidad menor de la producción del país. Los únicos beneficiados en realidad serían los propietarios; éstos recibirían rentas más elevadas, primero, porque el producto sería de mayor valor, y, segundo, porque obtendrían una proporción mucho mayor de ese producto.

Aunque se produzca más, una proporción mayor de lo que queda la producción, después de pagada la renta, es consumida por los productores, y esta proporción es la que regula los beneficios. Mientras la tierra produce en abundancia, los salarios podrán subir temporalmente y los productores consumir más de su proporción acostumbrada; pero el estímulo que se dará de ese modo a la población reducirá pronto los labradores a su consumo usual. Pero cuando se empiezan a cultivar terrenos pobres, o cuando se emplea más capital y trabajo en el cultivo de los viejos, con un menor rendimiento de producto, el efecto debe ser permanente. Una mayor proporción de aquella parte del producto que queda para repartirlo después de pagada la renta, entre los capitalistas y los labradores, corresponderá a estos últimos. Cada uno de éstos podrá recibir, y probablemente recibirá, una cantidad menor, pero como se emplean más trabajadores en proporción a la totalidad del producto retenido por el agricultor, una mayor proporción del producto total será

absorbida por los salarios, quedando una menor para los beneficios. Esto vendrá necesariamente a ser permanente debido a las leyes de la Naturaleza, que han limitado la potencia productiva de la tierra.

Así, llegamos nuevamente a la misma conclusión que hemos tratado de establecer anteriormente, a saber que en todos los países, y en todas las épocas, los beneficios dependen de la cantidad de trabajo necesaria para proveer a los trabajadores de las subsistencias en aquel terreno o con aquel capital que no produce renta⁶. Los efectos de la acumulación serán, pues, diferentes según

⁶ Es, sin duda, perfectamente cierto que, en lenguaje ricardiano, los beneficios dependen de la cantidad de valor del producto que ha de pagarse en concepto de salarios. Pero, si el valor de las mercancías fuera determinado por la cantidad de trabajo contenida en cada una de ellas, el precio se ajustaría estrictamente a este valor. Como el mismo Ricardo lo manifiesta, éste es modificado por la introducción del capital. Los beneficios de éste constituyen, por decirlo así, la diferencia entre el precio y la parte de éste pagada al trabajador para remunerar su trabajo. Este excedente del precio sobre dicha parte, aunque siempre es susceptible de quedar aumentado o disminuido por un aumento o una disminución de esta última, debe depender de algo más, pues si no fuera así, ¿por qué no absorben los salarios la totalidad? Debe haber, por consiguiente, algún tipo necesario de beneficios sin el cual el capital dejaría de aplicarse. En otras palabras, se ofrece un cierto tipo con objeto de persuadir a las gentes a que ahorren e inviertan. Este tipo es variable según las costumbres de la época. En una carta de Malthus (*Cartas de Ricardo a Malthus*, págs. 188 y 189, 21 de julio de 1821), Ricardo se refiere al caso hipotético en que el ahorro se hiciera tan universal que no resultara beneficio alguno del empleo del capital. Esto, según él, quedaría remediado con un aumento del número de los trabajadores; pero si no fuera así, observa, «todo aquel fondo que debería constituir los beneficios, y en circunstancias ordinarias los constituye, va a parar a los trabajadores y de modo inmoderado va a engrosar aquel fondo que está destinado a la manutención de éstos». Prosigue diciendo: «No creo que el término 'estancamiento' sea el apropiado para aplicarlo a un estado de cosas en el cual no hay, durante algún tiempo, incentivo alguno para un aumento de producción. Cuando en el curso de las cosas los beneficios lleguen a estar tan bajos, debido a una gran acumulación de capital y a la falta de medios para abastecer de alimentos una población creciente, todo incentivo para el ahorro cesará, pero no habrá estancamiento; todo lo que se produzca lo será a un precio relativamente justo, y será cambiado libremente.»

los distintos países, y dependerán principalmente de la fertilidad de la tierra. Por grande que sea un país, si la tierra es de mala calidad y la importación de alimentos está prohibida, las acumulaciones más moderadas de capital irán acompañadas de grandes reducciones en el tipo de beneficios y de un aumento rápido de la renta, y, por el contrario, un país pequeño pero fértil, especialmente si permite libremente la importación de alimentos, puede acumular una gran cantidad de capital sin gran disminución en el tipo de beneficios ni gran aumento de la renta de la tierra. En el capítulo de los salarios hemos tratado de demostrar que el precio en dinero de las mercancías no podía subir como consecuencia de un alza de salarios, ya fuese el oro, base de su moneda, producto nacional, o importado del exterior⁷. Pero si no fuera así, si los precios de las cosas aumentaran de modo permanente con un alza de los salarios, no por ello dejaría de ser cierta la aserción de que ésta afecta invariablemente a todos los que emplean trabajadores, porque les priva de una parte de sus beneficios reales. Suponiendo que el fabricante de sombreros, el de medias y el de calzado pagaran cada uno de ellos £ 10 más de salarios en la manufactura de una cantidad determinada de sus artículos, y que el precio de los sombreros, de las medias y de los zapatos subiera en una suma suficiente para reintegrarlos de esas £ 10, su situación no sería mejor que si ese aumento no hubiera tenido lugar. Si el fabricante de medias las vendiera por £ 110 en lugar de £ 100, sus beneficios consistirían precisamente en la misma cantidad de dinero que antes; pero como obtendría, a cambio de esa misma suma, una décima parte menos de sombreros, zapatos y otros artículos, y como no podría emplear tantos trabajadores debido al alza de los salarios, ni comprar tantas primeras materias debido al aumento de los precios, no se encontraría en una situación mejor que si sus beneficios en dinero hubieran realmente disminuido en cantidad y todas las mercancías no hubieran variado de precio.

⁷ Párr. 40.

Creo, pues, haber demostrado, primero, que un alza de los salarios no haría subir el precio de las mercancías, y en cambio haría invariablemente bajar los beneficios, y, segundo, que si los precios de todas las mercancías pudieran subirse, el efecto sobre los beneficios sería todavía el mismo y que en realidad sólo quedaría reducido el valor del instrumento en que se miden los precios y los beneficios.



CAPÍTULO VII

DEL COMERCIO EXTERIOR

46. El desarrollo del comercio exterior no incrementará inmediatamente la cantidad de valor existente en un país, si bien contribuirá poderosamente a aumentar la masa de artículos disponibles, y, por consiguiente, la suma de satisfacciones¹. Como el valor de todas las mercancías extranjeras se mide por la cantidad del producto de nuestra tierra y de nuestro trabajo que se da a cambio de las mismas, no tendríamos mayor valor si, debido al descubrimiento de nuevos mercados, obtuviéramos dos veces más mercancías extranjeras a cambio de una cantidad determinada de las nuestras. Si mediante la compra de géneros ingleses por valor de £ 1.000, un comerciante puede obtener una cantidad de mercancías extranjeras que puede vender en el mercado inglés por £ 1.200, obtendrá de ese empleo de su capital un beneficio de 20 por 100; pero ni sus ganancias, ni el valor de las mercancías importadas, quedarán aumentados ni disminuidos por la cantidad mayor o menor de mercancías extranjeras obtenidas. Que importe, por ejemplo, veinticinco o cincuenta barriles de vino, su interés no quedará afectado en modo alguno si en una época los veinticinco barriles, y en otra los cincuenta, se venden igualmente por £ 1.200. En uno y otro caso su beneficio

¹ Para entender bien esto, ver cap. XX.

quedará limitado a £ 200, o sea al 20 por 100 sobre su capital; y en uno y otro caso el mismo valor será importado a Inglaterra. En los cincuenta barriles vendidos por más de £ 1.200, los beneficios de este comerciante serían superiores al tipo general de beneficios, y el capital afluiría naturalmente a este ventajoso comercio, hasta que la baja de precio del vino hiciera volver las cosas al nivel anterior.

Se ha sostenido que los grandes beneficios que realizan a veces los que se dedican al comercio exterior elevarán el tipo general de beneficios en el país, y que el retiro de capital de otros empleos para participar del nuevo y provechoso comercio exterior hará subir los precios de un modo general, y, por consiguiente, los beneficios. Se ha dicho, por altas autoridades, que, como se destinará necesariamente menos capital al cultivo del trigo, a la manufactura de tejidos, sombreros, zapatos, etc., mientras la demanda continúa siendo la misma, el precio de estas mercancías subirá tanto que el agricultor, el fabricante de tejidos, el de sombreros y el de zapatos tendrán un aumento en sus beneficios, lo mismo que el comerciante con el exterior.

Los que sostienen este argumento están de acuerdo conmigo en que los beneficios de los distintos empleos tienen tendencia a ajustarse entre sí, a avanzar y a retroceder juntos. Sólo diferimos en lo siguiente: Ellos sostienen que la igualdad de beneficios será producida por el aumento general de éstos, y yo opino que los beneficios del ramo favorecido bajarán rápidamente al nivel general.

En efecto, niego que se destine necesariamente menos capital al cultivo del trigo, a la manufactura de tejidos, sombreros, zapatos, etc., a menos que la demanda de esos artículos disminuya, y, si así fuera, su precio no subirá. En la compra de mercancías extranjeras se empleará la misma proporción del producto de la tierra y del trabajo, o una porción mayor o menor. Si lo primero, existirá la misma demanda de tejidos, zapatos, trigo y sombreros que anteriormente, y la misma porción de capital se destinará a su producción. Si, como consecuencia

de ser menor el precio de las mercancías extranjeras, se emplea para la compra de éstas una porción menor del producto anual de la tierra y del trabajo nacionales, quedará más para la compra de otras cosas. Si hay mayor demanda de sombreros, zapatos, trigo, etc., anteriormente, lo que puede ocurrir, teniendo los consumidores de mercancías extranjeras una porción adicional de sus rentas disponibles, también lo está el capital con el cual era antes adquirido el mayor valor de mercancías extranjeras; de modo que con el aumento de demanda de trigo, zapatos, etc., existe también el medio de obtener un aumento de oferta, y, por consiguiente, ni los precios ni los beneficios pueden subir de un modo permanente. Si una mayor cantidad de la tierra y del trabajo nacionales se emplea en la adquisición de mercancías extranjeras, menos podrá emplearse en la de otras cosas, y, por consiguiente, se requerirán menos sombreros, zapatos, etc. Al mismo tiempo que el capital es liberado de la producción de zapatos, sombreros, etc., mayor cantidad del mismo debe emplearse en la fabricación de aquellas cosas con que se adquieren las mercancías extranjeras, y, por consiguiente, en todos los casos la demanda de géneros extranjeros y nacionales juntos, en cuanto se refiere al valor, está limitada por las rentas y el capital del país. Si aumenta, la otra debe disminuir. Si la cantidad de vino importado a cambio de la misma cantidad de mercancías inglesas queda doblada, los ingleses pueden consumir doble cantidad de vino de la que consumían antes, o bien la misma cantidad de vino y una mayor de mercancías inglesas. Si mi renta ha sido de £ 1.000 y he comprado anualmente un barril de vino de £ 100 y cierta cantidad de artículos ingleses por £ 290, cuando el vino bajara a £ 50 por barril podría destinar las £ 50 economizadas a la compra de otro barril de vino a la adquisición de artículos ingleses. Si comprara más vino, y todos los consumidores hicieran lo mismo, el comercio exterior no quedaría perjudicado; la misma cantidad de géneros ingleses se exportaría a cambio de vino, y recibiríamos doble cantidad de éste, aunque no doble valor del mismo. Pero si los demás consumidores y yo nos contentá-

ramos con la misma cantidad de vino que antes, se exportarían menos géneros ingleses, y podríamos consumir las mercancías que antes se exportaban u otras por las cuales sintiéramos inclinación. El capital necesario para la producción de éstas sería parte del que antes se destinaba al comercio exterior.

Hay dos modos de acumular capital: éste puede ser ahorrado como consecuencia de un aumento de los ingresos o de una disminución en el consumo. Si mis beneficios suben de £ 1.000 a 1.200, mientras mis gastos siguen siendo los mismos, acumulo anualmente £ 200 más que antes. Si ahorro £ 200 de mis gastos, mientras mis beneficios siguen siendo los mismos, se producirá el mismo efecto: mi capital quedará aumentado en £ 200 anuales. El comerciante que ha importado vino después que sus beneficios hubieron subido de 20 a 40 por 100, en lugar de comprar sus mercancías inglesas por £ 1.000 debe comprarlas por £ 857 2 s. 10 d., a pesar de que sigue vendiendo el vino que importa a cambio de estas mercancías por £ 1.200; o bien, si continuara comprando sus géneros nacionales por £ 1.000, debe subir el precio de su vino a £ 1.400; de ese modo obtendría un 40 por 100 de beneficios sobre su capital en lugar de un 20. Pero si, debido a la baratura de todas las mercancías en cuya adquisición gasta sus rentas, él y todos los demás consumidores pudieran ahorrar el valor de £ 200 en cada £ 1.000 que antes gastaban, contribuirían más efectivamente al aumento de la riqueza real del país. En un caso, los ahorros se harían como consecuencia de un aumento de ingresos; en el otro, como consecuencia de una disminución de los gastos.

Si, debido a la introducción de maquinaria, la generalidad de las mercancías bajaran de valor en un 20 por 100, yo podría ahorrar tan efectivamente como si mis ingresos hubieran aumentado en un 20 por 100; pero en un caso el tipo de beneficios permanece estacionario, en el otro aumenta en un 20 por 100. Si, debido a la introducción de géneros extranjeros de poco precio, puedo ahorrar un 20 por 100 de mis gastos, el efecto será exactamente el mismo que si la maquinaria hubiera dismi-

nuido el coste de su producción, pero los beneficios no quedarían aumentados.

Por consiguiente, el tipo de beneficios no sube como consecuencia del ensanche del mercado, si bien éste puede ser igualmente eficaz para aumentar la masa de las mercancías y puede, por lo tanto, permitirnos incrementar los fondos destinados al sostenimiento de los trabajadores y los materiales que han de trabajarse. Tan importante es para la felicidad de la humanidad que nuestras satisfacciones sean aumentadas mediante la mejor distribución del trabajo, produciendo cada país aquellas mercancías para las cuales está adaptado en vista de su situación, su clima y otras ventajas naturales y artificiales, como que esas satisfacciones sean aumentadas por un alza en el tipo de beneficios.

En el curso de esta obra he tratado de demostrar que el tipo de beneficios sólo puede ser aumentado por una baja de salarios y que sólo puede producirse ésta de modo permanente como consecuencia de una baja en el precio de los artículos de primera necesidad. Por lo tanto, si, por medio del desarrollo del comercio exterior, o de mejoras introducidas en la maquinaria, los alimentos y artículos de primera necesidad del trabajador pueden traerse al mercado a precios reducidos, los beneficios subirán. Si en lugar de cultivar nosotros mismos el trigo, de manufacturar los vestidos y otros artículos de primera necesidad, descubrimos un nuevo mercado que pueda suministrarnos estas mercancías a un precio menor, los salarios bajarán y los beneficios subirán; pero si las mercancías obtenidas a un precio inferior, debido al desarrollo del comercio exterior o a mejoras introducidas en la maquinaria, son solamente las consumidas por los ricos, ningún cambio tendrá lugar en el tipo de beneficios. Este no sería afectado, aunque el vino, el terciopelo, la seda y otras mercancías costosas bajaran en un 50 por 100, y, por consiguiente, los beneficios permanecerían inalterados.

Así, pues, el comercio exterior, si bien es muy beneficioso para un país, toda vez que aumenta la cantidad y variedad de los objetos en que pueden gastarse las ren-

tas, y proporciona incentivos al ahorro y a la acumulación del capital, por la abundancia y baratura de las mercancías, no tiende a hacer subir los beneficios del capital, a menos que los artículos importados sean de primera necesidad para el trabajador.

Las observaciones que se han hecho con respecto al comercio exterior se aplican igualmente al interior. El tipo de beneficios nunca queda aumentado por una mejor distribución del trabajo, por la invención de maquinaria, por el establecimiento de caminos y canales ni por otros medios de economizar trabajo en la manufactura o en el transporte de las mercancías. Estas son causas que actúan sobre el precio y no dejan nunca de ser altamente beneficiosas para los consumidores, puesto que les permiten, con el mismo trabajo, o con el valor del producto del mismo trabajo, obtener en cambio una mayor cantidad de la mercancía a la cual se aplica la mejora; pero no tienen efecto alguno sobre los beneficios. Por el contrario, toda disminución en los salarios hace subir los beneficios, pero no produce efecto alguno sobre el precio de las mercancías. Lo uno es ventajoso a todas las clases, pues todas son consumidores; lo otro es sólo beneficioso para los productores; éstos ganan más, pero las cosas no varían de precio. En el primer caso obtienen lo mismo que antes, pero todas las cosas en que gastan sus ganancias disminuyen de valor en cambio.

47. La misma regla que regula el valor relativo de las mercancías en un país no rige el de las que se cambian entre dos o más países.

En un sistema de comercio perfectamente libre, cada país, naturalmente, dedica su capital y trabajo a los empleos que le son más beneficiosos. Esta tendencia a la ventaja individual está admirablemente relacionada con el bien universal del mundo. Estimulando la industria, recompensando la laboriosidad y utilizando más eficazmente las facultades peculiares conferidas por la Naturaleza, distribuye el trabajo más eficazmente y más económicamente; y a la vez, aumentando la masa general de producciones, difunde el beneficio general y une, por

medio de los lazos del interés y el intercambio, la sociedad universal de las naciones de todo el mundo civilizado. Este principio es el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que el trigo se cultive en América y en Polonia y que la ferretería y otros artículos se manufacturen en Inglaterra.

En un mismo país, puede decirse, hablando en términos generales, que los beneficios están siempre al mismo nivel, o difieren solamente en cuanto el empleo del capital pueda ser más o menos seguro y agradable. No ocurre lo mismo entre países distintos. Si los beneficios del capital empleado en Yorkshire fueran superiores a los del utilizado en Londres, el capital se trasladaría rápidamente de Londres a Yorkshire y los beneficios se igualarían, pero si, como consecuencia de la disminución del tipo de producción de la tierra en Inglaterra, debida al aumento del capital y de la población, los salarios vinieran a subir y los beneficios a bajar, no se seguiría de ello que el capital y la población se trasladaran necesariamente de Inglaterra a Holanda, o a España, o a Rusia, países en que los beneficios podrían ser más elevados.

Si Portugal no tuviera relaciones comerciales con otros países, en lugar de emplear gran parte de su capital e industria en la producción de vinos, con los cuales adquiere para su uso los tejidos y artículos manufacturados de otros países, se vería obligado a destinar una parte de su capital a la manufactura de esos artículos, que obtendría, probablemente, en calidad y en cantidad inferiores.

La cantidad de vino que tendrá que dar a cambio de los tejidos ingleses no quedará determinada por las respectivas cantidades de trabajo destinadas a la producción del primero y de los segundos, como sería el caso si ambos se manufacturasen en Inglaterra, o ambos en Portugal.

Las circunstancias pueden ser tales en Inglaterra que la producción de los tejidos requiera el trabajo de 100 hombres durante un año; y si intentara producir el vino, esta producción podría necesitar el trabajo de 120 hombres durante el mismo período. En ese caso, In-

glaterra tendría interés en importar el vino, adquiriéndolo por medio de la exportación de tejidos.

La producción del vino en Portugal podría necesitar solamente el trabajo de 80 hombres durante un año, y la de tejidos, el de 90 hombres durante el mismo período. En ese caso, le sería ventajoso a ese país exportar el vino a cambio de tejidos. Este intercambio podría tener lugar, a pesar de que la mercancía importada por Portugal pudiera producirse en ese país con menor cantidad de trabajo que en Inglaterra. No obstante estar en condiciones de producir los tejidos con el trabajo de 90 hombres, los importaría de un país en que su manufactura requiriera el de 100, porque le sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, por el cual obtendría en Inglaterra más tejidos que los que pudiera producir trasladando una parte de su capital del cultivo de viñedos a la manufactura de tejidos.

De ese modo, Inglaterra daría el producto del trabajo de 100 hombres por el de la labor de 80. Semejante intercambio no podría tener lugar entre los individuos de un mismo país. El trabajo de 100 ingleses no puede darse a cambio del de 80, pero su producto puede darse a cambio del del trabajo de 80 portugueses, 60 rusos o 120 hindúes. La diferencia que existe a este respecto entre el caso de un país y el de varios se explica fácilmente, considerando la dificultad con que el capital se traslada de un país a otro en busca de un empleo más provechoso y la actividad con que pasa invariablemente de una provincia a otra del mismo país².

² De ello resultará, pues, que un país que posee ventajas muy considerables en maquinaria y mano de obra especializada, y que puede, por consiguiente, manufacturar mercancías con mucho menos trabajo que sus vecinos, podría, a cambio de esas mercancías, importar una parte del trigo necesario para su consumo, aunque su suelo fuese más fértil y el trigo pudiera cultivarse en él con menos trabajo que en el país de que se importe. Dos hombres pueden hacer, ambos, zapatos y sombreros, y el uno ser superior al otro en ambas ocupaciones, pero, si haciendo sombreros sólo aventaja a su competidor en un 20 por 100 y haciendo zapatos le aventaja en un 33 por 100, ¿no será en el interés de ambos que éste se dedique solamente a hacer zapatos y el otro a hacer sombreros?

Sería, indudablemente, ventajoso para los capitalistas ingleses, y para los consumidores, tanto ingleses como portugueses, que, en esas circunstancias, el vino y los tejidos se produjeran en Portugal, y, por consiguiente, que el capital y trabajo ingleses empleados en la fabricación de tejidos se trasladaran a Portugal para ese objeto. En ese caso, el valor relativo de esas mercancías sería regulado por el mismo principio que si una fuera producción de Yorkshire y la otra de Londres; y en todos los casos similares, si el capital afluyera libremente hacia aquellos países en que pudiera ser empleado más provechosamente, no podría haber diferencia en el tipo de beneficios, ni otra diferencia en el precio real o de trabajo de las mercancías que la cantidad adicional de trabajo requerida para transportarlas a los de varios mercados en que hubieran de venderse.

Sin embargo, la experiencia demuestra que la inseguridad imaginaria o real del capital, cuando éste no está bajo el control inmediato de su propietario, junto con la natural repulsión que siente todo hombre en dejar el país de su nacimiento y relaciones, y en entregarse, con todas sus costumbres, a un gobierno extraño y a las leyes nuevas, detienen la emigración del capital. Estos sentimientos, que sería muy sensible ver debilitarse, inducen a la mayoría de los capitalistas a contentarse con un tipo reducido de beneficios en su propio país, más bien que buscar un empleo más ventajoso para su capital en naciones extranjeras.

48. El oro y la plata, que han sido escogidos como instrumento general de la circulación, están —por efecto de la competencia comercial— distribuidos entre los distintos países del mundo en forma tal que se ajustan al tráfico natural que tendría lugar si esos metales no existieran y el comercio entre las naciones fuera puramente de permuta.

Así, no pueden importarse tejidos a Portugal, a menos que se vendan allí por más oro que el que cuestan en el país del cual fueron importados; y el vino no puede importarse a Inglaterra, a menos que se venda aquí a más

de lo que cuesta en Portugal. Si el comercio fuera puramente de permuta, podría continuar solamente mientras Inglaterra pudiera fabricar tejidos tan baratos que le permitieran obtener, con una cantidad determinada de trabajo, mayor cantidad de vino, manufacturando tejidos que cultivando viñas; y también mientras en Portugal se produjeran los efectos contrarios. Ahora, supongamos que Inglaterra descubriese un procedimiento especial para elaborar el vino, y que le resultase más ventajoso producirlo que importarlo; naturalmente, trasladaría una parte de su capital del comercio exterior al interior; dejaría de manufacturar tejidos para la exportación y produciría vino para su consumo. El precio en dinero de estas mercancías quedaría regulado en consecuencia; el vino bajaría de precio aquí, mientras los tejidos continuaban a igual precio, y en Portugal no se produciría cambio alguno en los precios de los mismos. Los tejidos seguirían siendo importados durante algún tiempo de este país, porque su precio seguiría siendo más elevado en Portugal que aquí; pero se daría dinero, en lugar de vino, a cambio de los mismos, hasta que la acumulación de dinero en Inglaterra y su disminución en el extranjero actuara sobre el valor relativo de los tejidos en los dos países en forma tal que dejaría de ser provechoso exportarlos. Si la mejora introducida en la fabricación del vino fuera muy importante, pudiera ser ventajoso para los dos países cambiar de industria, produciendo Inglaterra todo el vino y Portugal todos los tejidos consumidos por ambos; pero esto sólo podría efectuarse por medio de una nueva distribución de los metales preciosos, que viniera a hacer subir el precio de los tejidos en Inglaterra y hacerlo bajar en Portugal. El precio relativo del vino bajaría en Inglaterra, como consecuencia de la mejora real introducida en su manufactura; es decir, su precio natural bajaría, pero el precio relativo de los tejidos subiría, debido a la acumulación de dinero.

Así, supongamos que antes de la mejora introducida en la producción del vino en Inglaterra el precio de éste aquí fuera de £ 50 por barril, mientras que en Portugal el precio de la misma cantidad de vino era de £ 45, y que

el de la misma cantidad de tejidos fuera £ 50; el vino se exportaría de Portugal con un beneficio de £ 5, y los tejidos de Inglaterra con un beneficio igual.

49. Supongamos que, después de la mejora, el vino baja a £ 45 en Inglaterra, mientras los tejidos siguen al mismo precio. Cada transacción en el comercio es independiente. Mientras un comerciante pueda comprar tejidos en Inglaterra por £ 45 y venderlos con el beneficio usual en Portugal, continuará exportándolos de Inglaterra. Su negocio es, simplemente, comprar tejidos ingleses y pagarlos con una letra de cambio, que compra con dinero portugués. No le interesa saber qué se hace de este dinero; se ha descargado de su deuda mediante la entrega de la letra. Su transacción es regulada, indudablemente, por las condiciones en que puede obtener esta letra, pero éstas le son conocidas y las causas que puedan influir en el precio de mercado de las letras, o el tipo de cambio, no le interesan.

Si los mercados son favorables para la exportación de vino de Portugal a Inglaterra, el exportador será vendedor de una letra, que será comprada por el importador de los tejidos, o por la persona que le ha vendido su letra; y de ese modo, sin necesidad de que el dinero pase de un país al otro, los exportadores de cada uno de ellos quedarán pagados por sus mercancías. Sin tener transacción directa alguna entre ellos, el dinero pagado en Portugal por el importador de tejidos será pagado al exportador portugués de vino; y en Inglaterra, mediante la negociación de la misma letra, el exportador de los tejidos será autorizado para recibir su valor del importador de vino.

Si los precios del vino fueran tales que no pudieran exportarse a Inglaterra, el importador de tejidos compraría igualmente una letra; pero el precio de ésta sería más elevado, porque el vendedor de la misma tendría conocimiento de que no había letra compensadora en el mercado que le permitiera zanjar en último término las transacciones entre los dos países, y que la moneda de oro o de plata que iba a recibir a cambio de su letra

tendría que ser enviada a su corresponsal en Inglaterra, para que éste pagara la mercancía pedida, y, por consiguiente, cargaría en el precio de su letra todos los gastos del caso, junto con su beneficio.

Si, pues, este premio pagado por una letra en Inglaterra fuera igual al beneficio producido por la importación de tejidos, ésta cesaría, naturalmente; pero si el premio fuera solamente de 2 por 100, si para pagar una deuda de £ 100 se pagara en Portugal £ 102, mientras los tejidos que costaran £ 45 se vendieran por £ 50, continuaría la importación, se comprarían letras y el dinero se exportaría hasta que la disminución de éste en Portugal y su acumulación en Inglaterra hubieran producido un estado de precios que no hiciera provechosa la continuación de esas transacciones.

Pero la disminución de dinero en un país, y el aumento del mismo en otro, no actúan sobre el precio de una mercancía solamente, sino sobre el de todas ellas, y, por consiguiente, tanto el precio del vino como el de los tejidos subirán en Inglaterra y bajarán en Portugal. El precio del tejido, que era de £ 45 en un país y £ 50 en el otro, bajaría, probablemente, a £ 49 ó 48 en Portugal y subiría en Inglaterra a £ 46 ó 47, y no proporcionaría un beneficio suficiente, después de pagado el premio por la letra, para inducir a los comerciantes a importar esa mercancía.

Así es cómo el dinero de cada país queda distribuido en las cantidades que sean necesarias para regular un comercio de permuta provechoso. Inglaterra exportaba tejidos a cambio de vino porque, al hacerlo, su industria se hacía más productiva para el país; obtenía de ese modo mayor cantidad de tejidos y de vinos que si hubiera manufacturado ambos artículos para su consumo; y Portugal importaba tejidos y exportaba vinos, porque su industria podía ser más beneficiosamente empleada en la producción de vino.

50. Supongamos que haya más dificultad en Inglaterra para la producción de tejidos, o en Portugal para la de vino; o que haya más facilidad en el primer país

para la producción de vino, o en el segundo para la de tejidos, y que el comercio deba cesar inmediatamente.

Ningún cambio tiene lugar en las condiciones de Portugal; pero Inglaterra encuentra que puede emplear su trabajo de modo más productivo en la elaboración de vino, e instantáneamente el comercio de permuta entre los dos países cambia. No solamente queda suspendida la exportación de vino de Portugal, sino que, además, una nueva distribución de los metales preciosos tiene lugar, y su importación de tejidos queda también suspendida.

Ambos países encontrarían, probablemente, ventaja en producir su propio vino y sus propios tejidos; pero se daría este resultado singular: en Inglaterra, aunque el vino estaría más barato, la tela subiría de precio, el consumidor pagaría más por ella; mientras que en Portugal, los consumidores, tanto de tela como de vino, podrían adquirir estas mercancías a precios menores. En el país en que se efectuara la mejora, los precios subirían; en aquel en que no hubiera tenido lugar cambio alguno, pero que se hubiera visto privado de un ramo provechoso del comercio exterior, los precios bajarían.

Esto, sin embargo, no sería más que una ventaja aparente para Portugal, pues la cantidad de tejidos y vinos producida en ese país quedaría disminuida, mientras la producida en Inglaterra quedaría aumentada. El dinero habría cambiado de valor, en cierto modo, en los dos países; éste habría disminuido en Inglaterra y aumentado en Portugal. Calculada en dinero, toda la renta de Portugal habría disminuido, mientras la de Inglaterra habría aumentado.

Parece, pues, que las mejoras introducidas en la manufactura de un país tienden a alterar la distribución de los metales preciosos entre las naciones del mundo; tienden a aumentar la cantidad de mercancías, al mismo tiempo que hacen subir los precios generales en el país donde las mejoras se producen.

51. Para simplificar la cuestión, he venido suponiendo que el comercio entre las dos naciones se limita a dos mercancías —al vino y a los tejidos—; pero es bien sa-

bido que muchos y varios artículos figuran en la lista de exportaciones e importaciones. Con el retiro del dinero de un país y la acumulación del mismo en otro, todas las mercancías quedan afectadas en su precio, y, por consiguiente, se fomenta la exportación de muchas más mercancías, aparte del dinero, lo cual evitará que se produzca sobre el valor del dinero de los dos países un efecto tan grande como pudiera esperarse.

Además de las mejoras introducidas en las artes y en la maquinaria, existen otras varias causas que influyen constantemente sobre el curso natural del comercio y que destruyen el equilibrio y hacen variar el valor relativo del dinero. Las primas a la importación o a la exportación, los nuevos impuestos sobre las mercancías, perturban, a veces directamente y otras de modo indirecto, el comercio natural de permuta y engendran la necesidad consiguiente de importar o exportar moneda, a fin de que los precios puedan ajustarse al curso natural del comercio; y este efecto se produce no solamente en el país en que se produce la causa perturbadora, sino, en mayor o menor grado, en todos los países del mundo comercial.

Esto explica, en cierto modo, que el valor del dinero sea distinto en varios países, y por qué los precios de las mercancías de consumo nacionales, y las de gran capacidad, aunque de valor relativamente pequeño, son más elevados en aquellos países en que las manufacturas están florecientes. Entre dos países que tienen precisamente la misma población y la misma cantidad de tierra igualmente fértil, los precios de los productos serán más elevados en aquel en que se utiliza la mejor mano de obra y la maquinaria más perfecta en la manufactura de las mercancías exportables. El tipo de beneficios, probablemente, sólo diferirá muy poco en uno y en otro, pues los salarios, o sea la remuneración real del trabajador, pueden ser los mismos en ambos; pero esos salarios, lo mismo que el producto, serán más elevados en dinero en aquel de los dos países en que se importe abundante cantidad de dinero a cambio de mercancías, debido a las ventajas que acompañan a la mano de obra especializada y a la maquinaria.

Entre esos dos países, si uno llevara ventaja en la manufactura de mercancías de una clase y el otro en la fabricación de géneros de otra, no habría ingreso decidido de metales preciosos ni en uno ni en otro, pero si la ventaja fuera muy preponderante en favor de uno de ellos, dicho ingreso se produciría inevitablemente.

En la primera parte de esta obra hemos supuesto, para los fines de la argumentación, que el dinero siempre seguía teniendo el mismo valor; ahora estamos tratando de demostrar que, además de las variaciones ordinarias del valor del dinero, las cuales son comunes a todo el mundo comercial, también hay variaciones parciales, a las cuales el dinero está sujeto en algunos países, y, en realidad, el valor del dinero no es nunca igual en dos países dados, dependiendo de la tributación, de la habilidad manufacturera, de las ventajas del clima, de las producciones naturales y de otras muchas causas.

52. Sin embargo, aunque el dinero está sujeto a esas perpetuas variaciones, y, por lo tanto, los precios de las mercancías que son comunes a muchos países están también sujetos a diferencias considerables, ningún efecto producirán sobre el tipo de beneficios la salida y la entrada de dinero en un país. El capital no queda aumentado por el hecho de haber aumentado el medio circulante. Si la renta que paga el agricultor a su propietario y los salarios que paga a sus trabajadores son un 20 por 100 más elevados en un país que en otro, y si al mismo tiempo el valor nominal del capital del agricultor es un 20 por 100 mayor, éste recibirá precisamente el mismo porcentaje de beneficios, aunque venda su producto un 20 por 100 más caro.

Los beneficios, no nos cansaremos de repetirlo, dependen de los salarios, pero de los salarios reales, no de los nominales; no del número de libras que se paguen anualmente al trabajador, sino del número de días de trabajo necesarios para obtener esas libras. Los salarios pueden, por consiguiente, ser exactamente los mismos en dos países; pueden guardar la misma proporción con la

renta y con la totalidad del producto obtenido de la tierra, aunque en uno de esos países el trabajador reciba 10 chelines por semana y en el otro 12.

En las primeras etapas de la sociedad, cuando las manufacturas han progresado poco todavía, y el producto de todos los países es casi similar, consistiendo en las mercancías más rudimentarias y más útiles, el valor del dinero en los distintos países estará regulado, principalmente, por su distancia a las minas que suministran los metales preciosos; pero, a medida que las artes y las mejoras de la sociedad van progresando y las diferentes naciones van descollando en algunas manufacturas, si bien la distancia antedicha todavía entrará en juego, el valor de los metales preciosos estará regulado principalmente por la superioridad de esas manufacturas.

Supongamos que todas las naciones produjeran trigo, ganado y vestidos solamente, y que sólo mediante la exportación de esas mercancías pudiera obtenerse el oro de los países que lo produjeran, o de los que lo tenían acaparado; éste tendría, naturalmente, un valor de cambio mayor en Polonia que en Inglaterra, debido al mayor gasto causado por la remisión a larga distancia de una mercancía tan voluminosa como el trigo, y también al mayor gasto que supone el envío de oro a Polonia.

Esta diferencia del valor del oro, o, lo que es lo mismo, la diferencia del precio del trigo en los dos países, existiría, aunque las facilidades de producción del trigo fueran mayores en Inglaterra que en Polonia, debido a la mayor fertilidad de la tierra y a la superioridad de la técnica y de los útiles de cultivo.

Sin embargo, si Polonia fuera la primera en mejorar sus manufacturas, si lograra producir una mercancía que fuera generalmente solicitada, que encerrara un gran valor en un pequeño volumen, o si fuese dotada por la Naturaleza de una producción natural, generalmente solicitada, o que no poseyeran otros países, obtendría una cantidad de oro adicional a cambio de esta mercancía, lo que afectaría el precio de su trigo, de su ganado y de sus vestidos. El inconveniente de la distancia quedaría probablemente más que compensado por la ventaja que su-

pone el tener una mercancía exportable de gran valor, y el dinero adquiriría de modo permanente un valor menor en Polonia que en Inglaterra. Si, por el contrario, Inglaterra poseía la ventaja de la técnica y de la maquinaria, otra razón vendría a agregarse a las ya existentes para hacer que el oro fuera menos valioso en Inglaterra que en Polonia, y que el trigo, el ganado y los vestidos fueran más caros en el país primeramente mencionado.

Creo que éstas son las dos únicas causas que regulan el valor relativo del dinero en los distintos países del mundo; pues aunque la tributación ocasiona una perturbación del equilibrio del dinero, lo hace porque priva al país de algunas de las ventajas que acompañan la técnica especializada, la industria y el clima.

He tratado de distinguir con todo cuidado entre el valor reducido del dinero y el valor elevado del trigo, o de cualquiera otra mercancía con la cual pueda compararse el primero. Se ha considerado, generalmente, que ambas cosas significan lo mismo, pero es evidente que, cuando el trigo sube de cinco a diez chelines el bushel, esto puede ser debido a una baja ocurrida en el valor del dinero, o a un aumento producido en el valor del trigo. Así, hemos visto que, debido a la necesidad en que está el agricultor de recurrir sucesivamente a terrenos de una calidad siempre inferior, con objeto de poder alimentar a una población siempre creciente, el trigo debe subir de valor en relación con otras cosas. Si, pues, el dinero sigue teniendo permanentemente el mismo valor, el trigo, se cambiará por mayor cantidad de ese dinero, es decir, subirá de precio. La misma alza en el precio del trigo será producida por una mejora de la maquinaria que nos permita manufacturar mercancías con ventajas especiales, pues la afluencia de dinero será la consecuencia de ello; éste bajará de valor, y, por consiguiente, se cambiará por una menor cantidad de trigo. Pero los efectos resultantes de la carestía del trigo, cuando ésta es producida por un aumento en el valor del cereal, son totalmente distintos de los que tienen lugar cuando la misma es causada por una baja en el valor del dinero. En ambos casos, el precio en dinero de los salarios subirá, pero si

es consecuencia de la baja en el valor del dinero, no solamente los salarios y el trigo, sino también todas las demás mercancías subirán. Si el industrial tiene que pagar más en concepto de salarios, recibirá más por sus manufacturas, y el tipo de beneficios permanecerá inalterado. Pero cuando el alza del trigo es efecto de la dificultad de producción, los beneficios bajarán, pues el industrial se verá obligado a pagar más en concepto de salarios y no podrá remunerarse subiendo el precio de sus manufacturas.

53. Cualquier mejora que facilite la explotación de las minas y permita producir los metales preciosos con menor cantidad de trabajo hará bajar el valor del dinero de un modo general. Éste se cambiará por una cantidad menor de mercancías en todos los países. Pero cuando una nación determinada descuella en las manufacturas, de modo que ocasione una afluencia de dinero hacia ella, el valor del dinero será más bajo, y los precios del trigo y de la mano de obra serán, relativamente, más elevados en ella que en las demás.

El aumento del valor del dinero no será denotado por el cambio; es posible que las letras sigan negociándose a la par, aunque los precios del trigo y de la mano de obra sean un 10, 20 ó 30 por 100 más altos en ese país que en otro. En las circunstancias supuestas, semejante diferencia de precios está en el orden natural de las cosas, y el cambio puede solamente estar a la par cuando se introduce en el país que descuella en las manufacturas una cantidad de dinero suficiente para hacer subir el precio de su trigo y de su mano de obra. Si los países extranjeros prohibieran la exportación de dinero y pudieran hacer cumplir esa disposición, podrían, en verdad, evitar el alza del trigo y de la mano de obra en el país manufacturero, pues ésta sólo puede tener lugar después de la afluencia de metales preciosos, suponiendo que no se emplee papel moneda; pero no podrían evitar que el cambio les fuera muy desfavorable. Si Inglaterra fuera el país manufacturero de que se trata y fuese posible evitar la importación de dinero, el cambio con Francia, Ho-

landa y España podría ser 5, 10 ó 20 por 100 adverso a estos países.

Siempre que la corriente del dinero es detenida artificialmente, y que impide al dinero ajustarse a su justo nivel, no hay límite alguno a las posibles variaciones del cambio. Los efectos son similares a los que se producen cuando un papel moneda que no es convertible en efectivo a voluntad del tenedor, se declara de curso forzoso. Semejante moneda queda necesariamente limitada al país en que ha sido emitida; no puede, cuando existe en abundancia, difundirse de modo general entre los demás países. El nivel de circulación queda destruido, y el cambio será inevitablemente desfavorable al país en que existe en cantidad excesiva. Esos mismos serían los efectos de una circulación metálica si, por medios coercitivos, por leyes que no pudieran evadirse, el dinero fuera detenido en un país, cuando la corriente del comercio le impulsara hacia otros.

Cuando un país tiene exactamente la cantidad de dinero que debe tener, éste no tendrá necesariamente en él el mismo valor que en los demás, pues podría variar en 5, 10 y hasta 20 por 100, con respecto a muchas mercancías, pero el cambio estará a la par. Cien libras esterlinas en Inglaterra, o la plata que contienen £ 100, adquirirán una letra de £ 100, o igual cantidad de plata en Francia, España u Holanda.

Al hablar del cambio y del valor relativo del dinero en los distintos países, no debemos en modo alguno referirnos al valor del dinero estimado en mercancías en uno u otro país. El cambio nunca se obtiene midiendo el valor relativo del dinero en trigo, paño u otro artículo, sino estimándolo en relación con la moneda de otro país.

Puede también obtenerse utilizando para la comparación algún instrumento de medida común a ambos países. Si una letra sobre Inglaterra por £ 100 permite adquirir la misma cantidad de mercancías en Francia o España, que una letra sobre Hamburgo por la misma suma, el cambio entre Inglaterra y Hamburgo está a la par; pero si una letra sobre Inglaterra, por £ 130 no puede

adquirir más que una letra sobre Hamburgo por £ 100, el cambio es adverso a Inglaterra en un 30 por 100.

Supongamos que en Inglaterra, £ 100 pueden adquirir una letra, o el derecho a recibir £ 101 en Holanda, £ 102 en Francia y £ 105 en España. Se dice en ese caso que el cambio con Inglaterra es adverso a Holanda en 1 por 100, a Francia en 2 por 100 y a España en 5 por 100. Esto indica que el tipo del dinero es más elevado de lo que debiera ser en esos países, y el valor relativo de esos tipos y del de Inglaterra quedaría inmediatamente restablecido a la par, disminuyendo en algo el de aquéllos o aumentando el de Inglaterra.

Los que sostenían que nuestra moneda quedó depreciada durante la última década, cuando el cambio varió de 20 a 30 por 100 en contra de este país, no han sostenido, como se ha pretendido, que el dinero no podía tener más valor en un país que en otro, comparado con varias mercancías; sólo sostenían que £ 130 no podían conservarse sin depreciación en Inglaterra, cuando no tenían más valor, estimadas en la moneda de Hamburgo o de Holanda, que el del metálico contenido en £ 100.

Enviando £ 130, en libras esterlinas, a Hamburgo, aunque fuese con un gasto de £ 5, tendría yo allí £ 125; ¿por qué habría, pues, de avenirme a dar £ 130 por una letra que me daría £ 100 en Hamburgo, a menos que mis libras no fueran buenas? Estas estaban deterioradas, estaban depreciadas en su valor intrínseco en comparación con las de Hamburgo, y aunque se enviaran allí con un gasto de £ 5, sólo se venderían por £ 100. Con libras esterlinas en metal no se me niega que mis £ 130 me producirían £ 125 en Hamburgo, pero con libras esterlinas en papel sólo podía obtener £ 100; y, sin embargo, se sostenía que £ 130 en papel tenían el mismo valor que £ 130 en plata o en oro.

Algunos, más sensatos, afirmaban que £ 130 en papel no tenían el mismo valor que £ 130 en plata u oro; pero decían que era la moneda metálica la que había cambiado de valor y no el papel moneda. Querían limitar el significado de la palabra *depreciación* a una baja efectiva de valor, y no a una diferencia relativa entre el valor del

dinero y el instrumento con el cual se mide legalmente. Anteriormente, £ 100 en moneda inglesa tenían el mismo valor que £ 100 en moneda de Hamburgo y podían comprarlas: en cualquier otro país, una letra de £ 100 sobre Inglaterra, o sobre Hamburgo, podían adquirir exactamente la misma cantidad de mercancías. Para obtener las mismas cosas, más tarde, me vi obligado a dar £ 130 en moneda inglesa, mientras Hamburgo las obtenía con £ 100 moneda suya. Si la moneda inglesa tenía entonces el mismo valor que antes, la de Hamburgo debería haber subido de valor. Pero ¿dónde está la prueba de ello? ¿Cómo averiguaremos si es la moneda inglesa la que ha bajado, o la de Hamburgo la que ha subido? No existe instrumento de medida que nos permita determinarlo. Es un argumento que no admite demostración y no puede ni afirmarse ni negarse. Las naciones del mundo deben haberse convencido de antiguo de que no existía en la Naturaleza un tipo de valor al que pudieran referirse sin temor a equivocarse, y, por consiguiente, escogieron la medida que les pareció menos variable que cualquier otra mercancía.

A esta medida tipo debemos ajustarnos mientras la ley no sea variada, y mientras no se haya descubierto otra mercancía mediante cuyo uso podamos obtener un tipo de medida más perfecto que el que hemos establecido. Mientras el oro sea el patrón adoptado en este país, la moneda quedará depreciada, cuando una libra esterlina no tenga un valor igual a 5 dwts. * y 3 gr. de oro fino, y ello ocurrirá tanto si el oro baja como si sube.

* 5 escrúpulos y 3 gramos que equivalen a 8,424 gramos.



CAPÍTULO VIII

DE LOS IMPUESTOS

54. Los impuestos son una porción del producto de la tierra y del trabajo de un país, puesta a disposición del Gobierno, y siempre se pagan, a la postre, ya del capital, ya de la renta del país.

Ya hemos demostrado cómo el capital de un país es fijo o circulante, según sea de naturaleza más o menos duradera. Es difícil determinar estrictamente dónde empieza la distinción entre el capital circulante y el fijo, pues existen un número casi infinito de graduaciones en la durabilidad del capital. Los alimentos de un país son consumidos y reproducidos, a lo menos, una vez al año; los vestidos del trabajador no son consumidos y reproducidos, probablemente, en menos de dos años; mientras que su habitación y sus muebles se calcula que duran un período de diez a veinte años.

Cuando las producciones anuales de un país son superiores a su consumo, se dice que su capital aumenta; cuando no bastan siquiera para reponer dicho consumo, se dice que su capital disminuye. Este puede, por lo tanto, ser incrementado mediante un aumento de la producción, o una reducción del consumo improductivo.

Si las necesidades del Gobierno, cuando quedan atendidas mediante el cobro de impuestos adicionales, dan lugar a un aumento de la producción, o a una reducción en el consumo del pueblo, los impuestos recaerán sobre la renta, y el capital nacional permanecerá invariable;

pero si no hay aumento de producción o reducción del consumo improductivo por parte del pueblo, los impuestos recaerán necesariamente sobre el capital, es decir, que disminuirán los fondos destinados al consumo productivo ¹.

En la misma medida en que el capital de un país quede disminuido, será reducida su producción; y, por consiguiente, si continúa haciéndose el mismo gasto improductivo por parte del pueblo y del Gobierno, con una producción anual constantemente decreciente, los recursos de ambos disminuirán con creciente rapidez, y sobrevendrían la miseria y la ruina.

A pesar de los grandes gastos efectuados por el Gobierno inglés durante los últimos veinte años, no hay duda de que esos egresos han quedado más que compensados por el aumento de producción del pueblo. El capital nacional, no sólo no ha disminuido, sino que ha aumentado mucho, y la renta anual de los habitantes, una vez pagados los impuestos, es, probablemente, mayor hoy de lo que lo ha sido en todos los períodos anteriores de nuestra historia.

Para demostrar lo anterior, podríamos referirnos al incremento de la población, al desarrollo de la agricultura, al progreso de la navegación y de las manufacturas, a la construcción de muelles, a la apertura de numerosos canales, así como a la ejecución de otras muchas obras costosas, todo lo cual demuestra un aumento tanto del capital como de la producción anual.

Sin embargo, es seguro que, si no fuera por la tribu-

¹ Debe entenderse que todas las producciones de un país se consumen; pero pueden ser consumidas por los que reproducen otro valor, o por los que no se encuentran en ese caso, lo cual es muy distinto. Cuando decimos que la renta se ahorra y se agrega al capital, lo que queremos significar es que la porción de renta que se añade al capital es consumida por trabajadores productivos y no por consumidores improductivos. Sería un gran error suponer que el capital se aumenta por el hecho de no consumir. Si el precio de la mano de obra subiera tanto que, no obstante el aumento del capital, no pudieran ya emplearse más trabajadores, podría decirse que ese aumento de capital era todavía consumido en forma improductiva.

tación, este aumento de capital hubiera sido todavía mayor. Todos los impuestos tienen tendencia a aminorar la potencia acumuladora. Todos deben recaer ya sobre el capital, ya sobre la renta. Si lo primero, tienen que disminuir forzosamente aquel fondo cuya cuantía ha de regular siempre la de la industria productiva del país; si lo segundo, han de disminuir el ahorro, o bien obligar a los contribuyentes a reducir su consumo improductivo de artículos de primera necesidad y de lujo, con objeto de compensar lo pagado al fisco. Algunos impuestos producirán estos efectos en grado mayor que otros; pero el gran mal de la imposición fiscal se encuentra, no tanto en la selección de su objetivo, como en la cantidad general de sus efectos tomados colectivamente.

Los impuestos no son necesariamente contribuciones sobre el capital, por el hecho de recaer sobre éste; ni sobre la renta, por ser ésta la gravada. Si de mis ingresos de £ 1.000 al año, se me exige pagar £ 100, esto constituirá, en realidad, un impuesto sobre la renta, si me contento con gastar las £ 900 restantes, pero será un impuesto sobre el capital, si continuo gastando £ 1.000.

El capital del que derivo mi renta de £ 1.000 puede tener un valor de £ 10.000, de modo que un impuesto de 1 por 100 sobre dicho capital representaría £ 100; pero mi capital seguiría siendo el mismo, si yo del mismo modo me contentara con gastar £ 900 anuales.

El deseo que tiene todo hombre de mantener su puesto en la sociedad, de conservar su riqueza en el nivel que ha alcanzado, hace que la mayoría de los impuestos, ya sean sobre el capital, ya sobre la renta, se paguen de ésta; y, por consiguiente, a medida que la tributación es mayor, o que el Gobierno aumenta sus gastos, las satisfacciones anuales de los habitantes han de reducirse, a menos que éstos puedan aumentar proporcionalmente sus capitales y haberes.

55. Los gobiernos debieran tener por norma inducir a sus gobernados a procurar esto último, y no crear nunca impuestos que hayan de recaer necesariamente sobre el capital, puesto que, al hacerlo, disminuirían los

fondos destinados al sostenimiento de la clase trabajadora, y, por consiguiente, reducirían la producción futura del país.

En Inglaterra, no se ha seguido esta línea de conducta, al crear impuestos sobre las herencias y los legados y otros que afectan a la transmisión de la propiedad. Si un legado de £ 1.000 queda sujeto a un impuesto de £ 100, el legatario considera que su legado es sólo de £ 900 y no siente incentivo especial para ahorrar sobre sus gastos las £ 100 del impuesto, y de ese modo, el capital del país queda disminuido; pero si hubiera recibido realmente £ 1.000 y se le hubiera exigido un impuesto de £ 100 sobre la renta, sobre los caballos o sobre la servidumbre, probablemente, habría reducido, o más bien, no habría aumentado, sus gastos en esa suma, y el capital del país no habría quedado disminuido.

«Los impuestos sobre la transferencia de la propiedad de los muertos a los vivos», dice Adam Smith, «recaen, finalmente, y lo mismo inmediatamente, sobre las personas a las cuales la propiedad es transferida. Los impuestos sobre la venta de terrenos recaen por completo sobre el vendedor. Éste se halla casi siempre en la necesidad de vender, y debe, por consiguiente, aceptar el precio que puede conseguir. El comprador no se ve, generalmente, obligado a comprar, y, por lo tanto, sólo pagará el precio que le convenga. Considera lo que el terreno le costará, incluso el impuesto. Cuanto más se vea obligado a pagar al fisco, tanto menos estará dispuesto a dar en concepto de precio. Esos impuestos, por consiguiente, recaen siempre sobre una persona necesitada, y son crueles y opresivos». «Los derechos de timbre y los de registro de obligaciones y contratos de préstamo recaen siempre sobre el prestatario, y, en realidad, son siempre pagados por éste. Los derechos de la misma clase sobre procedimientos judiciales recaen sobre los litigantes. Reducen para ambos el valor capital del asunto en disputa. Cuanto más cueste adquirir una propiedad, tanto menor será el valor neto de ella, una vez adquirida. Todos los impuestos sobre la transmisión de bienes, de cualquier clase que sean, en cuanto disminuyen

el valor capital de la misma, vienen a disminuir los fondos destinados al sostenimiento de la clase trabajadora. Son todos impuestos más o menos antieconómicos, que aumentan la renta del soberano, quien casi siempre sólo mantiene empleados improductivos, a costa del capital del pueblo, que sólo mantiene trabajadores productivos».

Pero esta no es la única objeción que puede hacerse a los impuestos sobre la transferencia de la propiedad. Además, impiden que el capital nacional sea distribuido del modo más beneficioso para la comunidad. Para la prosperidad general, no podrá darse jamás demasiada facilidad al transporte y al intercambio de la propiedad de todas clases, pues es por estos medios que el capital de toda especie llegará a manos de los que lo emplearán mejor para el aumento de las producciones del país. «¿Por qué, pregunta M. Say, desea un individuo vender su terreno? Es porque tiene en mira otro empleo en el cual sus fondos serán más productivos. ¿Por qué otro desea comprar el mismo terreno? Para emplear un capital que le rinde poco, que estaba ocioso, o que desea mejorar. Este intercambio aumentará la renta general del país, puesto que aumenta la de los dos interesados. Pero si los impuestos son tan exorbitantes que impiden el intercambio, constituyen un obstáculo para este aumento de la renta general». Estos impuestos, sin embargo, son fáciles de cobrar, y es posible que muchos crean que este hecho viene a compensar sus efectos perniciosos.

FUNDADA EN 1620
QUITO



CAPÍTULO IX

IMPUESTOS SOBRE LOS PRODUCTOS DEL SUELO

56. Habiendo quedado establecido en un capítulo anterior de esta obra¹ —de modo satisfactorio, según espero— el principio de que el precio del trigo es regulado por el coste de su producción en el terreno que no paga renta, o más bien con el capital que no produce renta, se seguirá de ello que todo aumento en el coste de producción hará subir el precio, y toda disminución en el mismo hará bajar éste. La necesidad de ir cultivando terrenos cada vez más pobres, o de obtener un rendimiento menor con un capital adicional determinado en un terreno ya cultivado, hará inevitablemente subir el valor en cambio del producto. El descubrimiento de maquinaria que permita al cultivador obtener su trigo con un coste de producción menor, hará necesariamente bajar el valor en cambio de éste. Cualquier tributo que se imponga al cultivador, en forma de impuesto sobre la tierra o sobre el producto ya obtenido, hará subir el coste de producción y, por consiguiente, el precio del producto del suelo.

Si el precio de éste no subiera lo suficiente para compensar al cultivador lo pagado por impuesto, éste, naturalmente, dejaría de ejercer una industria en la cual sus beneficios quedaban reducidos a un nivel inferior al general; esto ocasionaría una disminución de la oferta, hasta que la demanda no correspondida llegara a producir un aumento en el precio del producto que fuera su-

¹ Ver párrafo 27.

ficiente para hacer que el cultivo de éste reportara iguales beneficios que la inversión de capital en cualquier otro ramo.

Un aumento de precio sería el único medio que le permitiría pagar el tributo, sin dejar de obtener los beneficios usuales y generales. No podría deducir este impuesto de su canon de arrendamiento, obligando así a su propietario a pagarlo, puesto que no paga renta. No estaría dispuesto a deducirlo de sus beneficios, puesto que no habría razón para que continuara dedicándose a una ocupación que producía pequeños beneficios, cuando todas las demás eran de mayor rendimiento. No hay duda, pues, de que tendría el derecho a subir el precio del producto en una suma igual al tributo.

Un impuesto sobre el producto del suelo no sería pagado por el propietario, ni por el agricultor, sino que lo sería, aumentado aún, por el consumidor.

Debe recordarse que la renta de la tierra es la diferencia entre el producto obtenido por iguales dosis de trabajo y de capital empleadas en terrenos de la misma o de distinta calidad. Debe recordarse también que la renta en dinero de la tierra, y su renta en trigo, no varían en la misma proporción.

En el caso de un impuesto sobre el producto del suelo, de un impuesto sobre la tierra, o de diezmos, la renta en trigo de la tierra variará, mientras que su renta en dinero permanecerá siendo la misma.

Si, como antes hemos supuesto, la tierra cultivada fuera de tres cualidades, y con igual cantidad de capital se obtuvieran

180	cuartas de trigo en el terreno	N.º 1		
170	»	»	»	2
160	»	»	»	3

la renta del terreno N.º 1 sería de 20 cuartas, o sea la diferencia entre la producción del N.º 3 y la del N.º 1; y la del N.º 2 sería de 10 cuartas, o sea la diferencia entre la del N.º 3 y la del N.º 2; mientras que el N.º 3 no pagaría renta alguna.

Si el precio del trigo fuera de £ 4 por cuarta, la renta en dinero del terreno N.º 1 sería de £ 80, y la del N.º 2, £ 40.

Supongamos que se estableciera un impuesto de 8s. por arroba; el precio del trigo subiría entonces a £ 4 8 s.; y si los propietarios obtuviesen la misma renta en trigo que antes, la renta del terreno N.º 1 sería £ 88 y la del N.º 2, £ 44. Pero no obtendrían la misma renta en trigo; el impuesto recaería más sobre el N.º 1 que sobre el N.º 2, y más sobre éste que sobre el N.º 3, porque se cobraría sobre una mayor cantidad de trigo. Es la dificultad de la producción en el terreno N.º 3 la que regula el precio; y el trigo sube a £ 4 8 s. para que los beneficios del capital empleado en el N.º 3 estén al mismo nivel que los beneficios generales del capital.

El producto y el impuesto en las tres clases de terrenos serán como sigue:

El N.º 1, que produce 180 cuartas a £ 4 8 s. por cuarta	£ 792
Deduciendo el valor de 16,3, o sea 8 s. por cuarta.	72
Producto neto en trigo 163,7. Producto neto en dinero	£ 720
El N.º 2, que produce 170 cuartas a £ 4 8 s. por cuarta	£ 748
Deduciendo el valor de 15,4, o sea 8 s. por cuarta.	68
Producto neto en trigo 154,6. Producto neto en dinero	£ 680
El N.º 3, que produce 160 cuartas a £ 4 8 s. por cuarta	£ 704
Deduciendo el valor de 14,5, o sea 8 s. por cuarta.	64
Producto neto en trigo 145,5. Producto neto en dinero	£ 640

La renta en dinero del terreno N.º 1 seguiría siendo £ 80, o sea la diferencia entre £ 640 y 720; y la del N.º 2,

£ 40, o sea la diferencia entre £ 640 y 680, exactamente la misma que antes; pero la renta en trigo quedaría reducida de 20 cuartas en el N.º 1, a 18,2, o sea la diferencia entre 145,5 y 163,7; y del del N.º 2, de 10 a 9,1 cuartas, o sea la diferencia entre 145,5 y 154,6.

Un impuesto sobre el trigo, por consiguiente, recaería sobre los consumidores de ese cereal y haría subir su valor, en comparación con las demás mercancías, en grado proporcional al impuesto. El precio de otros artículos en cuya composición entrara el trigo subiría también, a menos que el impuesto fuera compensado por otras causas. Dichas mercancías quedarían gravadas indirectamente, y su valor subiría en proporción al tributo.

Un impuesto sobre el producto del suelo o sobre los artículos de primera necesidad para el agricultor tendría, además, otra consecuencia: haría subir los salarios. Debido al efecto del principio de la población sobre el incremento de la Humanidad, los salarios más bajos nunca son muy superiores al tipo que la naturaleza y las costumbres requieren para la subsistencia de la clase trabajadora. Esta nunca puede soportar una proporción considerable de impuestos y, por consiguiente, si tuviera que pagar 8 s. más por cada cuarta de trigo y algo más por otras subsistencias, no podría pasar con las mismas retribuciones que antes, sin mengua de su energía. Los salarios tendrían necesariamente que subir, y los precios bajarían proporcionalmente. El Gobierno percibiría un impuesto de 8s. por cuarta sobre todo el trigo consumido en el país, siendo pagada una parte de dicho impuesto directamente por los consumidores, y la otra, indirectamente, por los que emplearan trabajadores, afectando esta última los beneficios en la misma forma que si los salarios hubieran subido por efecto del aumento de la demanda de mano de obra o debido a la mayor dificultad en obtener los alimentos y artículos de primera necesidad.

57. El impuesto, en cuanto afectara a los consumidores, sería igual para todos, pero, en lo que se refiere a los beneficios, sería desigual, pues no recaería sobre el

propietario ni sobre el capitalista, puesto que éstos seguirían recibiendo, el uno, la misma renta en dinero, el otro, los mismos dividendos que antes. Un impuesto sobre el producto de la tierra actuaría, pues, en la forma siguiente:

1.º Haría subir el precio del producto en una suma igual al impuesto, y, por consiguiente, recaería sobre cada consumidor, en proporción a su consumo.

2.º Haría subir los salarios y bajar los beneficios.

Puede objetarse a este impuesto:

1.º Que, puesto que hace subir los salarios y bajar los beneficios, es un impuesto desigual, pues afecta las rentas del agricultor, del comerciante y del industrial y deja intactas las del propietario del capital y de los demás que disfrutan de rentas fijas.

2.º Que supone un considerable intervalo entre el alza del precio del trigo y la de los salarios, durante el cual el trabajador sufriría mucha miseria.

3.º Que el alza de los salarios y la baja de los beneficios son desalentadores para la acumulación, y actúan en la misma forma que la pobreza natural del suelo.

4.º Que al subir el precio del producto, también subirían los de todas las mercancías en cuya composición entrara dicho producto, y, por consiguiente, no podríamos competir en el mercado general con el fabricante extranjero.

58. Con respecto a la *primera* objeción, de que puesto que hace subir los salarios y bajar los beneficios, obra de modo desigual, pues afecta las rentas del agricultor, del comerciante y del industrial, y deja intactas las del propietario capitalista y otros que disfrutan de rentas fijas, puede replicarse que si el funcionamiento del impuesto es desigual, corresponde a la legislatura hacerlo igual para todos, gravando directamente la renta de la tierra y los dividendos del capital. Obrando así, se lograrían todos los fines de un impuesto sobre la renta sin el inconveniente de tener que recurrir a la odiosa medida

de escudriñar en los negocios de cada uno, y de invertir a los comisionados con facultades que repugnan a los hábitos y sentimientos de un país libre.

59. Con respecto a la *segunda* objeción, de que habría un intervalo considerable entre el alza del trigo y la de los salarios, durante el cual las clases inferiores sufrirían mucha miseria, contestaré que, según las circunstancias, los salarios siguen el precio del producto de la tierra con grados muy distintos de celeridad; que en algunos casos, el alza del trigo no produce efecto alguno sobre los salarios; que en otros, el alza de éstos precede a la de aquél; y que, en algunas ocasiones, el efecto sobre los salarios es lento, mientras que en otras es rápido.

Los que sostienen que es el precio de las subsistencias el que regula el de la mano de obra, siempre teniendo en cuenta el estado especial de progreso en que se encuentre la sociedad, parecen haber concedido demasiado fácilmente que un alza o una baja en el precio de las subsistencias será seguida muy tardíamente por un alza o una baja en los salarios. El alto precio de las subsistencias puede provenir de causas muy diferentes entre sí, y por consiguiente, producir efectos muy distintos. Puede provenir:

- 1.º de una oferta deficiente;
- 2.º de una demanda gradualmente creciente, que puede ir acompañada a la larga de un aumento en el coste de la producción;
- 3.º de una baja en el valor del dinero;
- 4.º de impuestos sobre las subsistencias.

Estas cuatro causas no han sido suficientemente apreciadas y separadas por los que han estudiado la influencia que ejerce sobre los salarios el alto precio de las subsistencias. Vamos a examinarlas sucesivamente.

Una mala cosecha hará subir el precio de las subsistencias, y este alza es el único medio por el cual el consumo se ve obligado a ajustarse a la oferta. Si todos los compradores de trigo fueran ricos, el precio podría

subir muchísimo, pero el resultado sería el mismo; el precio, en último término, estaría tan elevado, que los menos ricos se verían obligados a dejar de usar una parte de la cantidad que consumían generalmente, pues sólo la disminución del consumo podría ajustar la demanda a la oferta. En esas circunstancias, no podría haber una línea de conducta más absurda que la de regular forzosamente los salarios en dinero por el precio de las subsistencias, como se hace con frecuencia, dando a las leyes de pobres una mala aplicación. Semejante medida no proporciona alivio real al trabajador, porque su efecto es hacer subir todavía más el precio del trigo, y, por último, aquél se ve obligado a limitar su consumo en proporción a la oferta. En el curso natural de las cosas, una oferta deficiente debida a malas cosechas, sin intervención perniciosa e imprudente de otros agentes, no iría seguida de un alza de los salarios. Ésta es meramente nominal para el trabajador; aumenta la competencia en el mercado de trigo, y su efecto ulterior es hacer subir los beneficios de los agricultores y de los comerciantes. Los salarios son regulados en realidad por la proporción que existe entre la oferta y la demanda de subsistencias y entre la oferta y la demanda de mano de obra; y el dinero no es más que el instrumento, o la medida en que se expresan los salarios. En este caso, la miseria del trabajador es inevitable y ninguna legislación puede ponerle remedio, a no ser mediante importación de más alimentos o la adopción de los sucedáneos más útiles.

El alza del trigo, cuando es el resultado de un aumento en la demanda, va siempre precedida por un alza de los salarios, pues la demanda no puede aumentar sin que lo hayan hecho los medios de que dispone el pueblo para pagar lo que necesita. Una acumulación de capital produce naturalmente un aumento de la competencia entre los que se emplean trabajadores, y un alza consiguiente de los jornales. Éstos no se gastan siempre inmediatamente en la adquisición de alimentos, sino también en la consecución de las demás satisfacciones del trabajador. La mejora de sus haberes le induce a contraer matrimonio y le permite hacerlo, y entonces la de-

manda de alimentos para el sustento de su familia tiene, naturalmente, mayor importancia que la de las demás satisfacciones en que antes gastaba su salario.

El trigo sube entonces porque la demanda aumenta, porque hay en la sociedad personas que tienen más medios de pagarlo; y los beneficios del agricultor quedarán por encima del nivel general, hasta que se haya destinado a la producción de trigo la cantidad de capital necesaria. Después que esto haya ocurrido, el trigo bajará de nuevo a su precio anterior, o seguirá en el mismo tipo elevado, según sea la calidad de los terrenos de que haya procedido el aumento de producción. Si éste se ha obtenido de terrenos de la misma fertilidad que los que eran antes cultivados, y sin que haya habido aumento en el coste de la mano de obra, el precio bajará a su nivel anterior; si se ha obtenido en terrenos más pobres, el precio seguirá siendo elevado. En el primer caso, el alza de los salarios procedía de un aumento de la demanda de mano de obra: toda vez que estimulaba los casamientos y permitía el sostener una familia, su efecto era aumentar la oferta de mano de obra. Pero una vez conseguido esto, los salarios bajarán nuevamente a su tipo anterior, si el trigo ha vuelto a su precio antiguo, o a un tipo algo mayor si el aumento en la producción de cereal se ha obtenido en terrenos de calidad inferior. Un precio elevado no es en modo alguno incompatible con una oferta abundante: el precio se mantiene elevado de modo permanente, no porque la cantidad sea deficiente, sino porque ha habido un aumento en el coste de producción. En efecto, ocurre generalmente que, cuando se ha estimulado la población, se produce un efecto mayor de lo que el caso requiere: aquélla queda incrementada de tal modo que, no obstante, el aumento de la demanda de mano de obra, guarda con los fondos destinados a la subsistencia de los trabajadores una relación mayor que antes del aumento de capital. En este caso, tendrá lugar una reacción, los salarios se pondrán por debajo de su nivel natural y seguirán bajos hasta que se haya restaurado la proporción usual entre la oferta y la demanda. En este

caso, el alza del trigo va precedida por un alza de los salarios y, por consiguiente, no es causa de miseria para el trabajador.

La baja del valor del dinero, a consecuencia de una afluencia de los metales preciosos o del abuso de los privilegios de la banca, es otra causa del alza de los alimentos; pero no ocasionará variación en la cantidad producida. No causará tampoco alteración en el número de los trabajadores, ni en la demanda de mano de obra, pues no habrá ni aumento ni disminución de capital. La cantidad de artículos de primera necesidad que ha de corresponder al trabajador depende de la relación que guarden la oferta y la demanda de estos artículos con las de la mano de obra; el dinero no es más que el instrumento en que se expresa la cantidad, y, como ninguno de aquellos factores es alterado, la remuneración real del trabajador no variará. Los salarios en dinero subirán, pero no le permitirán adquirir la misma cantidad de artículos de primera necesidad que anteriormente. Los que discuten este principio se ven obligados a demostrar por qué un aumento de dinero no habría de producir un alza de los salarios, cuando no ha aumentado la cantidad de trabajadores disponibles, del mismo modo que hace subir el precio de los zapatos, de los sombreros y del trigo, si la cantidad de estas mercancías no ha aumentado. El valor de mercado relativo de los sombreros y de los zapatos es regulado por la demanda y la oferta de los primeros, comparadas con las de los segundos, y el dinero no es más que un instrumento que sirve para expresar su valor. Si el precio de los zapatos queda doblado, también lo será el de los sombreros, y ambos artículos conservarán el mismo valor de relación. Del mismo modo, si el precio del trigo y de todos los artículos de primera necesidad que consume el trabajador queda doblado, también lo será el de la mano de obra, y mientras no hay interrupción en la demanda y en la oferta usuales de artículos de primera necesidad y de mano de obra, no hay razón para que éstos dejen de conservar su mismo valor de relación.

Ni una baja en el valor del dinero, ni un impuesto

sobre el producto de la tierra, influirán *necesariamente* sobre la cantidad de la producción, si bien harán subir el precio; tampoco influirán sobre el número de compradores ni sobre el de consumidores. Es fácil comprender por qué, cuando el capital de un país aumenta de modo irregular, los salarios suben, mientras el precio del trigo permanece estacionario o sube en menor proporción; y por qué, cuando el capital de un país disminuye, los salarios suben, mientras el trigo permanece estacionario o baja en menor proporción; la razón de ello es que el trabajo es una mercancía que no puede ser aumentada y disminuida a voluntad. Si la oferta de sombreros en un mercado no corresponde a la demanda, el precio subirá, pero sólo por poco tiempo, pues en el transcurso de un año, empleando más capital en esa industria, puede aumentarse la cantidad de sombreros y, por consiguiente, el precio de mercado no puede quedar por mucho tiempo por encima del natural. Pero no ocurre lo mismo con los trabajadores: no puede aumentarse el número de éstos en uno ni en dos años, cuando hay aumento de capital, ni tampoco puede disminuirse cuando hay falta de disponibilidades, y, por consiguiente, como el número de brazos aumenta o disminuye lentamente, mientras los fondos destinados a la subsistencia de los trabajadores lo hacen rápidamente, debe transcurrir un lapso de tiempo considerable antes de que el precio de la mano de obra sea regulado exactamente por el del trigo y de los artículos de primera necesidad; pero en el caso de una baja del valor del dinero o de un impuesto sobre el trigo, no hay necesariamente exceso de la oferta de mano de obra ni reducción de la demanda, y, por lo tanto, no hay razón para que el trabajador sufra una disminución real en su salario.

Un impuesto sobre el trigo no disminuye necesariamente la cantidad de producción del cereal; sólo hace subir el precio en dinero de éste; no disminuye necesariamente la demanda en comparación con la oferta de mano de obra: ¿por qué, pues, habría de disminuir la parte pagada al trabajador? Supongamos que fuera cierto que la redujera; en otras palabras, que aumentara su

salario en dinero en la misma proporción en que el impuesto ha hecho subir al trigo que consumía, ¿no sería entonces la oferta de trigo superior a la demanda del mismo? ¿No haría esto bajar su precio? ¿Y no obtendría de ese modo el trabajador su porción usual? En ese caso, es verdad, se retiraría el capital de la agricultura, pues, si el precio no quedaba aumentado en una cantidad equivalente al valor del impuesto, los beneficios agrícolas serían inferiores al nivel general, y el capital buscaría un empleo más ventajoso. Así pues, tratándose de un impuesto sobre el producto de la tierra, que es el punto en discusión, me parece que no transcurriría un lapso de tiempo muy largo entre el alza del producto y la de los salarios, y, por consiguiente, la clase trabajadora no sufriría otros perjuicios con motivo de este impuesto que los que pudiera acarrearle cualquier otro tributo, a saber, el riesgo de que éste viniera a disminuir los fondos destinados a la subsistencia de los trabajadores y pudiera, por lo tanto, reducir la demanda de mano de obra.

60. Con respecto a la *tercera* objeción que se ha hecho contra los impuestos sobre los productos de la tierra, a saber que el alza de salarios y la disminución de los beneficios son desalentadoras para la acumulación y actúan en la misma forma que la pobreza natural del suelo, he tratado de demostrar en otro lugar de esta obra que el ahorro puede hacerse tanto sobre los gastos como sobre la producción; tanto mediante una reducción en el valor de las mercancías como en virtud de un alza en el tipo de beneficios. El hecho de subir mis beneficios de £ 1.000 a £ 1.200, siempre que los precios no varíen, aumenta mi posibilidad de incrementar mi capital por medio del ahorro, pero no tanto como aumentaría si bajasen de precio las mercancías en forma tal que pudiera conseguir con £ 800 las que antes adquiría con £ 1.000, aunque mis beneficios no hubieran aumentado.

Ahora bien, la suma que el impuesto ha de reportar al Fisco ha de recaudarse, y la cuestión estriba sencillamente en si dicha cantidad se obtendrá de los individuos disminuyendo sus beneficios o haciendo subir el

precio de las mercancías en las cuales se gastan esos beneficios.

La imposición en todas sus formas presenta inconvenientes: si no recae sobre los beneficios u otras fuentes de ingresos, lo hará sobre los gastos; y con tal de que el gravamen sea repartido equitativamente y no reprima la reproducción, lo mismo es que recaiga sobre los primeros como sobre los segundos. Los impuestos sobre la producción, o sobre los beneficios del capital, ya se apliquen directamente a éstos, ya de modo indirecto, gravando la tierra o su producto, tienen sobre los demás la ventaja de que, con tal que todos los demás ingresos sean gravados, ninguna de las clases de la comunidad puede eludirlos y cada una de ellas contribuye según sus medios.

Un avaro puede eludir los impuestos sobre los gastos; puede tener un ingreso anual de £ 10.000 y gastar solamente £ 300; pero no puede sustraerse a un tributo sobre los beneficios, ya sea directo, ya indirecto; participará de él, ya sea dando una parte o el valor de una parte de sus productos, ya pagando a mayor precio las primeras materias esenciales para la producción, y no podrá seguir acumulando al mismo tipo. Puede, en verdad, seguir teniendo un ingreso del mismo valor, pero no podrá disponer de la misma cantidad de mano de obra, ni de materiales para su producción.

Si un país está aislado de los demás, y no comercia con ninguno de sus vecinos, no puede descargarse de parte alguna de sus impuestos. Una porción del producto de su tierra y de su trabajo será dedicada al servicio del Estado; y no puedo menos de pensar que, a no ser que ejerza una presión desigual sobre aquella clase que acumula y ahorra, poco importará que los impuestos graven en él los beneficios o los productos agrícolas o los artículos manufacturados. Si mi renta es de £ 1.000 anuales, y debo pagar impuestos por valor de £ 100, lo mismo es que los pague de mi renta, quedando ésta reducida a £ 900, o que pague £ 100 más por mis productos agrícolas o mis artículos manufacturados. Si £ 100 es la justa proporción de los gastos del país que debo pagar, la virtud de la imposición consiste en asegurarse de que pa-

garé esas £ 100, ni más ni menos; y esto no puede efectuarse de modo más seguro que con el establecimiento de impuestos sobre los salarios, sobre los beneficios o sobre los productos del suelo.

61. La *cuarta* y última objeción que hemos de considerar aún es que, al subir el precio del producto, también lo harían los de todas las mercancías en cuya composición entre éste, y que, por consiguiente, no podríamos competir en el mercado general con el fabricante extranjero.

En primer lugar, el trigo y *todas* las mercancías nacionales no podrían subir de precio materialmente sin una afluencia de metales preciosos, pues la misma cantidad de dinero no podría hacer circular la misma cantidad de mercancías a precios altos y bajos, y los metales preciosos no podrían nunca comprarse con mercancías caras. Cuando se necesita más oro, éste debe obtenerse dando más mercancías a cambio del mismo. No podría tampoco suplirse la falta de moneda con papel, pues éste no regula el valor del oro como mercancía, sino que es regulado por él. A menos que el valor del oro pudiera reducirse, no podría ponerse en circulación mayor cantidad de papel sin depreciarlo. Y aparece claramente la imposibilidad de esa reducción, cuando consideramos que el valor del oro como mercancía ha de ser regulado por la cantidad de artículos que deben darse a los extranjeros a cambio del mismo. Cuando el oro es barato, las mercancías son caras; y cuando es caro, éstas son baratas y bajan de precio. Ahora bien, como no hay motivo para que los extranjeros vendan su oro más barato que de costumbre, no parece probable que haya afluencia de éste. Sin esa afluencia no puede haber aumento de cantidad, ni baja de su valor, ni alza del precio general de las mercancías.

El efecto probable de un impuesto sobre los productos del suelo, sería hacer subir el precio de éstos y de todas las mercancías en cuya composición entraran, pero no en proporción al impuesto; en cambio, otros artículos en cuya composición no entraran productos del suelo,

como los metálicos, bajarían de precio; de modo que bastaría para la circulación la misma cantidad de dinero que antes.

Un impuesto que hiciera subir el precio de todas las producciones nacionales, no desalentaría la exportación, a no ser durante un período de tiempo muy limitado. Si éstas subían de precio en el país, no podrían en verdad ser exportadas inmediatamente con provecho, porque estarían sujetas en casa a un gravamen del que estarían libres en el extranjero. El impuesto produciría el mismo efecto que una alteración en el valor del dinero, que no fuera común a todos los países, sino limitada a uno solo. Si Inglaterra fuera ese país, es posible que no pudiera vender, pero podría comprar porque las mercancías importables no subirían de precio. En esas circunstancias sólo dinero podría exportarse a cambio de las mercancías extranjeras, pero este comercio no podría continuar durante mucho tiempo; una nación no puede quedar exhausta de dinero, porque después de haber salido cierta cantidad del mismo, el valor del que queda subirá, y la consecuencia de ello será que el precio de las mercancías será tal que podrán nuevamente ser exportadas con provecho. Por consiguiente, cuando la moneda hubiera subido, no la exportaríamos ya a cambio de mercancías, sino que venderíamos al extranjero aquellas manufacturas que habían subido de precio debido al alza del producto del suelo de que eran hechas, y recobrado luego su precio anterior debido a la exportación de moneda.

Pero puede objetarse que el dinero, al subir de valor, lo haría con relación a las mercancías extranjeras lo mismo que con respecto a las nacionales y que, por consiguiente, todo estímulo a la importación de mercancías extranjeras cesaría. Así, supongamos que importáramos mercancías que costaran £ 100 en el extranjero y se vendieran por £ 120 aquí; dejaríamos de importarlas cuando el valor del dinero hubiera subido tanto en Inglaterra que sólo se vendieran aquí por £ 100. Pero esto no podría suceder nunca. El móvil que nos determina a importar un artículo es el hecho de su relativa baratura en el extranjero; es decir, la comparación del precio a que se vende

allí con el que tiene aquí. Si un país exporta sombreros e importa paño, lo hace porque puede obtener más paño haciendo sombreros y cambiándolos por paño, que si fabricara éste él mismo. Si el alza del producto del suelo ocasiona un aumento en el coste de la producción de sombreros, lo causaría también en la de paño. Por consiguiente, si ambos artículos se fabricaran en casa, subirían los dos de precio. Pero como uno de ellos es importado, éste no subiría, ni lo haría tampoco, cuando el valor del dinero aumentara, porque, al no bajar, ganaría de nuevo su relación natural con la mercancía exportada. El alza del producto del suelo hace subir el precio de un sombrero de 30 a 35 chelines, o sea, un 10 por 100; la misma causa, si manufacturáramos paño, haría subir el precio de éste de 20 a 22 chelines por yarda. Este aumento no destruye la relación entre el paño y los sombreros; un sombrero de valía, y sigue valiendo, una yarda y media de paño. Pero si importamos paño, el precio de éste seguirá siendo de 20 chelines por yarda, sin ser afectado por la baja del valor del dinero, ni luego por su alza; mientras que los sombreros, que habían subido de 30 a 33 chelines, bajarán de nuevo de 33 a 30, en cuyo punto quedará restablecida la relación entre el paño y los sombreros.

Para simplificar el estudio de esta materia, he supuesto que un alza de los productos del suelo afectará, en igual proporción, todas las mercancías nacionales; que si el efecto ejercido sobre una de ellas fuera hacerla subir en un 10 por 100, todas las demás también subirían en la misma proporción. Pero, como el valor de las mercancías no está constituido por las mismas cantidades de material y de trabajo; como algunos artículos, como, por ejemplo, los hechos de metal, no quedarían afectados por el alza de los productos de la superficie del suelo, es evidente que los efectos producidos por un impuesto de esta índole serían muy variables. En cuanto éstos se produjeran, estimularían o retardarían la exportación de ciertos artículos e irían acompañados indudablemente de los mismos inconvenientes que los impuestos sobre las mercancías: destruirían la relación natural

existente entre los valores de todas ellas. Así, por ejemplo, el precio natural de un sombrero, en lugar de ser de una yarda y media de paño, sería tal vez de una yarda y cuarto, o de una yarda y tres cuartos, y, por consiguiente, se imprimiría quizá una dirección distinta al comercio exterior. Todos estos inconvenientes no influirían probablemente el *valor* de las exportaciones y de las importaciones; sólo impedirían la mejor distribución del capital de todo el mundo, el cual nunca está tan bien regulado como cuando se deja que todas las mercancías se ajusten libremente a sus precios naturales, sin imponerles restricciones artificiales.

Así, pues, aunque el alza en el precio de la mayoría de nuestras mercancías nacionales impidiera por algún tiempo la exportación de un modo general y llegara hasta impedir de modo permanente la de unos pocos artículos, no podría afectar materialmente el comercio exterior, y no nos colocaría en situación desventajosa en lo referente a la competencia en los mercados extranjeros.

CAPÍTULO X

IMPUESTOS SOBRE LA RENTA DE LA TIERRA

62. Un impuesto sobre la renta de la tierra no afectaría solamente ésta; recaería totalmente sobre los propietarios y no podría transferirse a los consumidores. El propietario no podría subir la renta porque dejaría inalterada la diferencia entre el producto obtenido en el terreno menos productivo y el cosechado en los demás. Tres clases de terrenos, números 1, 2 y 3, están en cultivo y producen, respectivamente, con el mismo trabajo, 180, 170 y 160 cuartas de trigo; pero el número 3 no paga renta y, por consiguiente, no está sujeto al impuesto: entonces la renta o arrendamiento del número 2 no puede ser superior al valor de 10 cuartas, y la del número 1 no puede ser mayor de 20. El impuesto en ese caso no podría hacer subir el precio del producto de la tierra, porque como el cultivador del terreno número 3 no paga renta ni tributo, no podría subir el precio del producto. El referido impuesto no impediría el cultivo de terrenos nuevos, puesto que éstos no pagan renta y no estarían sujetos al gravamen. Si un terreno número 4 se empezara a cultivar y produjera 150 cuartas, no se pagaría impuesto sobre el mismo, pero esto crearía una renta de 10 cuartas sobre el número 3, el cual entonces tendría que pagar el impuesto.

63. Un impuesto sobre la renta de la tierra, tal como ésta está constituida, sería perjudicial para el cultivo, porque sería un gravamen sobre los beneficios del pro-

pietario. El término «renta de la tierra», como he observado en otro lugar de esta obra ¹, se aplica a todo el monto del valor pagado por el agricultor a su propietario, del cual sólo una parte es estrictamente renta. Los edificios e instalaciones y otros objetos pagados por el propietario constituyen estrictamente una parte del *stock* de la hacienda, y tendrían que haber sido suministrados por el terrateniente, si no los hubiera pagado el propietario. La renta es la suma pagada a éste por el uso de la tierra y nada más. La suma adicional que se le paga con el nombre de renta es por el uso de los edificios, etc., y constituye en realidad los beneficios del capital del propietario. Al establecer un impuesto sobre la renta de la tierra, como no se haría distinción entre aquella parte pagada por el uso de ésta y la pagada por el del capital del propietario, una parte del impuesto recaería sobre los beneficios de éste y, por consiguiente, ese gravamen haría desistir del cultivo, a menos que el precio del producto subiera. En el terreno por cuyo uso no se pagara renta, podría pagarse al propietario una compensación por el uso de sus edificios: éstos entonces no se construirían, ni se cultivaría dicho terreno, hasta que el precio de venta del producto compensara no solamente todos los egresos usuales, sino también ese gasto adicional del impuesto. Esta parte del tributo no recae sobre el propietario, ni sobre el agricultor, sino sobre el consumidor del producto del suelo.

No puede dudarse de que si se estableciera un impuesto sobre la renta de la tierra, los propietarios pronto encontrarían el medio de distinguir entre lo que se les paga por el uso de la tierra y lo que corresponde al de los edificios y a las mejoras efectuadas por el capital del propietario. Esta última se llamaría renta de la casa y de los edificios, o bien en todos los nuevos terrenos puestos en cultivo, esos edificios serían construidos y las mejoras efectuadas por el terrateniente y no por el propietario. El capital de este último podría en verdad ser empleado en realidad para ese objeto; siendo sólo nomi-

¹ Ver párrafo 24.

nalmente atribuido el gasto al terrateniente, a quien aquél suministraría los medios, ya sea en forma de préstamo, ya en forma de anualidad para todo el tiempo de la duración del contrato. Hágase o no la distinción del caso, existe una diferencia real entre la naturaleza de las compensaciones que el propietario recibe por estos distintos conceptos; y es indudable que un impuesto sobre la renta real de la tierra recae totalmente sobre el propietario, pero que un impuesto sobre aquella remuneración que el propietario recibe por el uso de su capital gastado en la hacienda recae, en un país progresista, sobre el consumidor del producto del suelo. Si se estableciera un impuesto sobre la renta de la tierra, y no se adoptaran medios para separar en sus dos partes la remuneración que ahora paga el terrateniente al propietario con el nombre de renta, el impuesto, en cuanto se refiriera a la renta de los edificios y demás instalaciones, no recaería nunca por mucho tiempo sobre el propietario, sino sobre el consumidor. El capital empleado en esos edificios e instalaciones debe rendir los beneficios usuales que proporciona todo capital; pero dejaría de hacerlo el empleado en los terrenos cultivados los últimos, si los gastos de dichos edificios e instalaciones no fueran a cargo del terrateniente; y si lo fueran, este último dejaría de realizar los beneficios usuales sobre su capital, a menos que pudiera cargarlos al consumidor.



CAPÍTULO XI

DIEZMOS

64. Los diezmos son un tributo sobre el producto bruto de la tierra y, como los impuestos sobre los productos del suelo, recaen por entero sobre el consumidor. Difieren del impuesto sobre la renta de la tierra en que afectan terrenos que éste no alcanzaría y en que hacen subir el precio de productos que aquél no alteraría. Tanto los terrenos de la peor calidad como los mejores, pagan diezmos en proporción a la cantidad de producto obtenido en los mismos; los diezmos constituyen, por lo tanto, un tributo equitativo.

Si el terreno de la última calidad, o sea el que no paga renta y que regula el precio del trigo, rinde una cantidad suficiente para proporcionar al agricultor los beneficios usuales del capital, cuando el precio del trigo es de £ 4 por cuarta, el precio deberá subir £ 4 8 s. antes de que los mismos beneficios puedan obtenerse una vez impuestos los diezmos, porque por cada cuarta de trigo el cultivador debe pagar 8 chelines a la Iglesia, y si no obtiene los mismos beneficios, no hay razón para que no deje su ocupación, cuando puede obtenerlos en otro ramo.

La única diferencia que existe entre los diezmos y los impuestos sobre el producto del suelo es que los primeros son un tributo variable en dinero y los segundos son fijos. En un estado estacionario de la sociedad, en que no hay aumento ni disminución en las facilidades de producción del trigo, ambos serán iguales en sus efectos, pues

en ese estado el trigo tendrá un precio invariable y el impuesto, por lo tanto, lo será también. Pero tanto en un estado retrógrado como en una sociedad en la cual se efectúen grandes progresos en la agricultura, y en la que, por lo tanto, el producto del suelo ha de bajar de valor en relación con las demás cosas, los diezmos serán un tributo menos oneroso que un impuesto permanente en dinero, pues si el precio del trigo bajara de £ 4 a £ 3, el impuesto bajaría de 8 a 6 chelines. En un estado progresista de la sociedad, en el cual no se hayan realizado, sin embargo, mejoras positivas en la agricultura, el precio del trigo subiría, y los diezmos serían un tributo más oneroso que un impuesto permanente en dinero. Si el trigo subía de £ 4 a £ 5, los diezmos sobre el mismo terreno pasarían de 8 a 10 chelines.

Ni los diezmos ni el impuesto en dinero afectarán la renta en dinero de los propietarios, pero ambos afectarán materialmente las rentas en trigo. Ya hemos observado cómo un impuesto en dinero actúa sobre éstas y es igualmente evidente que un efecto similar sería producido por los diezmos. Si los terrenos números 1, 2 y 3 produjeran, respectivamente, 180, 170 y 160 cuartas, las rentas podrían ser de 20 cuartas para el número 1 y de 10 cuartas para el número 2, pero no seguirían guardando la misma proporción después del pago de los diezmos, pues si se deduce la décima parte de cada uno, el producto restante será de 162, 153 y 144, y, por consiguiente, la renta en trigo del número 1 quedará reducida a 18 cuartas y la del número 2 a 9. Pero el precio del trigo subiría de £ 4 a £ 4 8 s. 10½ d., pues 144 cuartas son a £ 4 como 160 cuartas son a £ 4 8 s. 10½ d., y, por consiguiente, la renta en dinero seguiría siendo la misma, pues sería de £ 80¹ en el número 1 y de £ 40² en el número 2.

La principal objeción hecha a los diezmos es que no constituyen un impuesto permanente y fijo, sino que aumentan de valor a medida que las dificultades de la producción del trigo van aumentando. Si éstas hicieran que

¹ 18 cuartas a £ 4 8 s. 10½ d.

² 9 cuartas a £ 4 8 s. 10½ d.

el precio del cereal fuera de £ 4, el impuesto sería de 8 s.; si lo hacen subir a £ 5, el impuesto es de 10 s. y, al precio de £ 6, es de 12 s. No solamente aumentan los diezmos en valor, sino también en cantidad; así, cuando se cultivaba el terreno número 1, el impuesto se cobraba solamente sobre 180 cuartas; cuando se cultivaba el número 2 se cobraba sobre $180 + 170$, o sea 350 cuartas; y al cultivarse el número 3 es de $180 + 170 + 160 = 510$ cuartas. No solamente queda aumentado el monto del impuesto de 100.000 a 200.000 cuartas cuando el producto aumenta de uno a dos millones de cuartas, sino que, debido al aumento de la mano de obra necesario para producir el segundo millón, el valor relativo del producto sube tanto que las 200.000 cuartas pueden llegar a valer el triple de lo que valían antes las 100.000.

Si la Iglesia obtuviera igual valor por cualquier otro gravamen que fuera aumentado, del mismo modo que lo hacen los diezmos, proporcionalmente a la dificultad de cultivo, el efecto sería el mismo, y por lo tanto es un error suponer que los diezmos, por cobrarse sobre el producto de la tierra, son más perjudiciales para el cultivo. En ambos casos la Iglesia obtendría constantemente una porción mayor del producto neto de la tierra y del trabajo del país. En un estado progresista de la sociedad, el producto neto de la tierra siempre va disminuyendo en proporción a su producto bruto; pero es de las rentas netas de un país que se pagan a la postre todos los impuestos, tanto en una sociedad progresista como en un Estado estacionario. Un impuesto que aumenta con los ingresos brutos y recae sobre los ingresos netos debe ser necesariamente un tributo muy oneroso e intolerable. Los diezmos son de una décima parte del producto bruto de la tierra, y no de su producto neto, y, por consiguiente, a medida que la sociedad mejora en riqueza, deben venir a constituir una proporción cada vez mayor del producto neto, aunque sigan siendo la misma del producto bruto.

65. Los diezmos, no obstante, pueden considerarse como perjudiciales para los propietarios, toda vez que actúan como una prima a la importación, gravando el

cultivo del trigo nacional, mientras que la importación del cereal extranjero permanece sin gravamen. Y si, con el fin de aliviar a los propietarios de los efectos producidos por la disminución de la demanda de tierras, que semejante prima ha de producir, se gravara también el trigo importado, en el mismo grado que el nacional, ninguna medida podría ser más justa y equitativa, toda vez que lo que se pagara al Estado por este impuesto pasaría a disminuir la cuantía de los demás impuestos que hacen necesarias las atenciones del Gobierno; pero si ese impuesto se destinara solamente a engrosar los fondos pagados a la Iglesia, podría aumentar la masa general de producción, pero disminuiría la parte que corresponde a las clases productoras.

Si el comercio de tejidos fuera perfectamente libre, nuestras manufacturas podrían quizá vender los tejidos más barato de lo que podríamos importarlos. Si se gravara con un impuesto la fabricación nacional y no la importación de géneros extranjeros, el capital podría ser retirado de la manufactura de tejidos para dedicarlo a la de cualquier otro artículo, toda vez que aquéllos podrían importarse más barato de lo que podrían manufacturarse en Inglaterra. Si se gravara también el género importado, pronto volvería a fabricarse en el país. El consumidor compraba primero el tejido nacional, porque era más barato que el extranjero; luego compraba éste porque resultaba más caro el nacional una vez gravado con el impuesto; pero, por último, volvería a adquirir el nacional porque éste resultará más barato una vez que ambos hubieran sido gravados. En este último caso, pagará mayor precio por el género, pero todo lo pagado de más es percibido por el Estado. En el segundo caso paga más que en el primero, pero todo lo que paga de más no beneficia a éste; es un aumento causado por la dificultad de producción, toda vez que se nos priva de medios productivos al gravarnos con un impuesto.

CAPÍTULO XII

EL IMPUESTO SOBRE LA TIERRA

66. Un impuesto sobre la tierra, que se cobra en proporción a la renta de la tierra, y que varía con ella, es en realidad un impuesto sobre ésta; y como ese tributo no se aplicará a los terrenos que no producen renta ni al producto del capital que se emplea en la tierra solamente con objeto de sacar de ella beneficios y no paga nunca renta, no afectará en modo alguno el precio del producto del suelo y recaerá por entero sobre los propietarios. Semejante tributo no se diferenciará en nada de un impuesto sobre la renta de la tierra. Pero si se establece un gravamen sobre todos los terrenos cultivados, por moderado que éste sea, será un impuesto sobre el producto y, por consiguiente, hará subir el precio de éste. Si el terreno número 3 es el último cultivado, aunque no pagara renta, no puede, una vez establecido el impuesto, proporcionar el tipo general de beneficios, a menos que el precio del producto sea aumentado en una cantidad equivalente al impuesto. De lo contrario, el capital no se empleará en ese cultivo hasta que el precio del trigo haya subido, como consecuencia de la demanda, lo suficiente para proporcionar los beneficios usuales; o bien, si ya estaba empleado en ese terreno, lo abandonará para buscar un empleo más ventajoso. El impuesto no puede recaer sobre el propietario, puesto que el supuesto es de que éste no recibe renta. Semejante tributo puede ser

proporcional a la calidad del terreno y a la abundancia del producto, y entonces no se diferencia de los diezmos; o bien puede tratarse de un impuesto fijo por acre sobre todos los terrenos cultivados, cualquiera que sea su calidad.

67. Un impuesto sobre la tierra, de la índole últimamente citada, constituiría un tributo muy desigual y sería contrario a una de las cuatro máximas generales a las cuales, según Adam Smith¹, todos los impuestos deberían responder. Estas cuatro máximas son las siguientes:

«1.^a Los súbditos de todo Estado deben contribuir al sostenimiento del Gobierno, en la medida de lo posible en proporción a sus respectivas posibilidades.

«2.^a El impuesto que todo individuo viene obligado a pagar debe ser determinado y no arbitrario.

«3.^a Todo impuesto debe ser cobrado en la época o en la forma más conveniente para el contribuyente.

«4.^a Todo impuesto debe ser estudiado con objeto de que extraiga de los bolsillos de los contribuyentes, e impida entrar en los mismos, la menor cantidad posible en exceso de la que lleve al tesoro público del Estado.»

Un impuesto sobre la tierra, cobrado por igual sobre todos los terrenos cultivados, sin distinguir entre las distintas calidades de éstos, hará subir el precio del trigo en proporción al impuesto pagado por el cultivador del terreno de la peor calidad. Los terrenos de distinta calidad, con el empleo del mismo capital, producirán cantidades muy distintas de cereal. Si se grava con un impuesto de £ 100 el terreno que produce 1.000 cuartas de trigo con un capital determinado, el cereal subirá en 2 s. por cuarta para compensar el impuesto. Pero es posible que con el mismo capital puedan producirse en un terreno de mejor calidad 2.000 cuartas, las cuales, con ese aumento de 2 s. por cuarta, producirán £ 200 más. Como el impuesto será el mismo de £ 100 sobre ambos terrenos, el consumidor de trigo quedará gravado no solamente

¹ Libro V, cap. III, págs. 347 b) y 348.

para atender a las exigencias del Fisco, sino también para dar al cultivador del mejor terreno £ 100 anuales durante todo el período de su contrato y luego hacer subir la renta del propietario a esa cantidad. Un impuesto de este género sería, pues, contrario a la cuarta máxima de Adam Smith; extraería de los bolsillos de los contribuyentes, e impediría que llegara a los mismos, más de lo que llevara al tesoro del Estado. La *taille* en Francia, antes de la Revolución, era un impuesto de ese género: se gravaba solamente las tierras que se poseían por tenencia innoble; el precio del producto del suelo subía en proporción al impuesto, y, por lo tanto, aquellos cuyos terrenos no eran gravados eran beneficiados con el aumento de su renta. Los impuestos sobre el producto del suelo, así como los diezmos, están libres de esta objeción; hacen subir el precio del producto, pero exigen a cada calidad de terreno una contribución proporcional a su producto, en lugar de basarse en el menos productivo.

Adam Smith, debido a la idea peculiar que se formó de la renta, y por no haberse fijado en que en todos los países se emplea mucho capital en el terreno por el cual no se paga renta, llegó a la conclusión de que todos los tributos sobre la tierra, ya se aplicaran sobre ésta en forma de impuesto sobre la misma o de diezmos, ya sobre su producto, ya fuesen tomados de los beneficios del agricultor, eran pagados invariablemente por el propietario, y que éste era en todos los casos el verdadero contribuyente, aunque el impuesto fuese, por lo general, adelantado nominalmente por el terrateniente. «Los impuestos sobre el producto de la tierra —dice— son en realidad gravámenes sobre la renta de la misma, y aunque pueden ser adelantados por el agricultor, son a la postre pagados por el propietario. Cuando cierta porción del producto ha de pagarse en concepto de impuesto, el agricultor calcula lo mejor que puede a cuánto puede ascender el valor de esa porción, un año con otro, y rebaja proporcionalmente la renta que conviene en pagar al propietario. Ningún agricultor deja de calcular por anticipado a cuánto ascenderán probablemente, un año con otro, los diezmos, que son un impuesto de este gé-

nero»². Es cierto, indudablemente, que el agricultor calcula sus desembolsos probables de todas clases cuando contrata con su propietario la renta de su hacienda; y si no quedaran compensados los diezmos o el impuesto sobre el producto de la tierra con un aumento en el valor relativo de su hacienda, trataría, naturalmente, de deducirlos de su renta. Pero ésta es precisamente la cuestión que se discute: si los deducirá eventualmente de su renta o si los compensará mediante un aumento en el precio del producto. Por las razones que ya he indicado, no hay duda para mí de que adoptaría este último medio, subiendo el precio del producto, y, por consiguiente, de que Adam Smith está equivocado en esta importante cuestión.

La opinión del Dr. Smith acerca de este asunto es probablemente lo que le ha inducido a describir «los diezmos, y todos los demás impuestos sobre la tierra de esta índole, que revisten una apariencia de perfecta igualdad, como impuestos desiguales, ya que una parte determinada del producto, en situaciones distintas, equivale a una proporción muy distinta de la renta»³. He tratado de demostrar que esos impuestos no recaen con desigual gravamen sobre los agricultores o los propietarios, pues unos y otros quedan compensados con el aumento del producto, y sólo contribuyen al impuesto en proporción al producto del suelo que consumen. En cuanto afecta a los salarios y, por medio de éstos, al tipo de beneficios, los propietarios, en lugar de contribuir al impuesto como debieran, quedan exentos del mismo. Aquella porción del impuesto que debiera recaer sobre los trabajadores que, debido a la insuficiencia de sus fondos, son incapaces de pagar impuesto, es soportada exclusivamente por los capitalistas, y, por consiguiente, no afecta en nada a los propietarios.

68. No debe inferirse de lo dicho acerca de los diezmos y de los impuestos sobre la tierra y su producto

² Libro V, cap. II, pág. 352 b).

³ Libro V, cap. II, pág. 352 b).

que estos tributos no sean perjudiciales para el cultivo. Todo lo que hace subir el valor en cambio de las mercancías, de cualquier clase que sean, tiende a perjudicar el cultivo y la producción; pero éste es un mal inseparable de toda tributación, y no es exclusivo de los impuestos de que estamos tratando.

Este mal puede considerarse como el inconveniente inevitable que tienen todos los tributos que recibe y gasta el Estado. Cada nuevo impuesto es una nueva carga para la producción, y hace subir el precio natural. Una parte del trabajo del país, que estaba antes a la disposición del contribuyente, pasa a la del Estado, y no puede, por consiguiente, emplearse productivamente. Esta parte se vuelve tan grande que puede no quedar un excedente de producto suficiente para estimular a aquellos que generalmente aumentan por medio de sus ahorros el capital del Estado. Felizmente, la imposición no ha llegado aún en ningún país libre a disminuir constantemente de año en año el capital nacional. Semejante estado de la imposición fiscal no podría ser soportado durante mucho tiempo, y si lo fuera, iría absorbiendo constantemente una cantidad tan grande del producto anual de la producción del país que ocasionaría las peores escenas de miseria, de hambre y de despoblación.

«Un impuesto sobre la tierra —dice Adam Smith— que, como ocurre en la Gran Bretaña, se cobre en todos los distritos de acuerdo con cierto canon invariable, aunque sea igual en la época de su creación, se hace necesariamente desigual con el transcurso del tiempo, según los grados desiguales de diligencia o negligencia con que se cultiven los distintos terrenos del país. En Inglaterra, el avalúo con arreglo al cual fueron gravados los distintos condados y parroquias por el 4.º impuesto sobre la tierra de William and Mary⁴, fue muy desigual, aun en la época de su establecimiento. Este impuesto, por lo tanto, va en ese respecto contra la primera de las cuatro máximas antes mencionadas. Está de acuerdo con las

⁴ Se refiere a los reyes Guillermo y María, entronizados por la revolución de 1688.

otras tres. Es perfectamente seguro. La época de pago del impuesto, siendo la misma que la de la renta, es de lo más conveniente para el contribuyente. Aunque el propietario es en todos los casos el verdadero contribuyente, el impuesto es generalmente adelantado por el terrateniente, a quien aquél viene obligado a reconocerlo en el pago de la renta»⁵.

Cuando el impuesto es traspasado por el terrateniente, no al propietario, sino al consumidor, si no era desigual en un principio no puede serlo después, ya que el precio del producto ha quedado inmediatamente aumentado en proporción al impuesto, y más tarde, ya no variará más por ese concepto. Si es desigual, puede ir contra la cuarta de las máximas antes mencionadas, como ya he tratado de demostrar, pero no irá contra la primera. Es posible que extraiga de los bolsillos de los contribuyentes más de lo que lleve al tesoro público del Estado, pero no recaería de modo desigual sobre una clase especial de contribuyentes. Mr. Say me parece haberse equivocado acerca de la naturaleza y de los efectos del impuesto inglés sobre la tierra cuando dice: «Muchas personas atribuyen a este avalúo fijo la gran prosperidad de la agricultura inglesa. No hay duda de que ha contribuido mucho a ella. Pero, ¿qué diríamos de un Gobierno que se dirigiera a un pequeño comerciante en estos términos: Con un capital pequeño estáis ejerciendo un comercio limitado, y, en consecuencia, vuestra contribución directa es muy pequeña. Pedid dinero a préstamo y acumulad capital, ensanchad vuestro negocio, de modo que pueda procurarnos beneficios inmensos; no por ello habréis de pagar mayor contribución. Además, cuando vuestros sucesores hereden vuestro negocio y aumenten aún más sus beneficios, no les serán valuados por una suma mayor y no habrán de soportar una mayor porción de las cargas públicas? Sin duda, esto sería un gran estímulo para las manufacturas y para el comercio; pero ¿sería justo? ¿No podría el progreso de éstos obtenerse a mejor precio? En la misma Inglaterra, ¿no han efectuado la industria y el

⁵ Libro V, cap. II, 349 b).

comercio mayores progresos todavía, desde ese período, sin ser distinguidos con tanta parcialidad? Un propietario, por su asiduidad, economía y habilidad, aumenta sus ingresos anuales en 5.000 francos. Si el Estado le pide la quinta parte de este aumento, ¿no le quedarán todavía 4.000 francos del aumento para estimular sus actividades posteriores?»⁶

Mr. Say supone que un propietario, por su asiduidad, economía y habilidad, puede aumentar sus ingresos anuales en 5.000 francos⁷, pero un propietario no tiene medios de emplear su asiduidad, economía y habilidad en su tierra, a menos que la cultive él mismo; y entonces es en la calidad de capitalista y de agricultor que hace la mejora, y no en la de propietario. No es concebible que pudiera aumentar así el producto de su hacienda con una habilidad especial de su parte sin aumentar primero la cantidad de capital empleada en ella. Al hacerlo, el aumento de renta que obtendría guardaría probablemente con su capital la misma proporción que guarda la renta de los demás agricultores con los capitales de éstos.

Si se siguiera la indicación de Mr. Say y el Estado pidiera al agricultor la quinta parte del aumento de sus ingresos, este impuesto sería parcial, puesto que afectaría los beneficios de los agricultores y no los de los demás industriales. El impuesto se pagaría por todos los terrenos, lo mismo por los que rindieran poco que por los que produjeran mucho; y en algunos no podría obtenerse compensación mediante una deducción de la renta, puesto que no se pagaría. Un impuesto parcial sobre los beneficios no recae nunca sobre la industria que grava, pues el industrial, o dejará su ocupación o se remunerará para compensar el impuesto. Ahora bien, los que no pagan renta sólo podrían ser compensados mediante un aumento en el precio del producto, y de ese modo el impuesto propuesto por Mr. Say recaería sobre el consumidor y no sobre el propietario o el agricultor.

Si el impuesto propuesto fuera aumentado en propor-

⁶ *Economie Politique*, libro III, cap. VIII, vol. II, págs. 353 y 354.

⁷ Id., pág. 354.

ción a la cantidad o al valor del producto bruto obtenido de la tierra, no se diferenciaría en nada de los diezmos, y sería igualmente transferido al consumidor. Ya recayera sobre el producto bruto de la tierra, ya sobre su producto neto, sería igualmente un impuesto sobre el consumo, y sólo afectaría al propietario y al agricultor del mismo modo que los demás tributos sobre el producto del suelo.

Si no se hubiera impuesto gravamen alguno sobre la tierra y la misma suma se hubiera obtenido por otros medios, la agricultura habría florecido lo mismo, pues es imposible que un impuesto sobre la tierra, sea cual fuere, sea un estímulo para la agricultura: un impuesto moderado no impedirá, probablemente, la producción, pero no puede estimularla. El Gobierno inglés no se ha dirigido al agricultor en los términos que Mr. Say supone. No ha prometido eximir a la clase agrícola y a sus sucesores de todo impuesto futuro, obteniendo de las demás clases de la sociedad los fondos adicionales que el Estado pudiera necesitar. Sólo ha dicho: «En esta forma, no gravaremos más la tierra; pero nos reservamos entera libertad para haceros pagar, en alguna otra forma, vuestra parte íntegra de contribución a las futuras exigencias del Estado.»

Hablando de los impuestos en especie, o sea de un tributo de cierta proporción del producto, que es precisamente lo mismo que los diezmos, Mr. Say dice: «Este método de imposición parece ser el más equitativo; sin embargo, no hay ninguno que lo sea menos: deja enteramente a un lado los adelantos hechos por el productor y es proporcional a los beneficios brutos, y no a los netos. Dos agricultores cosechan dos clases distintas de producto. El uno cosecha trigo en terreno mediano, y sus gastos ascienden anualmente a unos 8.000 francos; el producto de sus tierras se vende por 12.000 francos; obtiene, pues, un beneficio neto de 4.000 francos. Su vecino tiene terrenos de pastos o de bosques que le proporcionan anualmente una suma igual de 12.000 francos, pero sus gastos ascienden solamente a 2.000 francos; obtiene, por consiguiente, un beneficio neto de 10.000 francos. Una

ley ordena que una dozava parte del producto de todos los frutos de la tierra sea entregada al Fisco en especie. A consecuencia de esta ley, el primero habrá de entregar trigo por valor de 1.000 francos, y el segundo, heno, ganado o madera del mismo valor. ¿Qué ha ocurrido? El uno ha entregado la cuarta parte de sus beneficios netos; el segundo, sólo una décima parte. Los beneficios netos son los que quedan después de reponer el capital exactamente en su estado primitivo. ¿Son los beneficios netos de un comerciante iguales al total de las ventas que efectúa en el curso de un año? No, ciertamente; son iguales a la diferencia entre sus ingresos y sus gastos, y solamente sobre esta diferencia debieran recaer los impuestos sobre los ingresos»⁸.

El error de Mr. Say en el pasaje anterior estriba en suponer que porque el valor del producto de una de las dos haciendas, después de reintegrar el capital, es mayor que el de la otra, los beneficios netos de los cultivadores se diferenciarán en la misma cantidad. Los beneficios netos de los propietarios y terratenientes, juntos, de la tierra de bosques, pueden ser mucho mayores que los de los de la tierra de pan llevar; pero ello se debe a la diferencia de renta y no a la diferencia en el tipo de beneficios. Mr. Say se ha olvidado por completo de considerar las distintas cantidades de renta que estos cultivadores tendrían que pagar. No puede haber dos tipos de beneficio en el mismo empleo, y, por consiguiente, cuando el valor del producto guarda distintas proporciones con el capital, es la renta la que varía y no los beneficios. ¿Por qué motivo habría de obtener una persona un beneficio neto de 10.000 francos, con un capital de 2.000, mientras que otra obtendría 4.000 francos con uno de 8.000? Que Mr. Say tenga en cuenta la renta, y el efecto que el impuesto tendría sobre los precios de estas distintas clases de productos, y verá entonces que no es un tributo desigual y que los productores no contribuirían al mismo en forma distinta de las demás clases de consumidores.

⁸ *Economie Politique*, libro III, cap. VIII, vol. II, págs. 344 y 350.



CAPÍTULO XIII

IMPUESTOS SOBRE EL ORO

69. El alza de las cosas será a la larga, en todos los casos, el resultado de la imposición o de la dificultad de producción, pero el tiempo que tardará el precio de mercado en ajustarse al natural dependerá de la naturaleza del artículo y de la facilidad con la cual pueda ser reducida la cantidad de éste. Si no pudiera ésta disminuirse, si el capital del agricultor o del sombrerero, por ejemplo, no pudiera transferirse a otros empleos, no importaría que los beneficios de estos industriales quedaran reducidos por debajo del nivel general por medio de un impuesto; a no ser que la demanda de sus artículos aumentara, no podrían elevar el precio de mercado del trigo y de los sombreros hasta alcanzar su nuevo precio natural. Si amenazaran con abandonar sus ocupaciones y transferir sus capitales a otras industrias más favorecidas, esto se consideraría como una amenaza vana que no había de llevarse a efecto; y, por consiguiente, el precio no quedaría aumentado mediante una disminución de la producción. Pero, en realidad, la cantidad de producción de todos los artículos puede ser reducida, y el capital puede ser transferido de una industria poco provechosa a otras que lo son más, aunque con distintos grados de rapidez. Cuanto más fácilmente pueda reducirse la cantidad de producción de un artículo, sin inconveniente para el productor, tanto más rápidamente subirá el precio del mismo en cuanto la dificultad de su pro-

ducción haya sido aumentada por un impuesto o por cualquier otro medio. Siendo el trigo un artículo indispensable para todos, poco efecto tendrá un impuesto sobre la demanda del mismo, y, por consiguiente, la oferta no seguiría siendo probablemente excesiva, aunque los productores tuvieran mucha dificultad en retirar sus capitales de la agricultura. Por este motivo, el precio del trigo quedará rápidamente aumentado por el impuesto y el agricultor podrá transferir el gravamen al consumidor.

Si las minas que nos proveen de oro estuvieran ubicadas en este país y se gravara el oro, éste no podría subir de valor en relación con las demás cosas hasta que su cantidad fuera reducida. Este sería más especialmente el caso si el oro se usara exclusivamente para la fabricación de moneda. Es cierto que las minas menos productivas, las que no pagaran renta, no podrían ya explotarse, pues no proporcionarían el tipo general de beneficios mientras el valor relativo del oro no subiera en una suma igual al impuesto. La cantidad de oro y, por consiguiente, la de dinero, iría reduciéndose lentamente: quedaría algo disminuida en un año, algo más en otro y, finalmente, su valor quedaría aumentado en proporción al impuesto; pero, entre tanto, los propietarios o tenedores que pagaran el impuesto serían los que sufrirían y no los que utilizaran el dinero. Si por cada 1.000 cuartas de trigo existentes en el país y por cada 1.000 producidas en lo futuro el Gobierno exigiera 100 en concepto de impuesto, las 900 restantes se cambiarían por la misma cantidad de las otras cosas que se obtendrían antes por 1.000 cuartas; pero si ocurriera lo mismo con respecto al oro, es decir, si por cada £ 1.000 en dinero existentes en el país, o que se hubieran de traer a él en el futuro, el Gobierno exigiera £ 100 como impuesto, las 900 restantes podrían adquirir muy pocas cosas más de las que antes se compraban con £ 900. El impuesto recaería sobre el poseedor de dinero, y ello hasta que la cantidad de éste quedara reducida en proporción al aumento del coste de su producción causado por el impuesto.

70. Este sería, quizá, más especialmente el caso, con respecto a un metal utilizado para la fabricación de moneda, que tratándose de cualquier otro artículo, porque la demanda de moneda no es una cantidad definida, como la de vestidos o de alimentos. Aquella está regulada enteramente por el valor del dinero, el cual lo está, a su vez, por su cantidad. Si el oro valiera el doble, la mitad de la cantidad cumpliría las mismas funciones en la circulación, y si valiera la mitad menos, se necesitaría doble cantidad. Si el valor de mercado del trigo quedara aumentado en una décima parte por impuesto o por la dificultad de la producción, es probable que el aumento no produciría efecto alguno sobre la cantidad consumida, porque las necesidades de cada consumidor consisten en una cantidad determinada y, por consiguiente, si tiene los medios de adquirirla, seguirá consumiéndola lo mismo que antes; pero en cuanto a la moneda, su demanda es exactamente proporcional a su valor. Nadie consumiría doble cantidad de trigo de la necesaria para su subsistencia, pero toda persona, comprando o vendiendo solamente la misma cantidad de mercancías, puede verse obligada a emplear dos, tres o varias veces la misma cantidad de moneda.

El argumento que acabo de exponer se aplica solamente a aquellos estados de la sociedad en los cuales los metales preciosos se utilizan para la fabricación de moneda y en que no está establecido el papel moneda. El metal oro, como todas las demás mercancías, tiene su valor de mercado, el cual es regulado, en último término, por la relativa facilidad o dificultad de su producción; y aunque, debido a su naturaleza duradera y a la dificultad de reducir su cantidad, no se presta fácilmente a variaciones en su valor de mercado, esta dificultad es, sin embargo, aumentada bastante por la circunstancia de ser dicho metal utilizado como moneda. Si la cantidad de oro en el mercado para fines comerciales solamente fuera de 10.000 onzas y el consumo en nuestras manufacturas fuera de 2.000 onzas anuales, podría hacerse subir de valor en una cuarta parte, o sea en 25 por 100, reteniendo la oferta de un año; pero si, como consecuencia

de ser utilizado como moneda, la cantidad empleada fuera de 100.000 onzas, no subiría de valor en una cuarta parte en menos de diez años. Como el papel moneda puede fácilmente reducirse en cantidad, su valor, aunque su patrón fuera el de oro, quedaría aumentado tan rápidamente como lo sería el del metal si constituyera sólo una pequeña parte de la circulación y tuviera, por lo tanto, poca influencia en la moneda.

71. Si el oro fuera solamente el producto de un país y se utilizara universalmente como moneda, podría establecerse sobre el mismo un impuesto muy considerable, que no recaería sobre las naciones, a no ser en la proporción en que lo utilizaran en las manufacturas: nadie lo pagaría sobre aquella parte que se utilizara para la moneda. Esta es una cualidad peculiar de la moneda. Todas las demás mercancías de las que existe una cantidad limitada, que no puede ser aumentada por la competencia, dependen, en lo que se refiere a su valor, de los gustos, del capricho y del poder adquisitivo de los compradores; pero la moneda es una mercancía que ningún país desea ni necesita aumentar: ninguna ventaja resulta de emplear 20 millones de libras en lugar de 10. Un país podría tener el monopolio de la seda o del vino y, no obstante, los precios de estos productos podrían bajar, porque, debido al capricho, o a la moda, o al gusto, podría preferírseles los paños y el coñac; el mismo efecto podría tener lugar, en cierto grado, con respecto al oro, cuando su uso se limita a las manufacturas; pero tratándose de la moneda, que es el instrumento general de cambio, la demanda de ella nunca es asunto de gusto, sino de necesidad: el comerciante debe tomarla a cambio de sus mercancías y, por consiguiente, no puede fijarse límites a la cantidad que el comercio exterior puede obligarle a tomar, si baja de valor, ni a la reducción a que deberá someterse, si sube. Puede, en verdad, reemplazársela por el papel moneda, pero por ese medio no se disminuye la cantidad de moneda, pues ésta es regulada por el tipo por el cual puede cambiarse: sólo por el alza del precio de las mercancías puede evitarse que éstas sean expor-

tadas de un país donde se compran con poco dinero a otro en que pueden venderse por más, y este alza sólo puede efectuarse mediante una importación de moneda metálica de afuera o de la creación o aumento del papel moneda en casa. Así, pues, si el rey de España, suponiendo que a éste pertenecieran exclusivamente las minas y que sólo se empleara oro para la fabricación de moneda, estableciera un impuesto considerable sobre el oro, haría subir mucho su valor natural; y como su valor de mercado en este continente es regulado en último término por su valor natural en la América española, Europa daría mayor cantidad de mercancías por una suma de oro determinada. Pero no se produciría la misma cantidad de este metal en América, pues su valor quedaría tan sólo aumentado en proporción a la disminución de oferta causada por el aumento del coste de producción. No se obtendría entonces en América, a cambio de todo el oro exportado, mayor cantidad de mercancías que anteriormente; y puede preguntarse: ¿cuál sería entonces el beneficio para España y sus colonias? La ventaja que resultaría para éstas sería que, si bien se produciría menos oro, menos capital se empleaba en producirlo; se importarían de Europa mercancías del mismo valor, con el empleo de un capital menor, y, por consiguiente, todas las producciones obtenidas con el empleo del capital retirado de las minas constituirían el beneficio que España derivaría del impuesto, beneficio que no podría obtener tan abundante ni tan seguro con el monopolio de cualquier otro artículo. Las naciones de Europa no sufrirían perjuicio alguno con el establecimiento de ese impuesto, en cuanto se refiere a la moneda; tendrían la misma cantidad de mercancías y, por consiguiente, los mismos medios de satisfacción que antes, pero estas mercancías circularían con una menor cantidad de moneda, porque ésta sería más valiosa.

Si, a consecuencia del impuesto, sólo una décima parte de la cantidad actual de oro se obtuviera de las minas, esa décima parte tendría igual valor que toda la producida hoy. Pero el rey de España no es el único poseedor de minas de metales preciosos; y si lo fuera, las ventajas

que derivaría de su posesión y su potencia de imposición quedarían muy reducidas por la limitación de la demanda y del consumo en Europa, como consecuencia de la sustitución, que se produciría universalmente en mayor o menor grado, de la moneda metálica por la de papel. El ajuste del precio de mercado con el natural depende en todo tiempo de la facilidad con que la oferta puede ser aumentada o disminuida. En el caso del oro, las casas y el trabajo, así como de otras muchas cosas, este efecto no puede producirse rápidamente en algunas circunstancias. No ocurre lo mismo con aquellas mercancías que se consumen y reproducen de año en año, tales como los sombreros, el calzado, el trigo y el paño; éstas pueden reducirse en cantidad, si es necesario, y no puede transcurrir mucho tiempo hasta que la oferta se contraiga en proporción al aumento del coste de su producción.

Un impuesto sobre el producto de la superficie de la tierra recaerá, como lo hemos visto, sobre el consumidor, y no afectará la renta en modo alguno, a menos que, al disminuir los fondos destinados a la subsistencia de los trabajadores, haga bajar los salarios, reduzca la población y disminuya la demanda de trigo. Pero un impuesto sobre el producto de las minas de oro, al hacer subir el valor de ese metal, ha de reducir necesariamente la demanda del mismo y desalojar el capital del empleo a que se aplicaba. Así, pues, a pesar de que España obtendría del impuesto sobre el oro todos los beneficios que he indicado, los propietarios de aquellas minas de las cuales se retirara el dinero perderían toda su renta. Esto sería una pérdida para los individuos, pero no una pérdida nacional, toda vez que la renta no es una creación de riqueza, sino meramente una transferencia de ella: el rey de España y los propietarios de las minas que siguieran explotándose recibirían juntos no solamente todo lo que produjera el capital liberado, sino también todo el que los demás propietarios hubieran perdido.

Supongamos que las minas de la 1.ª, de la 2.ª y de la 3.ª categoría fueran explotadas y produjeran, respectivamente, 100, 80 y 70 libras de oro, y que la renta de la N.º 1 fuera de 30 libras y la de la N.º 2 de 10 libras. Su-

pongamos también que el impuesto fuera de 60 libras de oro al año por cada mina explotada y que, por consiguiente, sólo la N.º 1 pudiera explotarse con provecho. Es evidente que toda renta desaparecería inmediatamente. Antes del establecimiento del impuesto, de las 100 libras producidas por la mina N.º 1, se pagaba una renta de 30 libras, y el explotador de la mina guardaba para sí 70, suma igual al producto de la mina menos productiva. El valor de lo que le queda al capitalista de la mina N.º 1 debe ser el mismo que antes, o, de lo contrario, éste no obtendría los beneficios usuales del capital; y, por consiguiente, después de pagar 70 libras en concepto de impuesto, el valor de las 30 que le quedan debe ser igual al que tenían antes las 70, y, por lo tanto, el valor de las 100 libras será igual al que tenían antes 233. Ese valor podría ser más elevado, pero no más bajo, o, de lo contrario, esta mina también dejaría de explotarse. Tratándose de un artículo monopolizado, podría pasar de su valor natural, y entonces pagaría una renta igual al exceso del precio de mercado sobre el natural; pero no se invertirían fondos en la mina, si fuera inferior a este valor. A cambio de una tercera parte del trabajo y del capital empleados en la mina, España obtendría una cantidad de oro que se cambiaría por la misma (o casi la misma) cantidad de mercancías que antes. Sería más rica en una cantidad igual al producto de las otras dos terceras partes del capital y trabajo retirados de las mismas. Si el valor de las 100 libras de oro fuera igual al de las 250 extraídas anteriormente, la parte del rey de España, sus 70 libras, sería igual a 175 al valor anterior: sólo una pequeña parte del impuesto recaería sobre sus súbditos, siendo la mayor parte obtenida por la mejor distribución del capital.

La cuenta de España sería la siguiente:

Producción anterior

Oro 250 libras, que equivalen (por ejemplo) a 10.000 yardas de tela

Por los dos capitalistas que retiraron sus fondos de las minas, el mismo valor que el que tenían en cambio 140 libras de oro anteriormente, o sea ... 5.600 yardas de tela

Por el capitalista que explota la mina Núm. 1, 30 libras de oro, aumentadas en valor en la proporción de 1 a 2 ½, y, por lo tanto, hoy equivalentes a ... 3.000 » »

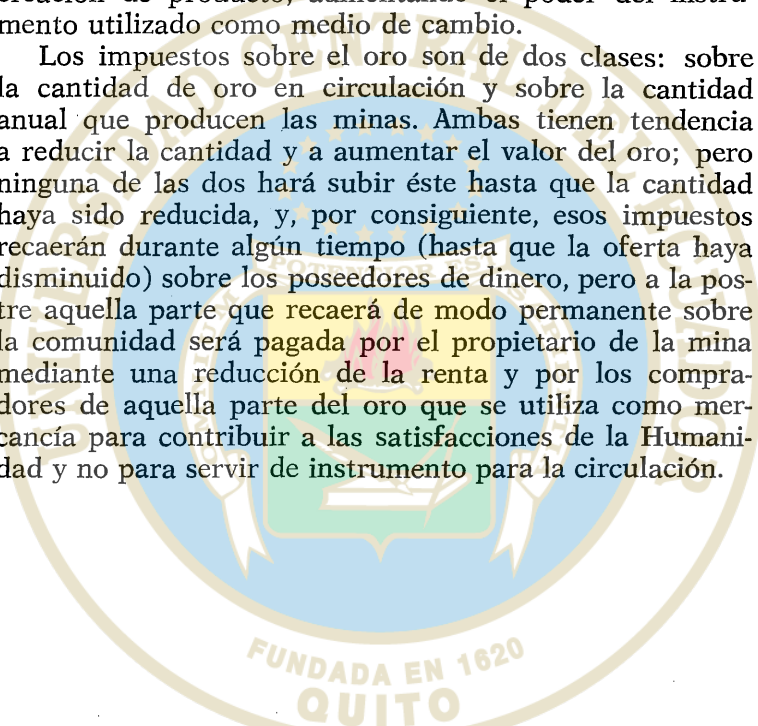
Impuesto al rey, 70 libras aumentadas también de valor en la proporción de 1 a 2 ½, y por lo tanto, hoy equivalentes a ... 7.000
15.000 » »

De las 7.000 recibidas por el rey, al pueblo de España sólo correspondería el pago de 1.400, y 5.600 serían la ganancia efectuada por el capital liberado.

Si el impuesto, en lugar de consistir en una suma fija por cada mina explotada, fuera una parte alícuota de su producto, la cantidad no quedaría inmediatamente reducida en consecuencia. Si se gravara cada mina con la mitad, la cuarta parte o la tercera parte del producto, sería, no obstante, provechoso para los propietarios hacer que sus minas rindiesen una producción tan abundante como antes; pero si la cantidad no era reducida, sino solamente una parte de la misma transferida del propietario al rey, su valor no subiría: el impuesto recaería sobre los habitantes de las colonias y no se obtendría ventaja alguna. Un impuesto de esta índole produciría el efecto que Adam Smith atribuye a los impuestos sobre el producto del suelo: recaería por entero sobre la renta de la mina. Si se llevara un poco más allá, el impuesto no sólo absorbería toda la renta, sino que pri-

varía al que explotara la mina de los beneficios usuales del capital y haría que éste fuese retirado de este ramo de producción. Si se llevara todavía más allá, la renta de las mejores minas quedaría absorbida, y el capital se retiraría en mayor cantidad, y de ese modo la cantidad quedaría continuamente reducida y su valor aumentado, y se producirían los mismos efectos que ya hemos señalado: una parte del impuesto sería pagada por los habitantes de las colonias españolas y la otra sería una nueva creación de producto, aumentando el poder del instrumento utilizado como medio de cambio.

Los impuestos sobre el oro son de dos clases: sobre la cantidad de oro en circulación y sobre la cantidad anual que producen las minas. Ambas tienen tendencia a reducir la cantidad y a aumentar el valor del oro; pero ninguna de las dos hará subir éste hasta que la cantidad haya sido reducida, y, por consiguiente, esos impuestos recaerán durante algún tiempo (hasta que la oferta haya disminuido) sobre los poseedores de dinero, pero a la postre aquella parte que recaerá de modo permanente sobre la comunidad será pagada por el propietario de la mina mediante una reducción de la renta y por los compradores de aquella parte del oro que se utiliza como mercancía para contribuir a las satisfacciones de la Humanidad y no para servir de instrumento para la circulación.

A large, faint circular seal is centered in the background of the page. It features a central emblem with a shield and a crown, flanked by two figures. Below the emblem, the text "FUNDADA EN 1620" is written in a semi-circle, and "QUITO" is written in a larger, bold font at the bottom.

FUNDADA EN 1620
QUITO



CAPÍTULO XIV

IMPUESTOS SOBRE LAS CASAS

72. Aparte del oro, existen también otras mercancías que no pueden ser reducidas rápidamente en cantidad; y todo impuesto sobre las mismas recaerá, por lo tanto, sobre el propietario, si el aumento del precio viniera a disminuir la demanda.

Los impuestos sobre las casas pertenecen a esta categoría: aunque se cobren al ocupante, recaerán con frecuencia sobre el propietario por medio de una disminución de la renta. El producto de la tierra es consumido y reproducido de año en año, y lo mismo ocurre con muchas mercancías; y como que la oferta de ellas puede, por consiguiente, ser rápidamente nivelada con la demanda, su valor de mercado no puede ser durante mucho tiempo superior a su precio natural. Pero un impuesto sobre las casas puede considerarse bajo el aspecto de una renta adicional pagada por el inquilino, y, por lo tanto, tenderá a disminuir la demanda de casas del mismo alquiler anual sin disminuir su oferta. El alquiler bajará, por consiguiente, y una parte del impuesto será pagado indirectamente por el propietario.

73. «La renta de una casa —dice Adam Smith— puede dividirse en dos partes, de las cuales una puede llamarse con propiedad la renta del edificio, mientras la otra corresponde al suelo. La primera es el interés o beneficio del capital gastado en la construcción de la casa.

Con objeto de que la industria de la construcción se halle en el mismo pie que las demás, es necesario que esta renta sea suficiente, primero, para proporcionar el mismo interés que produciría dicho capital si se hubiera prestado sobre buena garantía, y, segundo, para conservar siempre la casa en buen estado, o lo que es lo mismo, para reemplazar al cabo de cierto número de años el capital empleado en su construcción»¹. Si en proporción al interés del dinero la industria de la construcción proporciona en cualquier momento un rendimiento mucho mayor que aquél, pronto atraerá tanto capital procedente de otras industrias que los beneficios quedarán reducidos a su justo nivel. Si proporciona un rendimiento mucho menor, se retirará tanto capital de esta industria para destinarlo a otras más productivas que pronto subirán de nuevo dichos beneficios. Aquella parte de la renta que excede de la suficiente para proporcionar estos beneficios racionales constituye la renta del suelo, y en los casos en que el propietario de éste y el del edificio son dos personas distintas, dicha parte corresponde al primero en su totalidad. En las casas de campo, alejadas de una gran ciudad, situadas en lugares donde hay abundancia de terrenos, la renta del suelo apenas tiene valor; sólo el que tendría el terreno si se destinara a la agricultura. En casitas situadas en sitios cercanos a una gran ciudad, es a veces mucho más elevada, y la situación especial o la belleza del lugar se paga con frecuencia muy caro. Las rentas del suelo son, generalmente, muy elevadas en las capitales, y especialmente en aquellos barrios en que hay mayor demanda de casas, ya sea para el comercio, ya para habitaciones, o meramente para vanidad y lujo². Un impuesto sobre la renta de las casas puede recaer sobre el ocupante, sobre el propietario del suelo o sobre el del edificio. En los casos corrientes puede presumirse que todo él será pagado, tanto inmediata como finalmente, por el ocupante.

Si el impuesto es moderado y las circunstancias del

¹ Libro V, cap. II, pág. 354 a).

² Libro V, cap. II, pág. 354 b).

país son tales que éste es estacionario o progresista, el ocupante no tendrá motivo para considerarlo especialmente oneroso. Pero si es elevado, o si otras circunstancias vienen a disminuir la demanda de casas, los ingresos del propietario disminuirían, mientras el ocupante quedaría en parte compensado por una disminución de la renta o alquiler. Sin embargo, es difícil determinar en qué proporción aquella parte que economizara el ocupante recaería sobre el propietario del edificio y sobre el del suelo. Es probable que en el primer caso ambos serían afectados; pero como las casas son perecederas a la larga, y no se construirían más hasta que los beneficios del constructor volvieran al nivel general, la renta del edificio volvería, después de algún tiempo, a su precio natural. Como el constructor sólo percibe renta mientras dura la construcción, no podría pagar parte alguna de impuesto más que por ese tiempo, en las peores circunstancias.

El pago de este impuesto recaería, pues, a la postre sobre el ocupante y el propietario del suelo, pero «no es quizá muy fácil averiguar —dice Adam Smith— en qué proporción se dividiría entre los dos este pago final. La división sería probablemente muy distinta según las circunstancias, y un impuesto de esta clase podría, según fueran esas circunstancias, afectar de manera muy desigual al ocupante de la casa y al propietario del terreno»³.

Adam Smith considera que las rentas del suelo son materia especialmente adaptada para la imposición. «Tanto las rentas del suelo como la renta usual de la tierra —dice— constituyen una especie de ingreso que el propietario en muchos casos disfruta sin que se requiera de su parte ningún cuidado o atención. Aunque se le prive de una parte de estos ingresos para sufragar los gastos del Estado, no se causa con ello perjuicio a industria alguna. El producto anual de la tierra y del trabajo de la sociedad, la riqueza y las rentas reales de la gran masa del pueblo serán quizá las mismas antes y después del

³ Libro V, cap. II, pág. 355 a).

impuesto. Las rentas del suelo y la renta-usual de la tierra son quizá, por consiguiente, las que mejor pueden soportar la imposición fiscal»⁴. Debe admitirse que los efectos de esos impuestos serían los que Adam Smith ha descrito; pero sería indudablemente muy injusto gravar exclusivamente los ingresos de una clase particular de la comunidad. Las cargas del Estado deben ser soportadas por todos en proporción a sus medios: ésta es una de las cuatro máximas mencionadas por Adam Smith, que debieran servir de norma a toda imposición. La renta a menudo pertenece a los que, después de varios años de trabajo, han realizado sus ganancias y gastado sus fortunas en la compra de terrenos o de casas; y ciertamente someterles a una tributación desigual sería infringir aquel principio que debiera siempre considerarse como sagrado: la seguridad de la propiedad. Es de lamentar que el derecho de timbre con que está gravada la transmisión de la propiedad inmueble impida materialmente que ésta pueda pasar a aquellas manos que la harían probablemente más productiva. Y si se reflexiona que la tierra, considerada como materia adecuada para la imposición exclusiva, no solamente quedaría reducida de precio para compensar el riesgo de esa imposición, sino que se convertiría, además, en objeto de especulación, en proporción a la naturaleza indefinida y al valor inseguro del riesgo, viniendo a participar más de la naturaleza de un juego aleatorio que de la de un comercio serio, parecerá probable que las manos en que la tierra sería más susceptible de caer en ese caso serían las de los que tienen más de las cualidades del jugador que de las del propietario sensato capaz de sacar el mayor provecho de sus tierras.

⁴ Libro V, cap. II, pág. 356 a).

CAPÍTULO XV

IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS

74. Los impuestos establecidos sobre aquellos artículos que se denominan generalmente de lujo recaen solamente sobre los que hacen uso de éstos. Un tributo sobre el vino es pagado por el consumidor de esta bebida. Un impuesto sobre los caballos de recreo, o sobre los coches de lujo, es pagado por los que se proporcionan esas satisfacciones, en la proporción exacta en que las disfruten. Pero los tributos sobre los artículos de primera necesidad no afectan a los consumidores de éstos en proporción a la cantidad consumida, sino a menudo en una proporción mucho más elevada. Hemos observado que un impuesto sobre el trigo afecta al industrial no solamente en la proporción en que él y sus familias consumen ese cereal, sino también en sus ingresos, por alterar el tipo de beneficios del capital. Todo lo que aumenta los salarios¹, disminuye los beneficios del capital; por lo tanto, todo impuesto sobre una mercancía consumida por el trabajador tiene tendencia a hacer bajar el tipo de beneficios.

Un impuesto sobre los sombreros hará subir el precio de éstos; si no fuera así, sería pagado a la postre por el fabricante; los beneficios de éste quedarían reducidos por debajo del nivel general de precios y dejaría de dedi-

¹ Reales.

carse a esa fabricación. Un tributo parcial sobre los beneficios hará subir el precio del artículo sobre el que recaiga; por ejemplo, un impuesto sobre los beneficios del sombrerero haría subir el precio de los sombreros; en efecto si sus beneficios fueran gravados, sin que lo fueran los de las demás industrias, éstos serían inferiores al tipo general, a no ser que subiera el precio de sus sombreros, y se vería obligado a cambiar la industria.

Del mismo modo, un impuesto sobre los beneficios del agricultor haría subir el precio del trigo; un gravamen sobre las ganancias del fabricante de tejidos, el de las telas; y si se gravaran todas las industrias con un impuesto proporcional a los beneficios, todos los artículos subirían de precio. Pero si la mina que nos proporcionara el metal para nuestra moneda estuviera ubicada en este país y los beneficios del minero fueran también gravados, ningún artículo subiría de precio: cada uno daría una proporción igual de su renta y todo quedaría como antes.

Si no se grava el dinero, y éste sigue teniendo el mismo valor, mientras todas las demás cosas son gravadas y suben en consecuencia, el sombrero, el agricultor y el fabricante de tejidos, si emplean cada uno la misma cantidad de capital y obtienen los mismos beneficios, pagarán el mismo impuesto. Si éste es de £ 100, los sombreros, el trigo y los tejidos quedarán aumentados de valor en £ 100. Si el sombrerero gana con sus sombreros £ 1.100, en lugar de £ 1.000, pagará al Fisco £ 100, y, por consiguiente, todavía tendrá £ 1.000 para emplearlas en mercancías para su propio consumo. Pero como la tela, el trigo y todos los demás artículos habrán subido de precio debido a la misma causa, no obtendrá por sus £ 1.000 más de lo que obtenía antes por £ 910, y de ese modo contribuirá a las exigencias del Estado; con el pago del impuesto habrá colocado una parte del producto de la tierra y del trabajo del país a la disposición del Gobierno, en lugar de usarla él mismo. Si en lugar de gastar sus £ 1.000 las agrega a su capital, encontrará con el aumento de salarios y en el del coste de la primera materia y de la maquinaria que su ahorro de £ 1.000 no asciende a más de lo que representaba antes un ahorro de £ 910.

Si se grava el dinero, o el valor de éste queda alterado por cualquiera otra causa, y todos los artículos siguen al mismo precio que antes, los beneficios del industrial y del agricultor también serán los mismos que antes, seguirán siendo £ 1.000; y como ambos tendrán que pagar £ 100 al Fisco, sólo les quedarán £ 900, lo que sólo les permitirá adquirir una cantidad menor del producto de la tierra y del trabajo del país, ya sea para dedicarla a un trabajo productivo, ya para darle un uso improductivo. Lo que ellos pierden, el Gobierno lo ganará. En el primer caso, el contribuyente obtendría por £ 1.000 una cantidad de mercancías igual a la que conseguía antes por £ 910, y en el segundo, sólo obtendría la que le daban antes por £ 900, pues el precio de las cosas seguiría siendo el mismo y él solo podría gastar esas £ 900. Esto proviene del distinto valor que en cada caso tiene el impuesto: en el primero, éste representa solamente una undécima parte de sus ingresos, mientras que en el segundo es una décima parte, teniendo el dinero un valor distinto en cada caso.

75. Pero si bien, siempre que el dinero no sea gravado y no cambie de valor, todas las mercancías subirán de precio, no lo harán en la misma proporción: una vez establecido el impuesto, no tendrán el mismo valor relativo que tenían antes. En otro lugar de esta obra hemos estudiado los efectos que la división del capital en fijo y circulante, o mejor dicho en duradero y perecedero, ejerce sobre los precios de las mercancías. Indicamos que dos industriales podían emplear exactamente el mismo capital y obtener de él la misma cantidad de beneficios sin por ello dejar de vender sus productos respectivos por sumas muy distintas, según que los capitales empleados por ellos fueran consumidos y reproducidos rápida o lentamente. Pudiera ser que el uno vendiera sus mercancías por £ 4.000 y el otro por £ 10.000, a pesar de emplear ambos un capital de £ 10.000 y obtener un beneficio de £ 2.000. El capital del uno podría consistir, por ejemplo, en £ 2.000 de capital circulante, que habría de ser reproducido, y en £ 8.000 de capital fijo en edificios y

maquinaria; el del otro, por el contrario, podría consistir en £ 8.000 de circulante y sólo £ 2.000 de fijo en maquinaria y edificios. Ahora bien, si cada uno de ellos tuviera que pagar un impuesto de 10 por 100 sobre sus beneficios, o sea, de £ 200, el primero, para que su negocio le proporcionara el tipo general de beneficios, tendría que subir el precio total de sus mercancías de £ 10.000 a £ 10.200; y el segundo, de £ 4.000 a £ 4.200. Antes del impuesto, las mercancías vendidas por uno de estos industriales tenían un valor 2,5 veces mayor que el de las vendidas por el otro; después del impuesto, sólo lo tendrán 2,42 veces mayor; una clase de artículos habrá subido en 2 por 100, la otra en 5. Por consiguiente, un impuesto sobre los beneficios, no experimentando el dinero cambio alguno de valor, haría variar los precios relativos de las cosas. Lo mismo ocurriría si el tributo, en vez de gravar los beneficios, recayera sobre los artículos: si éstos fuesen gravados en proporción al valor del capital empleado en su producción, subirían por igual, cualquiera que fuese su valor, y, por consiguiente, no guardarían entre sí la misma relación que antes. Un artículo que subiera de £ 10.000 a £ 11.000 no guardaría la misma relación con otro que subiera a £ 2.000 a £ 3.000. Si en esas circunstancias, el dinero subiera de valor, por cualquier motivo, esto no afectaría los precios de los artículos en la misma proporción. La misma causa que hiciera bajar el precio del uno de £ 10.200, a £ 10.000, o sea, menos de un 2 por 100, disminuiría el precio del otro de £ 4.200 a £ 4.000, o sea, e nun 4 y $\frac{3}{4}$ por 100. Si ambos bajarán en una proporción distinta, los beneficios no serían iguales: en efecto, para que lo fueran, cuando el precio del primer artículo fuese de £ 10.000, el del segundo tendría que ser de £ 4.000, y cuando el del primero fuera de £ 10.200, el del segundo tendría que ser de £ 4.200.

La consideración de este hecho conduce a la comprensión de un principio muy importante y que, a mi entender, no ha sido nunca objetado. Es el siguiente: En un país en que no haya imposición fiscal, la variación en el valor del dinero debida a escasez o abundancia actuará en igual proporción sobre los precios de todas las mer-

cancías; es decir, que, si un artículo que vale £ 1.000 sube a £ 1.200 o baja a £ 800, el que valga £ 10.000 subirá a £ 12.000 o bajará a £ 8.000; pero en un país en el cual la imposición fiscal haga subir los precios artificialmente, la abundancia de dinero debida a la exportación del exterior, o la escasez del mismo causada por la demanda para pagar la importación, no actuarán en la misma proporción sobre los precios de todos los artículos, harán bajar o subir algunos de éstos en un 5, 6 ó 12 por 100, y otros en un 3, 4 ó 7 por 100. Si un país no pagara tributación alguna y el dinero bajara de valor, la abundancia de éste en todos los mercados producirá en todos ellos efectos similares. Si la carne subiera en un 20 por 100, el pan, la cerveza, el calzado, la mano de obra y todas las mercancías subirían también en la misma proporción; habrían de hacerlo necesariamente para que todas las industrias tuvieran el mismo tipo de beneficios. Pero esto ya no ocurre cuando alguno de esos artículos es gravado; si entonces subieran todos en proporción a la baja del valor del dinero, los beneficios se harían desiguales; en el ramo correspondiente al artículo gravado subirían por encima del nivel general, y el capital sería retirado de ese empleo para dedicarlo a otro, hasta que se restaurara el equilibrio de los beneficios, lo cual sólo podría ocurrir una vez que los precios relativos hubieran variado.

¿No explicaría este principio los distintos efectos que, según se observó, se produjeron sobre los precios de los artículos debido al cambio ocurrido en el valor del dinero durante la restricción bancaria? Se objetó a los que sostuvieron que la moneda estaba depreciada en ese período debido a la abundancia excesiva de la circulación de papel, que, si esa hubiera sido la causa, todas las mercancías deberían haber subido en la misma proporción, y que la realidad había demostrado que la mayoría habían variado mucho más que otras, y de allí se infirió que el alza de los precios se debía a algo que afectaba el valor de las mercancías y no a una alteración en el valor de la moneda. Parece, no obstante, según acabamos de ver, que en un país donde las mercancías son gravadas,

con impuestos no todas variarían de precio en la misma proporción, a consecuencia de un aumento o de una disminución en el valor de la moneda.

76. Si se gravaran los beneficios de todas las industrias, con excepción de la agricultura, todas las mercancías subirían de valor en dinero, menos el producto del suelo. El agricultor tendría entonces los mismos ingresos en trigo que antes, y vendería también su trigo al mismo precio en dinero; pero como se vería obligado a pagar mayor precio por todos los artículos de consumo, con excepción del trigo, el tributo representaría para él un impuesto sobre el consumo. Una alteración en el valor del dinero no le liberaría de este gravamen, pues ésta podría hacer bajar todos los artículos gravados a su precio anterior, pero el trigo bajaría también, y, por consiguiente, el agricultor, si bien compraría sus artículos de consumo al mismo precio que antes, tendría menos dinero para adquirirlos.

El propietario, estaría exactamente en la misma situación: tendría la misma renta en trigo y en dinero que antes, si todos los artículos subieran de precio y el dinero siguiera teniendo el mismo valor, y tendría la misma renta en trigo pero una menor en dinero, si todos los artículos siguieran teniendo el mismo precio, de modo que en uno y otro caso, aunque sus beneficios no hubieran sido gravados directamente, contribuiría de modo indirecto al fondo formado por el impuesto.

Pero supongamos que los beneficios del agricultor fueran también gravados; éste estaría entonces en la misma situación que los demás industriales: su producto subiría; de modo que tendría la misma renta en dinero, después de pagar el impuesto, pero pagaría mayor precio por todos los artículos que consumiera, incluso el producto del suelo.

Su propietario, en cambio, estaría en una situación distinta: quedaría beneficiado por el impuesto sobre los beneficios de su terrateniente, pues quedaría compensado por el mayor precio a que hubiera de comprar los artículos manufacturados, si éstos subieran de precio, y tendría

la misma renta en dinero, si a consecuencia de un aumento en el valor del dinero, las mercancías se vendieran a su precio anterior. Un impuesto sobre los beneficios del agricultor, no es proporcional al producto bruto de la tierra, sino al neto, después de pagados los salarios, la renta y todos los demás gastos. Como los cultivadores de las distintas clases de terrenos, números 1, 2 y 3, emplean precisamente los mismos capitales, obtendrán exactamente los mismos beneficios, cualquiera que sea la cantidad de producto bruto que uno pueda obtener en exceso del otro; y, por consiguiente, todos quedarán gravados por igual. Supongamos que el producto bruto del terreno número 1 sea de 180 cuartas, la del número 2, 170 y la del número 3, 160, y que cada uno haya de entregar 10 en concepto de impuesto; la diferencia entre el producto del número 1, del número 2 y del número 3, después de pagado el impuesto, será la misma que anteriormente; en efecto, si el número 1 queda reducido a 170 cuartas, el número 2 a 160 y el número 3 a 150; la diferencia entre el 3 y el 1 será, como anteriormente, de 20 cuartas, la entre el número 3 y el número 2, de 10. Si después de pagado el impuesto los precios del trigo y de todos los demás artículos siguieran siendo los mismos que antes, tanto la renta en dinero como la renta en trigo seguirían siendo las mismas; pero si dichos precios subieran a consecuencia del tributo, la renta en dinero subiría también en la misma proporción. Si el precio del trigo fuera de £ 4 por cuarta, la renta del número 1 sería de £ 80 y la del número 2, £ 40; pero si el cereal subiera en un 5 por 100, o sea, a £ 4 4 s., la renta subiría también en la misma proporción, pues 20 cuartas de trigo valdrían £ 84, y 10 £ 42; de modo que en ambos casos el propietario no quedará afectado por el tributo. Un impuesto sobre los beneficios del capital siempre deja la renta en trigo inalterada, y, por consiguiente, la renta en dinero varía según el precio del trigo; en cambio, el impuesto sobre el producto del suelo, o los diezmos, nunca dejan la renta en trigo inalterada, y, generalmente, no producen cambio alguno en la renta en dinero. En otro lugar de esta obra, he observado que, si se estableciera un impuesto de la

misma cuantía sobre todas las clases de tierras de cultivo, sin tener en cuenta las diferencias en su fertilidad, éste sería muy desigual, pues constituiría un beneficio para el propietario de los terrenos más fértiles. Haría subir el precio del trigo en proporción a la carga soportada por el cultivador del peor terreno; pero, siendo este aumento de precio obtenido por la mayor cantidad de producto procedente del mejor terreno, los cultivadores de éste serían los que se beneficiarían durante el período de su contrato y luego la ventaja pasaría al propietario en forma de aumento de renta. El efecto de un impuesto igual sobre los *beneficios* del agricultor es precisamente el mismo: hace subir la renta en dinero de los propietarios, si el dinero sigue teniendo el mismo valor; pero, como los beneficios de todas las demás industrias son gravados lo mismo que los del agricultor y, por consiguiente, los precios de todas las mercancías suben, lo mismo que el del trigo, el propietario pierde, con motivo del alza de los precios de los artículos en que gasta su renta, lo mismo que gana con el aumento de esta última. Si el dinero subiera de valor y todas las cosas bajaran a sus precios anteriores, después de un impuesto sobre los beneficios del capital, la renta también sería la misma que antes. El propietario recibiría la misma renta en dinero y obtendría todos los artículos a su precio anterior, de modo que en todas las circunstancias quedaría libre de gravamen².

Este es un caso curioso. Al gravar los beneficios del agricultor no se le impone carga alguna en realidad, si todos los demás también se gravan, y el propietario tiene interés decidido en que los beneficios de su terrateniente sean gravados, pues sólo con esa condición queda él realmente libre de gravamen.

² Sería altamente beneficioso para los propietarios que los beneficios del agricultor fueran los únicos gravados, y no los de cualquier otro capitalista. Sería entonces, en realidad, un impuesto sobre los consumidores de productos del suelo, parte en beneficio del Estado y parte en favor de los propietarios.

77. Un impuesto sobre los beneficios del capital afectaría también al capitalista, si todos los artículos subieran en proporción al impuesto, aunque sus dividendos no fueran gravados; pero, si debido a una alteración en el valor del dinero todos los artículos volvieran a su precio anterior, el capitalista no contribuiría en nada al impuesto; compraría todos sus artículos de consumo al mismo precio, y recibiría el mismo dividendo en dinero.

78. Si se acepta que, al ser gravados los beneficios de un industrial solamente, el precio de los artículos producidos por éste subirían, para ponerlo en un pie de igualdad con todos los demás, y que, al ser gravados los beneficios de dos industriales, los precios de dos clases de mercancías tienen que subir, no veo cómo podría discutirse el hecho de que, al ser gravados los beneficios de todos los industriales, los precios de todas las mercancías subirían, siempre que la mina que nos suministrara la moneda estuviera ubicada en este país y no fuera gravada. Pero como la moneda, o el metal adoptado como patrón, es una mercancía que se importa del extranjero, los precios de todas las mercancías no podrían subir, pues semejante efecto no podría tener lugar si no se dispusiera de una cantidad adicional de moneda³, la cual no podría obtenerse a cambio de mercancías caras, como

³ Estudiando el punto más detenidamente, dudo de que se necesitara mayor cantidad de dinero para hacer circular la misma cantidad de mercancías, si los precios de éstas subieran debido al impuesto, y no a las dificultades de producción. Supongamos que 100.000 cuartas de trigo se vendieran en un lugar determinado, en cierta época, a £4 por cuarta y que, a consecuencia de un impuesto directo de 8 s. por cuarta, el trigo subiera a £4 8 s., creo que se necesitaría la misma cantidad de dinero, y no una mayor, para hacer circular este trigo al nuevo precio. Si yo compraba antes 11 cuartas a £4 y a consecuencia del impuesto me veo obligado a reducir mi consumo a 10, no necesitaré más dinero, pues siempre pagaré por él £44. El público consumiría una décima parte menos, y esta cantidad sería consumida por el Gobierno. El dinero necesario para comprarlo se obtendría de los 8 s. por cuarta que habrían de pagar los agricultores en concepto de impuesto, pero la cantidad cobrada les sería pagada al mismo tiempo por su trigo; por consiguiente, el impuesto, en

se demostró en la pág. 90 de este volumen. Sin embargo, si un alza semejante pudiera tener lugar, no sería permanente, pues tendría una influencia poderosa sobre el comercio exterior. Estos artículos caros no podrían ser exportados, a cambio de mercancías importadas, y, por consiguiente, durante algún tiempo tendríamos que seguir comprando, aunque dejáramos de vender; y tendríamos que exportar dinero, o moneda, hasta que los precios relativos de las mercancías fueran los mismos que antes. Me parece absolutamente seguro que un impuesto sobre los beneficios bien graduado haría volver a la postre las mercancías, tanto nacionales como extranjeras, al mismo precio en dinero que tenían antes de que se estableciera el impuesto.

Como los impuestos sobre el producto del suelo, los diezmos y los tributos sobre los salarios y sobre los artículos de primera necesidad harán bajar los beneficios, al hacer subir los salarios, todos ellos irán acompañados de los mismos efectos, aunque no en igual grado.

El descubrimiento de maquinaria, que mejora materialmente las manufacturas nacionales, siempre tiende a hacer subir el valor relativo del dinero, y, por consiguiente, a estimular su importación. Todo impuesto, todo aumento de gastos causado al industrial o al agricultor, tiende, por el contrario, a hacer bajar el valor relativo del dinero y, por consiguiente, a estimular su exportación.

realidad, es un tributo en especie, y no requiere el uso de más dinero o, en todo caso, se trataría de una cantidad tan pequeña que puede dejar de tomarse en cuenta.

CAPÍTULO XVI

IMPUESTOS SOBRE LOS SALARIOS

79. Los impuestos sobre los salarios harán subir el precio de la mano de obra, y, por consiguiente, disminuir el tipo de beneficios del capital. Hemos visto ya que un impuesto sobre los artículos de primera necesidad hará subir los precios de éstos e irá seguido de un alza de los salarios. La única diferencia entre ambos tributos consiste en que el primero irá necesariamente acompañado de un alza de los artículos de primera necesidad, mientras que no ocurrirá lo mismo con el segundo; se sigue de ahí que ni el capitalista ni el propietario contribuirán al pago de un impuesto sobre los salarios, sino solamente los que emplean trabajadores. Este tributo es en su totalidad un impuesto sobre los beneficios, mientras que el impuesto sobre los artículos de primera necesidad es, en parte, un gravamen sobre los beneficios y, en parte, una carga impuesta a los consumidores ricos. Los efectos que a la postre resultarán del tributo que nos ocupa, son precisamente los mismos que produce un impuesto directo sobre los beneficios.

«Los salarios de las clases trabajadoras inferiores, dice Adam Smith, como he tratado de demostrar en el libro primero, son necesariamente regulados en todas partes por dos circunstancias distintas: la demanda de mano de obra y el precio ordinario o medio de las subsistencias. La demanda de mano de obra; según que resulte estar en aumento, estacionaria o en disminución, o requerir una población creciente, estacionaria o decreciente, regula la manutención del trabajador y determina en qué grado

será liberal, moderada o escasa. El precio *ordinario* o *medio* de las subsistencias determina la cantidad de dinero que debe pagarse al trabajador, a fin de permitirle, un año con otro, adquirir esta manutención liberal, moderada o escasa. Por consiguiente, mientras la demanda de mano de obra y el precio de las subsistencias sigan siendo los mismos, un impuesto directo sobre los salarios no puede tener más efecto que el de hacerlos subir en una cantidad algo superior al impuesto»¹.

80. Míster Buchanan presenta dos objeciones a esta proposición sentada por el doctor Smith. Primero, niega que los salarios en dinero sean regulados por el precio de las subsistencias; y, segundo, niega que un impuesto sobre los salarios haga subir el precio de la mano de obra. Sobre el primer punto, el argumento de míster Buchanan es el siguiente (pág. 59)²: «Los salarios, como ya se ha observado, consisten, no en dinero, sino en lo que éste permite adquirir, a saber: subsistencia y demás artículos de primera necesidad, y la retribución que se pague al trabajador del fondo común será siempre proporcional a la oferta. En los lugares en que las subsistencias son *baratas* y *abundantes*, la parte de éste será siempre mayor; y en aquellos en que son *escasas* y *caras*, será menor. Su salario siempre le proporcionará su justa parte, pero no puede darle más. Es opinión adaptada por el doctor Smith y otros muchos autores, que el precio en dinero de la mano de obra es regulado por el de las subsistencias y que cuando éstas suben de precio, los salarios suben en proporción. Pero es claro que el precio de la mano de obra no guarda necesariamente relación con el de los alimentos, puesto que depende enteramente de la relación entre la oferta y la demanda de trabajadores. Además, debe observarse que el alto precio de las subsistencias es indicio seguro de una oferta deficiente, y surge, en el curso natural de las cosas, con el fin de disminuir el consumo. Una oferta menor de alimentos, repartida entre el mismo número de consumidores, significa eviden-

¹ Libro V, cap. II, pág. 365 a) y b).

² Smith, ed. Buchanan, 1814, vol. IV, págs. 59 y 60.

temente una porción más pequeña para cada uno de ellos, y el trabajador participará necesariamente de esta reducción. El precio sube para distribuir esta carga equitativamente y evitar que el trabajador consuma subsistencias tan libremente como antes; pero, por otra parte, los salarios han de aumentar junto con aquél, a fin de que el trabajador pueda usar la misma cantidad de un artículo que se ha hecho más escaso; y de ese modo la naturaleza se nos presenta como actuando contra sus propios fines: primero, haciendo subir el precio de los alimentos para disminuir el consumo; y luego, haciendo subir los salarios para dar al trabajador la misma cantidad que antes.»

En esta argumentación de míster Buchanan, me parece existir una gran mezcla de verdad y de error. Por el hecho de que el alto precio de las subsistencias es a veces causado por una oferta deficiente, dicho autor presume que aquél es siempre un indicio seguro de ésta. Atribuye exclusivamente a una causa lo que puede surgir de muchas. Es cierto indudablemente que en caso de ser la oferta deficiente, una cantidad menor se repartirá entre el mismo número de consumidores y que una porción menor corresponderá a cada uno de ellos. El precio sube para distribuir esta privación equitativamente y para evitar que el trabajador consuma subsistencias tan libremente como antes. Es preciso, pues, conceder a míster Buchanan, que un alza de las subsistencias, ocasionada por una oferta deficiente, no hará subir necesariamente los salarios en dinero, a medida que el consumo se va reduciendo, lo cual sólo puede efectuarse disminuyendo el poder de compra de los consumidores. Pero el hecho de que una oferta deficiente haga subir el precio de las subsistencias no nos autoriza para llegar a la conclusión, como parece hacerlo, de que no puede haber oferta abundante con precio elevado con respecto no sólo al dinero, sino a todas las demás cosas.

El precio natural de las mercancías, el cual siempre regula a la postre su precio de mercado, depende de la facilidad de producción; pero la cantidad producida no es proporcional a dicha facilidad. Si bien los terrenos, que se dedican ahora al cultivo, son muy inferiores a los de

hace tres siglos y, por consiguiente, la dificultad de producción ha aumentado, ¿quién puede dudar de que la cantidad producida hoy excede en mucho a la obtenida entonces? No solamente un precio elevado es compatible con un aumento de la oferta, sino que rara vez deja de acompañarla. Si, pues, a consecuencia de un impuesto o de la dificultad de la producción, el precio de las subsistencias sube, y la cantidad no disminuye, los salarios subirán; pues, como míster Buchanan ha observado con justicia, «los salarios consisten, no en dinero, sino en lo que éste permite adquirir, a saber, subsistencias y demás artículos de primera necesidad; y la retribución que se pague al trabajo del fondo común será siempre proporcional a la oferta»³.

81. Con respecto al segundo punto, de si un impuesto sobre los salarios haría subir el precio de la mano de obra, míster Buchanan dice: «Después que el trabajador ha recibido la justa recompensa de su trabajo, ¿cómo podrá recurrir a su patrono para que le abone lo que se ve obligado más tarde a pagar en concepto de impuesto? No existe ley o principio humano que permita semejante conclusión. Una vez que el trabajador ha recibido su salario, éste le pertenece y aquél debe, en la medida de lo posible, soportar la carga de todas las exacciones a las cuales pueda verse expuesto, pues es claro que no tiene medio de obligar a los que ya han pagado su trabajo a su justo precio, a que le reembolsen aquéllas»⁴. Míster Buchanan cita, impartándole su aprobación, el siguiente pasaje de la obra de míster Malthus sobre la población, que me parece viene a contestar a su objeción: «El precio de la mano de obra, cuando se le deja encontrar su nivel natural, es un barómetro político muy importante, que expresa la relación entre la oferta y la demanda de subsistencias, entre la cantidad que ha de consumirse y el número de consumidores; y, por término medio, dejando aparte circunstancias accidentales, expresa, además, cla-

³ Smith, ed. Buchanan, vol. IV, *Observaciones*, pág. 59; véase también pág. 46.

⁴ Smith, ed. Buchanan, vol. III, pág. 338, nota.

ramente las necesidades de la sociedad con respecto a la población; es decir, que, sea cual fuere el número de niños por cada matrimonio que se necesite para mantener exactamente la población actual, el precio de la mano de obra será exactamente el suficiente para mantener este número, o superior, o inferior, según el estado de los fondos reales para la subsistencia de los trabajadores, estacionario, progresivo o retrógrado. Sin embargo, en lugar de considerarlo en este aspecto, lo tomamos como algo que podemos aumentar o disminuir a voluntad, algo que depende principalmente de los jueces de paz de Su Majestad. Cuando un alza de las subsistencias ya expresa que la demanda es demasiado grande para la oferta, a fin de colocar al trabajador en la misma situación que antes, aumentamos los salarios y, por consiguiente, la demanda, y luego nos extrañamos mucho de que el precio de las subsistencias siga subiendo. En esto obramos del mismo modo que si, cuando el mercurio en la columna barométrica marcase *tempestad*, lo hiciéramos subir por medio de una presión coercitiva hasta llegar a *buen tiempo fijo*, y luego nos extrañaríamos de que siguiera lloviendo»⁵.

«El precio de la mano de obra expresará claramente las necesidades de la sociedad con respecto a la población»; será exactamente suficiente para mantener la población que requiera en esa época el estado de los fondos destinados a la subsistencia de los trabajadores. Si los salarios, antes del impuesto, eran solamente adecuados para proveer a las necesidades de la población requerida, resultarán, después de la imposición del tributo, inadecuados para ello, pues el trabajador no tendrá los mismos fondos para mantener su familia. La mano de obra subirá, por consiguiente, porque la demanda continúa y solamente mediante dicha subida se conseguirá que la oferta no disminuya.

Es muy común que los sombreros o la malta suban de precio cuando se gravan con un impuesto: lo hacen

⁵ *Essay on Population*, vol. II, libro III, cap. V, págs. 165 y 166.

porque, de no ser así, no se ofrecería la cantidad necesaria. Lo mismo ocurre con la mano de obra. Cuando los salarios son gravados con un impuesto, su precio sube, porque, de lo contrario, no se mantendría el número necesario de trabajadores. ¿No viene míster Buchanan a reconocer lo mismo que se discute cuando dice que «si éste (el trabajador) se viera reducido a una remuneración que sólo le permitiese adquirir los artículos de primera necesidad, no se vería expuesto a una nueva disminución de salarios, pues no podría continuar trabajando en esas condiciones»?⁶ Supongamos que las circunstancias del país sean tales que los trabajadores más humildes no solamente han de perpetuar su raza, sino también acrecentarla; sus salarios serían regulados de conformidad. ¿Podrán multiplicarse en el grado requerido, si un impuesto viene a quitarles una parte de sus salarios y reducirlos a lo meramente necesario?

Es cierto, indudablemente, que un artículo gravado no subirá en proporción al valor del impuesto, si la demanda del mismo disminuye y la cantidad no puede reducirse. Si una moneda metálica fuera de uso general, su valor no sería aumentado por un impuesto en proporción al monto de éste por un tiempo considerable, porque a un precio mayor la demanda quedaría disminuida y la cantidad no lo sería; y está fuera de duda que la misma causa influye con frecuencia sobre los salarios: el número de trabajadores no puede aumentarse ni disminuirse rápidamente en proporción al aumento o a la disminución de los fondos de que han de pagarse los salarios; pero en el caso supuesto, no hay necesariamente disminución de la demanda de mano de obra, y si la hay, no es proporcional al impuesto. Míster Buchanan olvida que los fondos procedentes del impuesto son empleados por el Gobierno para mantener trabajadores, improductivos, es cierto, pero en fin trabajadores. Si la mano de obra no hubiera de subir de precio cuando se gravan los salarios, habría un gran aumento en la competencia por el trabajo, porque los poseedores de capital, que no quedarían su-

⁶ Smith, ed. Buchanan, vol. III, pág. 338, nota.

jetos al impuesto, tendrían los mismos fondos para dedicarlos al pago de salarios, mientras que el Gobierno dispondría de un fondo adicional para el mismo objeto. Éste y aquéllos se convierten así en competidores, y la consecuencia de su competencia es un alza del precio de la mano de obra. Se empleará el mismo número de trabajadores, pero con mayores salarios.

Si el tributo se hubiera impuesto de una vez a los poseedores de capital, los fondos de que éstos disponen para la subsistencia de los trabajadores habrían quedado disminuidos en la misma proporción en que hubieran aumentado aquellos de que el Gobierno dispone para el mismo objeto; y, por consiguiente, no se habría producido alza de salarios, pues, aunque la demanda sería igual, no habría la misma competencia. Si, una vez cobrado el impuesto, el Gobierno exportara inmediatamente su producto como subsidio a un Estado extranjero, y si, por lo tanto, esos fondos eran destinados a la subsistencia de trabajadores extranjeros, entonces sí se produciría una disminución en la demanda de mano de obra y los salarios no subirían, a pesar de haber sido gravados; pero lo mismo ocurriría si el tributo se hubiera establecido sobre mercancías consumibles o sobre los beneficios del capital, o si se hubiera obtenido en otra forma la misma suma para proporcionar este subsidio: sólo podría emplearse en el país una cantidad menor de trabajadores. En el primer caso, los salarios no pueden subir; en el segundo, han de bajar necesariamente. Pero supongamos que el producto de un impuesto sobre los salarios, una vez cobrado a los trabajadores, se entregara gratuitamente a sus patronos, ello aumentaría los fondos de que éstos disponen para la subsistencia de las clases trabajadoras, pero no las mercancías ni la mano de obra. Por consiguiente, aumentaría la competencia entre los que emplean trabajadores, y el impuesto a la postre quedaría atendido sin pérdida para el patrono ni para el trabajador. El primero pagaría más por la mano de obra; el salario adicional que el segundo recibiera sería pagado por éste al Fisco en concepto de impuesto y volvería luego al patrono. Sin embargo, no debe olvidarse que el

producto de los impuestos se gasta generalmente de manera dispendiosa; éstos siempre se obtienen a expensas de las comodidades y de las satisfacciones del pueblo, y generalmente disminuyen el capital o retrasan su acumulación. Al reducir el capital tienden a hacer lo propio con el fondo real destinado a la subsistencia de los trabajadores, y, por consiguiente, disminuyen la demanda real de mano de obra. Así pues, los impuestos sobre los salarios, generalmente, por cuanto reducen el capital real del país, disminuyen la demanda de mano de obra y, por consiguiente, una consecuencia probable, aunque no necesaria ni peculiar de ellos es que, aunque los salarios subieran, no lo harían en una suma exactamente igual al impuesto.

82. Adam Smith, como hemos visto⁷, ha admitido plenamente que el efecto de un impuesto sobre los salarios sería hacer subir éstos en una suma cuando menos igual al tributo, el cual sería pagado a la postre, si no inmediatamente, por el patrono. En ello estamos plenamente de acuerdo con él, pero diferimos esencialmente en el modo de considerar la subsiguiente operación de este tributo.

«Un impuesto directo sobre los salarios», dice Adam Smith, aunque pudiera ser tal vez pagado por el trabajador, no podría decirse propiamente que había sido adelantado por él, cuando menos si la demanda de mano de obra y el precio medio de las subsistencias siguieran siendo los mismos después de la imposición del tributo. En todos esos casos, no solamente el impuesto, sino algo más, sería en realidad adelantado por la persona que lo empleara. El gravamen, en último término, recaería en distintas personas, según los casos. El alza que ese impuesto ocasionara en los salarios en la industria sería adelantada por el patrono, *que tendría el derecho y la obligación de incluirlo, junto con un beneficio, en el precio de sus mercancías*⁸. El alza que ese impuesto ocasio-

⁷ Ver párrafo 79.

⁸ Aquí sigue una frase que se ha omitido: «El pago de este aumento de salarios, por consiguiente, recaería a la postre sobre el consumidor, junto con los beneficios adicionales del patrono.»

nara en los salarios en la agricultura, sería adelantada por el agricultor, quien para poder conservar el mismo número de trabajadores, se vería obligado a emplear mayor capital. Con objeto de resarcirse de este aumento *junto con los beneficios usuales*, le sería necesario retener para sí una mayor porción, o, lo que es lo mismo, el precio de una mayor porción del producto de la tierra y, por consiguiente, pagar menos renta al propietario. El pago de este aumento de salarios en este caso recaería a la postre sobre el propietario, *junto con los beneficios adicionales del agricultor que lo hubiera adelantado*. En todos los casos un impuesto directo sobre los salarios ha de ocasionar a la larga una mayor reducción en la renta de la tierra y un alza mayor en el precio de los artículos manufacturados que las que causaría un impuesto de igual cuantía repartido entre la renta de la tierra y los artículos consumibles»⁹. En este pasaje se establece que los salarios adicionales pagados por los agricultores recaerán a la postre sobre los propietarios, quienes recibirán una renta menor, pero que los salarios adicionales pagados por los industriales ocasionarán un alza en el precio de los artículos manufacturados y recaerán, por consiguiente, sobre los consumidores de éstos.

Ahora bien, supongamos una sociedad compuesta de propietarios, industriales, agricultores y trabajadores; estos últimos, convenimos en ello, serían compensados por el impuesto pagado; pero, ¿por quién? ¿Quién pagaría aquella parte que no recayera sobre los propietarios? No serían los industriales, pues si el precio de sus mercancías subiera en proporción a los salarios adicionales pagados por ellos, se encontrarían en mejor situación que antes del impuesto. Si los fabricantes de tejidos, de sombreros, de calzado, etc., pudieran aumentar cada uno el precio de sus mercancías en un 10 por 100 —suponiendo que este aumento les compensara por los salarios adicionales pagados—, si, como dice Adam Smith, «tuvieran el derecho y la obligación de incluir los salarios adicio-

⁹ Vol. III, pág. 337. Todo el pasaje está transcrito con alguna inexactitud. Libro V, cap. II, págs. 365 b) y 366 a).

nales, *junto con un beneficio*, en el precio de sus mercancías», podrían consumir cada uno de ellos igual cantidad de las mercancías de los demás, y, por consiguiente, no contribuirían en nada al pago del impuesto. Si el fabricante de tejidos pagara más por sus sombreros y sus zapatos, recibiría más por sus tejidos, y si el sombrerero pagara más por sus tejidos y sus zapatos, recibiría más por sus sombreros. Todos los artículos manufacturados serían comprados por ellos tan ventajosamente como antes, y toda vez que el trigo no subiría de precio (éste es el supuesto sentado por el doctor Smith), si bien tendrían que desembolsar una suma adicional en su compra, quedarían beneficiados, y por perjudicados, por ese impuesto.

Así pues, ya que ni los trabajadores ni los industriales contribuirían al pago del tributo, y que los agricultores serían compensados por medio de una baja de la renta, los propietarios serían no solamente los que tendrían que sufrir todo su gravamen, sino también los que habrían de contribuir al aumento de beneficios de los industriales. Para ello, sin embargo, tendrían que consumir en el país todos los artículos manufacturados, pues el precio adicional cargado en el total de éstos es poco más que el impuesto pagado por los trabajadores de las fábricas.

Ahora bien, no se nos negará que el fabricante de tejidos, el de sombreros y todos los demás industriales son consumidores mutuos de los artículos de cada uno de los demás; no se nos negará que los trabajadores de todas clases consumen jabón, zapatos, velas y otros varios artículos; es imposible, por consiguiente, que todo el gravamen de los impuestos de esta índole recaiga sobre los propietarios solamente.

Pero si los trabajadores pagan algo del impuesto, y a pesar de ello los artículos manufacturados suben de precio, los salarios deben subir, también para compensarles por el impuesto, y por el alza de los artículos manufacturados que necesitan, lo cual, en cuanto afecta el trabajo agrícola, será una nueva causa de disminución de la renta, y, en cuanto se refiere al de las industrias, ocasionará una nueva alza en el precio de las mercancías.

Ésta, a su vez, actuará sobre los salarios, y la acción y reacción de los salarios sobre las mercancías, y luego la de éstas sobre aquéllos, irán produciéndose sucesivamente, sin que pueda asignárseles límite alguno. Los argumentos en que se apoya esta teoría conducen a conclusiones tan absurdas, que puede verse inmediatamente que el principio es enteramente insostenible.

Todos los efectos que sobre los beneficios del capital y los salarios del trabajo producen el aumento de la renta y el alza de los artículos de primera necesidad, con el progreso natural de la sociedad y con el aumento de las dificultades de producción, serán también producidos por un alza de salarios debido a establecimiento de un impuesto; y, por consiguiente, las satisfacciones del trabajador, lo mismo que las de sus patronos, serán mermaidas por el impuesto, y no por este tributo en particular, sino otro cualquiera del mismo importe, pues todos tenderán a disminuir el fondo destinado a la subsistencia de los trabajadores.

El error de Adam Smith proviene, en primer lugar, de suponer que todos los impuestos pagados por el agricultor deben necesariamente recaer sobre el propietario, en forma de reducción de la renta. Sobre este punto me he extendido mucho, y confío haber demostrado, a satisfacción del lector, que, puesto que se emplea mucho capital en terrenos que no pagan renta, y toda vez que el rendimiento obtenido por este capital es el que regula el precio del producto del suelo, no puede deducirse nada de la renta; y, por consiguiente, o bien no habrá compensación alguna para el agricultor por un impuesto sobre los salarios, o si la hubiere, ésta consistirá en un aumento en el precio del producto del suelo.

Si los impuestos gravan desigualmente al agricultor, éste podrá subir el precio del producto del suelo para ponerse a nivel con los que se dedican a otras industrias; pero un impuesto sobre los salarios, que no le afectara más de lo que afectaría a cualquier otra industria, no podría ser compensado mediante un aumento del precio del producto del suelo; pues la misma razón que le induciría a él a subir el precio del trigo, por ejemplo, para re-

sarcirse el impuesto, haría que el fabricante de tejidos aumentara el de su tela, y que el zapatero, el sombrerero y el ebanista, hicieran lo propio con los zapatos, los sombreros y los muebles.

Si todos pudieran aumentar el precio de sus mercancías, para resarcirse, con beneficio del impuesto, como cada uno de ellos es consumidor de los artículos de los demás, es obvio que el impuesto no podría ser pagado nunca, pues, ¿quiénes serían los contribuyentes si todos eran compensados por él?

Espero, pues, haber logrado demostrar que un tributo que tenga por efecto hacer subir la mano de obra, será pagado mediante una disminución de los beneficios, y, por consiguiente, que un impuesto sobre los salarios es, en realidad, un tributo sobre los beneficios.

El principio de la división del producto del trabajo y del capital entre los salarios y los beneficios que he tratado de establecer, me parece tan exacto que, salvo en los efectos inmediatos, estimo que poco importa que los gravados sean los beneficios del capital o el salario del trabajador. Al gravar los primeros, se alteraría probablemente el tipo al cual van acrecentándose los fondos destinados a la subsistencia de los trabajadores, y los salarios serían desproporcionados a dichos fondos, por ser demasiado elevados. Al gravar los salarios, la remuneración pagada al trabajador sería también desproporcionada a dichos fondos, por ser demasiado bajos. En el primer caso, el equilibrio natural entre los beneficios y los salarios quedaría restaurado por medio de una baja de los salarios en dinero; en el segundo, mediante un alza de los mismos. Así pues, un impuesto sobre los salarios no recae sobre el propietario, sino sobre los beneficios del capital; no da al industrial el derecho y la obligación de cargarlo, con beneficio, en el precio de sus mercancías, pues éste no podrá aumentar sus precios y, por consiguiente, tendrá que pagar él mismo todo el tributo sin compensación alguna para él¹⁰.

¹⁰ M. Say parece haberse empapado de la opinión general en este asunto. Hablando del trigo, dice: «Resulta de ahí que su precio influye sobre el de *todas* las demás cosas. Un agricultor, un

83. Si el efecto de los impuestos sobre los salarios es el que he descrito, es obvio que éstos no merecen la censura que de ellos hace el doctor Smith, quien dice a este respecto: «Se afirma que estos impuestos, y otros de la misma especie, al hacer subir el precio de la mano de obra, han arruinado la mayoría de las manufacturas de Holanda. Impuestos similares, aunque no tan onerosos, existen en el Milanesado, en los Estados de Génova, en el ducado de Módena, en los de Parma, Placencia y Guastalla y en los Estados Pontificios. Un autor francés de algún relieve ha propuesto que se reformen las finanzas de su país, reemplazando algunos de los tributos existentes por este impuesto, que es el más ruinoso de todos. No hay nada tan absurdo; dice Cicerón, si bien no lo han reconocido así a veces algunos filósofos». Y en otro lugar dice: «Los impuestos sobre los artículos de primera necesidad, al hacer subir los salarios, tienden necesariamente a elevar el precio de todas las manufacturas, y, por consiguiente, a disminuir su venta y consumo»¹¹. No merecerían esta censura, aunque fuera exacto el principio del doctor Smith, de que hacen subir los precios de los artículos manufacturados, pues ese efecto sólo podría ser temporal y no supondría desventaja alguna para nuestro comercio exterior. Cualquiera causa que hiciera subir el precio de unos pocos artículos manufacturados, evitaría o disminuiría su exportación; pero si la misma causa actuara sobre todas en general, el efecto sería meramente nominal, y no influiría sobre su valor relativo, ni disminuiría en modo alguno el estímulo al comercio de permuta, lo cual viene a ser en realidad todo comercio, ya exterior, ya interior¹².

industrial, o un comerciante, emplea cierto número de trabajadores, quienes tienen todos ocasión de consumir cierta cantidad de trigo. Si el precio de éste sube, se ven obligados a aumentar, en igual proporción, el de sus productos.» Vol. I, pág. 255.

¹¹ Libro V, cap. II, pág. 369 a).

¹² La argumentación de Ricardo a este respecto puede resumirse en dos proposiciones:

a) Estando determinada la proporción en que las cosas se cambian una por otra por las respectivas facilidades o dificultades de su producción, una alteración en los salarios generales, es

Ya he tratado de demostrar que cuando cualquier causa hace subir los precios de todas las mercancías, los efectos son casi similares a los de una baja en el valor del dinero. Si éste disminuye de valor, todas las mercancías suben de precio; y si el efecto se limita a un país, afectará su comercio exterior del mismo modo que lo haría un aumento de precio causado por un impuesto general; y, por consiguiente, al examinar los efectos de una baja en el valor del dinero limitada a un solo país, estamos también considerando los de un aumento en el precio de las mercancías, limitado a un país. En realidad, Adam Smith no ignoraba la semejanza que hay entre los dos casos, y sostenía que la baja del valor del dinero, o como él dice, de la plata en España, a consecuencia de haberse prohibido su exportación, fue muy altamente perjudicial para las manufacturas y para el comercio exterior de España. «Pero esa depreciación del valor de la plata que, siendo efecto de la situación particular o de las instituciones políticas de un país determinado, sólo tiene lugar en el mismo, es un asunto de muy grandes

decir, en la proporción en que todos los trabajadores participan de las cosas producidas por su trabajo, no puede afectar aquella proporción. Afirmar lo contrario sería afirmar que puede producirse un aumento o una baja general en los valores.

Este sería el caso, indudablemente, si el trabajo entrara en igual proporción en la producción de las varias mercancías. Pero como éste entra en dicha producción en forma muy variable (párrs. 19 y 20), las proporciones en que las distintas mercancías se cambian una por otra, pueden ser alteradas por ese aumento de salarios.

b) En el caso del comercio exterior, las mercancías no se cambian una por otra —es cierto— en proporción a sus costes de producción, sino de acuerdo con las leyes del coste relativo (párr. 47). Pero, siendo esto así, una alteración en los salarios, a menos que tienda a alterar el valor relativo de las mercancías, no tendrá efecto alguno sobre la dirección del comercio exterior. Dejando a un lado por ahora el precio, y considerando el comercio como asunto de permuta, ¿no es evidente que el tipo de rendimiento o remuneración total para los que se dedican a la producción es el resultado de las facilidades con que ésta pueda efectuarse? Si, pues, las personas empleadas en la misma reciben por su trabajo menos de lo que sus facilidades permitan darles, estarán beneficiando a aquellos con quienes están aso-

consecuencias que, lejos de tender a enriquecer a alguien, tiende a empobrecer a todos. El alza en el precio en dinero de todas las mercancías, que es en este caso peculiar a dicho país, tiende a desalentar en mayor o menor grado todas las industrias en él desarrolladas, y a permitir que otros países, que pueden suministrar mercancías de casi todas clases por una menor cantidad de plata, las vendan a menor precio, tanto en aquel país como en sus propios mercados»¹³.

Uno de los inconvenientes —y creo que el único— de la baja del valor de la plata en un país, en virtud de una abundancia obligada, ha sido hábilmente expuesto por el doctor Smith. Si el comercio de los metales preciosos fuese libre, «el oro y la plata que salieran del país no lo harían por nada, sino que traerían, en cambio, igual valor de mercancías de alguna especie. Estas no serían todas meramente objetos de lujo y de fantasía, destinados a ser consumidos por personas ociosas, que no producen nada

ciados en la producción, es decir, que los beneficios subirán. Si todos los patronos, capitalistas y trabajadores tomaran menos de lo que les correspondiera, se dedicarían al comercio exterior con perjuicio para ellos. Esto no lo harán.

A esto haremos las siguientes observaciones como atenuación:

Semejante sacrificio puede hacerse con ventaja con el fin de asegurarse la clientela de un mercado especial para el futuro. Este principio induce a los fabricantes y a otros a vender a un precio inferior al de coste durante algún tiempo, para hacer surgir la idea de que sus mercancías son más baratas que las que venden los demás. Confían en la permanencia de la clientela.

En segundo lugar, no debemos confundir los efectos de una demanda de alza de salarios con un alza de salarios en sí. Los primeros pueden arruinar el comercio de una nación, y a menudo lo hacen.

En tercer lugar, debemos observar que el alza de salarios producida por la imposición de un tributo puede dar por resultado la ruina de todas las empresas productivas del país. Puede hacerse imposible la permanencia en el mismo, como observa Ricardo en otro lugar (párr. 87).

Toda la cuestión de los salarios y del comercio exterior ha sido tratada detalladamente por J. E. Cairnes, *Some Leading Principles of Political Economy*, parte III, caps. I y II. Smith sostuvo una opinión diferente, *Wealth of Nations*, libro I, capítulo IX, pág. 41 a). «En países que progresan rápidamente», etc.

¹³ Vol. II, pág. 278. Libro IV, cap. V, pág. 208 a).

a cambio de lo que consumen. Como la riqueza real y las rentas de las personas ociosas no quedarían aumentados por esta extraordinaria exportación de oro y plata, su consumo no se acrecentaría tampoco. Esas mercancías consistirían, en su mayor parte, o cuando menos en una buena parte, en materiales, herramientas y subsistencias, para el empleo y manutención de personas industriosas, que reproducirían con provecho todo el valor de consumo. Una parte del capital muerto de la sociedad se convertiría de ese modo en activo, y pondría en movimiento una cantidad de trabajo mayor que la que se había empleado anteriormente»¹⁴.

No permitiendo el libre comercio de metales preciosos cuando suben los precios de las mercancías, ya sea debido a un impuesto, ya a la afluencia de dichos metales, se evita que una parte del capital muerto de la sociedad se convierta en activo —se impide el empleo de una mayor cantidad de trabajo. Pero éste es todo el monto del mal, el cual nunca alcanza a aquellos países en que la exportación de la plata se permite o tolera.

El cambio entre dos países sólo se mantiene a la par, mientras ambos tienen precisamente aquella cantidad de moneda que debieran tener, dada la situación de las cosas, para efectuar la circulación de sus mercancías. Si el comercio de metales preciosos fuera perfectamente libre y la moneda pudiera exportarse sin gasto alguno, el cambio en todos los países estaría a la par. Si el comercio de los metales preciosos fuera perfectamente libre, si el uso de éstos en la circulación fuera general, aun teniendo en cuenta los gastos ocasionados por su transporte, el cambio sólo podría desviarse de la par en un importe igual a esos gastos. Creo que estos principios son hoy, generalmente, aceptados. Si un país usara papel moneda, que no fuera cambiabile por numerario, y que, por consiguiente, no estuviera regulado por un patrón fijo, los cambios en dicho país podrían desviarse de la par, en la misma proporción en que su moneda pudiera ser multiplicada por encima de la cantidad que le hubiera sido asignada

¹⁴ Libro IV, cap. V, pág. 209 a).

por el comercio general, si el tráfico de moneda hubiera sido libre y se hubieran utilizado los metales preciosos como moneda o como patrón monetario.

Si en virtud de las operaciones mercantiles generales, 10 millones de libras esterlinas, de peso y título conocidos, representarían la cantidad correspondiente a Inglaterra, y se las reemplaza por 10 millones de libras papel, no se produciría alteración alguna en el cambio; pero si, abusando de la facultad de emisión de papel moneda, se utilizan en la circulación 11 millones de libras, el cambio sería de un 9 por 100 en perjuicio de Inglaterra; y, si se utilizaran 20 millones, el cambio sería de un 20 por 100 en contra. Y para que este efecto se produzca no es necesario que se emplee papel moneda: toda causa que obligue a tener en circulación una cantidad de libras mayor de la que habría circulado si el comercio hubiera sido libre y se hubieran utilizado metales preciosos de peso y título conocidos, como moneda o como patrón monetario, producirá exactamente los mismos efectos. Supongamos que, por haber sido la moneda recortada, cada libra no contuviera la cantidad de oro o plata debida según la ley, se emplearan en la circulación mayor número de esas libras. Si cada una se redujera en una décima parte, podrían utilizarse 11 millones en lugar de 10; si se redujera a la mitad, se necesitarían 20 millones. En este último caso, el precio de cada mercancía en Inglaterra quedaría doblado y el cambio sería de un 50 por 100 en contra de Inglaterra; pero esto no ocasionaría trastornos en el comercio exterior ni desalentaría la fabricación de artículo alguno. Si, por ejemplo, el paño subiera en Inglaterra de £ 20 a £ 40 por pieza, la exportaríamos tan libremente después de esa subida como antes, pues se daría una compensación de 50 por 100 al comprador extranjero en el cambio, de modo que con £ 20 de su moneda, podría éste comprar un cheque que le permitiría pagar una deuda de £ 40 en Inglaterra. Del mismo modo si él exportara una mercancía que costara en su país £ 20 y que se vendiera en Inglaterra por £ 40, sólo recibiría £ 20, pues el cheque comprado aquí con £ 40 representaría allí £ 20. Los mismos efectos produciría cualquier

otra causa que obligara a tener en Inglaterra 20 millones en circulación, cuando sólo se necesitaran 10. Si pudiera ponerse en vigor una ley tan absurda como la de la prohibición de la exportación de metales preciosos, y la consecuencia de ella fuera lanzar a la circulación 11 millones de libras en oro, recién salidas de la Casa de la Moneda, en lugar de 10, el cambio sería de un 9 por 100 en contra de Inglaterra; y si se lanzaran 20, llegaría al 50 por 100. Pero no se desalentaría por ello la manufactura en el país; si las mercancías nacionales se vendieran a alto precio, lo mismo ocurriría con las extranjeras; poco importaría al exportador e importador extranjero que los precios fueran altos o bajos, pues tendría que dar una compensación en el cambio cuando sus mercancías se vendieran a alto precio, y recibirla, cuando se viera obligado a comprar artículos ingleses de elevado coste. El único perjuicio que puede sufrir un país que retiene en la circulación, por medio de leyes prohibitivas, una cantidad de oro y plata mayor de la que correspondería en régimen de libertad, es la pérdida que representa el emplear una parte de su capital en forma improductiva, en lugar de usarlo en forma productiva. Bajo la forma de moneda este capital no produce beneficio alguno; en la de materiales, maquinaria y alimentos por los cuales podría cambiarse, produciría rendimiento y aumentaría la riqueza y los recursos del Estado. Así pues, espero haber demostrado satisfactoriamente que una baja relativa en el valor de los metales preciosos, causada por un impuesto, o, en otras palabras, un alza general de las mercancías, no sería perjudicial para un Estado, pues una parte de los metales se exportaría, lo cual, al hacer subir su valor, haría bajar los precios de las mercancías. Y, además, que si esos metales no se exportaran, si por medio de leyes prohibitivas fueran retenidos en el país, el efecto sobre el cambio contrarrestaría el de los altos precios. Si, pues, los impuestos sobre los artículos de primera necesidad y sobre los salarios no hacen subir los precios de todas las mercancías en que se emplea trabajo, no puede condenárseles por ello; y, por otra parte, aunque estuviera bien fundada la opinión de Adam Smith de que produ-

cen ese resultado, no serían perjudiciales por ese concepto. No se prestan a mayores objeciones que las que pueden oponerse a los impuestos de cualquiera otra descripción.

Los propietarios, como tales, quedarían exceptuados del gravamen del impuesto; pero estarían sujetos al mismo en cuanto emplearan directamente trabajadores para sus necesidades particulares, tales como jardineros, sirvientes, etc.

Es cierto indudablemente que «los impuestos sobre los artículos de lujo no tienden a hacer subir el precio de los demás no gravados»¹⁵, pero no lo es que «los impuestos sobre los artículos de primera necesidad, al hacer subir los salarios, tienden necesariamente a hacer subir el precio de todas las manufacturas». Es cierto que «los impuestos sobre los artículos de lujo son pagados a la postre por los consumidores de los artículos gravados, sin retribución alguna, recayendo indistintamente sobre toda especie de ingresos, los salarios del trabajo, los beneficios del capital y la renta de la tierra», pero no lo es que «los impuestos sobre los artículos de primera necesidad, en cuanto afectan a las clases trabajadoras pobres, son a la postre pagados en parte por los trabajadores por medio de la disminución de la renta de sus tierras, y, en parte, por los consumidores ricos, sean o no propietarios, por medio del aumento de precio de los artículos manufacturados», ya que, en cuanto afectan a las clases trabajadoras pobres, estos impuestos serán pagados casi totalmente por medio de la disminución de los beneficios del capital, siendo pagada una pequeña parte por los trabajadores por medio de la disminución de la demanda de mano de obra que todo impuesto tiende a producir.

84. La errónea opinión que sustenta el doctor Smith acerca del efecto de estos impuestos le ha llevado a la conclusión de que «las clases medias y más elevadas de la población, si entendieran su propio interés, deberían siempre oponerse a todos los tributos sobre los artículos necesarios para la subsistencia, así como a todos los im-

¹⁵ Esta cita y las siguientes son de *Wealth of Nations*, ed. Nicholson, libro V, cap. II, págs. 369 a) y b).

puestos directos sobre los salarios». Esta conclusión deriva de su argumento de que «el pago de ambos impuestos recae a la postre sobre esas dos clases sociales, y siempre con un gravamen considerable. Recaen sobre todos los propietarios¹⁶, quienes siempre pagan en su doble capacidad de propietarios, mediante la reducción de su renta, y de consumidores ricos, mediante el aumento de sus gastos. La observación de sir Mathew Decker, de que ciertos impuestos están repetidos en el precio de algunos artículos, y a menudo acumulados en ellos cuatro o cinco veces, es perfectamente exacta con respecto a los impuestos sobre los artículos de primera necesidad. En el precio del cuero, por ejemplo, debe pagarse no solamente el impuesto sobre el de los zapatos propios, sino una parte del que corresponde a los del zapatero y del curtidor. Debe pagarse también una parte del impuesto sobre la sal, sobre el jabón o sobre las velas, que consumen esos industriales mientras están empleados en la fabricación de esos zapatos, y una parte del impuesto sobre el cuero que consumen el fabricante de jabón y el de velas mientras están trabajando para el zapatero y el curtidor».

Ahora bien; como el doctor Smith no sostiene que el curtidor, el salinero, el fabricante de jabón y el de velas, serán beneficiados con el impuesto sobre el cuero, la sal, el jabón y las velas, y como es indudable que el Fisco no recibirá más que el impuesto fijado, es imposible concebir que el público pague más, sea quien fuere el gravado con el impuesto. Los consumidores ricos pagarán por los pobres, pero no más del importe total del impuesto y está en la naturaleza de las cosas que «el impuesto sea repetido y acumulado cuatro o cinco veces».

Un sistema de imposición puede ser defectuoso; puede ocurrir que sea más lo que se cobra al pueblo que lo que ingresa en las arcas del Tesoro, pues una parte, a consecuencia del efecto del tributo sobre los precios, puede ir a parar a aquellos que son beneficiados por el modo especial en que se establecen los impuestos. Esos tributos

¹⁶ Lejos de ser esto cierto, dichos impuestos apenas afectarían a los propietarios y al capitalista.

son perniciosos y no deben recomendarse, pues puede sentarse como principio que cuando los impuestos operan con justicia, están de acuerdo con la primera de las máximas del doctor Smith, y extraen de los bolsillos del contribuyente muy poco más de lo que ingresa en el tesoro público del Estado. M. Say dice: «Otros ofrecen planes financieros y proponen medios para llenar las arcas del soberano, sin carga alguna para sus súbditos. Pero a menos que un plan financiero tenga el carácter de empresa comercial, no puede dar al Fisco más de lo que exige a los individuos o al mismo Gobierno, en alguna otra forma. No puede hacerse algo de nada, con un golpe de varita mágica. Sea cual fuere la manera en que se disfrace una operación, sean cuales fueran las formas que hagamos tomar al valor, y las metamorfosis que le hagamos sufrir, sólo podemos tener un valor creándolo, o tomándolo de otros. El mejor de los planes financieros es gastar poco y el mejor tributo es el menor en cantidad»¹⁷.

El doctor Smith sostiene uniformemente —y creo que con justicia— que las clases trabajadoras no pueden contribuir materialmente a las cargas del Estado. Un impuesto sobre los artículos de primera necesidad, o sobre los salarios, será, por consiguiente, transferido de los pobres a los ricos; si, pues, lo que quiere significar el doctor Smith es que «ciertos impuestos se encuentran repetidos en el precio de algunos artículos, y a menudo acumulados en ellos cuatro o cinco veces» con el único objeto de cumplir este propósito, a saber la transferencia del impuesto de los pobres a los ricos, no son susceptibles de censura por ese concepto.

Supongamos que la justa participación de un consumidor rico en los impuestos es de £ 100, y que la paga directamente; si el impuesto le fuera cobrado sobre su renta, sobre el vino o sobre cualquier otro artículo de lujo, no sufriría perjuicio alguno si al gravarse los artículos de primera necesidad sólo hubiera de pagar £ 25, en lo referente a su consumo de dichos artículos y el de su familia, pero hubiera de repetir, en cambio, este im-

¹⁷ *Economie Politique*, libro III, cap. VIII, vol. II, pág. 298.

puesto tres veces, pagando un precio adicional por otros artículos para compensar a los trabajadores o a sus patronos el impuesto que han tenido que adelantar. Aun en este caso el razonamiento no es conclusivo, pues, si no se paga más que lo que necesita el Gobierno, ha de ser lo mismo para el consumidor rico pagar el tributo directamente dando más por un objeto de lujo, o indirectamente, pagando un precio mayor por los artículos de primera necesidad y demás que consume. Si los habitantes no pagan más de lo que recibe el Fisco, el consumidor rico sólo pagará su parte equitativa; si se paga más, Adam Smith debiera haber dicho quién lo recibe; pero toda su argumentación está fundada en un error, pues los precios de las mercancías no subirían como consecuencia de dichos impuestos.

M. Say no me parece haber sido siempre consecuente con el principio evidente que he citado, tomándolo de su excelente obra, pues en la página siguiente, hablando de la imposición, dice: «Cuando se lleva demasiado lejos, produce este lamentable efecto de que priva al contribuyente de una parte de su riqueza, sin enriquecer al Estado. Esto es lo que podemos comprender, si consideramos que el poder de consumo de todo hombre, sea en forma productiva o improductiva, está limitado por sus recursos. No puede, pues, ser privado de una parte de éstos sin verse obligado a reducir proporcionalmente su consumo. De ahí surge una disminución en la demanda de aquellas mercancías que ya no consume y especialmente de aquellas gravadas con el impuesto. De esta reducción de la demanda resulta una disminución de la producción, y, por consiguiente, de los artículos susceptibles de imposición. El contribuyente perderá entonces una parte de sus satisfacciones, el productor, una parte de sus beneficios, y el Tesoro, una parte de sus ingresos»¹⁸.

M. Say cita como ejemplo el impuesto sobre la sal en Francia, antes de la Revolución, el cual, según él, disminuyó la producción de la sal en un 50 por 100¹⁹. Pero si

¹⁸ *Economie Politique*, libro III, cap. VIII, vol. II, pág. 300.

¹⁹ Idem, pág. 300, nota 1.

se consumía menos sal, se empleaba también menos capital para producirla; y, por consiguiente, aunque el productor obtuviera menos beneficios sobre la producción de sal, obtenía más en la de otras cosas. Si un impuesto, por oneroso que sea, recae sobre la renta, y no sobre el capital, no disminuye la demanda: sólo altera la naturaleza de ésta. Permite al Gobierno consumir una cantidad del producto de la tierra y del trabajo del país igual a la que era consumida antes por los individuos que contribuyen al impuesto, mal que es ya suficientemente grande en sí sin recargarlo. Si mi renta es de £ 1.000 al año y tengo que pagar £ 100 como impuesto, sólo podré contribuir a la demanda con las nueve décimas partes de la cantidad de mercancías que antes consumía, pero pongo al Gobierno en condiciones de poder contribuir a la demanda con la otra décima parte. Si el artículo gravado es el trigo, mi demanda de ese cereal no disminuirá necesariamente, pues es posible que yo prefiera pagar £ 100 al año más por el trigo y reducir en la misma proporción mi demanda de vino, de muebles o de otro artículo de lujo²⁰. Por consiguiente, se empleará menos capital en la industria del vino o en la de ebanistería, pero mayor cantidad en la manufactura de aquellos artículos en que se gasten los impuestos cobrados por el Gobierno.

M. Say dice²¹ que M. Turgot, al reducir los derechos de entrada y de mercado sobre el pescado (*les droits d'entrée et de halle sur la marée*) en París, en un 50 por 100, no disminuyó la cantidad de la producción y que, por consiguiente, el consumo de pescado debe haber doblado. De ello infiere que los beneficios de los pescadores y de las personas dedicadas a dicha industria deben también haber doblado, y que los ingresos del país deben

²⁰ M. Say dice que «el impuesto agregado al precio de un artículo hace subir su precio. Todo aumento en el precio de un artículo, reduce necesariamente el número de los que pueden comprarlo, o, al menos, la cantidad que consumirán del mismo». Esto no es en modo alguno una consecuencia necesaria. No creo que si el pan fuera gravado disminuiría el consumo de ese artículo, más que si se tratase del paño, del vino o del jabón.

²¹ *Economie Politique*, libro III, cap. VIII, vol. II, págs. 301 y 302.

haber aumentado también en una cantidad igual a este aumento de beneficios, y al estimular la acumulación, deben haber aumentado los recursos del Estado²².

Sin discutir la política económica que dictó la rebaja del impuesto, dudo de que haya impartido gran estímulo a la acumulación. Si los beneficios de los pescadores y demás personas dedicadas a esa industria, quedaron doblados como consecuencia de consumirse más pescado, algún capital y trabajo deben haber sido retirados de otras ocupaciones para emplearlos en esta industria. Pero en aquéllas el capital y el trabajo estaban produciendo beneficios que dejaron de obtenerse al retirarlos de las mismas. La acumulación del país sólo pudo ser aumentada en una suma igual a la diferencia entre los beneficios obtenidos en la industria en que el capital fue empleado de nuevo y los obtenidos en aquella de que fue retirado.

Los impuestos, ya sean sobre la renta, ya sobre el capital, disminuyen los artículos susceptibles de imposición en el Estado. Si dejo de gastar £ 100 en vino, porque al pagar un impuesto de esa cantidad he permitido al Gobierno gastar £ 100 en lugar de hacerlo yo mismo, artículos por valor de 100 libras quedan necesariamente retirados de la lista de los susceptibles de imposición. Si la renta de los individuos de un país es de 10 millones, éstos tendrán al menos un valor igual en cosas susceptibles de ser gravadas. Si gravando algunas de ellas se pone un millón a la disposición del Gobierno, la renta de los habitantes será todavía de 10 millones nominalmente, pero sólo les quedará un valor de 9 millones en cosas susceptibles de ser gravadas. No existe circunstancia alguna

²² La siguiente observación del mismo autor me parece igualmente errónea: «Cuando se grava el algodón con un impuesto elevado, la producción de todas aquellas mercancías de las cuales el algodón es la base, queda disminuida. Si el valor total agregado al algodón en sus varias manufacturas en un país determinado ascendiera a 100 millones de francos por año, y el impuesto tuviera por efecto disminuir el consumo en un 50 por 100, dicho impuesto privaría al país cada año de 50 millones de francos, en adición a la suma recibida por el Gobierno.» (*Economie Politique*, libro III, cap. VIII, vol. II, pág. 314.)

en que un impuesto no reduzca las satisfacciones de aquellas personas sobre las cuales recae en último término, y no hay manera de contrarrestar esos efectos a no ser mediante la acumulación de nuevas rentas.

No puede nunca aplicarse un impuesto con una igualdad tan perfecta que actúe en la misma proporción sobre el valor de todas las mercancías, de modo que éstas conserven el mismo precio relativo. A menudo el tributo obra, por sus efectos indirectos, de modo muy distinto al que se proponía el legislador. Ya hemos visto que el efecto de un impuesto directo sobre el trigo y los productos del suelo es, si la moneda se produce también en el país, hacer subir los precios de todas las mercancías en la proporción en que el producto en cuestión entre en su composición, y, por tanto, destruir la relación natural que existía entre ellas anteriormente. Otro efecto indirecto es el de hacer subir los salarios y bajar el tipo de los beneficios; y hemos visto también, en otro lugar de esta obra, que el efecto de un alza de salarios y de una baja de beneficios, es hacer bajar los precios en dinero de aquellas mercancías que requieren para su producción el mayor empleo de capital fijo.

85. Es tan sabido que una mercancía, cuando se grava, no puede ya ser exportada con provecho, que con frecuencia se concede una prima sobre su exportación y se impone un derecho a su importación. Si estas primas y derechos se establecen con exactitud, no solamente sobre las propias mercancías, sino también sobre todo lo que ellas pueden afectar indirectamente, no habrá perturbación en el valor de los metales preciosos. Una vez que pudiéramos exportar una mercancía gravada tan fácilmente como antes de la imposición, y puesto que no se daría facilidades especiales a la importación, los metales preciosos no entrarían, más que antes, en la lista de los artículos exportables.

Entre todas las mercancías, las más adecuadas para la imposición son quizá aquellas que se producen con facilidad especial, ya sea con la ayuda de la Naturaleza, ya con la del Arte. Con respecto a los países extranjeros,

esas mercancías pueden clasificarse entre aquellas cuyo precio no es regulado por la cantidad de trabajo empleado, sino más bien por el capricho, los gustos y el poder adquisitivo de los compradores. Si Inglaterra tuviera más minas de estaño que otros países, o si por disponer de maquinaria adelantada o de combustible superior tuviera facilidades especiales para la manufactura de géneros de algodón, los precios del estaño y de estos géneros serían regulados todavía en este país por la cantidad relativa de capital y de trabajo necesaria para producirlos, y la competencia de nuestros comerciantes los haría muy poco más costosos para el consumidor extranjero. Nuestra ventaja en la producción de estos artículos podría ser tan decidida que, probablemente, podrían ser recargados con un precio adicional en el mercado extranjero, sin que su consumo disminuyera materialmente. No podrían nunca alcanzar ese precio, mientras la competencia fuera libre en Inglaterra, por otro medio que no fuera un impuesto sobre su exportación. Este gravamen recaería totalmente sobre los consumidores extranjeros, y una parte de los gastos del Gobierno inglés quedaría sufragada por un impuesto sobre la tierra y el trabajo de otros países. El tributo sobre el té, que paga en la actualidad el pueblo inglés y que contribuye a los gastos de su gobierno, podría, si fuera establecido en China sobre la exportación de dicho producto, contribuir al pago de los gastos del Gobierno chino.

Los impuestos sobre los artículos de lujo tienen algunas ventajas sobre los que gravan los de primera necesidad. Se pagan, generalmente, de la renta y, por lo tanto, no reducen el capital productivo del país. Si el vino subiera mucho de precio a consecuencia de un impuesto, es probable que muchos pasarían sin él más bien que hacer importantes intervenciones en su capital para poder adquirirlo. Están tan identificados con el precio que el contribuyente apenas se entera de que está pagando un impuesto. Pero tienen también sus desventajas. Primero, no recaen nunca sobre el capital, y en algunas ocasiones extraordinarias puede ser conveniente que hasta el capital contribuya a las exigencias públicas; y, segundo, no

hay seguridad en cuanto al importe del tributo, pues puede no alcanzar ni siquiera a la renta. Una persona que desee ahorrar se eximirá de un impuesto sobre el vino, dejando de consumirlo. Los ingresos del país pueden seguir siendo los mismos, y, sin embargo, el Estado puede verse en la imposibilidad de conseguir dinero por medio del impuesto.

El uso de las cosas que el hábito ha hecho sumamente agradable, será abandonado con renuencia, y éstas seguirán consumiéndose, a pesar del establecimiento de un impuesto muy oneroso; pero esta renuencia tiene sus límites y la experiencia demuestra cada día que un aumento en el importe nominal del impuesto a menudo hace disminuir la producción. Una persona seguirá consumiendo la misma cantidad de vino, aunque el precio de la botella sea aumentado en 3 chelines, pero dejará de beberlo antes que pagar 4 más. Otra se conformará con este aumento, pero no pagaría uno más de 5. Lo mismo puede decirse de otros impuestos sobre artículos de lujo: muchas personas que pagarían un impuesto de £ 5 por la satisfacción que proporciona un caballo, no se aventurarían a pagar £ 10 ó £ 20. No es por falta de recursos por lo que abandonan el uso del vino o de los caballos, sino porque no quieren pagar más. Todo hombre tiene en su mente un patrón con que mide el valor de sus satisfacciones, pero ese instrumento es tan variado como el carácter humano. Un país cuya situación financiera se ha hecho sumamente artificial, por haber adoptado la política perjudicial que consiste en acumular una gran deuda pública y en imponer, en consecuencia, a sus habitantes una enorme tributación, está especialmente expuesto a los inconvenientes que presenta esta clase de impuestos. Después de haber gravado todos los artículos de lujo, poniendo a contribución los caballos, los carruajes, el vino, los sirvientes y todas las demás satisfacciones de los ricos, un ministro se ve inducido a recurrir a tributos más directos, tales como los impuestos sobre la renta y sobre la propiedad, olvidando la áurea máxima de M. Say de que «el mejor de todos los planes financieros es gastar poco, y el mejor de todos los impuestos es el menor en cantidad».



CAPÍTULO XVII

IMPUESTOS SOBRE LAS MERCANCÍAS

86. Del mismo modo que un impuesto sobre el trigo haría subir el precio de este cereal, un tributo sobre cualquiera otra mercancía haría subir el precio de ella. Si la mercancía gravada no subiera de precio en una suma igual al impuesto, no proporcionaría al productor el mismo beneficio que antes, y éste transferiría su capital a otro empleo.

El gravar todas las mercancías, ya sean de primera necesidad o de lujo, siempre que el valor de la moneda permanezca inalterado¹, hará subir los precios de éstas en una suma por lo menos igual al tributo². Un impuesto

¹ Aquí Ricardo se refiere no al valor relativo, sino a lo que él denomina «valor real absoluto» (párr. 12); pero, en cuanto a la posibilidad de un alza de precios tan general, véase párr. 81.

² M. Say observa que «un fabricante no puede hacer pagar al consumidor en su mercancía todo el impuesto cobrado, porque el aumento de precio haría disminuir su consumo». Si éste fuese el caso, si el consumo disminuyera, ¿no quedaría también la oferta reducida rápidamente? ¿Por qué habría de continuar el industrial dedicándose a la fabricación si sus beneficios están por bajo del nivel general? M. Say parece haber olvidado aquí la doctrina que sostiene en otro lugar de que «el coste de producción determina el precio, bajo el cual las mercancías no pueden permanecer durante mucho tiempo, porque la producción sería entonces detenida o disminuida» (libro II, cap. IV, vol. II, pág. 26).

«El impuesto en este caso recae entonces en parte sobre el consumidor que se ve obligado a dar más por la mercancía gravada, y en parte sobre el productor, quien, después de deducir el impuesto, recibirá menos. El tesoro público será beneficiado en

sobre los artículos manufacturados que son necesarios al trabajador produciría sobre los salarios el mismo efecto que un impuesto sobre el trigo, el cual sólo difiere de los demás artículos de primera necesidad en que es el primero y más importante de todos; y produciría exactamente los mismos efectos sobre los beneficios del capital y sobre el comercio exterior. Pero un gravamen sobre los artículos de lujo no tendría más efecto que el de hacer subir el precio de éstos. Recaería por entero sobre el consumidor, y no podría aumentar los salarios ni reducir los beneficios.

87. Los impuestos que se cobran en un país para fines de guerra o para los gastos ordinarios del Estado, y que se destinan principalmente a la manutención de trabajadores improductivos, se toman de la industria productiva del país; y todo ahorro que pueda hacerse de esos gastos aumentará generalmente la renta, si no el capital, de los contribuyentes. Cuando, para los gastos de un año de guerra, se consiguen 20 millones por medio de un empréstito, son otros tantos millones que se extraen del capital productivo de la nación. El millón anual que se obtiene por medio de impuesto para pagar el interés de este empréstito es meramente transferido de los que lo pagan a los que lo reciben, del contribuyente al acreedor nacional. El gasto real lo constituyen los 20 millones y no el interés que debe pagarse por ellos³. Páguese o no el

lo que el comprador paga de más y también por el sacrificio que el productor se ve obligado a hacer de parte de sus beneficios. Es el impulso de la pólvora de cañón, que actúa a la vez sobre el proyectil que lanza y sobre el cañón que hace retroceder.» (Libro III, cap. VIII, vol. II, pág. 333.)

³ Melon dice «que las deudas de una nación son deudas que tiene la mano derecha con la izquierda y que por ellas el cuerpo no se debilita. Es cierto que la riqueza general no queda disminuida por el pago del interés por atrasos de la deuda: los dividendos son un valor que pasa de la mano del contribuyente al acreedor nacional. Convengo en que es de poca importancia para la sociedad que sea el acreedor nacional o el contribuyente quien la acumule o consuma; pero ¿el principal de la deuda, qué se ha hecho? Ya no existe. El consumo que ha seguido al emprés-

interés, el país no será más rico ni más pobre. El Gobierno podrá haber recogido de una vez los 20 millones en forma de impuestos, en cuyo caso no habría sido necesario cobrar los otros impuestos anuales por valor de un millón. Sin embargo, esto no habría variado la naturaleza de la transacción. Un individuo, en lugar de ser llamado a pagar £ 100 al año, podría haberse visto obligado a pagar £ 2.000 de una vez por todas. También podría haberle sido más conveniente tomar en préstamo estas £ 2.000 y abonar £ 100 anuales en concepto de interés al prestamista que pagarlas de su propio capital. En un caso es una transacción privada entre A y B, en el otro el Gobierno garantiza a B el pago del interés que ha de ser pagado igualmente por A. Si la transacción hubiera sido privada, no se extendería escritura pública de la misma, y sería lo mismo para el país que A cumpliera fielmente su contrato con B o que retuviera injustamente las £ 100 anuales en su poder. El país tendría un interés general en el fiel cumplimiento de un contrato, pero con respecto a la riqueza nacional no tendría otro interés que la mayor o menor productividad que A o B pudieran impartir a estas £ 100, si bien en este punto no tendría el derecho ni la posibilidad de decidir. Es posible que, si A lo guardara para su propio uso, lo derrochara sin provecho, y que si fuera pagado a B, éste lo agregara a su capital y lo empleara en forma productiva. Y lo contrario podría también ocurrir: B pudiera derrocharlo y A emplearlo productivamente. Teniendo en cuenta la riqueza sólo podría ser igualmente o más de desear que A lo pagara o no; pero los dictados de la justicia y de la buena fe no están obligados a ceder ante los de una uti-

tito ha aniquilado un capital que ya no producirá nunca más renta. La sociedad se ve privada, no del importe del interés, puesto que éste pasa de una mano a otra, sino de la renta de un capital destruido. Este, si hubiera sido empleado productivamente por la persona que lo prestó al Estado, le habría proporcionado igualmente un rendimiento, pero ese ingreso habría sido derivado de una producción real y no habría salido del bolsillo de un conculadano».—Say (libro III, cap. IX, vol. II, pág. 357). Esto está concebido y expresado en un verdadero espíritu científico, (J. F. Melon, *Essai Politique sur le Commerce*, 1724, pág. 246.)

lidad menor; y, por consiguiente, si el Estado fuera llamado a intervenir, los tribunales de justicia obligarían a A a cumplir su contrato. Una deuda garantizada por la nación no difiere en nada de la transacción antedicha. La justicia y la buena fe exigen que el interés de la deuda nacional siga pagándose y que los que han adelantado sus capitales para el bien general no se vean privados de sus justos derechos, bajo pretexto de utilidad pública.

Pero aparte de esta consideración, no es seguro en modo alguno que la utilidad pública hubiera de ganar algo con el sacrificio de la integridad de la nación; no puede asegurarse que la entidad exonerada del pago del interés de la deuda nacional la emplearía más productiva que aquellos a quienes se debe indiscutiblemente. Al cancelarse la deuda nacional, la renta de una persona podría verse aumentada de £ 1.000 a £ 1.500, pero la de otra quedaría disminuida de £ 1.500 a £ 1.000. Las rentas de estas dos personas, que hoy suman £ 2.500, no ascenderían entonces a más. Si el objeto del Gobierno es imponer tributos, habría exactamente el mismo capital y la misma renta imponible en ambos casos. No es, pues, el pago del interés de la deuda nacional lo que pone a un país en aprieto, ni es la exoneración de dicho pago lo que puede aliviarle. Es solamente ahorrando sobre los ingresos y recortando los gastos cómo el capital nacional puede ser aumentado; y ni una ni otra cosa se conseguirían mediante la anulación de la deuda nacional. La prodigalidad en los gastos del Gobierno y de los individuos y los empréstitos son los que empobrecen un país; por consiguiente, toda medida encaminada a promover la economía pública y privada aliviará la miseria pública; pero es erróneo suponer que puede remediarse una carga nacional real traspasándola de las espaldas de una clase de la sociedad, que es la llamada a soportarla en justicia, a las de otra que, según todos los principios de la equidad, no debiera llevar más que su parte de dicha carga.

De lo dicho no debe inferirse que yo considere el sistema del empréstito como el más adecuado para sufragar los gastos extraordinarios del Estado. Es un sistema que tiende a hacernos más gastadores —a velarnos nuestra

situación real—. Si los gastos de una guerra son de 40 millones al año y la parte con que cada habitante tiene que contribuir a ese gasto anual fuera de £ 100, éste trataría de ahorrar de sus ingresos rápidamente esas £ 100. Mediante el sistema de los empréstitos, sólo ha de pagar el interés de estas £ 100, o sea £ 5 al año; considera que le basta con ahorrar estas £ 5 de sus gastos, y luego se engaña a sí mismo en la creencia de que es tan rico como antes. Toda la nación, pensando y obrando de ese modo, ahorra solamente el interés de los 40 millones, o sea 2 millones, y, en esa forma, pierde no solamente todo el interés o beneficio que producirían 40 millones de capital, empleados productivamente, sino también la diferencia entre sus ahorros y sus gastos, o sea 38 millones. Si, como he observado antes, cada persona tuviera que aportar su propio préstamo y contribuir, en toda la proporción que le pertenece, a las exigencias del Estado, la imposición cesaría tan pronto como la guerra hubiese terminado, y volveríamos inmediatamente al estado natural de los precios. Es posible que A tuviera que pagar de su propio peculio un interés a B por el dinero que le tomó a préstamo durante la guerra para poder pagar su parte de los gastos; pero la nación no tendría que ver con esto.

Un país que ha acumulado una gran deuda se halla en una situación muy artificial; y si bien el monto de los impuestos y el aumento del precio de la mano de obra no lo colocan, a mi entender, en una situación especialmente desventajosa con respecto a los países extranjeros, salvo la necesidad de pagar aquellos impuestos, cada uno de los contribuyentes tiene interés, no obstante, en evadir la carga y tratar de traspasarla a otro; y la tentación de trasladarse con su capital a otro país, en que esté exento de semejantes cargas, se hace al fin irresistible, y vence la natural resistencia que todo hombre tiene a dejar el lugar de su nacimiento y el escenario de sus primeras asociaciones. Un país que se ha colocado en las dificultades que acompañan ese sistema artificial obraría sabiamente en salirse de ellas mediante el sacrificio de la parte de su propiedad que se haga necesaria para redi-

mir su deuda. Lo que es sabio en un individuo, lo es también en una nación. Una persona que tiene £ 10.000, que le producen una renta de £ 500, de la cual tiene que pagar anualmente £ 100 para contribuir al pago del interés de la deuda, sólo posee en realidad £ 8.000, y sería igualmente rica sacrificando de una vez £ 2.000 que continuando con el pago de las £ 100 anuales. Pero, se preguntará, ¿dónde estaría el comprador de la propiedad que ha de vender para obtener estas £ 2.000? La respuesta es sencilla: el acreedor nacional, que ha de recibir estas £ 2.000, querrá invertir su dinero y estará dispuesto a prestarlo al terrateniente o al industrial, o a comprarles aquella parte de la propiedad de que han de deshacerse. A este pago contribuirían en gran parte los mismos capitalistas. Este sistema ha sido a menudo recomendado, pero temo que no tengamos sabiduría ni virtud bastante para adoptarlo. Sin embargo, debe admitirse que, en tiempo de paz, nuestros esfuerzos incesantes deberían tender a pagar aquella parte de la deuda que se contrajo durante la guerra y que ninguna tentación de alivio o deseo de substraernos a las desgracias actuales —y que espero son temporales— debe inducirnos a dejar de prestar atención a este gran objetivo.

Ningún fondo de amortización puede ser eficaz para el objeto de disminuir la deuda, si no se deriva del excedente de las rentas sobre los gastos públicos. Es muy de sentir que el fondo de amortización existente en nuestro país lo sea solamente de nombre, pues no hay exceso de las rentas sobre los gastos. Debiera hacerse del mismo, por medio de economías, lo que su nombre indica, un fondo realmente eficaz para el pago de la deuda. Si, al surgir otra guerra en lo futuro, no hemos reducido nuestra deuda de modo muy considerable, sucederá una de estas dos cosas: o todos los gastos de esa guerra deberán ser sufragados por impuestos cobrados de año en año, o tendremos que declarar la bancarrota nacional al cesar las hostilidades, si no antes. No porque no nos será posible aumentar mucho la deuda, ya que sería difícil poner límites a la capacidad de pago de una gran nación, sino

porque, indudablemente, hay un límite al precio que los individuos se avendrán a pagar, en forma de impuesto perpetuo, por el privilegio de vivir en su tierra natal⁴.

88. Cuando un artículo tiene un precio de monopolio, está al precio más elevado al cual los consumidores están dispuestos a pagarlo. Y esto ocurre solamente cuando no existe manera posible de aumentar su cantidad y cuando, por consiguiente, la competencia está toda en un lado —el de los compradores. El precio de monopolio en una época dada puede ser mucho más bajo o mucho más elevado que en otra, porque la competencia entre los compradores tiene que depender de sus recursos, de sus gustos y de sus caprichos. Los vinos especiales, que se producen en cantidad muy limitada, y las obras de Arte que, por su excelencia o rareza, han adquirido un valor de fantasía, se cambiarán por una cantidad muy distinta de productos del trabajo usual, según que la sociedad esté rica o pobre, posea abundancia o escasez de esos productos y esté en un estado atrasado o culto. Por consiguiente, el valor en cambio de un artículo que tiene un precio de monopolio no está regulado por el coste de producción.

El producto del suelo no está a un precio de monopolio, porque el precio de mercado de la cebada y del trigo es regulado por su coste de producción, lo mismo que el del paño y el del lienzo. La única diferencia con-

⁴ «El crédito, en general, es bueno, pues permite a los capitales salir de las manos que no los emplean útilmente, para pasar a otras que los harán producir: retira un capital de un empleo útil solamente para el capitalista, tal como una inversión en fondos públicos, para hacerlo productivo en las manos de un industrial. Facilita el empleo de todos los capitales y no deja ninguno ocioso.» —*Economie Politique*, pág. 463, 2.º vol. 4.ª ed.—. Esto debe ser una inadvertencia de M. Say. El capital del accionista no puede nunca volverse productivo —en realidad no es capital. Si éste vendiera su acción y empleara productivamente el capital que obtuviera por ella, sólo podría hacerlo retirando de un empleo productivo el capital del comprador de su acción. (El error que comenta Ricardo está modificado en la 5.ª ed.) (Say, vol. III, pág. 280. No existe en la 3.ª ed., vol. II, pág. 444.)

siste en que una parte del capital empleado en la agricultura regula el precio del trigo, a saber, aquella parte que no paga renta, mientras que en la producción de artículos manufacturados todo el capital se emplea con los mismos resultados, y, como ninguna parte del mismo paga renta, toda porción es igualmente reguladora del precio; el trigo y otros productos del suelo pueden aumentarse, también, en cantidad, mediante el empleo de más capital en la tierra, y, por lo tanto, no están a precio de monopolio. Hay competencia, tanto entre los vendedores como entre los compradores. No ocurre así en la producción de aquellos vinos raros y aquellas valiosas obras de Arte a que nos hemos referido: su cantidad no puede aumentarse y su precio es limitado tan sólo por el poder adquisitivo y la voluntad de los compradores. La renta de estos viñedos puede aumentarse fuera de todo límite moderado, porque, como los demás terrenos no pueden producir esos vinos, ninguno puede competir con ellos.

89. El trigo y los productos del suelo de un país pueden, es cierto, venderse durante algún tiempo a un precio de monopolio; pero sólo puede ocurrir esto de modo permanente cuando ya no puede emplearse más capital con provecho en las tierras y cuando, por consiguiente, el producto de éstas ya no puede aumentarse. En ese caso, cada uno de los terrenos cultivados y cada porción de capital empleada en la tierra producirán renta, que variará en proporción al rendimiento. En ese caso, también, todo impuesto que se cobre al agricultor recaerá sobre la renta y no sobre el consumidor. El productor no puede subir el precio de su trigo porque, por el supuesto sentado, éste ya está al más alto precio que los compradores pueden o quieren pagar. No quedará satisfecho con un tipo de beneficios inferior al obtenido por los demás capitalistas, y, por consiguiente, su única alternativa será conseguir una reducción en la renta o abandonar su ocupación.

Mr. Buchanan considera que el trigo y los productos del suelo están a precio de monopolio porque producen renta; supone que todos los artículos que la producen

deben estar a precio de monopolio, e infiere de ahí que todos los impuestos sobre los productos del suelo recaerían sobre el propietario y no sobre el consumidor. «El precio del trigo —dice—, el cual siempre proporciona renta, no está en modo alguno influido por los gastos de su producción, y, por tanto, estos gastos deben pagarse de la renta; y cuando suben o bajan no aumenta o disminuye el precio, sino la renta. En este concepto, todos los impuestos sobre los sirvientes y los caballos de la hacienda, o sobre los aperos agrícolas, son en realidad impuestos sobre la tierra; la carga recae sobre el agricultor durante el período de su contrato, y sobre el propietario, cuando el arriendo viene a ser renovado. Del mismo modo, todos aquellos instrumentos perfeccionados de cultivo que ahorran gastos al agricultor, como son trilladoras y segadoras, todo lo que le proporciona más fácil acceso a los mercados, como son buenos caminos, canales y puentes, aunque disminuya el coste original del trigo, no hace bajar su precio de mercado. Por consiguiente, todo lo que se ahorra por medio de estas mejoras corresponde al propietario como parte de su renta»⁵.

Es evidente que si concedemos a Mr. Buchanan la base sobre la cual descansa su argumento, a saber, que el precio del trigo siempre proporciona una renta, todas las consecuencias que apunta se seguirían de ella. Los impuestos al agricultor recaerían entonces, no sobre el consumidor, sino sobre la renta, y todas las mejoras introducidas en el cultivo aumentarían esta última. Pero espero haber demostrado con bastante claridad que, mientras un país no está cultivado en todas sus partes y en el más alto grado, siempre hay una porción de capital empleado en la tierra que no produce renta, y es esta porción de capital, cuyo producto, como en la industria, se divide entre los beneficios y los salarios, la que regula el precio del trigo. Así, pues, como el precio del trigo que no proporciona renta está influido por los gastos de su producción, éstos no pueden pagarse de la renta. La

⁵ Smith, ed. Buchanan, 1814, vol. IV, *Observations*, págs. 37 y 38.

consecuencia del aumento de esos gastos es, pues, un aumento de precio y no una disminución de la renta⁶.

Es notable que tanto Adam Smith como Mr. Buchanan, quienes están de acuerdo en que los impuestos sobre los productos del suelo y sobre la tierra, y los diezmos recaen sobre la renta de la tierra y no sobre los consumidores del producto de ésta, admitan, no obstante, que un impuesto sobre la malta recaería sobre el consumidor de cerveza y no sobre la renta del propietario. La argumentación de Adam Smith es una expresión tan perfecta de la opinión que yo sustentó acerca del impuesto sobre la malta y todos los demás gravámenes sobre los productos del suelo que no puedo resistir al deseo de presentarla a la atención del lector.

«La renta y los beneficios de una tierra destinada al cultivo de cebada deben ser siempre casi iguales a los de otra igualmente fértil y bien cultivada. Si fueran menores, alguna parte de ella sería pronto destinada a otro objeto; y, si fueran mayores, pronto se dedicarían más terrenos al cultivo de la cebada. Cuando el precio usual de un producto del suelo determinado está a lo que puede llamarse un precio de monopolio, un impuesto establecido sobre el mismo reduce necesariamente la renta y los beneficios⁷ del terreno en que se cultiva. Un impuesto sobre el producto de aquellos preciados viñedos, cuyos vinos no son suficientes para la demanda efectiva de los mismos, lo que es causa de que su precio sea siempre más elevado que el de otras tierras igualmente fértiles, reduciría necesariamente la renta y los beneficios de

⁶ «La industria manufacturera aumenta su producción en proporción a la demanda, y el precio baja; pero el producto de la tierra no puede aumentarse de esa forma; y todavía es necesario un precio elevado para evitar que el consumo sea superior a la demanda.» (Smith, ed. Buchanan, vol. IV, pág. 40.) ¿Es posible que Mr. Buchanan pueda afirmar seriamente que el producto de la tierra no puede aumentarse, si la demanda aumenta?

⁷ Desearía que la palabra «beneficios» hubiera sido omitida. El Dr. Smith debe suponer que los beneficios de los poseedores de estos viñedos preciados son más elevados que el tipo general de beneficios. Si no lo fueran, no pagarían el impuesto, a menos que pudieran transferirlo al propietario o al consumidor.

estos viñedos. Siendo ya el precio de los vinos el más elevado que podía obtenerse por la cantidad lanzada generalmente al mercado, no podría aumentarse sin disminuir esa cantidad; y ésta no podría reducirse sin sufrir una pérdida todavía mayor, porque los terrenos no podrían dedicarse al cultivo de otro producto igualmente valioso. Por consiguiente, todo el gravamen del impuesto recaería sobre la renta y los beneficios, propiamente sobre la renta del viñedo.» «Pero el precio usual de la cebada no ha sido nunca de monopolio; y la renta y los beneficios de la tierra destinada al cultivo de la misma no han sido nunca más elevados que los de otros terrenos igualmente fértiles y bien cultivados. Los distintos impuestos con que se ha gravado la malta y la cerveza *no han hecho nunca bajar el precio de la cebada*, ni han reducido la renta y los beneficios de la tierra destinada a su cultivo. El precio de la malta, para el fabricante de cerveza, ha subido constantemente en proporción a los impuestos; y éstos, junto con los distintos derechos sobre la cerveza, han hecho constantemente subir el precio, o, lo que es lo mismo, han reducido la *calidad del producto*. El pago final de esos impuestos ha *recaído* constantemente sobre el consumidor y no sobre el productor»⁸. Acerca de este pasaje, Mr. Buchanan observa: «Un derecho sobre la malta no podría reducir el precio de la cebada, porque, a menos que se pudiera sacar lo mismo de la cebada convirtiéndola en malta que vendiéndola en bruto, no se llevaría al mercado la cantidad necesaria. Es claro, pues, que el precio de la malta debe subir en proporción al impuesto, pues de otro modo no podría hacerse frente a la demanda. Sin embargo, el precio de la cebada es de monopolio, tanto como el azúcar; ambos proporcionan una renta, y el precio de mercado de ambos ha perdido igualmente toda relación con el coste original»⁹.

Mr. Buchanan parece ser, pues, de la opinión de que un impuesto sobre la malta haría subir el precio de ésta,

⁸ Los pasajes anteriores son de la obra *Wealth of Nations*, ed. Nicholson, libro V, cap. II, págs. 378 a y b).

⁹ *Smith*, ed. Buchanan, 1814, vol. III, pág. 386, nota.

pero que un impuesto sobre la cebada de la que se hace la malta no haría subir el precio de la cebada; y, por consiguiente, que si se grava la malta, el impuesto será pagado por el consumidor, mientras que si se grava la cebada, lo será por el propietario, toda vez que éste recibirá una renta mayor. Así, pues, según Mr. Buchanan, la cebada está a precio de monopolio, o sea al precio más alto que los compradores están dispuestos a dar por ella; pero la malta, que se hace de la cebada, no está a precio de monopolio, y, por consiguiente, puede elevarse su precio en proporción a los impuestos que se establezcan sobre la misma. Esta opinión de Mr. Buchanan acerca de los efectos de un impuesto sobre la malta me parece estar en contradicción directa con la opinión que el mismo autor ha expresado sobre un tributo similar: el impuesto sobre el pan. «Un impuesto sobre el pan —dice— será pagado en último término no mediante un alza del precio de este producto, sino mediante una reducción de la renta»¹⁰. Si un impuesto sobre la malta hace subir el precio de la cerveza, un gravamen sobre el pan debe hacer subir el de éste.

El argumento siguiente expuesto por M. Say está fundado en las mismas consideraciones que las de Mr. Buchanan: «La cantidad de vino o de trigo que produzca un terreno continuará siendo casi la misma, sea cual fuere el impuesto con que se le grave. Este puede llevarse la mitad, y hasta las tres cuartas partes del producto neto, o de la renta si se desea, pero no por ello dejaría el terreno de cultivarse para obtener de él la mitad o la cuarta parte que no es absorbida por el impuesto. Sólo la renta, es decir, la parte del propietario, sería algo menor. La razón de ello es fácil de comprender, si se considera que, en el caso supuesto, la cantidad de producto obtenida del terreno y enviada al mercado seguirá siendo la misma. Por otra parte, los motivos en que se funda la demanda del producto siguen siendo también los mismos.

«Ahora, si la cantidad de la oferta del producto y la

¹⁰ Smith, ed. Buchanan, vol. III, pág. 355.

de la demanda siguen siendo necesariamente las mismas, no obstante el establecimiento o el aumento del impuesto, el precio del producto no variará; y si éste no varía, el consumidor no pagará parte alguna de este impuesto ¹¹.

«¿Se dirá por ello que el agricultor, el que suministra el trabajo y el capital, sufrirá, junto el propietario, el gravamen de este impuesto? Ciertamente no, porque el hecho del establecimiento del tributo no ha hecho disminuir el número de haciendas por arrendar ni aumentar el de agricultores. Puesto que en este caso también la oferta y la demanda siguen siendo las mismas, la renta de las haciendas no debe tampoco variar. El ejemplo del salinero, que sólo puede hacer que los consumidores paguen una parte del impuesto, y el del propietario que no puede reembolsarse en grado alguno, demuestran el error de los que sostienen, en oposición con los economistas, que todos los impuestos recaen en último término sobre el consumidor» ¹².

Si el impuesto se llevara la mitad y hasta las tres cuartas partes del producto neto de la tierra, y el precio del producto no subiera, ¿cómo podrían obtener los beneficios usuales del capital aquellos agricultores que pagaran rentas moderadas por terrenos de una calidad tal que exigieran una proporción de trabajo mucho mayor, para obtener un resultado determinado, que los terrenos de calidad más fértil? Si se les perdonara toda la renta, todavía obtendrían beneficios menores que los de otras industrias, y, por consiguiente, dejarían de cultivar sus terrenos, a menos que pudieran subir el precio del producto. Si el impuesto recayera sobre los agricultores, pocos estarían dispuestos a arrendar haciendas; si recayera sobre el propietario, muchas haciendas no se arrendarían, puesto que no producirían renta; pero, ¿de qué fondo pagarían el impuesto los que producen trigo sin pagar renta? Es evidente que el tributo debe recaer sobre el consumidor: ¿cómo podrían pagar un impuesto de la

¹¹ Libro II, vol. II, cap. IV, págs. 336-338.

¹² Libro II, vol. II, cap. IX, pág. 338, nota.

mitad o las tres cuartas partes del producto terrenos como los descritos por M. Say en el pasaje siguiente?:

«Vemos en Escocia terrenos pobres cultivados por su propietario y que no podrían serlo por nadie más. Así también, vemos en las provincias del interior de los Estados Unidos tierras vastas y fértiles, cuyo producto sólo no sería suficiente para la subsistencia de su propietario. Sin embargo, estos terrenos son cultivados, pero han de serlo por el mismo dueño, o, en otras palabras, éste tiene que agregar a la renta, que es poco o nada, los beneficios de su capital y de su trabajo para poder vivir. Es bien sabido que la tierra, aun la cultivada, no proporciona rendimiento al propietario cuando ningún agricultor estaría dispuesto a pagar renta por ella; lo que prueba que esa tierra sólo proporcionaría al capital y a la industria los beneficios necesarios para su cultivo.» (Say, vol. II, página 127) ¹³.



¹³ *Economie Politique*, 2.^a edición, libro I, cap. IX.

CAPÍTULO XVIII

IMPUESTOS DE BENEFICENCIA

90. Hemos visto que los impuestos sobre el producto del suelo y sobre los beneficios del agricultor recaerán sobre el consumidor, puesto que, a menos que el productor tuviera la facultad de reembolsarse por medio de un aumento de precio, el impuesto reduciría sus beneficios por bajo del nivel general y le obligaría a transferir su capital a alguna otra industria. Hemos visto también que no podría el agricultor transferir el impuesto a su propietario, deduciéndolo de la renta, porque el que no pagara renta estaría, igual que el que cultivara una tierra de mejor calidad, sujeto al impuesto, ya gravara éste el producto del suelo, ya los beneficios del agricultor. He tratado también de demostrar que un impuesto, que fuera general y afectara por igual todos los beneficios de la industria o de la agricultura, no tendría efecto sobre el precio de las mercancías o del producto del suelo, sino que sería pagado por los productores, tanto inmediatamente como en último término. Un impuesto sobre la renta de la tierra, según se ha observado, recaería sobre el propietario solamente y no podría hacerse pesar de modo alguno sobre el terrateniente.

El impuesto de beneficencia es un tributo que participa de la naturaleza de todos estos impuestos, y, según las circunstancias, recae sobre el consumidor del producto del suelo y de las mercancías, sobre los beneficios

del capital y sobre la renta de la tierra. Es un tributo que recae de modo especial sobre los beneficios del agricultor y puede decirse, por consiguiente, que afecta el precio del producto del suelo. Según el grado en que recaiga sobre los beneficios industriales y agrícolas por igual, será un impuesto general sobre los beneficios del capital y no causará alteración en el precio del producto del suelo y en el de las manufacturas¹. En proporción a la imposibilidad en que se encuentre el agricultor para reembolsarse de aquella parte del impuesto que le afecte, por medio de un aumento de precio del producto, será un impuesto sobre la renta y como tal será pagado por el propietario. Así, pues, para conocer los efectos del impuesto de beneficencia en una época dada, debemos averiguar si en dicha época afecta en grado igual o desigual los beneficios del agricultor y los del industrial; y también si las circunstancias son tales que permitan al agricultor elevar el precio del producto del suelo.

91. En teoría, los impuestos de beneficencia deberían cobrarse al agricultor en proporción a su renta, y, por consiguiente, el que pagara un canon de arrendamiento muy pequeño, o ninguno, debería pagar poco o ningún impuesto. Si esto fuera cierto, estos tributos, tratándose de la clase agrícola, recaerían por entero sobre el propietario y no podrían ser transferidos al consumidor del producto. Pero creo que ello no ocurre así; el impuesto de beneficencia no se cobra al agricultor según la renta que paga a su propietario; es proporcional al valor anual de su terreno, ya le haya sido dado ese valor por el capital del propietario, ya por el del terrateniente.

Si dos agricultores arrendaran terrenos de distintas calidades en la misma parroquia, pagando el uno una renta de £ 100 al año por 50 acres de la tierra más fértil y el otro la misma suma por 1.000 acres de la menos productiva, ambos pagarían igual suma en concepto de impuesto de beneficencia, si ni el uno ni el otro trataran de mejorar la tierra; pero si el segundo, contando con

¹ Véase párr. 78.

un contrato de larga duración, se decidiera a mejorar, a costa de grandes gastos, la productividad de su tierra, abonándola, regándola, cercándola, etc., contribuiría al tributo no en proporción a la renta pagada al propietario, sino al valor anual actual de la tierra. El importe podría ser igual o superior al de la renta, pero tanto en uno como en otro caso el propietario no pagaría parte alguna del mismo. El terrateniente habría hecho sus cálculos previamente; y si el precio del producto no hubiera sido suficiente para compensarle de todos sus gastos, con inclusión de este impuesto de beneficencia aumentado, no habría emprendido las mejoras. Es evidente, pues, que en este caso el tributo es pagado por el consumidor, pues si no hubiera habido impuesto, se habrían llevado a cabo las mismas mejoras y se habría obtenido el tipo usual y general de beneficios sobre el capital empleado con un precio más bajo del trigo.

Ni tampoco importaría que el propietario hubiera hecho esas mejoras él mismo y hubiera subido en consecuencia la renta de £ 100 a £ 500; aun en ese caso, el impuesto sería pagado por el consumidor, pues la determinación del propietario de gastar una cuantiosa suma en su terreno dependería de la renta que recibiera como compensación a ello, y ésta, a su vez, dependería de que el precio del trigo u otro producto fuera suficiente para permitir pagar esta renta adicional y el impuesto a que la tierra estuviera sujeta. Si en la misma época todo el capital industrial contribuyera a los impuestos de beneficencia, en la misma proporción que el gastado por el agricultor o el propietario en mejorar la tierra, el tributo no sería ya un impuesto parcial sobre los beneficios del capital del agricultor o del propietario, sino un gravamen sobre el capital de todos los productores; y, por consiguiente, ya no podría ser transferido al consumidor del producto del suelo ni al propietario. Los beneficios del agricultor no sentirían el efecto del impuesto más que los del industrial; y el primero no podría aducirlo como razón para aumentar el precio de su producto. No es la baja absoluta de beneficios, sino la relativa, la que impide que el capital sea empleado en una industria determi-

nada; es la diferencia de beneficios la que hace transferir un capital de un empleo a otro.

Sin embargo, debe reconocerse que en el estado actual de los impuestos de beneficencia éstos recaen en mayor cantidad sobre el agricultor que sobre el industrial, si se tienen en cuenta los beneficios respectivos, pues el agricultor paga según la producción que obtiene, mientras que el industrial sólo lo hace según el valor de los edificios en que trabaja, sin tener en cuenta el de la maquinaria, mano de obra o capital que emplee. De esta circunstancia se sigue que el agricultor podrá aumentar el precio de su producto en una cantidad igual a esta diferencia. En efecto, puesto que el impuesto recae desigualmente sobre sus beneficios, tendría menos motivos para dedicar su capital al cultivo de la tierra que para emplearlo en otra industria, si no subiera el precio del producto. Si, por el contrario, el impuesto hubiera recaído sobre el industrial más que sobre el agricultor, el primero habría podido aumentar el precio de sus mercancías en una cantidad igual a la diferencia, y ello por el mismo motivo antedicho. Por consiguiente, en una sociedad que está desarrollando su agricultura, cuando los impuestos de beneficencia recaen con gravamen especial sobre la tierra, serán pagados, en parte, por los que emplean capital mediante una disminución en sus beneficios, y, en parte, por el consumidor del producto del suelo mediante un aumento de precio de éste. En ese estado de cosas, el impuesto puede, en algunas circunstancias, ser hasta ventajoso más bien que perjudicial para los propietarios, pues si el tributo pagado por el cultivador del terreno peor es más elevado, en proporción a la cantidad de producto obtenido, que el pagado por los cultivadores de los terrenos más fértiles, el alza del precio del trigo, que se extenderá a todo el cereal, compensará ampliamente a estos últimos por el impuesto. Esta ventaja durará por todo el tiempo de sus contratos y después pasará a sus propietarios. Este sería el efecto producido por los impuestos de beneficencia en una sociedad que progresa; pero en un país estacionario, o retrógrado, toda vez que el capital no podría ser retirado de la tierra, si se im-

pusiera otro tributo para ayuda de los pobres, aquella parte del mismo que recayera sobre la agricultura sería pagada, mientras duraran los contratos existentes, por los agricultores; pero, a la expiración de los mismos, recaería casi totalmente sobre los propietarios. El agricultor que, durante el término de su contrato, hubiera gastado su capital en mejorar su tierra, tendría que pagar luego el impuesto de acuerdo con el nuevo valor que hubiera adquirido el terreno en virtud de esa mejora, y tendría que seguir pagando esa cantidad mientras la tierra estuviera en sus manos, aunque sus beneficios quedaran reducidos por ello por bajo del nivel general, pues el capital empleado quedaría incorporado a la tierra en tal forma que sería imposible separarle de ella. Si él o su propietario (si fuera éste el que hubiera gastado el capital) pudieran retirarlo y reducir de ese modo el valor anual del terreno, el impuesto disminuiría en consecuencia, y, toda vez que el producto quedaría disminuido al mismo tiempo, el precio de éste subiría; quedarían compensados por el impuesto, cargándolo al consumidor en el precio, y nada del mismo recaería sobre la renta. Pero esto es imposible, al menos con respecto a una parte del capital, y, por consiguiente, en esa proporción el impuesto será pagado por los agricultores mientras duren sus contratos, y por los propietarios, a la expiración de éstos. Este impuesto adicional, si recayera con severidad especial sobre los industriales, lo cual no es el caso, sería agregado, en esas circunstancias, al precio de sus mercancías, pues no habría razón para que los beneficios de aquéllos quedaran reducidos por bajo del nivel general cuando sus capitales podían ser fácilmente trasladados a la agricultura ².

² En un capítulo anterior de esta obra *, he hecho observar la diferencia que existe entre la renta propiamente dicha y la remuneración que se paga al propietario con ese nombre, por las ventajas que el empleo de su capital ha proporcionado al terrateniente; pero no insistí quizá lo suficiente sobre la diferencia que surgiría de las distintas maneras en que este capital podría aplicarse. Como una parte de éste, una vez gastado en el mejoramiento de una hacienda, queda amalgamado de modo

* Ver párrafo 24.

inseparable con la tierra, y tiende a aumentar sus poderes productivos, la remuneración pagada al propietario por su uso tiene estrictamente el carácter de renta y está sujeta a todas las leyes de ésta. Ya se efectúe la mejora a expensas del propietario, ya del terrateniente, no se llevará a cabo si no hay una gran probabilidad de que el rendimiento será al menos igual al beneficio que puede obtenerse con el empleo de igual capital en otra ocupación; pero una vez efectuada, el rendimiento obtenido tendrá siempre el carácter de renta y estará sujeto a todas las variaciones de ésta. Sin embargo, algunos de estos gastos sólo proporcionan ventajas a la tierra por un período limitado, y no aumentan de un modo permanente sus poderes productivos: habiendo sido hechos en edificios y otras mejoras perecederas, necesitan ser constantemente renovados, y, por consiguiente, no constituyen para el propietario un aumento permanente de renta real. (Debemos anotar también el efecto de la Ley de tenencias agrícolas de 1883, que faculta al propietario para negarse a hacer mejoras que no crea consonantes con sus intereses. En ciertos casos, como en lo referente al riego, el terrateniente no puede, en realidad, obligar a su propietario a hacer un desembolso de capital para este objeto.)



CAPÍTULO XIX

DE LOS CAMBIOS REPENTINOS EN LOS CAUCES DEL COMERCIO

92. Un gran país industrial está particularmente expuesto a reveses y contingencias temporales, producidos por la transferencia del capital de un empleo a otro. Las demandas de productos agrícolas son uniformes; no están sujetas a la influencia de la moda, del prejuicio o del capricho. Los alimentos son necesarios para la subsistencia, y la demanda de los mismos es de todos los tiempos y de todos los países. No ocurre lo mismo con las manufacturas; la demanda de un artículo manufacturado cualquiera está sujeta no solamente a las necesidades, sino a los gustos y al capricho de los compradores. Un nuevo impuesto puede también destruir las ventajas relativas que un país poseía en la manufactura de un artículo determinado; o bien los efectos de la guerra pueden aumentar el flete y el seguro sobre su transporte en tal forma que no pueda ya competir con las manufacturas nacionales del país al cual era antes exportada. En todos esos casos, los que se dedican a la manufactura de esos artículos experimentarán molestias considerables, e indudablemente alguna pérdida; y ésta no se sentirá solamente durante el tiempo del cambio, sino por todo el intervalo durante el cual estén transfiriendo su capital, y el personal de que disponen, de un empleo a otro.

Y la pérdida no se experimentará solamente en el país en que se originan esas dificultades, sino también en aquellos a los cuales sus artículos se exportaban anterior-

mente. Ningún país puede seguir importando por largo tiempo, si no exporta, ni puede continuar exportando mucho a menos que también importe. Si, pues, ocurriera alguna circunstancia que impidiera a un país de manera permanente importar la cantidad usual de mercancías extranjeras, la misma circunstancia disminuiría necesariamente la manufactura de algunos de los artículos que se exportaban usualmente; y aunque el valor total de las producciones del país quedara probablemente poco afectado, puesto que en él se empleará el mismo capital, dichas producciones no serán igualmente abundantes ni baratas; y se experimentará considerable pérdida debido al cambio de empleo. Si utilizando £ 10.000 en la manufactura de géneros de algodón para la exportación, importáramos anualmente 3.000 pares de medias de seda de un valor de £ 2.000, y la interrupción del comercio exterior nos obligara a retirar este capital de la manufactura de algodón y a dedicarlos a la de medias, todavía obtendríamos medias por valor de £ 2.000, siempre que ninguna parte del capital hubiera sido destruida; pero en lugar de 3.000 pares, es posible que obtuviéramos solamente 2.500. Al transferir el capital de la industria algodenera a la de medias, podría experimentarse mucha pérdida, pero ésta no disminuiría considerablemente el valor de la propiedad nacional, si bien pudiera reducir la cantidad de nuestras producciones anuales ¹.

¹ «El comercio nos permite obtener una mercancía en el lugar en que se halla y transportarla a otro en donde ha de ser consumida; nos proporciona, por consiguiente, la facultad de aumentar el valor de la mercancía en una cantidad igual a la diferencia entre el precio que tiene en el primer lugar y el que alcanza en el segundo.» —M. Say, pág. 458, vol. II—. (Se refiere a la 2.^a edición, vol. II, págs. 437 y 438, ed. 1814.) Esto es cierto, pero ¿cómo se le da este valor adicional? Añadiendo al coste de producción, primero, los gastos de transporte; segundo, los beneficios sobre los anticipos de capital hechos por el comerciante. La mercancía es solamente más valiosa por las mismas razones por las cuales todas las demás pueden hacerse más valiosas, o sea porque se dedica más trabajo a su producción y a su transporte, antes de que sea adquirida por el consumidor. Esto no debe mencionarse como una de las ventajas del comercio. Al examinar el asunto

El principio de una guerra después de un largo período de tranquilidad o el restablecimiento de la paz después de una larga contienda produce, generalmente, considerable zozobra en la industria. Transforma en alto grado la naturaleza de los empleos a que se destinaban los respectivos capitales de los países; y durante el tiempo que transcurre hasta que se hayan asentado en las situaciones que las nuevas circunstancias han hecho más beneficiosas, gran cantidad de capital fijo está ocioso, tal vez totalmente perdido, y los trabajadores carecen de trabajo. La duración de esta penuria será mayor o menor según la fuerza de aquella renuncia que sienten la mayoría de los hombres a abandonar el empleo de su capital a que se han acostumbrado. Es a menudo prolongada también por las restricciones y prohibiciones a que dan lugar los absurdos recelos que prevalecen entre los distintos Estados que constituyen la comunidad comercial.

93. La penuria que proviene de un cambio repentino del comercio se confunde a menudo con la que acompaña una disminución del capital nacional y un estado retrógrado de la sociedad; y sería quizá difícil apuntar las señales que permiten distinguir claramente la una de la otra.

Sin embargo, cuando una penuria semejante acompaña inmediatamente una transición de la guerra a la paz, nuestro conocimiento de la existencia de esa causa nos da derecho a creer que los fondos para la subsistencia de los trabajadores han sido desviados de sus cauces usuales, más bien que materialmente disminuidos, y que después de algún sufrimiento temporal la nación volverá a emprender el camino de la prosperidad. Debe recordarse también que la situación retrógrada es siempre un estado de la Sociedad contrario a la Naturaleza. El hombre va creciendo desde la juventud a la edad madura, luego decae y muere; pero este no es el progreso de las

más atentamente, se encontrará que todos los beneficios del comercio se resuelven en los medios que nos proporciona de adquirir objetos más útiles, y no objetos más valiosos.

naciones. Estas, cuando han llegado a un estado de máximo vigor, pueden ver su progreso detenido, pero su tendencia natural es la de continuar durante muchos años manteniendo intactas su riqueza y su población.

En los países ricos y poderosos, en los cuales grandes capitales están invertidos en maquinaria, se experimentará mayor trastorno como consecuencia de un cambio repentino del comercio que en los países más pobres, en que existe proporcionalmente una cantidad mucho menor de capital fijo y una cantidad mucho mayor de capital circulante y en que, por consiguiente, predomina el trabajo del hombre. Es más fácil transferir de un empleo a otro un capital circulante que un capital fijo. Es a menudo imposible destinar la maquinaria a un objeto distinto de aquel para el cual ha sido construida; en cambio, los vestidos, los alimentos y la habitación de un trabajador pueden ser destinados a la subsistencia de otro o bien el mismo trabajador puede recibir los mismos alimentos, los mismos vestidos y la misma habitación, a pesar de haber cambiado de empleo. Pero este es un mal al cual una nación rica debe someterse, sin tener derecho a quejarse por ello, del mismo modo que un comerciante rico no podría lamentarse por estar su buque expuesto a los peligros del mar, mientras la casa de su vecino más pobre está libre de todo accidente.

94. La misma agricultura no está exenta de contingencias de esta índole, si bien está expuesta a ellas en menor grado. La guerra, que en un país comercial interrumpe el tráfico internacional, con frecuencia impide la exportación de trigo procedente de países donde puede ser producido a poco coste a otros no tan favorablemente situados. En esas circunstancias, una cantidad extraordinaria de capital se destina a la agricultura, y el país que antes importaba se independiza de la ayuda extranjera. Al final de la guerra, los obstáculos que se oponían a la importación desaparecen y empieza una competencia destructora para el productor nacional, que no puede substraerse a ella sin sacrificar gran parte de su capital. La mejor línea de conducta para el Estado sería crear un

impuesto, que fuera disminuyendo en cantidad gradualmente, sobre la importación de trigo extranjero, durante un número-limitado de años, a fin de ofrecer al productor nacional la oportunidad de ir retirando su capital gradualmente del cultivo de la tierra². Al obrar así, el país no distribuiría quizá su capital en la forma más ventajosa, pero ese impuesto temporal sería ventajoso para una clase determinada, la distribución de cuyo capital fue de gran utilidad para procurar una oferta de alimentos cuando la importación era imposible. Si semejante empleo en un período de emergencia supusiera posibilidades de ruina a la terminación de la dificultad, el capital huiría de dicho empleo. Además de los beneficios usuales del capital, los agricultores esperarían ser compensados por el riesgo que hubieran corrido de una entrada repentina de trigo; y, por consiguiente, el precio quedaría aumentado para el consumidor, en los momentos en que más necesitara de él, no solamente debido al mayor coste

² En el último tomo del suplemento a la *Enciclopedia Británica*, en el artículo «Comercio y leyes sobre el trigo», se encuentran las siguientes excelentes indicaciones y observaciones: «Si en alguna época futura nos decidimos a desandar lo andado, a fin de dar tiempo para retirar capital del cultivo de nuestros pobres suelos e invertirlo en empleos más lucrativos, puede adoptarse una escala de derechos que vaya disminuyendo gradualmente. El precio al cual el grano extranjero pueda ser admitido libre de derechos, puede disminuirse de 80 s., su límite actual, en 4 s. ó 5 s. por cuarta anualmente, hasta que llegue a 50 s.; entonces, los puertos podrían abrirse libremente sin peligro, y el sistema restrictivo podría abolirse para siempre. Cuando este feliz acontecimiento haya tenido lugar, ya no será necesario forzar la naturaleza. El capital y las actividades del país se dirigirán a aquellos ramos de la industria en los cuales nuestra situación física, nuestro carácter nacional o nuestras instituciones políticas nos permitan sobresalir. El trigo de Polonia y el algodón de la Carolina será cambiado por los artículos de ferretería de Birmingham y las muselinas de Glasgow. El espíritu comercial genuino, aquel que asegura de modo permanente la prosperidad de las naciones, es del todo incompatible con la oscura y baja política del monopolio. Las naciones de la tierra son como provincias del mismo reino: un intercambio libre y sin trabas produce ventajas tanto generales como locales.» Todo el artículo es muy digno de atención; es muy instructivo, está inteligentemente escrito y demuestra que el autor domina por completo el asunto.

de la producción de trigo nacional, sino también debido al seguro que tendría que pagar, en el precio, por el riesgo especial a que este empleo de capital estaba sujeto. Así, pues, si bien sería más beneficioso para la riqueza del país permitir la importación de trigo barato, aun a costa de un sacrificio de capital, resultaría quizá más conveniente gravar este cereal con un impuesto durante algunos años.

Al examinar la cuestión de la renta, encontramos que a cada momento de la oferta de trigo y consiguiente baja de precio se retiraría capital del terreno más pobre, pasando la tierra de mejor calidad, que hasta entonces no paga renta, a ser el tipo por el cual se regularía el precio natural del trigo. Estando éste, por ejemplo, a £ 4 por cuarta, se cultivarían terrenos de calidad inferior, que podemos designar con el número 6; estando a £ 3 10 s., se cultivarían los del número 5; estando a £ 3, los del número 4, y así sucesivamente. Si el trigo, a consecuencia de una abundancia permanente, bajara a £ 3 10 s., el capital empleado en los terrenos del número 6 sería retirado, pues sólo con el precio de £ 4 podría éste proporcionar los beneficios generales, aun sin pagar renta; por consiguiente, sería retirado para emplearlo en la manufactura de aquellas mercancías con las cuales todo el trigo cosechado en el número 6 pudiera ser adquirido e importado. En este empleo sería necesariamente más productivo para su propietario, o, de lo contrario, no sería retirado de aquél, pues si el capitalista no pudiera obtener más trigo, comprando éste con una mercancía manufacturada por él, que el que obtenía de la tierra por la cual no pagaba renta, el precio del trigo no podría ser inferior a £ 4.

Se ha dicho que el capital no puede ser retirado de la tierra cuando toma la forma de gastos que no pueden recobrarse, tales como abonos, cercas, riegos, etc., que son necesariamente inseparables de la tierra. Esto es exacto en cierto modo, pero aquel capital que consiste en ganados, gavillas de trigo, carros, etc., puede ser retirado; y siempre es asunto de cálculo el determinar si conviene seguir empleando esos elementos en la tierra, a pesar del

bajo precio del trigo, o si es preferible venderlos y transferir su valor a otro empleo.

Supongamos, sin embargo, que los hechos son tal como se ha dicho y que no se puede retirar parte alguna del capital³; el agricultor seguiría cosechando trigo, y exactamente la misma cantidad del mismo, independientemente del precio a que se vendiera, pues no podría tener interés en producir menos, y si no empleara su capital en esa forma, no obtendría rendimiento alguno del mismo. No podría importarse trigo, porque él vendería el suyo a un precio inferior a £ 3 10 s. antes que dejar de venderlo, y hemos supuesto que el importador no podría venderlo a un precio inferior a aquél. Así, pues, aunque los agricultores, que cultivaran terrenos de esta calidad, serían perjudicados indudablemente por la baja del valor en cambio del artículo por ellos producido, ¿cómo habría de ser el país afectado por ello? Tendríamos exactamente la misma cantidad de cada uno de los artículos producidos, pero el producto del suelo y el trigo se venderían a un precio muy inferior. El capital de un país consiste en sus mercancías, y como éstas serían las mismas, la reproducción seguiría efectuándose al mismo

³ Todo capital que queda fijo en la tierra debe necesariamente ser del propietario, y no del terrateniente, a la expiración del contrato. Cualquier compensación que el propietario reciba de este capital, al volver a arrendar su terreno, aparecerá en forma de renta; pero no se pagará renta si, con un capital determinado, puede obtenerse del extranjero más trigo del que puede cosecharse en este terreno del país. Si las circunstancias de la sociedad hicieran necesaria la importación de trigo, y pueden obtenerse 1.000 cuartas con el empleo de un capital determinado, y si este terreno, con el empleo del mismo capital, produce 1.100 cuartas, 100 pasarán necesariamente a formar la renta; pero si pueden conseguirse 1.200 del extranjero, se dejará de cultivar este terreno, pues ya no producirá ni siquiera el tipo general de beneficios. Pero esto no constituye desventaja, por grande que haya sido el capital gastado en el terreno. Dicho capital se emplea con el fin de aumentar el producto —no debe olvidarse que ése es el fin—; ¿qué puede importar a la sociedad, por consiguiente, que la mitad de su capital haya disminuido de valor, o hasta que se haya perdido, si obtiene una mayor cantidad de producción anual? Los que deploran la pérdida de capital en este caso sacrifican el fin a los medios.

tipo. Pero este bajo precio del trigo proporcionaría solamente los beneficios usuales del capital a los terrenos de la clase número 5, las que entonces no pagarían renta, y la renta de todas las tierras mejores bajaría; los salarios bajarían también, y los beneficios subirían.

Por mucho que disminuyera el precio del trigo, si el capital no pudiera retirarse de la tierra y la demanda no aumentara, no tendría lugar importación alguna, pues en el país se produciría la misma cantidad que antes. Si bien la distribución del producto sería distinta, y algunas clases serían beneficiadas y otras perjudicadas, el total de producción sería exactamente el mismo y la nación, colectivamente, no sería ni más pobre ni más rica.

Pero siempre ofrece un precio relativamente bajo del trigo la ventaja de que la división de la producción hará acrecentar, según todas probabilidades, el fondo para la subsistencia de los trabajadores, toda vez que una mayor cantidad corresponderá, con el nombre de beneficios, a la clase productiva, y menos, con el nombre de renta, a la clase improductiva.

Esto ocurre aún en el caso de que el capital no pueda ser retirado de la tierra y deba emplearse en ella, o no pueda utilizarse del todo; pero si gran parte del capital pudiera retirarse, como lo podría evidentemente, sólo será cuando pueda rendir más al propietario y al público en otro empleo. El capitalista consiente en abandonar aquella parte de su capital que no puede separarse de la tierra, porque con la que puede retirar va a obtener mayor valor y mayor cantidad de producto del suelo. Su caso es exactamente semejante al de un industrial que ha instalado en su fábrica a costa de grandes gastos una maquinaria, en la cual se introducen más tarde mejoras, de modo que los artículos manufacturados por él bajen mucho de valor. Este tendría que calcular si le convenía abandonar la maquinaria antigua e instalar la más perfecta, *perdiendo todo el valor de la antigua*, o seguir utilizando la potencia productora relativamente débil de esta última. ¿Quién, en esas circunstancias, sería capaz de aconsejarle que renunciara al uso de la maquinaria moderna, fundándose en que ello disminuiría o reduciría

a nada el valor de la antigua? Sin embargo, este es el argumento de los que desearían que se prohibiera la importación de trigo, porque disminuiría o reduciría a la nada aquella parte del capital del agricultor que está para siempre enterrado en la tierra. No ven que el fin de todo comercio es aumentar la producción, y que, al hacerlo, aunque se ocasione una pérdida parcial, se aumenta la felicidad de la comunidad. Para ser consecuentes, tendrían que tratar de detener todas las mejoras agrícolas e industriales y todas las invenciones mecánicas, pues éstas, aunque contribuyen a la abundancia general, y, por consiguiente, a la felicidad de la comunidad, no dejan nunca, en el momento de su introducción, de disminuir o reducir a la nada el valor de una parte del capital existente de los agricultores y de los industriales ⁴.

La agricultura, como todos los demás ramos de actividad, y especialmente en un país comercial, está sujeta a una reacción que sigue siempre, en una dirección opuesta, la acción de un fuerte estímulo. Así, cuando la guerra interrumpe la importación de trigo, el alza consiguiente del cereal atrae el capital a la tierra, debido a los grandes beneficios que ese empleo proporciona; esto probablemente hará que se emplee más capital y que se lleve al mercado mayor cantidad de producto del suelo que la que requiere la demanda del país. En ese caso, el precio del trigo bajará en virtud de esa oferta excesiva, y se producirán muchos trastornos en la agricultura, hasta que el promedio de la oferta llegue a nivelarse con el de la demanda.

⁴ Entre las más interesantes publicaciones contrarias a la restricción de la importación de trigo, puede clasificarse la del Mayor Torrens, *Essay on the External Corn Trade* (1815). Sus argumentos, a mi entender, no han sido refutados, y me parecen ser irrefutables.



CAPÍTULO XX

EL VALOR Y LA RIQUEZA. SUS PROPIEDADES DISTINTIVAS

95. «Un hombre es rico o pobre —dice Adam Smith— según el grado en que pueda permitirse el disfrute de los artículos de primera necesidad, de los de conveniencia y de las diversiones de la vida humana»¹.

El valor difiere, pues, esencialmente de la riqueza, ya que depende no de la abundancia de la producción, sino de que ésta sea difícil o fácil. El trabajo de un millón de operarios en las manufacturas siempre producirá el mismo valor, pero no la misma riqueza. Por medio de la invención de maquinaria, de la introducción de mejoras, de una mejor división del trabajo o del descubrimiento de nuevos mercados, en los que puedan efectuarse transacciones más ventajosas, un millón de operarios pueden producir en un estado de la sociedad doble o triple cantidad de riqueza, de artículos de primera necesidad, y de conveniencia, y de satisfacciones, de la que podrían producir en otro, pero no por ello aumentará el valor, pues toda mercancía sube o baja de valor en proporción a la facilidad o dificultad de su producción, o, en otras palabras, en proporción a la cantidad de trabajo empleado en su producción. Supongamos que con un capital determinado el trabajo de cierto número de operarios produjera 1.000 pares de medias, y por medio de mejoras introducidas en la maquinaria, el mismo número de operarios puede producir 2.000 pares, o bien seguir produciendo 1.000 y fabricar, además, 500 sombreros: el valor

¹ Libro I, cap. V, pág. 12 b).

de los 2.000 pares de medias, o de los 1.000 y de los 500 sombreros, no será ni mayor ni menor que el de los 1.000 pares de medias que fabricaban antes de la introducción de la mejora, puesto que ambos serán el producto de la misma cantidad de trabajo. Pero el valor de la masa general de mercancías quedará disminuido no obstante; en efecto, si bien el de la nueva cantidad producida, a consecuencia de la mejora, será exactamente el mismo que habría tenido la menor cantidad que se habría producido si no hubiera tenido lugar mejora alguna, se produce también un efecto en la parte de mercancías, todavía no consumidas, que fue manufacturada antes de la mejora: el valor de éstas quedará reducido, toda vez que deben ponerse a nivel, cantidad por cantidad, con las producidas aprovechando todas las ventajas de la mejora; y la sociedad, a pesar del aumento habido en la cantidad de mercancías, a pesar del aumento de riqueza y de los medios de satisfacción, tendrá una menor cantidad de valor. Aumentando constantemente las facilidades de producción, disminuimos continuamente el valor de algunas de las mercancías producidas anteriormente, si bien por los mismos medios aumentamos no solamente la riqueza nacional, sino también la potencia de producción futura. Muchos de los errores cometidos en Economía política han nacido de ideas erróneas acerca de este punto, por haberse considerado que aumento de riqueza es lo mismo que aumento de valor, y de nociones infundadas acerca de lo que debe ser una medida tipo de valor.

96. Algunos consideran la moneda como un tipo de valor, y, según ellos, una nación se enriquece o se empobrece según la proporción en que sus mercancías de todas clases pueden cambiarse por dinero. Otros consideran la moneda como un instrumento muy conveniente para fines de permuta, pero no como una medida apropiada para estimar el valor de otras cosas²; según ellos, la medida

² Adam Smith dice que «la diferencia entre el precio real de las mercancías y del trabajo y su precio nominal, no es asunto de mera especulación, pero puede ser a veces de una utilidad

real del valor es el trigo, y un país es rico o pobre, según que sus mercancías puedan cambiarse por una cantidad mayor o menor de trigo³. Otros, por último, consideran que un país es rico o pobre según la cantidad de trabajo que puede adquirir. Pero, ¿por qué ha de ser el oro, el trigo o el trabajo la medida tipo del valor, más bien que el carbón, el hierro o que el jabón, las bujías y los demás artículos de primera necesidad del trabajador?, ¿por qué ha de serlo una mercancía, o todas las mercancías juntas, cuando ese tipo está él mismo sujeto a fluctuaciones de valor? El trigo, lo mismo que el oro, pueden, debido a dificultades o facilidades de producción, variar en un 10, un 20 ó un 30 por 100 en relación con las demás cosas; ¿por qué hemos de decir siempre que son éstas las que han variado y no el trigo? Sólo es invariable aquella mercancía que en todo tiempo requiere el mismo sacrificio de pena y de trabajo para su producción. No tenemos conocimiento de semejante mercancía, pero podemos argumentar y hablar de ella hipotéticamente como si existiera; y podemos aumentar nuestros conocimientos de la ciencia económica demostrando la absoluta inaplicabilidad de todas las medidas que han sido adoptadas hasta la fecha. *Pero, aun suponiendo que una de éstas fuese una medida correcta del valor, no por eso lo sería de la riqueza, pues ésta no depende de aquél.* Un hombre es rico o pobre según la mayor o menor cantidad de artículos de primera necesidad o de lujo de que puede disponer; y sea alto o bajo el valor en cambio de éstos en relación con el dinero, con el trigo o con la mano de

considerable en la práctica» (libro I, cap. V, pág. 14 a). Estoy de cuando su salario puede adquirir el producto de una gran cantidad no puede averiguarse teniendo en cuenta su precio en especies —la medida real de Adam Smith—, ni tampoco considerando su precio en oro o plata, su medida nominal. El trabajador sólo percibe una remuneración realmente elevada por su trabajo, cuando su salario puede adquirir el producto de una gran cantidad de trabajo.

³ En el vol. I, pág. 108 de su obra (libro I, cap. II, 2.^a edición), M. Say infiere que la plata tiene hoy el mismo valor que durante el reinado de Luis XIV, «porque la misma cantidad de plata sirve para comprar la misma cantidad de trigo».

obra, contribuirán igualmente a la satisfacción de su poseedor. Es debido a una confusión de las ideas de valor y de riqueza, que ha sido posible decir que, disminuyendo la cantidad de mercancías, es decir, de los artículos de primera necesidad y de conveniencia y de las satisfacciones de la vida humana, puede aumentarse la riqueza. Si el valor fuera la medida de la riqueza, esto no podría negarse, porque la escasez aumenta el valor de las mercancías; pero si Adam Smith está en lo cierto, si la riqueza consiste en cosas necesarias y satisfacciones, no puede menos de reconocerse que éstas no pueden aumentarse con una disminución de la cantidad.

Es cierto que el hombre que posee una mercancía escasa es más rico si por medio de ella puede disponer de mayor cantidad de artículos de primera necesidad y de satisfacciones; pero como el *stock* general del cual se toma la riqueza de cada individuo queda disminuido en una cantidad igual a la tomada del mismo, las partes correspondientes a los demás individuos de la sociedad deben necesariamente quedar reducidas en proporción.

«Si el agua se hiciera escasa —dice lord Lauderdale⁴— y fuera patrimonio exclusivo de un individuo, la riqueza de éste quedaría aumentada, porque el agua tendría entonces valor, y si la riqueza del país es el total de las que poseen los particulares, también quedará aquélla acrecentada. Indudablemente, la de este individuo quedará aumentada, pero toda vez que el agricultor debe vender una parte de su trigo, el zapatero una parte de sus calzados y cada productor una parte de sus productos, con el único fin de preservarse el agua que antes no costaba nada, todos ellos son más pobres en un valor igual al de las mercancías que se ven obligados a destinar a ese objeto, y el propietario del agua se beneficia exactamente en una cantidad igual a la que ellos pierden. La sociedad disfruta de la misma cantidad de agua y de mercancías, pero éstas quedan distribuidas de modo distinto. Sin

⁴ *Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth, and into the Means and Causes of its Increase*, Edimburgo, 1804, página 44.

embargo, lo anterior se refiere al caso de un monopolio del agua más bien que a la escasez de ella. Si ésta fuera escasa, la riqueza del país y de los individuos quedaría disminuida, efectivamente, toda vez que éste quedaría privado de una parte de una de sus satisfacciones. No solamente el agricultor tendría menos trigo para cambiar por los demás artículos que pudiera necesitar o desear, sino que tanto él como los demás miembros de la comunidad quedarían recortados en el goce de una de sus comodidades más esenciales. Habría no solamente una distribución muy distinta de la riqueza, sino una pérdida efectiva de riqueza.»

Así, pues, puede decirse de dos países que poseen exactamente la misma cantidad de todos los artículos de primera necesidad y de comodidad que son igualmente ricos, pero el valor de sus riquezas respectivas depende de la relativa facilidad o dificultad con que aquéllos sean producidos. En efecto, si una mejora introducida en la maquinaria nos permitiera fabricar dos pares de medias en lugar de uno con el mismo trabajo, se daría doble cantidad a cambio de una yarda de tela. Si se introduce una mejora similar en la manufactura de la tela, ésta y las medias se cambiarán en las mismas proporciones que anteriormente, pero ambas habrán bajado de valor, pues, al cambiarlas por sombreros, por oro, o por otras mercancías en general, debe darse doble cantidad. Si se extiende la mejora a la producción del oro y de todas las demás mercancías, la tela y las medias recobrarán sus proporciones anteriores. Se producirá anualmente, en el país, una cantidad doble de mercancías, y, por consiguiente, la riqueza del mismo quedará doblada, pero no habrá subido de valor.

Si bien Adam Smith ha dado una descripción correcta de la riqueza, a que me he referido en más de una ocasión, más adelante la explica de un modo distinto, y dice «que un hombre debe ser rico o pobre según la cantidad de trabajo⁵ que puede comprar»⁶. Ahora bien, esta

⁵ Insértese aquí «de que puede disponer o».

⁶ Libro I, cap. V, pág. 12 b).

descripción difiere esencialmente de la otra y es incorrecta; en efecto, supongamos que las minas se volviesen más productivas, de modo que el oro y la plata bajaran de valor, debido a las mayores facilidades de su producción, o que el terciopelo se fabricara con mucho menos trabajo que antes y que bajara a la mitad de su precio: la riqueza de todos los que compraran esos artículos quedaría aumentada, acrecentando uno la cantidad de sus objetos de plata y doblando otro la de sus existencias de terciopelo, pero con la posesión de esta mayor cantidad no podrían emplear más trabajo que antes, porque, como el valor en cambio del terciopelo y de los artículos de plata habrían bajado, tendrían que dar proporcionalmente mayor cantidad de estas especies de riqueza para comprar un día de trabajo. La riqueza, por lo tanto, no puede ser estimada por la cantidad de trabajo que puede adquirir.

97. De lo antedicho puede deducirse que la riqueza de un país puede aumentarse de dos maneras: empleando una mayor proporción de las rentas en el sostenimiento de trabajo productivo —lo cual no solamente aumentará la cantidad, sino también el valor de la masa de mercancías—, o bien, sin emplear mayor cantidad de trabajo, haciendo que éste sea más productivo, lo cual aumentará la cantidad de las mercancías, pero no su valor.

En el primer caso, no solamente el país se haría más rico, sino que el valor de su riqueza aumentaría. Se haría rico por parsimonia, es decir, disminuyendo sus gastos en objetos de lujo y de placer y empleando esos ahorros en la reproducción.

En el segundo caso no habrá, necesariamente, disminución de gastos en objetos de lujo y de placer, ni aumento en la cantidad de trabajo productivo empleado, pero con el mismo trabajo se produciría más: aumentaría la riqueza, pero no el valor.

De estas dos maneras de aumentar la riqueza debe preferirse la última, puesto que produce el mismo efecto sin la privación y disminución de goces, que no deja nunca de acompañar la primera. El capital es aquella parte de la riqueza de un país que se emplea con vistas a una

producción futura, y puede aumentarse de la misma manera que la riqueza. Un capital adicional será igualmente eficaz en la producción de riqueza futura, ya sea obtenido mediante mejoras en los métodos y en la maquinaria, ya mediante el uso reproductivo de más recursos, pues la riqueza siempre depende de la cantidad de mercancías producida, sin que importe la mayor o menor facilidad con que hayan sido obtenidos los instrumentos empleados en la producción. Una cantidad determinada de vestidos y de subsistencias sostendrá y empleará el mismo número de personas y, por lo tanto, proporcionará la misma cantidad de trabajo para hacer, sean dichos vestidos y subsistencias producidas por el trabajo de 100 trabajadores o por el de 200; pero el valor de éstos sería doble si fuera el producto del trabajo de este último número.

98. M. Say, no obstante las correcciones hechas por él en la cuarta y última edición de su obra *Traité d'Economie Politique*, me parece haber estado especialmente desgraciado en su definición de la riqueza y del valor. Considera estos términos como sinónimos, y dice que un hombre es rico según la proporción en que aumente el valor de lo que posee y en que pueda disponer de una abundante provisión de mercancías. «El valor de los recursos de una persona queda aumentado —observa— si pueden procurarle, por cualquier modo que sea, una mayor cantidad de productos.» Según M. Say, si la dificultad para la producción de la tela fuera doble, y, por lo tanto, ésta se cambiara por doble cantidad de los artículos por los cuales se cambia ahora, su valor quedaría doblado, con lo cual estoy enteramente de acuerdo; pero si hubiera alguna facilidad especial para la producción de las mercancías en general y no hubiera aumento de dificultad en la de la tela, y, por lo tanto, ésta se cambiara como anteriormente por doble cantidad de los artículos por los que se cambia ahora, M. Say seguiría diciendo que el valor de la tela ha doblado, mientras que, en mi opinión, éste no ha variado y son las demás mercancías las que han bajado en la mitad de su valor ante-

rior. ¿No peca M. Say de inconsecuencia cuando dice que, mediante la facilidad de producción, dos sacos de trigo pueden producirse con los mismos medios con que antes se producía uno solo, y que cada saco tendrá, por consiguiente, la mitad de su valor anterior, y sostiene, sin embargo, que el fabricante que cambia su paño por dos sacos de trigo obtendrá un valor doble del que obtenía antes, cuando sólo podía conseguir un saco a cambio de tela? Si dos sacos tienen el valor que tenía antes uno solo, evidentemente obtiene el mismo valor y nada más —obtiene doble cantidad de riqueza, de utilidad, de lo que Adam Smith llama valor en uso, pero no de valor, y, por consiguiente, no puede tener razón M. Say al considerar el valor, la riqueza y la utilidad como términos sinónimos. Existen, en verdad, en su obra muchos pasajes a los cuales podría referirse en apoyo de la doctrina que sostengo, con respecto a la diferencia esencial que hay entre valor y la riqueza, si bien debe confesarse que existen también otros varios en que se sostiene una doctrina contraria. No puedo conciliar esos pasajes, y voy a señalarlos a continuación, colocando frente a frente, a fin de que M. Say, si me hace el honor de tomar nota de estas observaciones en alguna edición futura de su obra, pueda dar, acerca de su opinión, explicaciones que disipen esa dificultad que otras muchas personas, lo mismo que yo, sienten al tratar de interpretarla.

1. Al cambiar dos productos, sólo cambiamos, en realidad, los servicios productivos para crearlos. Pág. 504 2. No hay más carestía real que la que se deriva del coste de producción. Una cosa cara, en realidad, es la que cuesta mucho de producir. Pág. 497 3. El valor de todos los servicios productivos que deben ser consumidos para	crear un producto, constituye el coste de ese producto. Pág. 505 4. Es la utilidad la que determina la demanda de una cosa, pero es el coste de su producción el que limita la cantidad de su demanda. Cuando su utilidad no eleva su valor hasta el nivel del coste de producción, la cosa no vale lo que cuesta; es una prueba de que los servicios productivos podrían emplear-

se para crear una mercancía de un valor superior. Los poseedores de fondos productivos, es decir, los que tienen trabajo, capital o tierras a su disposición, se ocupan constantemente en comparar el coste de producción con el valor de las cosas producidas, o, lo que equivale a lo mismo, en comparar el valor de varias mercancías comparadas unas con otras; porque el coste de producción no es más que el valor de los servicios productivos consumidos en la formación de una producción, y el valor de un servicio productivo no es sino el de la mercancías, que es el resultado del mismo. El el valor de una mercancía, el de un servicio productivo, el del coste de producción, son, por lo tanto, valores similares cuando se dejan las cosas seguir su curso natural.

5. El valor de los recursos queda aumentado si pueden procurar, por cualquier medio que sea, una mayor cantidad de productos.

6. El precio es la medida del valor de las cosas, y el valor de éstas es la medida de su utilidad.

Vol. 2, pág. 4

7. Los cambios efectuados libremente demuestran, en la época, en el lugar y en el estado de la sociedad en que nos encontramos, el va-

lor que los hombres dan a las cosas cambiadas. P. 466

8. Producir es crear valor, dando utilidad de una cosa y estableciendo, por lo tanto, una demanda de la misma, lo cual es la primera causa de su valor.

Vol. 2, pág. 487

9. La utilidad, una vez creada, constituye un producto. El valor, en cambio, que resulta de ello, es solamente la medida de esta utilidad, la medida de la producción que ha tenido lugar. Pág. 490

10. La utilidad que los habitantes de un país determinado atribuyen a un producto sólo puede apreciarse por el precio que dan por él. Pág. 502

11. Este precio es la medida de la utilidad que el producto tiene, a juicio de los hombres, de la satisfacción que derivan de su consumo, porque no preferirían consumir esta utilidad, si por el precio que cuesta pudieran adquirir otra utilidad que les proporcionara mayor satisfacción.

Pág. 506

12. La cantidad de todos los demás artículos que una persona puede obtener inmediatamente a cambio del artículo de que desea deshacerse, constituye en todo tiempo un valor acerca del cual no hay discusión. Vol. 2, pág. 4

Si no hay más carestía real que la que se deriva del coste de producción (véase 2), ¿cómo puede decirse que

una mercancía sube de valor (véase 5) si su coste de producción no ha aumentado?, ¿y tan sólo porque se cambiará por una cantidad mayor de una mercancía barata, por mayor cantidad de una mercancía cuyo coste de producción ha disminuido? Cuando doy 2.000 veces más paño por una libra de oro que por una de hierro, ¿es ello prueba de que atribuyo 2.000 veces más utilidad al oro que al hierro? Ciertamente, no; ello solamente prueba, como lo admite M. Say (véase 4), que el coste de producción del oro es 2.000 veces mayor que el del hierro. Si el coste de producción de ambos metales fuera igual, yo daría por ellos el mismo precio; pero si la utilidad fuera la medida del valor, es probable que daría más por el hierro. Es la competencia de los productores «que están constantemente ocupados en comparar el coste de producción con el valor de la cosa producida» (véase 4), la que regula el valor de las distintas cosas. Si, pues, doy 1 chelín por un pan y 2 chelines por una guinea, esto no prueba que lo que doy por ellos sea para mí la medida relativa de su utilidad.

En el pasaje marcado con el número 4 M. Say sostiene, casi sin variación alguna, la doctrina que he expuesto en relación con el valor. Entre los servicios productivos incluye los prestados por la tierra, el capital y el trabajo, mientras yo sólo menciono los dos últimos y no la primera. La diferencia proviene de las distintas opiniones que tenemos acerca de la renta: yo siempre la considero como el resultado de un monopolio parcial, que nunca regula el precio en realidad, sino que es más bien el efecto de éste. Yo soy de opinión que si todos los propietarios dejaran de cobrar renta por sus tierras, los productos de éstas no serían más baratos por ello, porque existe siempre una parte de los mismos obtenidas en terrenos que no pagan renta o por los cuales no puede pagarse renta, pues el producto excedente sólo es suficiente para pagar los beneficios del capital.

En conclusión, si bien nadie está más dispuesto que yo a reconocer la ventaja que representa para los consumidores de todas clases la abundancia real y la baratura de las mercancías, no puedo estar de acuerdo con M. Say

en estimar el valor de una mercancía según la cantidad de otras por la cual pueda cambiarse; comparto la opinión de un autor muy distinguido, M. Destutt de Tracy, quien dice que «medir una cosa es compararla con una cantidad determinada de aquella misma cosa que tomamos como tipo de comparación, como unidad. Medir, averiguar una longitud, un peso, un valor, es encontrar cuántas veces contienen metros, gramos, francos, en una palabra, unidades de la misma descripción». Un franco no es una medida de valor para todas las cosas, sino para una cantidad del mismo metal de que son hechos los francos, a menos que éstos y la cosa que ha de ser su medida, puedan ser referidos a otra medida que sea común a ambos. A mi entender, pueden serlo, pues ambos son el resultado de trabajo, y, por tanto, éste es una medida común, por medio de la cual puede estimarse su valor, tanto real como relativo. Esto parece ser también —me complazco en decirlo—, la opinión de M. Destutt de Tracy⁷, pues dice: «Como es indudable que nuestras facultades físicas y morales constituyen en un principio nuestra única riqueza, el empleo de ellas, el trabajo de cualquier especie, es nuestro único tesoro inicial, y es siempre de este empleo de donde provienen todas aquellas cosas que llamamos riqueza, tanto las necesarias, como las más agradables. Es indudable también que todas esas cosas sólo representan el trabajo que las ha creado, y si tienen un valor, o hasta dos valores distintos, sólo pueden derivarlos del valor del trabajo de que emanan.»

M. Say, al hablar de las excelencias e imperfecciones de la gran obra de Adam Smith, la imputa como un error el atribuir al trabajo del hombre solamente la facultad de producir valor. Y agrega: «Un análisis más correcto nos demuestra que el valor se debe a la acción del trabajo, o más bien a la industria del hombre, combinada

⁷ *Eléments d'Idéologie*, vol. IV, pág. 99. En esta obra, M. de Tracy nos ha dado un tratado muy útil y muy completo de los principios generales de la Economía política, y siento verme obligado a agregar que apoya con su autoridad las definiciones que M. Say ha dado de los términos «valor», «riqueza y «utilidad».

con la acción de aquellos agentes que proporciona la Naturaleza, y con la del capital. Su ignorancia de este principio le impidió establecer la verdadera teoría de la influencia de la maquinaria en la producción de la riqueza.»

En contradicción con la opinión de Adam Smith, M. Say, en el cuarto capítulo de su obra, habla del valor que dan a las cosas los agentes naturales, tales como el sol, el aire, la presión de la atmósfera, etc., los cuales se sustituyen algunas veces al trabajo del hombre y otras contribuyen con él a la producción⁸. Pero estos agentes naturales, aunque aumentan mucho *el valor en uso*, no añaden nada al valor en cambio, del que habla M. Say; en cuanto se obliga a los agentes naturales, ya sea con la ayuda de la maquinaria, ya con la de la ciencia, a hacer el trabajo que antes efectuaba el hombre, el valor en cambio de ese trabajo baja en consecuencia. Si diez operarios hacían funcionar un molino harinero, y se descubre que con la ayuda del viento, del agua, el trabajo de los mismos puede ser suprimido, la harina que es producto parcial del trabajo efectuado por el molino, bajaría inmediatamente de valor, en proporción a la cantidad de trabajo economizado; y la sociedad se enriquecería con las mercancías que la labor de los diez opera-

⁸ «El primer hombre que supo ablandar los metales por medio del fuego no es el creador del valor que ese procedimiento comunica al metal derretido. Este valor es el resultado de la acción física del fuego unida al trabajo y al capital de los que se han valido de este descubrimiento.»

«De este error ha sacado Smith esta falsa conclusión de que el valor de todas las producciones representa el trabajo del hombre reciente o anterior, o, en otras palabras, que la riqueza no es más que trabajo acumulado; de donde infiere, por una segunda consecuencia, igualmente falsa, que el trabajo es la única medida de la riqueza, o del valor de las producciones» (*Economie Politique*, libro I, cap. IV, vol. I, págs. 31 y 32). Las deducciones con que termina M. Say son suyas, no del Dr. Smith; son correctas, si no se hace distinción entre el valor y la riqueza, y en este pasaje M. Say no la hace. Pero Adam Smith, quien definió la riqueza como abundancia de artículos de primera necesidad y de conveniencia y de satisfacciones, habría admitido que las máquinas y los agentes naturales podían aumentar en mucho la riqueza de un país, pero no que ambos aumentarían el valor de esa riqueza.

rios pudiera producir, no quedando en modo alguno disminuidos los fondos destinados a su subsistencia. M. Say olvida constantemente la diferencia esencial que existe entre el valor en uso y valor en cambio.

M. Say reprocha al doctor Smith el haber dejado de tomar en cuenta el valor que comunican a las cosas los agentes naturales y la maquinaria, porque consideraba que el valor de todas las cosas se derivaba del trabajo del hombre; pero no me parece que este reproche sea fundado. Adam Smith no menosprecia los servicios que los agentes naturales y la maquinaria nos prestan, pero especifica con mucha razón la naturaleza del valor que comunican a las cosas: nos prestan servicios aumentando la abundancia de productos, enriqueciendo a los hombres, aumentando el valor en uso; pero, como efectúan su trabajo gratuitamente, como nada se paga por el uso del aire, del calor y del agua, la ayuda que nos prestan no aumenta en nada el valor en cambio.





CAPÍTULO XXI

EFFECTOS DE LA ACUMULACIÓN SOBRE LOS BENEFICIOS Y EL INTERÉS

99. Del estudio que hemos efectuado sobre los beneficios del capital¹, se deduce que la acumulación de capital no disminuirá éstos de modo permanente, a menos que exista alguna causa permanente para el alza de salarios. Si los fondos para la subsistencia de los trabajadores fueran doblados, triplicados o cuadruplicados, no habría dificultad en procurarse sin mucha tardanza el número de brazos necesarios para la industria; pero, debido a las dificultades siempre crecientes que supone el aumentar constantemente los alimentos del país, los fondos antes referidos, si no aumentaran de valor, pronto serían insuficientes para la subsistencia del mismo número de trabajadores². Si los artículos de primera necesidad pudieran aumentarse constantemente con la misma facilidad, no podría haber variación permanente en el tipo de beneficios ni en el de los salarios, fuera cual fuese la cantidad de capital acumulada. Adam Smith, sin embargo, atribuye invariablemente la baja de los beneficios a la acumulación de capital y a la competencia que de ella resulta, sin hacer referencia a las crecientes dificultades que supone el abastecer de alimentos el número adicio-

¹ Párrs. 44 y 45.

² Véase párrs. 37 y 38.

nal de trabajadores que el capital adicional empleará. «El aumento de capital, dice, que hace subir los salarios, tiende a disminuir los beneficios. Cuando los capitales de muchos comerciantes ricos se destinan al mismo ramo, su mutua competencia tiende, naturalmente, a disminuir los beneficios del mismo, y cuando hay un aumento semejante de capital en todos los distintos ramos de actividad en la misma sociedad, la misma competencia debe producir el mismo efecto en todos»³. Adam Smith se refiere aquí a un alza de salarios temporal, producida por el aumento de fondos antes de que la población se haya incrementado; y no parece darse cuenta de que, al mismo tiempo que aumenta el capital, el trabajo que ha de ser efectuado por éste también aumenta en la misma proporción. M. Say, en cambio, ha demostrado satisfactoriamente⁴ que no existe cantidad alguna de capital que no pueda emplearse en un país, porque la demanda sólo está limitada por la producción.

100. Nadie produce si no es para consumir o vender, y nadie vende si no es para comprar algún otro artículo que pueda serle inmediatamente útil o que pueda contribuir a la producción futura. Por lo tanto, el productor se convierte necesariamente en consumidor de sus propios productos o en comprador y consumidor de los de otra persona. No es de suponer que haya de estar por mucho tiempo mal informado acerca de los artículos que puede producir con más ventaja, para alcanzar el objeto que tiene en mira, y saber la posesión de otras cosas; y, por consiguiente, no es probable que siga produciendo una mercancía de la cual no hay demanda⁵.

³ Libro I, cap. IX, págs. 36 b) y 37 a).

⁴ *Economie Politique*, libro I, cap. XV.

⁵ Adam Smith cita Holanda como ejemplo de un país en que la baja de los beneficios fue causada por la acumulación de capital y el hecho consiguiente de estar todos los empleos recargados. «El Gobierno de ese país toma dinero a préstamo al 2 por 100, y los particulares que gozan de buen crédito, al 3 por 100.» (Libro I, cap. IX, pág. 38 a). Pero debe recordarse que Holanda se vio obligada a importar casi todo el trigo que consumía, y, al imponer

No puede, pues, acumularse en un país una cantidad de capital que no pueda emplearse productivamente, hasta que los salarios, a consecuencia del alza de los artículos de primera necesidad y de la consiguiente disminución de los beneficios del capital, suban tanto ⁶ que el móvil de la acumulación deje de existir ⁷. Mientras los beneficios de capital son elevados, los hombres tienen un móvil para inducirles a acumular. Mientras un individuo tenga un deseo no cumplido, tendrá demanda de mayor número de cosas, y ésta será efectiva si tiene algún valor que ofrecer a cambio de ellas. Si una persona que tiene una renta anual de £ 100.000, recibe 10.000 libras, no las guardará en un armario, sino que o bien aumentará sus gastos en £ 10.000, o las empleará productivamente, o las prestará a otra persona para ese objeto; en cualquiera de esos casos, la demanda aumentará, aunque se referirá a distintos objetos. Si aumentara sus gastos, su demanda efectiva sería probablemente de edificios, muebles u otros artículos de lujo. Si empleara sus £ 10.000 productivamente, su demanda efectiva sería de alimentos, vestidos y materia prima, que le servirían para hacer trabajar a otros; pero siempre sería demanda ⁸.

fuertes tributos sobre los artículos de primera necesidad, hizo subir todavía más los salarios. Estos hechos explican suficientemente el bajo tipo alcanzado por los beneficios y los intereses de dicho país.

⁶ En este pasaje, como en otros muchos, es necesario tener presente el significado que Ricardo atribuye a la expresión «alza de salarios», explicado en el párr. 23. No quiere decir que los asalariados recibirán mayor cantidad de artículos de primera necesidad y de lujo, sino que recibirán una proporción mayor del producto de su trabajo. Este podrá aumentar, pero tendrá que ser repartido entre un número mayor de personas.

⁷ ¿Están las líneas que siguen muy de acuerdo con el principio de M. Say? —«Cuanto más abundante es el capital disponible en proporción al número de empleos que hay para él, tanto más bajará el tipo de interés sobre los préstamos»—. Vol. II, pág. 108. (Libro II, cap. VIII, 2.ª edición.) Si puede emplearse en un país capital en cualquier cantidad, ¿cómo puede decirse que está abundante, en proporción al número de empleos que hay para el mismo?

⁸ Adam Smith dice: «Cuando la producción de un ramo de industria es superior a la demanda interior, el excedente debe en-

Los productos siempre se compran con productos, o con servicios; la moneda sólo es el instrumento por medio del cual se efectúa el cambio. Puede producirse una cantidad excesiva de un artículo determinado, del cual haya en el mercado una existencia tan grande que no permita recuperar el capital gastado en el mismo; pero esto no puede ocurrir con respecto a todas las cosas. La demanda de trigo está limitada por el número de bocas que han de comerlo; la de zapatos y abrigos por el número de personas que han de usarlos. Pero aunque una comunidad, o parte de ella, tenga tanto trigo o tantos sombreros y zapatos cuantos pueda o desee consumir, no puede decirse lo mismo con respecto a todos los artículos producidos por la Naturaleza o por el hombre. Algunos consumirían más vino, si tuviesen la posibilidad de procurárselo. Otros lo tienen en cantidad suficiente, pero desearían aumentar la de su mobiliario o mejorar su calidad. Otros desean quizá adornar sus parques o ensanchar sus casas. El deseo de hacer alguna de estas cosas o todas ellas anida en el pecho de todo hombre; sólo se requieren los medios de cumplirlo, y nada puede contri-

viarse al exterior y cambiarlo por algún otro artículo del que haya demanda en el país. *Sin esa exportación, una parte del trabajo productivo de la nación ha de cesar, y el valor de su producción anual tiene que disminuir.* La tierra y el trabajo de Gran Bretaña producen generalmente mayor cantidad de trigo, de géneros de lana y de ferretería de la que requiere la demanda del mercado nacional. Por consiguiente, el excedente debe exportarse y cambiarse por algún producto del que haya demanda en el país. Sólo por medio de esta exportación, puede ese excedente adquirir un valor suficiente para compensar el trabajo y el gasto que supone su producción.» (Libro II, cap. V, pág. 153 a.) Parecería deducirse del pasaje antes transcrito que Adam Smith había llegado a la conclusión de que nos encontrábamos en la necesidad de producir un excedente de trigo, de géneros de lana y de ferretería, y que el capital que producía estos artículos no podía emplearse en otra forma. Sin embargo, siempre puede escogerse la forma en que ha de emplearse el capital y, por consiguiente, no puede haber durante mucho tiempo un excedente de artículo alguno, pues si lo hubiera, el artículo en cuestión quedaría por debajo de su precio natural, y el capital se transferiría a otro empleo más provechoso. Ningún autor ha demostrado más satisfactoriamente que el Dr. Smith la tendencia del capital a abandonar

buir a proporcionarlo mejor que un aumento de producción. Si tuviéramos a nuestra disposición alimentos y artículos de primera necesidad, poco tardaríamos en disponer de trabajadores que nos pondrían en posesión de algunos de los objetos más útiles o que más deseamos.

El que este aumento de producciones, y la demanda consiguiente que ocasione, haga o no bajar los beneficios, depende únicamente del alza de los salarios; y éste, a su vez, a menos que se trate de un período limitado, depende de la facilidad con que puedan producirse los alimentos y los artículos de primera necesidad. Digo «a menos que se trate de un período limitado», porque es un punto bien establecido que la oferta de mano de obra será siempre en último término proporcional a los medios de que se dispone para la subsistencia de las clases trabajadoras.

Solamente existe un caso (y éste es temporal) en que la acumulación de capital, estando los alimentos a bajo precio, puede ir acompañada de una baja en los beneficios: es cuando los fondos para la subsistencia de los trabajadores aumenten mucho más rápidamente que la población; en ese caso los salarios serán elevados y los beneficios reducidos. Si cada cual prescindiera del uso de artículos de lujo y se preocupara tan sólo de acumular, podría producirse una cantidad de artículos de primera necesidad para la cual no habría consumo inmediato. Podría indudablemente producirse una plétora universal de esas mercancías tan limitadas en número, y, por consiguiente, no habría quizá demanda de una cantidad adicional de las mismas, ni beneficios sobre el empleo de más capital. Si los hombres dejaran de consumir, dejarían de producir. El admitir esta posibilidad no impugna el principio general. En un país como Inglaterra, por ejemplo, es difícil suponer que puedan llegar los habitantes a estar dispuestos a dedicar todo su capital y su trabajo a la producción exclusiva de artículos de primera necesidad.

los empleos en que los artículos producidos no compensan con su precio la totalidad de los gastos causados para producirlos y llevarlos al mercado, además de proporcionar los beneficios usuales. Véase cap. X, libro I (declaración general, pág. 41 b.)

101. Cuando los comerciantes dedican sus capitales al comercio exterior o a la industria de transportes, es siempre por su gusto y nunca por necesidad; es porque estiman que en ese comercio sus beneficios serán algo mayores que en el comercio interior.

Adam Smith ha observado con razón «que el deseo de alimentos queda limitado en toda persona por la reducida capacidad del estómago humano, pero que el de otros artículos de comodidad y de adorno, como la habitación, el vestido y el mobiliario, parece no tener límite»⁹. La Naturaleza, pues, ha limitado necesariamente la cantidad de capital que puede en una época dada emplearse ventajosamente en la agricultura, pero no ha puesto límite a la que puede utilizarse para procurarse los artículos de comodidad y de adorno. Obtener esas satisfacciones en la mayor cantidad posible es el objeto que se persigue y precisamente porque el comercio exterior, o la industria de transportes, cumplen mejor este fin, los hombres se dedican a esos ramos más bien que a la manufactura de los artículos que se necesitan en el país, o de los sustitutos de éstos. Sin embargo, si debido a circunstancias especiales nos viéramos imposibilitados de dedicar capital al comercio exterior o a la industria de transportes, tendríamos que emplearlo en casa, aunque fuese con menos provecho; y puesto que no hay límite alguno al deseo de artículos de comodidad y de adorno, como la habitación, el vestido y el mobiliario, no puede haberlo tampoco al empleo de capital destinado a la producción de esos artículos salvo el que se refiere a nuestras posibilidades para la subsistencia de los trabajadores que han de producirlos.

Adam Smith, sin embargo, habla de la industria de transportes como de un asunto de necesidad, no de selección, como si el capital empleado en ella hubiera estado ocioso, de no dedicarse a ese ramo, y como si el empleado en el comercio interior pudiera desbordarse de no estar limitado a una cantidad determinada. Dice: «Cuando el capital de un país queda aumentado en un

⁹ Libro I, cap. XI, pág. 69 b).

grado tal que no puede emplearse todo él para abastecer el consumo y para mantener los trabajadores productivos de ese país, el excedente se desborda él mismo en la industria de transportes, y se emplea para prestar los mismos servicios a otros países»¹⁰.

«Con el producto excedente de la industria británica se compran anualmente unos 96.000 barriles de tabaco. Pero la demanda de la Gran Bretaña no requiere quizá más de 14.000. Por consiguiente, si los 82.000 restantes no pudieran exportarse y cambiarse por algunos artículos de los cuales hay demanda en el país, dejaríamos inmediatamente de importarlos, y con ello cesaría el trabajo productivo de todos los habitantes de la Gran Bretaña que se dedican actualmente a fabricar las mercancías con las cuales se adquieren anualmente esos 82.000 barriles de tabaco»¹¹. Pero, ¿no podría emplearse esta parte del trabajo productivo del país en la fabricación de mercancías de otra especie, con las cuales pudiéramos adquirir artículos que tuviesen mayor demanda en el país? Y si ello no fuera posible, ¿no podríamos emplear este trabajo productivo, aunque fuera con menos provecho, en la fabricación de aquellos artículos de los cuales tenemos demanda interior, o algunos sustitutos de los mismos? Si necesitáramos terciopelos, por ejemplo, ¿no podríamos tratar de fabricarlos? Y si no tuviéramos éxito, ¿no podríamos fabricar más paños, o algún objeto de los que consumimos?

Fabricamos mercancías y compramos con ellas artículos en el extranjero, porque podemos obtener de ese modo una cantidad mayor de la que podríamos fabricar en casa. Si se nos privara de este comercio, volveríamos inmediatamente a fabricar lo que necesitamos. Pero esta opinión de Adam Smith está en desacuerdo con todas sus doctrinas generales acerca de este asunto. «Si un país extranjero puede suministrarnos un artículo más barato que lo que podríamos producirlo nosotros mismos, es

¹⁰ Libro II, cap. V, pág. 153 b).

¹¹ Libro II, cap. V, pág. 153 b).

preferible comprárselo con una parte del producto de nuestra propia industria, empero de modo que obtengamos alguna ventaja. *La mano de obra general del país, que es siempre proporcional al capital que la emplea, no quedará por ello disminuida*¹², sino que tendrá que buscar la manera de emplearse con la mayor ventaja»¹³.

Y en otro lugar: «Por consiguiente, los que pueden disponer de una cantidad de alimentos mayor que la que ellos mismos consumen, están siempre dispuestos a cambiar el excedente, o, lo que es lo mismo, el precio de éste, por satisfacciones de otra clase. Lo que queda después de satisfacer el deseo limitado, se destina para el cumplimiento de aquellos que no pueden ser satisfechos, pero que parecen no tener límites. Los pobres, con objeto de conseguir alimentos, trabajan para satisfacer las fantasías de los ricos; y, a fin de lograr su objeto con mayor seguridad, rivalizan unos con otros en la baratura y perfección de su trabajo. El número de trabajadores aumenta con la cantidad de alimentos, o con la de mejoras introducidas en el cultivo de la tierra; y como la naturaleza de su trabajo admite la mayor subdivisión de funciones, la cantidad de materiales que pueden trabajar aumenta en una proporción mucho mayor que el número de trabajadores. De allí surge una demanda de todas las clases de materiales que la inventiva humana puede emplear en la habitación, el vestido y el mobiliario, de los fósiles y minerales contenidos en las entrañas de la tierra, de los metales y de las piedras preciosas»¹⁴.

Se desprende, pues, de estas admisiones que no hay límite a la demanda, ni al empleo de capital mientras éste rinde algún beneficio, y que por abundante que se vuelva el capital, no hay más motivo adecuado para la baja de los beneficios que el alza de los salarios, y puede agregarse también que la única causa adecuada y permanente del alza de los salarios es la dificultad creciente

¹² Aquí se omite una frase que no viene al caso.

¹³ Libro IV, cap. II, pág. 185 a).

¹⁴ Libro I, cap. XI, pág. 69 b).

que supone el proveer de alimentos y de artículos de primera necesidad el número creciente de los trabajadores.

102. Adam Smith ha observado con razón que es sumamente difícil determinar el tipo de los beneficios del capital. «Los beneficios son tan variables que aun en una industria dada, y mucho más en la industria en general, sería difícil indicar el tipo medio de los mismos. La fijación algo precisa de lo que pueden haber sido anteriormente, o en períodos remotos, es totalmente imposible»¹⁵. Sin embargo, puesto que es evidente que se pagará mucho por el uso del dinero, cuando pueda hacerse mucho con éste, agrega que «el tipo de interés del mercado nos permitirá formar alguna idea acerca del tipo de beneficios, y la historia de la evolución del interés nos proporcionará la del progreso de los beneficios»¹⁶. Indudablemente, si pudiéramos conocer con exactitud el tipo de interés del mercado durante un período considerable de tiempo, tendríamos una pauta bastante correcta para apreciar el progreso de los beneficios.

Pero en todos los países, debido a falsas nociones políticas, el Estado ha impedido con su intervención el establecimiento de un tipo de interés justo y libre en el mercado, imponiendo sanciones severas y ruinosas a todos los que cobraran un interés mayor al fijado por la ley. En todos los países estas disposiciones son probablemente burladas, pero las estadísticas nos suministran poca información sobre este punto y señalan el interés legal y fijo, más bien que el tipo de interés del mercado. Durante la actual guerra, los Bonos de Hacienda y Marina han tenido frecuentemente descuentos tan elevados, que sus compradores han percibido por ellos un interés de 7, 8 por 100 o más. El Gobierno ha emitido empréstitos a un interés mayor del 6 por 100, y los particulares se han visto a menudo obligados, por medios indirectos, a pagar más del 10 por 100 de interés para conseguir di-

¹⁵ Libro I, cap. IX, pág. 37 a).

¹⁶ Libro I, cap. IX, pág. 37 a).

nero; sin embargo, durante este mismo período el interés legal ha sido siempre de 5 por 100. Poco, pues, puede deducirse del tipo de interés fijo y legal, cuando vemos que éste difiere tanto del mercado. Adam Smith nos informa¹⁷ que desde el año 37 del reinado de Enrique VIII hasta el 21 de Jaime I, el 10 por 100 siguió siendo el tipo de interés legal. Poco después de la Restauración, éste fue reducido al 6 por 100, y en el año 12 del reinado de Ana, al 5 por 100. Es su opinión que el tipo legal siguió al del mercado y no le precedió. Antes de la guerra americana, el Gobierno emitió un empréstito al 3 por 100, y los prestamistas de la capital y de otros lugares del Reino prestaban a 3 ½, 4 y 4 ½ por 100.

103. El tipo de interés, aunque se rige en último término y de modo permanente por el de beneficios, está, sin embargo, sujeto a variaciones temporales debidas a otras causas. Los precios de las mercancías varían naturalmente con cada fluctuación en la cantidad y en el valor del dinero. También varían, como hemos demostrado ya, debido a la alteración en la proporción de la oferta y de la demanda, aunque no haya mayor facilidad o dificultad de producción. Cuando los precios de las mercancías bajan en el mercado debido a una oferta abundante, a una reducción de la demanda o a un alza del valor del dinero, un industrial acumula naturalmente una cantidad extraordinaria de artículos manufacturados, y no está dispuesto a venderlos a precios depreciados. Para hacer frente a sus pagos ordinarios, a los cuales atendía con la venta de sus mercancías, trata ahora de tomar dinero en préstamo, y a menudo se ve obligado a pagar por él un interés elevado. Pero esto sólo es temporal, pues o bien las esperanzas del industrial estaban bien fundadas, y el precio de mercado de sus artículos sube, o bien descubre que la demanda ha disminuido de modo permanente y no se resiste más al curso de las cosas: los precios bajan y el dinero y el interés recobran su valor real. Si debido al descubrimiento de una nueva

¹⁷ Libro I, cap. IX, pág. 37 a).

mina, a los abusos de la banca, o a cualquiera otra causa, la cantidad de dinero aumenta en gran proporción, su efecto ulterior es hacer subir los precios de las mercancías en proporción al aumento habido en la cantidad de dinero; pero casi siempre hay un intervalo de tiempo durante el cual se produce algún efecto sobre el tipo de interés.

El precio de los fondos públicos no proporciona una pauta fija para juzgar acerca del tipo de interés. En tiempo de guerra, el mercado está tan sobrecargado por los continuos empréstitos del Gobierno, que el precio de los efectos no ha tenido tiempo aún de asentarse en su justo nivel, cuando ya se presenta una nueva emisión, o bien acontecimientos políticos vienen a afectar el mercado. En tiempo de paz, por el contrario, la operación del fondo de amortización, la repugnancia que cierta clase de personas sienten a distraer sus fondos del empleo al cual se han acostumbrado y en el cual se les pagan sus dividendos con la mayor regularidad, hacen subir el precio de los efectos, y, por consiguiente, bajar el interés de los mismos a un tipo inferior al general del mercado. Debe observarse también que el Gobierno paga tipos muy distintos de interés, según los diferentes valores. Mientras que £ 100 de capital en bonos de la renta al 5 por 100 se venden por £ 95, un bono de Hacienda de £ 100 se venderá a veces por £ 100 5 s. y por el mismo sólo se pagará anualmente un interés de £ 4 11 s. 3 d.: el primero de esos valores supone para el que lo ha adquirido al precio antedicho un interés de más del $5\frac{1}{4}$ por 100, mientras que el segundo sólo rinde poco más de $4\frac{1}{4}$. Cierta cantidad de esos bonos de Hacienda es adquirida por los banqueros como inversión segura y fácilmente realizable; si se aumentara su número más allá de esta demanda, probablemente quedarían tan depreciados como la renta del 5 por 100. Un bono que rinde el 3 por 100 anual se venderá siempre a mayor precio, en proporción, que uno del 5 por 100, pues el capital de ambos ha de amortizarse a la par. El tipo de interés del mercado puede bajar a 4 por 100, y el Gobierno tendría entonces que pagar a la par el tenedor del bono de 5 por 100, a menos

que éste consintiera en aceptar 4 por 100 u otro interés inferior al 5; pero no tendría ventaja en pagar a la par al tenedor de un bono del 3 por 100, mientras el interés del mercado no hubiera bajado a menos de este tipo. Para pagar el interés de la deuda nacional, se retiran de la circulación grandes sumas de dinero, cuatro veces al año durante algunos días. Estas demandas de dinero, siendo temporales, rara vez afectan los precios; son generalmente atendidas mediante el pago de un tipo de interés mayor¹⁸.

¹⁸ «Los empréstitos públicos de todas clases, observa M. Say, van acompañados del inconveniente de que retiran capital, o porciones de capital, de empleos productivos, para destinarlas al consumo; y cuando tienen lugar en un país cuyo Gobierno no inspira mucho confianza, presentan, además, el inconveniente de que hacen subir el interés del capital. ¿Quién estaría dispuesto a prestar dinero al 5 por 100 al año a la agricultura, a la industria y al comercio, cuando hay un prestatario que está dispuesto a pagar un interés del 7 a 8 por 100? Esa especie de ingresos, que se denomina beneficios del capital, subiría entonces a expensas del consumidor. El consumo quedaría reducido por el alza del precio del producto; y los demás servicios productivos estarían menos solicitados, menos bien pagados. Toda la nación, con excepción de los capitalistas, sufriría en semejante estado de cosas*». A la pregunta: «¿Quién estaría dispuesto a prestar dinero al 5 por 100 al año a la agricultura, a la industria y al comercio, cuando hay un prestatario que está dispuesto a pagar un interés de 7 a 8 por 100?», contesto que todo hombre prudente y racional lo estaría. Porque el tipo de interés es de 7 u 8 por 100 allí donde el prestamista corre riesgos extraordinarios, ¿es esto un motivo para que haya de ser igualmente elevado en aquellos lugares en que el capital está exento de esos riesgos? M. Say admite que el tipo de interés depende del de beneficios; pero no se sigue de ello que el tipo de beneficios dependa del de interés. El uno es la causa, el otro el efecto, y es imposible que las circunstancias les hagan cambiar de lugar.

* Libro III, cap. IX, vol. II, pág. 360, 2.ª edición.

CAPÍTULO XXII

PRIMAS DE EXPORTACIÓN Y PROHIBICIONES DE IMPORTACIÓN

104. Una prima sobre la exportación del trigo tiende a bajar el precio de éste para el consumidor extranjero, pero no tiene efecto permanente alguno sobre su precio en el mercado nacional.

Supongamos que para proporcionar los beneficios usuales y generales del capital, el precio del trigo tuviera que ser en Inglaterra de £ 4 por cuarta; no podría entonces exportarse a los países extranjeros donde se vende a £ 3 15 s. por cuarta. Pero si se concediera a la exportación una prima de 10 s. por cuarta, podría venderse en el mercado extranjero a £ 3 10 s., y, por consiguiente, el cultivador de trigo obtendría el mismo beneficio vendiéndolo a £ 3 10 s. en el mercado extranjero, que vendiéndolo a £ 4 en el nacional.

Así pues, una prima que hiciera bajar el precio del trigo inglés en un país extranjero por bajo del coste de producción en dicho país, aumentaría naturalmente la demanda de trigo inglés y disminuiría la del propio país. Este aumento de la demanda de trigo inglés no podría dejar de hacer subir su precio durante algún tiempo en el mercado nacional, y de evitar también que bajara en el mercado extranjero tanto como debiera hacerlo bajar la prima. Pero las causas que actuarían en el precio de mercado del trigo en Inglaterra no producirían efecto

alguno sobre su precio natural, ni sobre su coste real de producción. El cultivo del trigo no requeriría más trabajo ni más capital, y, por consiguiente, si los beneficios del capital del agricultor eran anteriormente iguales a los del de los demás industriales, serán considerablemente mayores que éstos después del alza del trigo. Al aumentar los beneficios del capital del agricultor, la prima obrará como un estímulo para la agricultura, y se retirará capital de las manufacturas para emplearlo en la tierra, hasta que la nueva demanda para el mercado extranjero haya sido suplida, y entonces el precio del trigo volverá a bajar en el mercado nacional hasta su nivel natural y necesario, y los beneficios volverán a su nivel ordinario y acostumbrado. El aumento de la oferta de grano, actuando sobre el mercado extranjero, hará también bajar el precio del trigo en el país a que se exporta, y reducirá, por consiguiente, los beneficios del exportador al tipo más bajo con el cual puede conformarse.

El efecto final de una prima sobre la exportación de trigo no es, pues, hacer subir o bajar el precio en el mercado nacional, sino hacerlo subir para el consumidor extranjero —en toda la extensión de la prima, si el precio del trigo no era antes menor en el mercado extranjero que en el nacional—, y en un grado menor, si el precio del mercado nacional era mayor que el del extranjero.

En el quinto volumen de la *Edinburgh Review*¹, un articulista, al tratar de una prima sobre la exportación del trigo, ha señalado con toda claridad los efectos de ésta sobre la demanda extranjera y la nacional. Ha observado también con razón que no dejaría de proporcionar estímulo a la agricultura del país exportador; pero parece haber caído en el error muy extendido que ha extraviado al doctor Smith y, a mi entender, a la mayoría de los autores que han tratado de este asunto. Supone que, porque el precio del trigo regula en último término los salarios, regulará también el precio de todas las demás cosas. Dice que la prima, «al hacer subir los bene-

¹ Octubre de 1804.

ficios de la agricultura, actuará como un estímulo para el cultivo; al hacer subir el precio del trigo para los consumidores del país, reducirá por el momento su potencia para adquirir este artículo de primera necesidad, y reducirá de ese modo su riqueza real. Es evidente, sin embargo, que este último efecto ha de ser temporal: los salarios de los trabajadores consumidores habían sido ajustados antes por la competencia, y el mismo principio los ajustará de nuevo al mismo tipo, haciendo subir el precio en dinero de la mano de obra y, *por medio de éste, el de las demás mercancías, al nivel del precio en dinero del trigo*. La prima sobre la exportación, por lo tanto, hará subir en último término el precio en dinero del trigo en el mercado nacional, no directamente, sino mediante un aumento de la demanda en el mercado extranjero, y un consiguiente aumento del precio real en el nacional, *y este aumento del precio en dinero, una vez que se haya comunicado a las demás mercancías, se convertirá naturalmente en definitivo*».

Sin embargo, si he logrado demostrar que no es el alza de los salarios en dinero del trabajador el que hace subir el precio de las mercancías, sino que, antes bien, esa alza siempre afecta a los beneficios, se seguirá de ello que los precios de las mercancías no subirán como consecuencia de una prima².

Pero un alza temporal del trigo, producida por un aumento de la demanda del mismo en el extranjero, no tendría efecto alguno sobre el precio en dinero del trabajo. El alza del trigo es ocasionada por una competencia por aquella oferta que estaba antes exclusivamente destinada al mercado nacional. Al subir los beneficios, se emplea capital adicional en el cultivo de la tierra, y se obtiene la mayor oferta requerida; pero hasta que ésta se haya obtenido, el alza de precio es absolutamente necesaria para adaptar el consumo a la oferta, lo cual quedaría contrarrestado por un alza de salarios. El alza del trigo es consecuencia de su escasez, y es el medio por el cual queda disminuida la demanda de los compradores

² Párrafos 16-18.

nacionales. Si los salarios aumentaran, la competencia aumentaría y se haría necesaria una nueva alza del trigo. En esta exposición de los efectos de una prima, se ha supuesto que nada ha ocurrido para hacer subir el precio natural del trigo, que es el que a la postre regula su precio de mercado; no se ha tomado en cuenta que se requería un trabajo adicional en la tierra para asegurar una producción determinada; y esto sólo puede hacer subir su precio natural. Si el precio natural del paño fuera de 20 s. por yarda, un gran aumento de la demanda en el extranjero podría hacerlo subir a 25 s., o más, pero los beneficios que obtendría entonces el fabricante no dejarían de atraer el capital en esa dirección, y aunque la demanda se duplicara, triplicara o cuadruplicara, la oferta se obtendría a la larga, y el paño bajaría a su precio natural de 20 s. Del mismo modo, en la oferta de trigo, aunque exportáramos 2, 3 u 800.000 cuartas anualmente, el cereal se produciría a la larga a su precio natural, el cual nunca variaría, a menos que se haga necesaria una cantidad diferente de mano de obra para su producción.

105. Quizá en parte alguna de la obra justamente célebre de Adam Smith, son sus conclusiones más dignas de censura que en este capítulo sobre las primas. En primer lugar, habla del trigo como de un artículo cuya producción no puede aumentarse, como consecuencia de una prima sobre la exportación; supone invariablemente que ésta actúa solamente sobre la cantidad producida y no constituye un estímulo para la producción. «En años de abundancia, dice (la prima), ocasionando una exportación extraordinaria, mantiene necesariamente el precio del trigo en el mercado nacional por encima de su precio natural. En años de escasez, aunque la prima se suspende con frecuencia, la gran exportación que ocasiona en años de bonanza a menudo ha de impedir necesariamente que la abundancia de un año alivie la escasez de otro. Por consiguiente, tanto en las épocas de abundancia como en las de escasez, la prima tiende necesariamente a hacer subir el precio en dinero del trigo a un

nivel superior al que alcanzaría de otro modo en el mercado nacional»³.

Adam Smith parece haberse percatado plenamente de que la exactitud de su argumento dependía de si el aumento «del precio en dinero del trigo, al hacer ese artículo más provechoso para el agricultor, estimularía necesariamente su producción».

«Mi respuesta es, dice, que éste podría ser el caso, si la prima tuviera por efecto hacer subir el precio real del trigo, o permitir al agricultor, mantener con una cantidad igual del mismo, un número mayor de trabajadores del mismo modo, liberal, moderado o escaso, en que los demás están mantenidos generalmente en su vecindario».

Si el trabajador no consumiera más que trigo, y la porción que recibiera fuera la mínima que su subsistencia requiere, podría suponerse con alguna razón que la cantidad pagada al mismo no podía ser ya reducida; pero los salarios en dinero a veces no suben del todo, y nunca lo hacen en proporción al alza habida en el precio en dinero del trigo, porque este cereal, aunque consti-

³ En otro lugar dice que «toda extensión del mercado extranjero que pueda ocasionar la prima, debe, en un año dado, producirse a expensas del mercado nacional, ya que cada *bushel* de trigo que se exporta debido a la prima y que sin ella no hubiera sido exportado, habría quedado en el mercado nacional para aumentar el consumo y hacer bajar el precio de ese artículo». La prima sobre la exportación de trigo, lo mismo que todas las demás, impone dos tributos diferentes al pueblo: primero, el impuesto al cual todos están obligados a contribuir, con objeto de pagar la prima; y, segundo, el que resulta del aumento de precio del artículo en el mercado nacional, el cual, como todos los habitantes son compradores de trigo, debe ser pagado por todo el pueblo. En este artículo, por consiguiente, este segundo impuesto es mucho más oneroso que el primero.» «Por cada 5 chelines con que contribuyen al pago del primer impuesto, deben contribuir con 6 libras y 4 chelines al del segundo.» «La extraordinaria exportación de trigo ocasionada por la prima no solamente disminuye, en un año dado, el mercado y el consumo nacionales del mismo modo que extiende el extranjero, sino que, al contraer la población y la industria del país, tiende, finalmente, a restringir la extensión gradual del mercado nacional y, por consiguiente, a disminuir a la larga todo el mercado y consumo de trigo.» [Libro IV, cap. V, pág. 207 a) y b.)]

tuye una parte importante del consumo del trabajador, no es su único alimento. Si la mitad de su salario fuera gastado en trigo, y el resto en jabón, velas, combustible, té, azúcar, vestidos, etc., artículos cuyo precio se supone no sufre aumento alguno, es evidente que estaría tan bien pagado con un *bushel* y medio de trigo, cuando éste costara a 16 s. por *bushel*, como con 2 *bushel* cuando el precio fuera de 8 s., o con 24 s. en dinero, como lo estaba antes con 16 s. Su salario aumentaría solamente en un 50 por 100, aunque el trigo subiera en un 100 por 100; y, por consiguiente, habría motivo suficiente para destinar más capital al cultivo de la tierra, si los beneficios en las demás industrias seguían siendo los mismos que antes. Pero semejante alza de los salarios induciría también a los industriales a retirar sus capitales de las manufacturas y a emplearlos en la tierra, puesto que, mientras el agricultor aumentaba el precio de su artículo en un 100 por 100 y sus salarios en un 50 por 100 solamente, el industrial se vería obligado a aumentar también los salarios en el mismo porcentaje sin tener compensación alguna por no poder subir el precio de su mercancía. El capital en consecuencia pasaría de las manufacturas a la agricultura, hasta que la oferta hiciera bajar de nuevo el precio del trigo a 8 s. por *bushel* y los salarios a 16 s. por semana; entonces, el industrial obtendría los mismos beneficios que el agricultor y el capital dejaría de afluir en una u otra dirección. Este es en realidad el modo en que el cultivo del trigo se ensancha siempre y en que se abastecen las crecientes necesidades del mercado. Los fondos para la subsistencia de los trabajadores aumentan, y los salarios suben. La situación desahogada del trabajador le induce a contraer matrimonio —la población crece, y la demanda de trigo hace subir su precio con relación a las demás cosas—; se emplea más capital con provecho en la agricultura, y éste continúa a fluir a ella, hasta que la oferta sea igual a la demanda; entonces el precio baja de nuevo, y los beneficios agrícolas y los industriales quedan de nuevo en el mismo nivel.

Pero no importa para el asunto que tratamos, que los salarios permanezcan estacionarios después del alza del

trigo, o suban moderada o enormemente; pues los salarios son pagados tanto por el industrial como por el agricultor, y, por consiguiente, en este respecto ambos serán igualmente afectados por un alza del cereal. Pero lo serán de modo desigual en lo referente a sus beneficios, toda vez que el agricultor vende su producto a un precio mayor, mientras el industrial vende el suyo al mismo precio que antes. Es la desigualdad de beneficios la que induce a transferir el capital de un empleo a otro, y, por consiguiente, se producirá más trigo y se fabricarán menos mercancías. Estas no subirían, por el hecho de producirse en menor cantidad, pues se obtendría una oferta de las mismas a cambio del trigo exportado.

Una prima, si hace subir el precio del trigo, lo hace en relación con los demás artículos, o no. En caso afirmativo, es imposible negar que el agricultor obtendrá mayores beneficios y que el capital afluirá a la agricultura, hasta que el precio del cereal baje de nuevo debido a la abundancia de la oferta. En caso contrario, ¿qué perjuicio se ocasionaría al consumidor nacional, aparte del pago del impuesto? Si el industrial paga el trigo más caro, queda compensado de ello por el mayor precio a que vende sus mercancías, con el cual compra su trigo en último término.

106. El error de Adam Smith proviene precisamente de la misma causa que influyó en el autor del artículo de la *Edinburgh Review*: ambos creen que «el precio en dinero del trigo regula el de todas las demás mercancías fabricadas en el país»⁴. «Regula, dice Adam Smith, el precio en dinero del trabajo, que debe siempre ser tal que permita al trabajador adquirir una cantidad de trigo suficiente para su subsistencia y la de su familia, en la forma liberal, moderada o escasa en que las circunstancias ascendentes, estacionarias o descendentes de la sociedad obliguen a sus patronos a mantenerlo. Al regular el precio en dinero de todas las demás partes del producto

⁴ M. Say sostiene la misma opinión (*Economie Politique*, volumen II, pág. 335.)

de la tierra, regula el de los materiales de casi todas las manufacturas. Al regular el precio en dinero del trabajo, regula el de las artes manufactureras e industriales; y al regular ambos, hace lo propio con el de los artículos manufacturados. *El precio en dinero del trabajo, y de todo lo que es producto de la tierra o del trabajo, debe necesariamente subir o bajar en proporción al precio en dinero del trigo*»⁵.

Ya he tratado de refutar anteriormente esta opinión de Adam Smith⁶. Al considerar el aumento de precio de las mercancías como una consecuencia necesaria del alza del trigo, razona como si no hubiera otro fondo del cual pudiera pagarse el aumento. Ha dejado de tener en cuenta los beneficios, cuya disminución forma ese fondo, sin hacer subir el precio de las mercancías. Si esta opinión del doctor Smith estuviera bien fundada, los beneficios no podrían nunca bajar en realidad, cualquiera que fuese la acumulación de capital. Si al subir los salarios el agricultor pudiera aumentar el precio de su trigo y el pañero, el sombrerero y el zapatero y todos los demás fabricantes pudieran también aumentar el precio de sus mercancías en proporción al de aquéllos, si bien estimados en dinero todos los precios subirían, seguirían guardando la misma relación unos con otros. Cada una de estas industrias podría disponer de la misma cantidad de productos de las demás que anteriormente, lo cual, puesto que son las mercancías —y no el dinero— las que constituyen la riqueza, es la única circunstancia que podría importarles; y todo el aumento en el precio del producto del suelo y de las mercancías sólo sería perjudicial para aquellas personas cuyos bienes consistieran en oro y plata, o cuyos ingresos anuales fueran pagados en una cantidad de esos metales, ya sea en lingotes, ya en moneda. Supongamos que se prescindiera del uso de la moneda, y que todo el comercio se llevara a cabo en forma de permuta. En esas circunstancias, ¿no podría el trigo

⁵ Se ha omitido un párrafo en el medio de esta cita. Libro IV, capítulo V, págs. 207 b) y 208 a).

⁶ Ver párrafo 61.

subir de valor en cambio con las demás cosas? Si ello es posible, no es cierto entonces que el valor del trigo regula el de todas las demás mercancías, pues para ello, sería necesario que no variara relativamente a ellas. Si ello no fuera posible, debe sostenerse entonces que el trigo, obtenido en terrenos ricos o pobres, con mucho o con poco trabajo, con la ayuda de maquinaria o sin ella, siempre se cambiaría por una cantidad igual de todas las demás cosas.

Por consiguiente, no puedo menos de reconocer que, aunque las doctrinas generales de Adam Smith están de acuerdo con la que acabo de citar, en un lugar de su obra parece haber dado una explicación correcta de la naturaleza del valor. «La proporción entre el valor del oro y de la plata y el de las demás mercancías, *depende en todos los casos, dice, de la proporción entre la cantidad de trabajo necesaria para llevar al mercado cierta cantidad de oro y plata y la requerida para llevar al mismo cierta cantidad de mercancías de cualquiera otra clase*»⁷. Aquí reconoce plenamente que si se produce algún aumento en la cantidad de trabajo requerida para llevar al mercado una clase de mercancías, mientras no se produce dicho aumento con respecto a otra, la primera subirá de valor relativo. Si no se necesitara mayor trabajo que antes para llevar al mercado el paño o el oro, éstos no variarían de valor relativo, pero si se requiriera más trabajo para llevar al mismo el trigo y los zapatos, ¿no subirán éstos de valor en relación con el paño y la moneda de oro?

107. Adam Smith considera asimismo que el efecto de una prima es el causar una depreciación en el valor del dinero, pues dice: «Esa depreciación en el valor de la plata, que es efecto de la abundancia de las minas, y que actúa de manera igual o casi semejante en la mayor parte del mundo comercial, es asunto que tiene muy pocas consecuencias para cualquier país determinado. El

⁷ Esta cita es incompleta, si bien la parte omitida no afecta la argumentación. Libro II, cap. II, págs. 135 a).

aumento consiguiente de todos los precios en dinero, aunque no enriquece a los vendedores, no los empobrece. Se abaratan, por ejemplo, los servicios de plata, pero todo lo demás sigue teniendo el mismo valor real que antes⁸. Esta observación es enteramente exacta.

«Pero aquella depreciación en el valor de la plata, que se produce solamente en un país, como resultado de una situación especial o de las instituciones políticas del mismo, es asunto de muy grandes consecuencias que, lejos de tender a enriquecer a alguien en realidad, tiende a empobrecer a todos. El aumento en el precio en dinero de todas las mercancías, que es en este caso peculiar a ese país, tiende a perjudicar en mayor o menor grado a todas las industrias del mismo, y a permitir que las naciones extranjeras, suministrando casi todos los artículos por una cantidad de plata menor que lo pueden hacer sus propios trabajadores, vengán a desplazar a aquéllos, no sólo en el mercado exterior, sino también el nacional»⁹.

En otro lugar de esta obra¹⁰ he tratado de demostrar que una depreciación parcial en el valor del dinero, que afecte tanto a los productos agrícolas como a los artículos manufacturados, no puede ser permanente. Decir que el dinero está parcialmente depreciado, en este sentido, equivale a decir que todas las mercancías se venden a mayor precio, pero, el oro y la plata, mientras tengan libertad para comprar en el mercado más barato, se exportarán a cambio de los productos más económicos de otros países, y la reducción de su cantidad hará subir su valor en el país; las mercancías recobrarán su nivel usual, y las que sean adecuadas para los mercados extranjeros se exportarán, como antes.

Creo, por consiguiente, que no puede objetarse a una prima bajo este respecto.

Si, pues, una prima hace subir el precio del trigo en comparación con todas las demás cosas, el agricultor quedará beneficiado, y se cultivarán más tierras; pero si la pri-

⁸ Libro IV, cap. V, pág. 208 a).

⁹ Libro IV, cap. V, pág. 208 a).

¹⁰ Ver párrafo 61.

ma no hace subir el valor del cereal en relación con las demás cosas, no causará más perjuicios que el que supone el pago de la misma, el cual, desde luego, no trato de negar.

108. El doctor Smith dice que «al establecer derechos elevados sobre la importación del trigo, y primas a la exportación del mismo, los propietarios rurales parecen haber imitado la conducta de los industriales»¹¹. Ambos han tratado, con el empleo de los mismos medios, de hacer subir el valor de sus productos. «No tuvieron en cuenta quizá la diferencia importante y esencial que la Naturaleza ha establecido entre el trigo y casi todos los demás productos. Cuando empleando uno u otro de los dos medios antedichos, se permite a nuestros industriales vender sus productos por un precio algo mayor que el que obtendrían de otro modo, se hace subir no solamente el precio nominal de esos productos, sino también su precio real. Se aumentan no solamente los beneficios nominales, sino también los reales, es decir, la riqueza real de esos industriales, y se estimula realmente esas manufacturas. Pero cuando, por medio de instituciones semejantes, se hace subir el precio nominal o en dinero del trigo, no se aumenta su valor real, no se acrecienta la riqueza real de nuestros agricultores o propietarios rurales, ni se estimula el cultivo del trigo. La Naturaleza ha dado a este cereal un valor real que no puede variarse con sólo alterar su precio en dinero. En todo el mundo en general, ese valor es igual a la cantidad de mano de obra que puede mantener»¹².

Ya he tratado de demostrar¹³ que el precio de mercado del trigo, como consecuencia de un aumento en la demanda debido a una prima, sería más elevado que el natural, hasta que se consiguiera una oferta mayor, y que entonces bajaría de nuevo a su precio natural. Pero éste no es tan fijo como el de las demás mercancías, porque, cuando se produce un gran aumento en la demanda de

¹¹ Libro IV, cap. V, pág. 210 a).

¹² Se ha omitido un párrafo, si bien no afecta a la argumentación. Libro IV, cap. V, pág. 210 a).

¹³ Ver párrafo 104.

trigo, se han de empezar a cultivar terrenos de peor calidad, en los cuales se requerirá más trabajo para producir una cantidad determinada de cereal, y el precio natural de éste subirá. Por consiguiente, por medio de una prima continuada sobre la exportación del trigo, se crearía una tendencia a un aumento permanente del precio del mismo, y éste, como he demostrado en otro lugar¹⁴, nunca deja de hacer subir la renta. Los propietarios rurales, pues, tienen un interés no sólo temporal, sino permanente en las prohibiciones de la importación de trigo, y en las primas a su exportación; pero los industriales no tienen interés permanente en el establecimiento de derechos elevados sobre la importación de mercancías y de primas a la exportación de las mismas; su interés es enteramente temporal.

Una prima a la exportación de artículos manufacturados hará indudablemente subir durante algún tiempo, como lo sostiene el doctor Smith, el precio de mercado de las mercancías, pero no su precio natural. El trabajo de 200 operarios producirá dos veces la cantidad de esas mercancías que 100 podían fabricar antes; y, por consiguiente, cuando se empleara el capital necesario para suministrar la cantidad requerida de mercancías, éstas volverían de nuevo a su precio natural, y cesarían todas las ventajas que se derivan de un precio de mercado elevado. Así, pues, solamente durante el intervalo de tiempo que siga al alza en el precio de mercado de las mercancías, y mientras no se obtenga la oferta adicional, obtendrán los industriales ganancias elevadas, pues, tan pronto como los precios hayan bajado, sus beneficios disminuirán hasta quedar en el nivel general.

Por consiguiente, en lugar de convenir, con Adam Smith, en que los propietarios rurales no tienen tanto interés en la prohibición de la importación de trigo, como los industriales lo tienen en la de artículos manufacturados, sostengo que aquélla les es mucho más interesante, pues la ventaja que obtienen es permanente, mien-

¹⁴ Véase el capítulo sobre la Renta de la tierra, esp. párrafos 27-29.

tras que la de los industriales sólo es temporal. El doctor Smith observa que la Naturaleza ha establecido una diferencia importante y esencial entre el trigo y las demás cosas, pero lo que ha de inferirse de esa circunstancia es precisamente lo contrario de lo que él indica, pues es debido a esta circunstancia que se crea la renta, y que los propietarios rurales tienen interés en el aumento del precio natural del trigo. En lugar de comparar el interés del industrial con el del propietario rural, el doctor Smith debiera haberlo hecho con el del agricultor, el cual es muy distinto del de su propietario. Los industriales no tienen interés en el aumento del precio natural de sus productos, y tampoco los agricultores lo tienen en el alza del precio natural del trigo o de cualquier otro producto del suelo, si bien ambos se benefician cuando el precio de mercado de sus productos es superior al natural. Por el contrario, los propietarios tienen un interés muy decidido en el alza del precio natural del trigo, pues el aumento de la renta es la consecuencia inevitable de la dificultad de la producción del producto del suelo, sin la cual el precio natural de éste no podría subir. Ahora bien, como las primas a la exportación y las prohibiciones de la importación del trigo aumentan la demanda y nos llevan al cultivo de terrenos más pobres, necesariamente han de ocasionar un aumento en la dificultad de la producción.

El único efecto de los derechos elevados sobre la importación del trigo o de los artículos manufacturados, o de una prima sobre su exportación, es llevar una porción del capital a un empleo que éste no buscaría naturalmente. Causan distribución perjudicial de los fondos generales de la sociedad; obligan a un industrial a emprender o a continuar una ocupación relativamente menos provechosa. Constituyen la peor especie de imposición fiscal, pues no proporcionan al extranjero todo lo que se llevan del país, y el resto de la pérdida consiste en la distribución menos ventajosa del capital general. Así, si el precio del trigo es en Inglaterra de £ 4 y en Francia de £ 3 15 s., una prima de 10 s. lo reducirá a la postre a £ 3 10 s. en el primer país y lo mantendrá al mismo pre-

cio de £ 4 en el segundo. Por cada cuarta exportada, Inglaterra paga un impuesto de 10 s. y Francia sólo gana 5 s., de modo que el valor de 5 s. por cuarta queda absolutamente perdido para el mundo, por esa distribución de sus fondos que es susceptible de causar una disminución de la producción, probablemente no del trigo, sino de algún otro artículo de primera necesidad o de comodidad.

109. Míster Buchanan parece haber visto la falacia de los argumentos del doctor Smith con respecto a las primas, y acerca del último pasaje que he citado observa muy juiciosamente: «Al afirmar que la Naturaleza ha dado al trigo un valor real que no puede variarse con sólo alterar su precio en dinero, el doctor Smith confunde su valor en uso con su valor en cambio. Un *bushel* de trigo no alimentará mayor número de personas en tiempo de escasez que en época de abundancia; pero se cambiará por una cantidad mayor de artículos de lujo y de primera necesidad cuando escasea que cuando abunda; y los propietarios rurales, que pueden disponer de un excedente de cereal, serán, por consiguiente, más ricos en tiempo de escasez; cambiarán ese excedente por una cantidad mayor de otras satisfacciones. Es inútil argüir, por lo tanto, que si la prima ocasiona una obligada exportación de trigo, no causará también un aumento real de precio»¹⁵. Todos los argumentos de míster Buchanan acerca de esta parte de la cuestión de las primas me parecen perfectamente claros y satisfactorios.

Sin embargo, creo que este autor, lo mismo que el doctor Smith y el articulista de la *Edinburgh Review*, no tiene opiniones correctas acerca de la influencia que ejerce un aumento del precio de la mano de obra sobre los artículos manufacturados. Según he observado en otro lugar¹⁶, parece creer que el precio de la mano de obra no tiene relación con el del trigo y, por consiguiente, que el valor real de éste podría subir y subiría sin afectar el

¹⁵ *Smith*, ed. Buchanan, 1814, vol. II, pág. 287, nota.

¹⁶ Párrafos 80 y 81.

de aquélla; y si ésta quedara afectada, sostendría, lo mismo que Adam Smith y el autor del artículo de la revista antes mencionada, que el precio de los artículos manufacturados también subiría; y en ese caso no veo cómo distinguiría ese alza del trigo de una baja en el valor del dinero, o cómo llegaría a una conclusión distinta de la del doctor Smith. En una nota de la página 276, volumen I de la obra *Wealth of Nations*, míster Buchanan observa: «Pero el precio del trigo no regula el precio en dinero de todos los demás productos brutos del suelo. No regula el de los metales, ni de otras sustancias útiles, tales como el carbón, la madera, las piedras, etc., y, como no regula el precio de la mano de obra, no regula el de los artículos manufacturados; de modo que la prima, en cuanto hace subir el precio del trigo, constituye indudablemente un beneficio real para el agricultor. Por lo tanto, no es bajo este respecto que puede discutirse. Debe admitirse que estimula la agricultura al hacer subir el precio del trigo, y entonces la cuestión viene a reducirse a si la agricultura debiera ser estimulada en esa forma.» Constituye, pues, según míster Buchanan, un beneficio real para el agricultor, porque no hace subir el precio de la mano de obra; pero si lo hiciera aumentaría el precio de todas las cosas proporcionalmente, y entonces no proporcionaría estímulo especial a la agricultura.

Sin embargo, debe reconocerse que la tendencia de una prima a la exportación de cualquier artículo es disminuir en algo el valor del dinero. Todo lo que facilita la exportación tiende a acumular dinero en un país, y, por el contrario, todo lo que la impide, tiende a disminuirlo. El efecto general de la imposición, al hacer subir los precios de los artículos gravados, tiende a disminuir la exportación, y, por consiguiente, a detener el ingreso de dinero; y, siguiendo el mismo principio, una prima lo estimula. Esto queda explicado más detalladamente en las observaciones generales acerca de la imposición fiscal.

Los efectos perjudiciales del sistema mercantilista han sido expuestos detalladamente por el doctor Smith ¹⁷; todo

¹⁷ Libro IV.

ese sistema tendía a hacer subir el precio de las mercancías, en el mercado nacional, prohibiendo la competencia extranjera, pero este sistema no era más perjudicial para la clase agrícola que para las demás de la sociedad. Al obligar al capital a tomar cauces que no hubiera seguido de otro modo, disminuiría la cantidad total de mercancías producidas. El alza permanente del trigo no era debida a la escasez, sino a la dificultad de producción; y, por consiguiente, aunque los vendedores de esas mercancías las vendían a un precio mayor, no obtenían mayores beneficios, después que la cantidad necesaria de capital se había empleado en su producción¹⁸. Los mismos industriales, en su carácter de consumidores, tenían que pagar un precio adicional por esas mercancías, y, por lo tanto, no puede decirse correctamente que «el aumento de precio ocasionado por ambos (las leyes corporativas y los derechos elevados sobre la importación de mercancías extranjeras) se paga a la larga en todas partes por los propietarios, agricultores y trabajadores del país»¹⁹.

Es tanto más necesario hacer esta observación, por cuanto en la actualidad la autoridad de Adam Smith se invoca por los propietarios rurales para justificar la im-

¹⁸ Mr. Say supone que la ventaja que obtienen los industriales nacionales es más que temporal. «Un Gobierno que prohíbe en absoluto la importación de ciertas mercancías extranjeras, establece un monopolio *en favor* de los que producen esas mercancías en el país, y en perjuicio de los que las consumen; en otras palabras, los que en la nación las producen, teniendo el privilegio exclusivo de su venta, pueden elevar su precio más allá del natural; y los consumidores, no pudiendo obtenerlas en otra parte, se ven obligados a adquirirlas a un precio más elevado.» Volumen I, pág. 201; 2.^a ed., libro I, cap. XVII, págs., 200 y 201.

Pero, ¿cómo puede continuar de modo permanente el precio de mercado de sus mercancías siendo superior al natural, cuando cada uno de sus conciudadanos es libre de entrar en la industria? Están garantizados contra la competencia extranjera, pero no contra la nacional. El mal real que se deriva para el país de semejantes monopolios, si pueden llamarse así, estriba, no en que aumentan el precio de mercado de esas mercancías, sino en que hacen subir su precio real y natural. Al aumentar el coste de producción, una parte del trabajo del país queda empleado de manera menos productiva.

¹⁹ Libro I, cap. X, pág. 54 a).

posición de esos derechos elevados sobre la importación del trigo extranjero. Porque el coste de producción y, por tanto, los precios de varios artículos manufacturados, quedan aumentados para el consumidor en virtud de una legislación errónea; se ha pedido al país, apelando a la justicia, que se someta tranquilamente a nuevas exacciones. Porque todos pagamos un precio mayor por nuestros hilados, muselinas y algodones, se cree justo que paguemos también a mayor precio nuestro trigo. Porque en la distribución general del trabajo del mundo hemos impedido que nuestra parte de ese trabajo en artículos manufacturados obtenga, en cambio, la mayor cantidad de productos, tendríamos que castigarnos disminuyendo los poderes productivos del trabajo general en la oferta de productos del suelo. Sería mucho más sabio reconocer los errores que una política equivocada nos ha inducido a cometer, y empezar inmediatamente a volver gradualmente a los sanos principios de la libertad de comercio universal ²⁰.

«Ya he tenido ocasión de observar, dice M. Say, al hablar de lo que se llama impropriamente la balanza de comercio, que si le conviene más a un comerciante exportar metales preciosos que otras mercancías, es también interesante para el Estado que las exporte, porque éste sólo gana o pierde por medio de sus ciudadanos; y en lo que se refiere al comercio exterior, lo que más conviene al individuo es también lo que más interesa al Estado. Por consiguiente, poniendo trabas a la exportación que los individuos se sientan inclinados a efectuar de

²⁰ «La libertad del comercio sólo se necesita para garantizar a un país, como la Gran Bretaña, que abunda en todos los variados productos de la industria, en mercancías adaptadas a las necesidades de todas las sociedades, contra la posibilidad de una situación de escasez. Las naciones de la Tierra no están condenadas a echar los dados para determinar cuál de ellas habrá de someterse al hambre. Siempre hay plétora de alimentos en el mundo. Para gozar de una abundancia constante, no tenemos más que abandonar nuestras prohibiciones y restricciones, y cesar de oponernos a la bienhechora sabiduría de la Providencia.» Artículo «Corn Laws and Trade», suplemento a la *Enciclopedia Británica*.

metales preciosos, no se hace sino obligarlos a sustituir a éstos alguna otra mercancía menos provechosa para ellos y para el Estado. Debe, sin embargo, observarse que digo solamente *en lo que se refiere al comercio exterior*, porque los beneficios que los comerciantes obtienen en sus transacciones con sus conciudadanos, así como los que realizan en el comercio con las colonias, no son totalmente ganancias para el Estado. En el comercio entre individuos del mismo país, no hay más ganancia que el valor de una utilidad producida (*que la valeur d'une utilité produite*)» ²¹. Vol. I, pág. 401 ²². No sé ver la distinción que se establece aquí entre los beneficios del comercio nacional y los del exterior. El objeto de todo comercio es aumentar las producciones. Si para adquirir un barril de vino, estuviera en mi poder exportar metales preciosos, comprados con el valor del producto de cien días de trabajo, pero el Gobierno, al prohibir la exportación de esos metales, me obligara a comprar mi vino con una mercancía adquirida con el valor del producto del trabajo de ciento cinco días, quedaría perdido para mí y, por mi medio, para el Estado, el producto de cinco días de trabajo. Pero si estas transacciones tuvieran lugar entre individuos, en distintas provincias del mismo país, la misma ventaja resultaría para el individuo y, por su medio, para el Estado, si se le dejara libre de escoger sus mercancías, y la misma desventaja, si el Gobierno le obligara a comprar con la mercancía menos beneficiosa. Si un industrial pudiera trabajar, en un lugar abundante

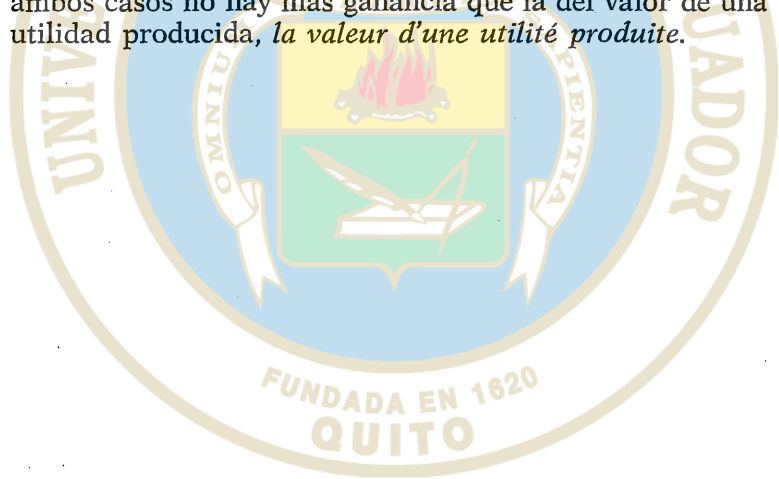
²¹ ¿No están los pasajes siguientes en contradicción con el que acabamos de citar?: «Además, ese comercio nacional, aunque menos visible (porque está en una variedad de manos) es el más considerable, y es también el más provechoso. Las mercancías cambiadas en ese comercio son necesariamente las producciones del mismo país.» Vol. I, pág. 84 (libro I, cap. IX).

«El Gobierno inglés no ha observado que las ventas más beneficiosas son las que un país se hace a sí mismo, porque no pueden tener lugar sin que se produzcan los valores por la nación: el valor que se vende y aquel con que se hace la compra.» Vol. I, pág. 221 (libro I, cap. XVII).

En el capítulo XVI, examiné la exactitud de esta opinión.

²² Segunda ed., libro I, cap. XXII.

en carbón, una cantidad mayor de hierro que la que pudiera obtener en un sitio en que el carbón fuera escaso, el país quedaría beneficiado en la diferencia. Pero si en ninguna parte abundara el carbón y dicho industrial importara el hierro y pudiera conseguir esta cantidad adicional mediante la manufactura de una mercancía, con el mismo capital y trabajo, beneficiaría a su país del mismo modo en esa cantidad adicional de hierro. En el capítulo VII de esta obra, he tratado de demostrar que todo comercio, ya sea interior, ya exterior, es beneficioso, porque aumenta la cantidad de la producción y no porque aumente el valor de ésta. Que llevemos a cabo el comercio, interior o exterior, más beneficioso, o que, como consecuencia de leyes prohibitivas, nos veamos obligados a contentarnos con el menos ventajoso, no tendremos por ello mayor valor. El tipo de beneficios y el valor producido serán los mismos. La ventaja siempre se resuelve en lo que M. Say parece limitar al comercio interior; en ambos casos no hay más ganancia que la del valor de una utilidad producida, *la valeur d'une utilité produite*.





CAPÍTULO XXIII

DE LAS PRIMAS A LAS PRODUCCIONES

110. Puede ser instructivo considerar los efectos de una prima de producción de productos del suelo y de otras mercancías, con objeto de observar la aplicación de los principios que he venido tratando de establecer con respecto a los beneficios del capital, la división del producto anual de la tierra y del trabajo y los precios relativos de las manufacturas y de los productos del suelo. En primer lugar, supongamos que se estableciera un impuesto sobre todas las mercancías con el fin de reunir un fondo que pudiera ser utilizado por el Gobierno para otorgar una prima a la *producción* del trigo. Como ninguna parte de ese impuesto sería gastada por el Gobierno y que todo lo que éste recibiera de una clase social sería devuelto a otra, la nación colectivamente no sería ni más pobre ni más rica como resultado de ese impuesto y de esa prima. Se admitirá fácilmente que el impuesto que sirviera para crear el referido fondo haría subir el precio de las mercancías gravadas; por consiguiente, todos los consumidores de éstas contribuirán a la formación de ese fondo; en otras palabras, aumentando el precio natural o necesario de dichas mercancías, su precio de mercado también subiría. Pero, por la misma razón, también lo haría el precio natural del trigo. Antes de que se pagara la prima a la producción, los agricultores obtenían de su trigo el precio necesario para reembolsarse de la renta y de los gastos efectuados por ellos y para asegurarse el tipo general de beneficios; después de ella, obtendrían mayores ganancias, a no ser que el precio del trigo bajara en una cantidad cuando menos igual a la prima. Así,

pues, el efecto del impuesto y de la prima sería hacer subir el precio de las mercancías en una cantidad igual al impuesto y bajar el del trigo en una suma igual a la prima. Se observará también que no podría efectuarse cambio alguno permanente en la distribución del capital entre la agricultura y las manufacturas, porque, como no se produciría alteración de la cantidad de éste ni de la población, habría precisamente la misma demanda de pan y de manufacturas. Los beneficios del agricultor no serían superiores al nivel general después de la baja del precio del trigo y los del industrial no serían tampoco inferiores después del alza de los artículos manufacturados: la prima, por consiguiente, no haría que se empleara una cantidad mayor de capital en la producción de trigo ni una menor en la manufactura. Pero, ¿cómo quedarían afectados los intereses del propietario? Siguiendo los mismos principios en virtud de los cuales un impuesto sobre el producto del suelo hará bajar la renta en trigo de la tierra, sin hacer variar su renta en dinero, una prima a la producción, que es exactamente lo contrario de un impuesto, haría subir la renta en trigo, sin variar la renta en dinero¹. Con la misma renta en dinero el propietario tendría un valor mayor para pagar sus artículos manufacturados y uno menor para adquirir su trigo, y, por lo tanto, no sería probablemente ni más rico ni más pobre.

111. Ahora bien: el efecto que esa medida tendría sobre los salarios dependería de que el trabajador pagara o no, en concepto de impuesto, al comprar sus mercancías tanto como recibiera en virtud de los efectos de la prima al abaratare sus alimentos. Si esas dos cantidades fueran iguales, los salarios no variarían; pero si los artículos gravados no fueran de los que consume el trabajador, sus salarios bajarían y los patronos se beneficiarían con la diferencia. Pero esto no constituye una ventaja real para estos últimos; vendría a aumentar el tipo de sus beneficios, como ocurre cada vez que los salarios bajan, pero a medida que el trabajador contribu-

¹ Ver párrafo 56.

yera menos a la formación del fondo destinado a pagar la prima, su patrono tendría que contribuir más; en otras palabras, la contribución de éste al impuesto sería igual a lo que recibiría en concepto de prima y de aumento de beneficios. Obtiene un tipo mayor de ganancias para reintegrarle de lo que ha pagado por su cuota de impuesto y la de su trabajador; la remuneración que recibe por este último concepto aparece en forma de disminución de salarios, o, lo que es lo mismo, de aumento de beneficios, mientras la que recibe por su cuota aparece en forma de reducción del precio del trigo que consume, debida a la prima.

112. Aquí corresponde observar los distintos efectos que producen sobre los beneficios una alteración en el precio real, natural o de trabajo del trigo, y una variación en el valor relativo del mismo, debida a impuestos y primas. Si el cereal bajara de precio debido a una alteración en su precio de trabajo, no solamente el tipo de los beneficios del capital quedará alterado, sino que la condición del capitalista quedará mejorada. Realizando mayores beneficios, no tendrá que pagar a mayor precio los objetos en los cuales emplea sus ganancias; lo cual no ocurre, como acabamos de ver, cuando la baja es ocasionada artificialmente por una prima. En la baja del valor real del trigo, debida al hecho de requerirse menos trabajo para producir uno de los más importantes objetos del consumo del hombre, el trabajo se hace más productivo. Con el mismo capital se emplea la misma cantidad de mano de obra, y el resultado es un aumento de la producción. Luego, no solamente aumentará el tipo de beneficios, sino que la condición del que los obtiene quedará mejorada: no solamente tendrá el capitalista mayor renta en dinero, con el empleo del mismo capital, sino que aquélla, al gastarla, le proporcionará mayor suma de comodidades, quedando sus satisfacciones aumentadas. En el caso de la prima, para contrarrestar la ventaja que deriva de la baja de un artículo, tiene la desventaja de tener que pagar un precio más elevado por otro; recibe un tipo de beneficios mayor para permi-

tirle pagar este precio más elevado; de modo que su situación real, aunque no ha empeorado, no ha mejorado tampoco: si bien sus beneficios han aumentado, no puede disponer de mayor cantidad del producto de la tierra y del trabajo del país. Cuando la baja del trigo obedece a causas naturales, no queda contrarrestada por el alza de los demás artículos: por el contrario, éstos bajan debido a la baja de la primera materia de que se componen; pero cuando la baja del trigo es ocasionada por medios artificiales, siempre es contrarrestada por un alza real del precio de algún otro artículo, de modo que si el cereal se compra más barato, los demás artículos se adquieren a mayor precio.

Esta es una nueva prueba de que los impuestos sobre los artículos de primera necesidad no ofrecen inconveniente especial, por el hecho de hacer subir los salarios y bajar el tipo de beneficios. Estos disminuyen, es cierto, pero sólo en una cantidad equivalente a la parte del impuesto que corresponde al trabajador, la cual en todo caso debe ser pagada por su patrono o por el consumidor del producto del trabajo de aquél. Que se deduzcan £ 50 al año del haber del patrono o que se agregue la misma suma a los precios de los artículos que consume, ello no puede tener más consecuencia para él o para la comunidad que en cuanto pueda afectar igualmente a todas las demás clases. Si se agrega al precio del artículo, un avaro podrá evadir el impuesto no consumiendo éste; si se deduce directamente del haber de cada individuo, éste no podrá dejar de pagar su justa proporción de las cargas públicas.

Así, pues, una prima a la producción de trigo no tendría efecto real alguno sobre el producto anual de la tierra y del trabajo del país, si bien abarataría proporcionalmente el trigo y encarecería las manufacturas.

113. Pero supongamos ahora que se adoptara una medida contraria, que se estableciera un impuesto sobre el trigo con el fin de reunir un fondo para conceder una prima a la producción de artículos manufacturados.

En ese caso, es evidente que el trigo sería caro y las

mercancías baratas. La mano de obra seguiría al mismo precio si el trabajador resultara tan beneficiado por la baratura de las mercancías como era perjudicado por la carestía del trigo; pero, de lo contrario, los salarios subirían y los beneficios bajarían, mientras la renta en dinero continuaría igual; los beneficios bajarían porque, como acabo de explicar, en esa forma sería pagada por los patronos la parte del impuesto correspondiente al trabajador. Mediante el aumento de salarios el trabajador quedaría compensado por la parte de impuesto pagada por él indirectamente mediante el aumento del precio del trigo; no gastando parte alguna de su salario en los artículos manufacturados, no recibiría nada de la prima; ésta sería recibida toda ella por los patronos y el impuesto sería pagado en parte por los trabajadores; se haría a éstos una remuneración, en forma de salarios, por este gravamen, y de ese modo el tipo de beneficios quedaría reducido. En este caso también tendríamos una medida complicada que no produciría resultado alguno para la nación.

Al estudiar esta cuestión, hemos dejado de lado de propósito el efecto que tendría esa medida sobre el comercio exterior; hemos supuesto más bien que se trata de un país aislado, que no sostiene relaciones comerciales con los demás. Hemos visto que, como la demanda de trigo y de mercancías en el país sería la misma, cualquiera que fuese la dirección que tomara la prima, no se sentiría el capital impulsado a variar de empleo. Pero no ocurriría así si hubiera comercio exterior y éste fuera libre. Al alterar el valor relativo de las mercancías y del trigo, al ejercer un efecto tan poderoso sobre sus precios naturales, impartiríamos un fuerte impulso a la exportación de aquellas mercancías cuyos precios naturales bajarán, y estimularíamos igualmente la importación de aquellas cuyos precios subieran, y de ese modo una medida financiera de esa índole podría alterar por completo la distribución natural de los empleos del capital, con provecho de los países extranjeros, pero no sin consecuencias ruinosas para aquél que hubiera adoptado una política tan absurda.



CAPÍTULO XXIV

LA DOCTRINA DE ADAM SMITH ACERCA DE LA RENTA DE LA TIERRA

114. «Solamente pueden llevarse al mercado generalmente —dice Adam Smith— aquellos productos de la tierra cuyo precio usual es suficiente para reembolsar el capital que ha de emplearse para llevarlos al mismo, junto con los beneficios usuales. Si el precio usual es mayor, el excedente irá necesariamente a formar la renta de la tierra. Si no lo es, aunque el producto pueda llevarse al mercado, no podrá proporcionar renta al propietario. El que el precio sea o no mayor depende de la demanda»¹.

Este pasaje llevaría naturalmente al lector a la conclusión de que es imposible que su autor llegue a equivocarse acerca de la naturaleza de la renta, y que ha visto claro que la calidad de la tierra que las necesidades de la sociedad pudieran exigir fuese puesta en cultivo dependería del «precio usual de su producto», de si éste era «suficiente para reembolsar el capital que ha de emplearse para cultivarlo, junto con los beneficios usuales».

Pero Adam Smith ha adoptado la noción de que «existen algunos productos de la tierra cuya demanda ha de ser siempre tal que proporcione un precio mayor que el suficiente para llevarlos al mercado»², y considera que entre esos productos figuran los alimentos.

Dice que «la tierra, en casi todos los lugares, produce

¹ Libro I, cap. XI, pág. 61 a).

² Libro I, cap. XI, pág. 61 a).

una cantidad de alimentos mayor que la suficiente para la subsistencia en la forma más liberal de todos los trabajadores que se necesitan para llevarla al mercado. El excedente, también, es siempre más que suficiente para reembolsar el capital que ha remunerado esos trabajadores, junto con sus beneficios. Por consiguiente, siempre queda una renta para el propietario»³.

Pero ¿qué prueba da de ello? Nada más que la afirmación de que «los páramos más desiertos de Noruega y Escocia producen algunas clases de pastos para el ganado, cuya leche y cuya carne son siempre más que suficientes, no solamente para la subsistencia de todos los trabajadores necesarios para atender a dicho ganado, y para proporcionar los beneficios usuales al agricultor o al dueño del hato o de la manada, sino también para proporcionar alguna pequeña renta al propietario»⁴. De esto se me permitirá dudar; creo que existe todavía en todos los países, desde el más atrasado hasta el más refinado, tierra de calidad tal que no puede rendir un producto más que suficiente para reponer el capital empleado en ella, junto con los beneficios usuales en el país. Todos sabemos que éste es el caso en América, y, sin embargo, nadie sostiene que los principios que regulan la renta son distintos en ese país y en Europa. Pero si fuera cierto que Inglaterra había adelantado tanto en el cultivo que, en la actualidad, no quedarán tierras que no proporcionaran renta, sería igualmente cierto que antiguamente las ha habido; y poco importa para el caso que las haya o no, pues si hay en la Gran Bretaña capital empleado en tierras que sólo producen lo suficiente para reponer el capital con sus beneficios usuales, lo mismo da que esas tierras sean viejas o nuevas. Si un agricultor arrienda un terreno por siete o catorce años, puede proponerse emplear en el mismo un capital de £ 10.000, sabiendo que al precio actual del grano y del producto de la tierra puede reponer aquella parte de su capital que se ve obligado a gastar, pagar su renta y obtener el tipo general de

³ Idem, pág. 61 b).

⁴ Libro I, cap. XI, págs. 61 b) y 62 a).

beneficios. No empleará £ 11.000, a menos que las últimas £ 1.000 puedan emplearse de modo tan productivo que le proporcionen también los beneficios usuales. En su cálculo, solamente considera si el precio del producto del suelo es suficiente para reembolsarle de sus gastos y beneficios, porque sabe que no tendrá aumento de renta que pagar. Aun a la expiración de su contrato su renta no será aumentada, pues, si su propietario le exigiera mayor renta por el empleo de esas £ 1.000 adicionales, las retiraría, puesto que con ellas sólo obtiene, por suposición, los beneficios usuales del capital, y no puede, por lo tanto, pagar renta por ellas, a menos que el precio del producto del suelo subiera más, o lo que es lo mismo, que el tipo general de beneficios bajara.

115. Si la mente comprensiva de Adam Smith se hubiera detenido en esta consideración, no habría sostenido que la renta forma una de las partes componentes del precio del producto del suelo, pues el precio en todas partes es regulado por el rendimiento obtenido por aquella última porción de capital por la cual no se paga renta alguna. Si hubiera advertido este principio, no habría hecho distinción alguna entre la ley que regula la renta de las minas y la renta de la tierra.

Dice: «El hecho de que una mina de carbón, por ejemplo, puede o no proporcionar alguna renta depende en parte de su fertilidad y en parte de su situación. Puede decirse que una mina de cualquier clase es fértil o estéril, según que la cantidad de mineral que pueda extraer de ella cierto número de trabajadores sea mayor o menor que la que pueda sacar de la mayor parte de las minas de la misma clase el mismo número de trabajadores. Algunas minas de carbón, ventajosamente situadas, no pueden explotarse a causa de su esterilidad. Su producto no paga los gastos, y no pueden proporcionar ni beneficios ni renta. Hay algunas cuyo producto es apenas suficiente para pagar la mano de obra y reponer el capital empleado en su explotación, junto con los beneficios usuales. Proporcionan algún beneficio al empresario de la explotación, pero ninguna renta para el propietario. Sólo

pueden ser explotadas con ventaja por el propietario, quien, siendo él mismo el empresario de la explotación, obtiene los beneficios usuales del capital que emplea. Muchas minas de carbón de Escocia son explotadas en esa forma y no pueden serlo de otro modo. El propietario no quiere dejar a nadie explotarlas sin pagarle renta, y nadie puede hacerlo.»

«Otras minas de carbón del mismo país, suficientemente fértiles, no pueden explotarse debido a su situación. Podría extraerse una cantidad suficiente de mineral para pagar los gastos de la explotación con el número ordinario de trabajadores, o con uno menor; pero en un país interior poco habitado y sin caminos ni vías fluviales esa cantidad no podría venderse»⁵. Todo el principio de la renta está aquí admirable y conspicuamente explicado, y lo dicho puede aplicarse tanto a la tierra como a las minas; sin embargo, Smith afirma «que ocurre de otro modo en las propiedades de la superficie de la tierra. La cantidad de su producción y de su renta es proporcional a su fertilidad absoluta y no a la relativa». Pero supongamos que no hubiera tierra que no proporcionara renta: entonces la cantidad de renta en los terrenos de peor calidad sería proporcional a la diferencia entre el valor del producto y el capital gastado, más los beneficios usuales; el mismo principio regiría la renta de la tierra de calidad algo mejor, o más favorablemente situada, y, por consiguiente, la renta de esta tierra sería superior a la de la inmediatamente inferior en calidad; lo mismo podría decirse de la tierra de tercera calidad, y así sucesivamente, hasta llegar a la mejor. ¿No puede, pues, asegurarse que es la fertilidad relativa de la tierra la que determina la parte de producto que deberá pagarse en concepto de renta del mismo modo que la relativa fertilidad de las minas es la que determina la porción del mineral que se pagará en concepto de renta de las minas?

⁵ Libro I, cap. XI, pág. 70 a), y véase pág. 71 a). «El valor de una mina de carbón para el propietario depende con frecuencia tanto de su situación como de su fertilidad», etc.

Después de haber declarado Adam Smith que existen algunas minas que sólo pueden ser explotadas por sus propietarios, porque sólo rinden lo suficiente para pagar los gastos de la explotación, junto con los beneficios usuales del capital empleado, parecería que debiera admitir que son esas minas las que regulan el precio del producto de todas las demás. Si las minas antiguas son insuficientes para suministrar la cantidad de carbón requerida, el precio de éste subirá, y seguirá haciéndolo hasta que el propietario de una mina nueva e inferior en calidad encuentre que puede obtener los beneficios usuales del capital con su explotación. Si ella es bastante fértil, antes de que el precio suba mucho habrá caído en la cuenta de que le conviene emplear su capital en ello; pero si no lo es, es evidente que el precio debe seguir subiendo hasta proporcionarle el medio de cubrir sus gastos y de obtener los beneficios usuales del capital. Parece, pues, que es siempre la mina menos fértil la que regula el precio del carbón. Pero Adam Smith opina de distinto modo: observa que «la mina de carbón más fértil regula el precio de los productos de todas las demás de su vecindario. Tanto el propietario como el empresario de la explotación hallan, el uno que puede obtener mayor renta; el otro, que puede conseguir mayores beneficios, vendiendo algo más barato que todos sus vecinos. Estos se ven pronto obligados a vender al mismo precio, aunque no pueden hacerlo con provecho, y a pesar de que ello disminuye, y a veces destruye totalmente, su renta y sus beneficios. Algunas explotaciones han de abandonarse; otras no pueden proporcionar renta, y sólo pueden ser trabajadas por su propietario»⁶. Si la demanda de carbón disminuyera, el precio bajaría, y algunas minas serían abandonadas; pero, en todo caso, el precio debe ser suficiente para pagar los gastos y beneficios de aquella mina que se explota sin pagar renta por ella. Por consiguiente, es la mina menos fértil la que regula el precio. En realidad esto lo afirma en otro lugar el propio Adam Smith, pues dice: «El precio más bajo a que el carbón puede

⁶ Libro I, cap. XI, 70 b).

venderse durante un período considerable es, como en todas las demás mercancías, el que es apenas suficiente para reponer el capital que ha de emplearse para llevarla al mercado, junto con sus beneficios usuales. En una mina por la cual el propietario no cobra renta y que debe ser trabajada por éste o abandonada del todo, ése debe ser aproximadamente el precio del carbón»⁷.

116. Pero las mismas circunstancias, a saber, la abundancia y la consiguiente baratura de los carbones, sea cual fuere la causa de ella, que hicieran necesario abandonar aquellas minas que no produjeran renta, o la produjeran muy moderada, obligarían también, tratándose de la abundancia y consiguiente baratura del producto del suelo, a abandonar el cultivo de aquellos terrenos por los cuales no se pagara renta, o que la produjeran muy moderada. Si, por ejemplo, las patatas se convirtieran en el alimento general y común del pueblo, como el arroz lo es en algunos países, la cuarta parte o la mitad de los terrenos que hoy se cultivan serían, probablemente, abandonados, pues si, como dice Adam Smith, «un acre de patatas produjera 60 quintales de alimento sólido, o sea tres veces la cantidad producida por un acre de trigo»⁸, no podría llegarse por mucho tiempo a un incremento de la población tal que se consumiera la cantidad que pudiera obtenerse en los terrenos antes dedicados al cultivo del trigo; por consiguiente, habrían de abandonarse muchos terrenos, y la renta bajaría; y solamente cuando la población hubiera duplicado o triplicado, volvería a cultivarse la misma cantidad de terrenos que anteriormente y podría la renta subir de nuevo al nivel anterior.

No se pagaría tampoco al propietario una mayor proporción del producto bruto, ya consistiera éste en patatas, que alimentaran 300 personas, o en trigo, que sólo bastara para la subsistencia de 100; porque, aunque los gastos de producción quedarían muy disminuidos al ser los salarios de los trabajadores regulados principalmente por

⁷ Libro I, cap. XI, págs. 70 b) y 71 a), y véase pág. 72 b).

⁸ Idem, pág. 67 b).

el precio de las patatas, y no por el del trigo, y aunque por lo tanto la proporción de todo el producto bruto, después de pagados los salarios, sería muy superior, ninguna parte de esa proporción adicional iría a formar parte de la renta, sino que toda ella pasaría a formar parte de los beneficios, los cuales, en todo tiempo, suben cuando los salarios bajan, o disminuyen cuando éstos suben. Ya fuera el cultivo de trigo, ya de patatas, la renta sería regulada por el mismo principio: sería siempre igual a la diferencia entre las cantidades de producto obtenidas con capitales iguales, ya en el mismo terreno, ya en terrenos de distintas calidades; y, por consiguiente, mientras se cultivaran tierras de la misma calidad y no hubiera alteración en la fertilidad relativa de éstas o en sus ventajas, la renta siempre guardaría la misma relación con el producto bruto.

Adam Smith, no obstante, sostiene que la proporción que corresponde al propietario quedaría aumentada mediante una disminución en el coste de producción, y, por consiguiente, que éste recibiría una mayor parte y una cantidad mayor cuando la producción fuera abundante que cuando hubiera escasez. «Un arrozal —dice— produce una cantidad de alimento mucho mayor que el campo de trigo más fértil. Se dice que la producción usual de un acre es de dos cosechas anuales, de 30 a 60 *bushels* cada una. Por consiguiente, aunque su cultivo requiere más trabajo, queda un excedente mucho mayor. En aquellos países productores de arroz, donde este grano es el alimento usual y favorito de los habitantes, y donde la subsistencia de los cultivadores se efectúa con él, *debería corresponder al propietario una mayor parte de este excedente que en los países productores de trigo*»⁹.

También Mr. Buchanan observa que «es claro que si cualquier otro producto de la tierra dado en mayor abundancia que el trigo se convirtiera en el alimento común del pueblo, la renta del propietario quedaría mejorada en proporción a su abundancia»¹⁰.

⁹ Libro I, cap. XI, págs. 67 a) y b).

¹⁰ Smith, ed. Buchanan, vol. I, libro I, cap. XI, pág. 266, nota.

Si las patatas se convirtieran en el alimento común del pueblo, vendría un largo período durante el cual los propietarios sufrirían una enorme deducción de renta. No recibirían, probablemente, tantas subsistencias como ahora, y las que recibieran valdrían, quizá, una tercera parte de lo que hoy valen. Pero todos los artículos manufacturados en que el propietario gasta una parte de su renta no sufrirían más baja que la producida por la de la primera materia de que se compusieran, causada a su vez por el aumento de fertilidad de la tierra, la cual podría entonces destinarse a su producción.

Cuando, debido al incremento de la población, hubiera de dedicarse al cultivo tierra de la misma calidad, no solamente el propietario tendría la misma proporción del producto que antes, sino que ésta tendría el mismo valor. La renta entonces sería la misma, pero los beneficios serían mucho más elevados, porque el precio de los alimentos y, por consiguiente, el de los salarios, sería mucho más bajo. Los beneficios elevados son favorables a la acumulación de capital. La demanda de mano de obra aumentaría y los propietarios quedarían permanentemente beneficiados con el aumento de la demanda de terrenos.

Las mismas tierras podrían cultivarse mucho más a fondo, cuando pudiera obtenerse de ellas esa abundancia de alimentos, y, por consiguiente, con el progreso de la sociedad, admitirían rentas muchos más elevadas y podrían mantener una población mucho mayor. Esto no podría dejar de ser altamente beneficioso para los propietarios, y está de acuerdo con el principio que trato de establecer en este estudio, a saber, que todos los beneficios extraordinarios sólo son, por naturaleza, de duración limitada, pues todo el producto excedente del suelo, después de deducir del mismo beneficios moderados suficientes para estimular la acumulación, han de ir a parar finalmente al propietario.

Con el bajo precio de la mano de obra que semejante abundancia de producción causaría, los terrenos ya cultivados no sólo rendirían una cantidad de producto mucho mayor, sino también admitirían el empleo de mucho más capital y podría sacarse de ellos mayor valor, y, al mismo

tiempo, los de calidad inferior podrían cultivarse con beneficios elevados, con gran ventaja para los propietarios, así como para los consumidores de todas clases. La maquinaria productora del más importante artículo de consumo quedaría mejorada y sería bien pagada en la medida que sus servicios fueran requeridos. Todas las ventajas serían aprovechadas, en primer término, por los trabajadores, los capitalistas y los consumidores; pero, con el progreso de la población, pasarían gradualmente a serlo también por los propietarios del suelo.

117. Independientemente de estas mejoras, en las que la comunidad tiene un interés inmediato y el propietario un interés remoto, los intereses de éste siempre son opuestos a los del consumidor y del industrial. El trigo puede estar permanentemente a un precio elevado, tan sólo porque se necesita un trabajo mayor para producirlo, porque su coste de producción ha aumentado. La misma causa, invariablemente, hace subir la renta, y, por consiguiente, el propietario tiene interés en que el coste de la producción del trigo aumente en esa forma. El consumidor, por el contrario, no tiene el mismo interés; para él, es preferible que el trigo esté barato en comparación con el dinero y las demás mercancías, pues es siempre con éstos que él compra el trigo. El industrial tampoco tiene interés en que el trigo esté caro, pues su carestía le obligaría a pagar mayores salarios sin hacer subir el precio de sus mercancías. En ese caso, tendría que dar mayor cantidad de éstas, o lo que es lo mismo, mayor valor a cambio del trigo que consume, y, además, tendría que dar también mayor valor en concepto de salarios a sus trabajadores, aumento por el cual no recibiría remuneración alguna. Por consiguiente, todas las clases, excepto los propietarios, quedarían perjudicadas por el alza del trigo. Las transacciones entre el propietario y el público no son como las comerciales, en las cuales tanto el vendedor como el comprador puede decirse que ganan por igual: en ellas, la pérdida está toda en un lado, y la ganancia, en el otro; y si el trigo pudiera

conseguirse más barato, importándolo, la pérdida habida a consecuencia de la no importación en un lado es mucho mayor de lo que es la ganancia efectuada en el otro.

Adam Smith nunca establece distinción entre la baja del dinero y el alza del trigo, y por eso supone que los intereses del propietario no son opuestos a los del resto de la comunidad. En el primer caso, el dinero está bajo relativamente a todas las mercancías; en el segundo, el trigo está alto en comparación con todas ellas. En el primero, el trigo y las mercancías siguen teniendo los mismos valores relativos; en el segundo, el trigo está más alto en relación con las mercancías y con el dinero.

La siguiente observación de Adam Smith es aplicable a un valor reducido del dinero, pero no lo es a un valor elevado del trigo: «Si la importación (de trigo) fuera libre en todo tiempo, nuestros agricultores y propietarios rurales obtendrían, probablemente, un año con otro, menos dinero por su trigo que el que obtienen actualmente cuando la importación está efectivamente prohibida la mayor parte del tiempo; pero el dinero que obtendrían sería de mayor valor, *adquiriría mayor cantidad de mercancías de todas clases* y emplearía más mano de obra. Su riqueza real, su haber real, por consiguiente, sería el mismo que ahora, aunque estuviera expresado en una cantidad menor de plata; y no se sentirían inclinados a abandonar el cultivo del trigo, como ahora. Por el contrario, como el aumento del valor real de la plata, al hacer bajar el precio en dinero del trigo, reduce en algo el precio en dinero de todas las demás mercancías, proporciona a la industria del país alguna ventaja en todos los mercados extranjeros y por ello tiende a estimular y a incrementar esa industria. Pero la extensión del mercado nacional de trigo debe ser proporcional a la industria general del país donde éste se produce, o al número de los que producen otras cosas para dar a cambio de trigo. Pero en todos los países el mercado interior, por ser el más próximo y más conveniente, es también el mayor y el más importante para el trigo. Por consiguiente, ese aumento del valor real de la plata, resultante de la baja del precio en dinero del trigo, tiende a ensanchar el mer-

cado de trigo mayor y más importante y, por consiguiente, a estimular su desarrollo»¹¹.

Un precio elevado o reducido del trigo, debido a la abundancia y a la baratura del oro y de la plata, no es de importancia para el propietario, puesto que todos los productos han de quedar igualmente afectados, como lo describe Adam Smith; pero un precio del trigo relativamente elevado es en todo tiempo muy beneficioso para el propietario: en primer lugar, le proporciona una mayor cantidad de trigo para su renta, y, en segundo lugar, por cada medida igual de trigo tendrá a su disposición una mayor cantidad, no solamente de dinero, sino también de cada una de las mercancías que el dinero puede comprar.



¹¹ Libro IV, cap. V, pág. 219 a); véase libro IV, cap. II, página 187 a).



CAPÍTULO XXV

DEL COMERCIO COLONIAL

118. Adam Smith, en sus observaciones sobre el comercio colonial, ha demostrado, de modo muy satisfactorio, las ventajas de la libertad de comercio, y la injusticia que se hace a las colonias al impedirles sus metrópolis vender sus productos en el mercado más caro y comprar sus manufacturas y provisiones en el más barato. Ha demostrado que, permitiendo a todos los países cambiar libremente el producto de su industria cuándo y dónde les plazca, se efectuará la mejor distribución del trabajo del mundo y se asegurará la mayor abundancia de los artículos de primera necesidad y de las satisfacciones de la vida humana.

Ha tratado también de demostrar que esta libertad de comercio, que promueve indudablemente el interés de todos, sirve también el de cada país en particular; y que la política estrecha de miras adoptada por los países de Europa con respecto a sus colonias no es menos perjudicial para las propias metrópolis que para los territorios cuyos intereses se sacrifican.

«El monopolio del comercio colonial —dice—, como todos los demás expedientes ruines y malignos del sistema mercantilista, deprime la industria de todos los demás países, pero principalmente la de las colonias, sin aumentar en nada la del país en cuyo favor se establece, sino, más bien, disminuyéndola»¹.

¹ Libro IV, cap. VII, pág. 252 a).

Esta parte de su tesis, no obstante, no está tratada en forma tan clara y convincente como aquella en que demuestra la injusticia de este sistema para con la colonia.

119. Cree que no debe dudarse de que una metrópoli puede a veces quedar beneficiada con las trabas a que sujeta sus posesiones coloniales. ¿Quién puede dudar, por ejemplo, de que si Inglaterra fuera una colonia francesa, Francia quedaría beneficiada con una prima que aquélla pagara a la exportación de trigo, de tejidos y de otros artículos? Al examinar la cuestión de las primas, suponiendo que el trigo estuviera a £ 4 por cuarta en este país, vimos que con una prima de 10 s. por cuarta, que se concediera a la exportación en Inglaterra, el precio del trigo habría quedado reducido a £ 3 10 s. en Francia. Ahora bien, si el trigo hubiera estado antes a £ 3 15 s. en este último país, los consumidores franceses se habrían beneficiado en 5 s. por cuarta sobre todo el trigo importado; si hubiera estado antes a £ 4, habrían ganado toda la prima de 10 s. por cuarta. Francia se habría beneficiado de ese modo con la pérdida sufrida por Inglaterra; no solamente ganaría una parte de lo que ésta hubiera perdido, sino la totalidad.

Puede decirse, empero, que una prima a la exportación es una medida de política interior y que no podría imponerse fácilmente por la metrópoli.

Si fuera conveniente para los intereses de Jamaica y de Holanda hacer un cambio de los artículos que producen respectivamente, sin la intervención de Inglaterra, es indudable que, al impedírselo hacerlo, ambos países sufrirían; pero si Jamaica se ve obligada a enviar sus productos a Inglaterra y a cambiarlos allí por mercancías holandesas, se empleará capital inglés o una agencia inglesa para ese comercio que Jamaica no habría emprendido de otro modo. Se ve impulsada a ello por una prima pagada no por Inglaterra, sino por Holanda y Jamaica.

El mismo Adam Smith ha expresado que la pérdida sufrida, debido a una distribución poco ventajosa del trabajo en dos países, puede ser beneficiosa para uno de ellos, mientras que el otro sufre una pérdida mayor que

la que resulta de esa distribución. Este hecho, si fuera cierto, demuestra que una medida, que puede ser muy perjudicial para una colonia, puede ser en parte beneficiosa para la metrópoli.

Al hablar de los tratados de comercio, dice: «Cuando una nación se obliga mediante tratado a permitir la entrada de ciertos artículos de un país extranjero exclusivamente, o a eximir las importaciones procedentes de un país de los derechos a que están sujetas todas las demás, la nación así favorecida, o al menos los comerciantes e industriales de la misma, deben necesariamente derivar grandes ventajas de dicho tratado, pues disfrutan de una especie de monopolio en el país que es tan indulgente para con ellos. Este se convierte en el mercado más extenso y más ventajoso para sus mercancías: más extenso, porque estando los artículos de las demás naciones excluidos o sujetos a derechos más elevados, consume mayor cantidad de los suyos, y más ventajoso, porque los comerciantes del país favorecido, disfrutando allí de una especie de monopolio, venderán sus artículos a precios más elevados que si estuvieran expuestos a la libre competencia de todas las demás naciones»².

Supongamos que los dos países entre los cuales se celebra el tratado sean la metrópoli y su colonia. Adam Smith admitirá, evidentemente, que una metrópoli puede beneficiarse oprimiendo a su colonia. Puede observarse de nuevo, no obstante, que, a menos que el monopolio del mercado extranjero esté en manos de una sola empresa, los compradores extranjeros no pagarán más que los nacionales por las mercancías; el precio que ambos pagarán no se diferenciará mucho del natural que tienen en el país en que se producen. Inglaterra, por ejemplo, siempre podrá, en circunstancias normales, comprar mercancías francesas al precio natural que éstas tienen en Francia, y asimismo podrá ésta adquirir mercancías inglesas al precio que éstas alcanzan en Inglaterra. Pero a esos precios, las mercancías se comprarían sin necesidad

² Libro IV, cap. VI, pág. 222 b).

de convenio. ¿Qué ventaja representa, pues, el tratado para una u otra parte?

El inconveniente del acuerdo para el país importador es el siguiente: Se vería obligado a comprar una mercancía en un país, al precio natural que en él tuviera, cuando pudiera quizá haberla adquirido a un precio muy inferior en otra parte. Luego el tratado ocasiona una distribución desventajosa del capital general, que recae principalmente en el país obligado por el mismo a comprar en el mercado menos productivo; pero no proporciona ventaja al vendedor en virtud de un supuesto monopolio, pues éste se ve impedido, por la competencia de sus propios compatriotas, de vender sus mercancías a un precio superior al natural, como lo haría si pudiera exportarlas a otros países o venderlas para el consumo interior.

¿En qué consisten, pues, las ventajas del tratado? Consisten en lo siguiente: Estas mercancías no hubieran podido manufacturarse en el país para la exportación, si no fuera por el privilegio que tiene éste de servir a ese mercado especial, pues la competencia de aquellos países en que el precio natural era menor le habría privado de toda oportunidad de venderlas.

120. Sin embargo, esto importaría poco si Inglaterra tuviera la seguridad de que podría vender en la misma cantidad otras mercancías que pudiera fabricar, ya en el mercado francés, ya en otro cualquiera, con igual ventaja. El objeto que dicho país tiene en mira es, por ejemplo, comprar una partida de vinos franceses de un valor de £ 5.000; desea, pues, vender mercancías en alguna parte, con el fin de conseguir la suma necesaria para ese objeto. Si Francia le da el monopolio del mercado de tejidos, exportará pronto telas para ese objeto; pero si el comercio es libre, la competencia de otros países puede impedir que el precio natural de la tela en Inglaterra sea lo bastante bajo para permitirle conseguir las £ 5.000 mediante la venta de tejidos, sin dejar de obtener los beneficios usuales del capital. La industria inglesa debe dedicarse entonces a algún otro artículo; pero quizá no haya productos que pueda vender, dado el valor actual

del dinero, al precio natural de otros países. ¿Cuál es la consecuencia de ello? Los consumidores de vino en Inglaterra están todavía dispuestos a pagar £ 5.000 por su vino, y, por consiguiente, se exportan a Francia para ese objeto £ 5.000 en dinero. Debido a esta exportación de dinero, el valor de éste sube en este país y baja en los demás, y con ello, el precio natural de todas las mercancías producidas por la industria británica queda también disminuido. El aumento del valor del dinero equivale a la baja habida en el precio de las mercancías. Para obtener £ 5.000 pueden exportarse ahora artículos ingleses, pues a su nuevo y reducido precio natural éstos pueden ahora entrar en competencia con los de otros países. Mayor cantidad de mercancías ha de venderse, sin embargo, a los nuevos precios para obtener las £ 5.000 necesarias, las cuales, una vez obtenidas, no proporcionarán la misma cantidad de vino, porque, mientras la disminución del dinero en Inglaterra ha hecho bajar el precio natural de las mercancías, el aumento del mismo en Francia ha hecho subir el precio natural del vino. Se importará, pues, menos vino en Inglaterra a cambio de sus artículos, cuando el comercio es perfectamente libre, que cuando este país está especialmente favorecido por tratados de comercio. Sin embargo, el *tipo* de beneficios no habrá variado; el dinero habrá cambiado de valor relativo en los dos países y la ventaja obtenida por Francia será el haber conseguido una mayor cantidad de mercancías inglesas a cambio de una cantidad determinada de vinos franceses, mientras que la pérdida sufrida por Inglaterra consistirá en haber obtenido una cantidad menor de vinos franceses a cambio de una cantidad determinada de mercancías inglesas.

Así, pues, el comercio exterior, con trabas, con estímulos o en régimen de libertad, continuará siempre, sea cual fuere la dificultad relativa de producción que haya en los distintos países; pero sólo puede ser regulado mediante la alteración del precio natural —no del valor natural— al cual los artículos puedan producirse en esos países, y ello se efectúa alterando la distribución de los metales preciosos. Esta explicación confirma la opinión que he

expuesto en otro lugar de que no hay impuesto, prima o prohibición sobre la importación o la exportación de las mercancías que no ocasione un cambio en la distribución de los metales preciosos y que no haga variar, por consiguiente, en todas partes, el precio natural y de mercado de las mercancías.

Es evidente, pues, que el comercio con una colonia puede regularse en forma tal que sea al mismo tiempo menos beneficioso para la colonia y más beneficioso para la metrópoli que un comercio perfectamente libre. Del mismo modo que es desventajoso para el consumidor individual verse limitado para sus transacciones a una sola tienda, así es desventajoso para una nación de consumidores verse obligada a comprar a un solo país. Si éste pudiera proporcionar los artículos a mejor precio, estaría seguro de venderlos a pesar de no tener privilegio exclusivo; y, si no fuera así, el interés general exigiría que no siguiera dedicándose a un comercio que no podía ejercer con iguales ventajas que los demás. Es posible que el país vendedor perdiera con el cambio de empleo, pero el interés general no queda nunca tan bien asegurado como cuando se da al capital general la más productiva distribución, es decir, mediante un comercio universalmente libre.

Un aumento en el coste de producción de una mercancía, si se trata de un artículo de primera necesidad, no hará necesariamente disminuir el consumo, pues aunque el poder adquisitivo de los consumidores queda reducido por el alza de cualquier artículo, éstos pueden dejar de consumir algún otro cuyo coste de producción no haya aumentado. En ese caso, la oferta y la demanda serán las mismas que antes; sólo el coste de producción habrá aumentado, y, sin embargo, el precio subirá, y ha de hacerlo para que los beneficios del productor del artículo cuyo coste ha aumentado se pongan a nivel con los obtenidos en otras industrias.

M. Say reconoce fundamentalmente que el coste de producción es el fundamento del precio, y, sin embargo, en varios lugares de su obra sostiene que éste es regulado por la relación que guarda la demanda con la oferta.

El regulador real y final del valor relativo de las mercancías es el coste de su producción, y no las cantidades respectivas que se produzcan, ni la competencia entre los compradores.

121. Según Adam Smith, el comercio colonial, por el hecho de que en el mismo sólo puede emplearse capital británico, ha hecho subir el tipo de beneficios en todas las demás industrias; y, como, a su entender, los beneficios elevados, lo mismo que los altos salarios, hacen subir los precios de las mercancías, el monopolio del comercio colonial ha sido, según él, perjudicial para la metrópoli, pues ha reducido su facultad de vender artículos manufacturados a precios tan baratos como otros países. Dice que «como consecuencia del monopolio, el aumento del comercio colonial ha causado no tanto un aumento del comercio británico como un cambio total en su dirección. En segundo lugar, este monopolio ha contribuido necesariamente a mantener el tipo de beneficios en todos los distintos ramos de la industria británica, más elevado de lo que habría sido naturalmente, si todas las naciones hubieran podido comerciar libremente con las colonias británicas»³. «Pero todo lo que hace subir en un país el tipo usual de beneficios sujeta dicho país a una desventaja absoluta y relativa en todos aquellos ramos de los cuales no tiene el monopolio. Lo somete a una desventaja absoluta, porque en esos ramos sus comerciantes no pueden obtener este tipo mayor de beneficios sin vender a precios más caros, tanto los artículos de los países extranjeros que importan al suyo propio como las mercancías nacionales que exportan al exterior. Su propio país tiene que comprar y vender más caro y menos, y producir también menos»⁴.

«Nuestros comerciantes se quejan a menudo de los salarios elevados que gana el obrero inglés, atribuyendo a esta causa el que sus manufacturas se vendan menos en los mercados extranjeros; pero nada dicen acerca de los

³ Libro IV, cap. VII, pág. 246 b).

⁴ Libro IV, cap. VII, pág. 246 b).

beneficios elevados del capital. Se quejan de las exageradas ganancias que realizan otras personas, pero nada dicen de las suyas propias. Es posible, sin embargo, que la elevación de los beneficios del capital británico contribuya a la de los precios de nuestras manufacturas en muchos casos en la misma proporción, y en algunos en una mayor, que los altos salarios del obrero inglés»⁵.

Admito que el monopolio del comercio colonial haga cambiar la dirección del capital, y a veces en forma perjudicial, pero de lo que llevo dicho acerca de los beneficios se verá que un cambio de un comercio exterior a otro, o de un comercio nacional a uno exterior, no puede, a mi juicio, afectar el tipo de beneficios. El perjuicio sufrido será el que acabo de describir: habrá una peor distribución del capital general y del trabajo, y, por consiguiente, se producirá menos. El precio natural de las mercancías subirá y, por consiguiente, aunque el consumidor podrá comprar por el mismo valor en dinero, obtendrá una cantidad menor de mercancías. Se verá también que, aunque tuviera el efecto de hacer subir los beneficios, no causaría la menor alteración en los precios, pues éstos no son regulados por los salarios ni por los beneficios.

Y, por otra parte, ¿no viene Adam Smith a asentir a esta opinión, cuando dice que «los precios de las mercancías, o el valor del oro y de la plata en comparación con las mercancías, depende de la proporción existente entre la *cantidad de trabajo* necesaria para llevar al mercado cierta cantidad de oro y de plata y la necesaria para llevar al mismo cierta cantidad de mercancías de cualquiera otra especie»? Esa cantidad no quedará afectada sean los beneficios o los salarios altos o bajos. ¿Cómo puede, pues, la elevación de los beneficios hacer subir los precios?

⁵ Libro IV, cap. VII, pág. 247 a).

CAPÍTULO XXVI

DE LA RENTA BRUTA Y NETA

122. Adam Smith ensalza constantemente las ventajas que un país deriva de una crecida renta bruta, más bien que de una crecida renta neta. «Cuanto mayor sea la parte del capital de un país empleada en la agricultura —dice—, tanto mayor será la cantidad de trabajo productivo que pondrá en movimiento y el valor que su empleo añadirá al producto anual de la tierra y del trabajo de la sociedad. Después de la agricultura, es el capital empleado en las manufacturas el que pone en movimiento mayor cantidad de trabajo productivo y añade el mayor valor a la producción anual. El que se emplea en el comercio de exportación es, de los tres, el que produce menos efectos»¹.

Concediendo, por un momento, que esto fuese cierto, ¿cuál sería la ventaja que resultaría para un país del empleo de una gran cantidad de trabajo productivo si sus rentas y beneficios netos fueran los mismos empleando esa cantidad que otra menor? El producto total de la

¹ M. Say es de la misma opinión que Adam Smith: «El empleo más productivo de capital, para el país en general, después de la agricultura, es la manufactura y el comercio nacional, porque pone en actividad una industria de la cual los beneficios son ganados en el país, mientras que los capitales que se emplean en el comercio exterior hacen producir la industria y las tierras de todos los países sin distinción.»

«El empleo de capital menos favorable para una nación, es el de transportar el producto de un país extranjero a otro.» Say, volumen II, pág. 120 (libro II, cap. VIII, 2.^a edición, pág. 120 y 121).

tierra y del trabajo de todo país se divide en tres partes: de éstas, una se destina a salarios, otra a beneficios y la tercera a renta. Es solamente de las dos últimas partes que se pueden deducir cantidades para impuestos o para ahorros; la primera, si es moderada, constituye siempre los gastos necesarios de la producción². Para un individuo poseedor de un capital de £ 20.000, cuyos beneficios fueran de £ 2.000 al año, sería indiferente que su capital empleara cien o mil operarios, o que la mercancía producida se vendiera por £ 10.000 ó £ 20.000, con tal de que, en todo caso, sus beneficios no fueran inferiores a £ 2.000. ¿No ocurre lo mismo con el interés de la nación? Con tal de que los ingresos netos reales de ésta, sus rentas y beneficios sean los mismos, poco importa que tenga 10 ó 12 millones de habitantes. Su potencialidad para mantener ejércitos y flotas y toda clase de trabajadores improductivos debe ser proporcional a su renta neta, y no a su renta bruta. Si 5 millones de hombres pudieran producir los vestidos y los alimentos necesarios para 10 millones, la renta neta sería igual a los requeridos para 5 millones. ¿Sería ventajoso para el país que se requirieran 7 millones de hombres para producir esta misma renta neta, es decir, que se empleara ese número para producir los alimentos y los vestidos necesarios para 12 millones? La renta neta siempre sería la misma. El empleo de mayor número de hombres no nos permitiría aumentar nuestro ejército y marina en un solo hombre ni contribuir a los impuestos con una sola guinea más.

Al sostener la superioridad del empleo de capital que importa movimiento a la mayor cantidad de trabajo. Adam Smith no se funda en una supuesta ventaja resultante de una nutrida población, o en el hecho de que un

² Quizá esto está expresado demasiado categóricamente, pues, generalmente, se atribuye más al trabajador con el nombre de salario, que lo que representan los gastos absolutamente necesarios para la producción. En ese caso, una parte del producto neto del país es recibida por el trabajador y puede ser gastada o ahorrada por él o puede permitirle contribuir a la defensa del país.

número mayor de seres humanos puedan gozar de la felicidad, sino en que dicho empleo aumenta la potencia del país.³ pues dice que «la riqueza y la potencia de todo país, en cuanto ésta depende de la riqueza, deben ser siempre proporcionales al valor de su producción anual, de cuyo fondo deben pagarse, en último término, todos los impuestos»⁴. Es evidente, no obstante, que el poder de tributación es proporcional a la renta neta, y no a la bruta.

123. En la distribución de los empleos del capital entre todos los países, el de las naciones más pobres se empleará, naturalmente, en aquellas empresas que utilizan en el país una gran cantidad de mano de obra, porque en esas naciones pueden obtenerse más fácilmente los alimentos y los artículos de primera necesidad para una población creciente. En los países ricos, por el contrario, donde los alimentos son caros, el capital afluirá, naturalmente, cuando hay libertad de comercio, a aquellas ocupaciones en las cuales se requiere mantener en el país la menor cantidad de trabajadores, tales como la industria de transportes, el comercio exterior con países lejanos, y las industrias en que se requiere maquinaria costosa, es decir, a aquellos negocios en que los beneficios son proporcionales al capital empleado, y no a la cantidad de mano de obra utilizada⁵.

³ M. Say me ha interpretado erróneamente al suponer que no he tenido en cuenta para nada la felicidad de tantos seres humanos. Creo que el texto demuestra suficientemente que limitaba mis observaciones a los fundamentos especiales en que Adam Smith se ha basado. (Véase nota a la pág. 222, vol. II. Véase traducción francesa (1819), de los *Principios*, de Ricardo.

⁴ Libro II, cap. V, pág. 153 a).

⁵ «Felizmente el curso natural de las cosas atrae el capital, no a aquellos empleos en que se efectúan los mayores beneficios, sino aquellos en que es más provechoso para la comunidad.» Vol. II, pág. 122 (libro II, cap. VIII). M. Say no nos ha dicho cuáles son esos empleos que, siendo los más provechosos para el individuo, no son los más beneficiosos para el Estado. Si los países que disponen de capitales limitados y cuentan con abundancia de tierras fértiles, no se dedican en un principio al comercio exterior, ello se debe a que éste es menos provechoso para los individuos y, por consiguiente, para el Estado.

Aunque admito que, dada la naturaleza de la renta, un capital determinado empleado en la agricultura, en terrenos que no sean de los últimos cultivados, pone en movimiento mayor cantidad de trabajo que un capital igual empleado en la manufactura y el comercio, no puedo admitir que haya diferencia entre la cantidad de mano de obra empleada por un capital dedicado al comercio interior y otro igual dedicado al comercio exterior.

«El capital que envía manufacturas escocesas a Londres y lleva en cambio trigo y manufacturas inglesas a Edimburgo, dice Adam Smith, repone necesariamente, en cada operación semejante, dos capitales británicos que hubieran estado empleados en la agricultura o en las manufacturas de la Gran Bretaña.»

«El capital empleado en la compra de mercancías extranjeras para el consumo nacional, cuando ésta se efectúa con el producto de la industria doméstica, repone también, en cada operación, dos capitales distintos; pero sólo uno de éstos se emplea en provecho de la industria nacional. El capital que envía mercancías inglesas a Portugal, y trae, en cambio, artículos portugueses a Inglaterra, sólo repone en cada operación un capital inglés, pues el otro es portugués. Por consiguiente, aunque los retornos del comercio exterior de consumo fueran tan rápidos como los del comercio nacional, el capital empleado en él, sólo dará la mitad del estímulo a la industria o al trabajo productivo del país»⁶.

Este argumento me parece ser erróneo, pues aunque se empleen dos capitales, uno portugués y otro inglés, como lo supone el doctor Smith, siempre se empleará en el comercio exterior una cantidad de capital doble de la que se habría utilizado en el comercio interior. Supongamos que Escocia dedique un capital de 1.000 libras a la manufactura de tejidos de hilo, que cambia por el producto de un capital igual utilizado en Inglaterra para fabricar sederías: los dos países emplearán 2.000 libras y una cantidad proporcional de trabajo. Supongamos ahora que Inglaterra descubra que puede importar mayor

⁶ Libro II, cap. V, pág. 151 b).

cantidad de tejidos de hilo de Alemania a cambio de las sederías que antes exportaba a Escocia, y que este país descubra que puede conseguir mayor cantidad de sederías de Francia a cambio de sus tejidos de hilo que las que obtenía antes de Inglaterra; ¿no dejarán Inglaterra y Escocia inmediatamente de comerciar, y no se convertirá el comercio interior de consumo en un tráfico exterior? Pero si bien en éste entrarán otros dos capitales, el de Alemania y el de Francia, ¿no seguirá empleándose la misma cantidad de capital escocés e inglés, y no impartirá ésta movimiento a la misma cantidad de trabajo que cuando estaba empleada en el comercio interior?





CAPÍTULO XXVII

DE LA MONEDA Y DE LOS BANCOS

124. Se ha escrito tanto sobre la moneda que de todos aquellos que dedican su atención a esa materia, sólo los que adolecen de prejuicios desconocen sus verdaderos principios. Por consiguiente, me limitaré a efectuar un breve estudio de algunas de las leyes generales que regulan su cantidad y su valor.

El valor del oro y de la plata, como el de todas las demás mercancías, es proporcional a la cantidad de trabajo necesaria para producirlos y llevarlos al mercado. El oro es unas quince veces más caro que la plata, no porque haya mayor demanda del primero, ni porque la oferta de la segunda sea quince veces mayor que la del oro, sino solamente porque se necesita quince veces más trabajo para procurarse una cantidad determinada del primero.

La cantidad de moneda que puede emplearse en un país depende del valor de aquélla; si sólo se empleara oro para la circulación de mercancías, se necesitaría una cantidad quince veces menor que si se utilizara plata ¹ para el mismo objeto.

Una circulación no puede nunca ser tan abundante que sea excesiva, pues disminuyendo su valor, se aumenta su cantidad en la misma proporción, y, aumentando su valor, se disminuye su cantidad.

Mientras el Estado acuñe moneda y no cobre dere-

¹ Es decir, plata solamente.

cho de acuñación, la moneda tendrá el mismo valor que cualquier otro trozo del mismo metal, de igual peso y título; pero si se cobra un derecho por su acuñación, la pieza de moneda acuñada, generalmente, valdrá más que la no acuñada, en una cantidad igual al referido derecho, porque requerirá mayor cantidad de trabajo, o, lo que es lo mismo, el valor del producto de una mayor cantidad de trabajo.

Mientras el Estado es el único que acuña, no puede haber límite a este derecho de acuñación, pues, limitando la cantidad de moneda, puede aumentarse el mismo hasta cualquier valor.

125. Es en virtud de este principio que circula el papel moneda: todo lo que se cobra por éste puede considerarse como un derecho de acuñación. Si bien no tiene valor intrínseco, su valor en cambio, limitando su cantidad, es tan grande como el de una moneda de igual denominación o de una barra de metal del que es hecha esa moneda. Siguiendo el mismo principio, a saber, el de la limitación de la cantidad, una moneda baja de ley circularía con el mismo valor que debería tener si fuera de peso y título legales, y no con el de la cantidad de metal que contuviera. En la historia de la moneda inglesa encontramos, por eso, que ésta nunca estuvo depreciada en la misma proporción en que estaba falta de ley, debido a que nunca fue aumentada en cantidad en proporción a la disminución de su valor intrínseco².

No existe punto más importante en la emisión de papel moneda que el de tener presentes los efectos que se derivan del principio de la limitación de la cantidad. Dentro de cincuenta años, apenas se dará crédito al hecho de que en nuestro tiempo directores de Bancos y ministros hayan sostenido con toda gravedad, tanto en el Parlamento como ante sus comisiones, que las emisiones de billetes del Banco de Inglaterra que no confieren a sus tenedores la facultad de cambiarlos por especies o lingotes, no te-

² Cuanto digo de la moneda de oro es igualmente aplicable a la de plata; pero no creo necesario mencionar ambos términos en cada caso.

nían ni podían tener efecto alguno sobre los precios de las mercancías, de la moneda ni de los cambios extranjeros.

Después del establecimiento de los Bancos, el Estado ya no tiene la facultad exclusiva de acuñar o emitir moneda. El numerario puede aumentarse lo mismo por medio de papel que por medio de moneda, de modo que si un Estado rebajara la ley de su moneda y limitara la cantidad de ésta, no podría sostener su valor, porque los Bancos tendrían la facultad de aumentar la cantidad total de circulación.

A la luz de estos principios se verá que no es necesario que el papel moneda sea pagadero en especies para asegurar su valor; basta que su cantidad sea regulada de acuerdo con el valor del metal que se adopte como patrón. Si éste fuera el oro de un peso y título determinado, podría aumentarse el papel cada vez que disminuyera el valor del oro, o, lo que es lo mismo en sus efectos, cada vez que aumentara el precio de las mercancías.

126. «Emitiendo una cantidad excesiva de papel, dice el doctor Smith, cuyo excedente iba volviendo continuamente, a fin de ser cambiado por oro y plata, el Banco de Inglaterra se vio obligado, durante muchos años, a acuñar oro hasta la cantidad de 800.000 a 1.000.000 de libras anuales, en término medio 850.000. Para esta acuñación, el Banco, a consecuencia de la depreciación en que había caído la moneda de oro hace unos pocos años, se veía con frecuencia obligado a adquirir lingotes, al alto precio de 4 libras esterlinas por onza, los cuales, una vez acuñados, resultaban a £ 3 17 s. 10 ½ d. por onza, perdiendo de este modo de 2 ½ a 3 por 100 en la acuñación de una suma tan grande. Por consiguiente, aunque el Banco no pagara derechos de acuñación, y que el Gobierno tomara a su cargo el gasto material de ésta, esta liberalidad no evitaba la pérdida sufrida por el Banco»³.

A la luz del principio antes indicado, me parece muy claro que, no volviendo a emitir el papel así ingresado,

³ Libro II, cap. II, pág. 123 a).

el valor de toda la moneda, tanto de la de oro depreciada como de la nueva, habría subido, cuando toda demanda hubiera cesado.

Sin embargo, M. Buchanan no opina lo mismo, pues dice «que el gran gasto que tuvo que hacer el Banco en esa época fue ocasionado, no, como parece creer el doctor Smith, por una emisión imprudente de papel, sino por el estado depreciado de la moneda y el alto precio consiguiente del lingote. Se observará que el Banco, no teniendo otro medio de procurarse guineas que el envío de lingotes a la Casa de la Moneda para su acuñación, se veía siempre obligado a emitir nuevas guineas a cambio de sus billetes retornados; y cuando la moneda se hizo generalmente deficiente en peso y el precio del lingote elevado en proporción, resultó provechoso sacar estas guineas del Banco a cambio de su papel, convertirlas en lingotes y venderlas con provecho a cambio de billetes, que se enviaban nuevamente al Banco para obtener una nueva provisión de guineas, que eran de nuevo fundidas y vendidas. El Banco siempre está expuesto a esta sangría de especies, cuando la moneda es deficiente en peso, pues entonces se deriva un beneficio fácil y seguro del cambio constante de papel por especie. Puede observarse, sin embargo, que, por grande que fuera la molestia y el gasto a que se vio entonces expuesto por esta sangría de sus especies, el Banco nunca creyó necesario rescindir la obligación de dar moneda a cambio de sus billetes»⁴.

Míster Buchanan cree evidentemente que toda la moneda debe necesariamente ser puesta a nivel del valor de las piezas depreciadas; pero seguramente, mediante una disminución de la cantidad de la misma, toda la que queda puede elevarse a nivel de las mejores piezas.

El doctor Smith parece haber olvidado su propio principio, expuesto en su argumentación acerca de la moneda colonial. En lugar de atribuir la depreciación de ese papel a su abundancia excesiva, pregunta si, suponiendo que la solvencia de la colonia sea perfecta, 100 libras pagaderas dentro de quince años tendrían igual valor que 100 libras

⁴ Smith, ed. Buchanan, 1814, vol. I, pág. 477, nota.

pagaderas inmediatamente⁵. Yo contesto afirmativamente, si la moneda no es demasiado abundante.

127. Sin embargo, la experiencia demuestra que ni un Estado ni un Banco han tenido nunca facultad limitada de emitir papel moneda sin abusar de esa facultad; por consiguiente, en todos los Estados, la emisión de papel moneda debiera estar bajo algún control, y nada mejor para ello que someter a los emisores a la obligación de pagar sus billetes en moneda de oro o en lingotes.

«Asegurar al público⁶ contra todas las variaciones del valor de la moneda que no sean aquellas a que el mismo patrón está sujeto, y, al mismo tiempo, efectuar la circulación con el instrumento menos costoso, es alcanzar el estado más perfecto a que pueda llevarse una moneda, y todas estas ventajas pueden conseguirse obligando al Banco a entregar oro o plata no amonedados al tipo y precio de la Casa de la Moneda, a cambio de sus billetes, en lugar de entregar guineas; de ese modo, el valor del papel no sería nunca inferior al del lingote, sin ir seguido de una reducción de su cantidad. Para evitar que el valor del papel sea superior al del lingote, debería también obligarse al Banco a dar sus billetes a cambio de oro, al precio de £ 3 17 s. la onza. Para no causar demasiada molestia al Banco, la cantidad de oro pedida a cambio del papel al precio de £ 3 17 s. 10 ½ d., o vendida al Banco a £ 3 17 s., no debiera ser menor de 20 onzas. En otras palabras, debiera obligarse al Banco a comprar cualquier cantidad de oro, no menor de 20 onzas, que le fuera ofrecida a £ 3 17 s.⁷ por onza, y a vender cualquier can-

⁵ Libro II, cap. II, pág. 134 a) y b).

⁶ Este párrafo y los siguientes, hasta el cierre del paréntesis, pág. 203, son reproducción de un folleto titulado «Proyecto de sistema monetario económico y seguro», publicado por el autor en el año 1816.

⁷ El precio de £3, 17 s., que aquí se menciona, es, naturalmente, arbitrario. Quizá habría razones para fijarlo en una cifra algo superior o algo inferior. Al decir £3, 17 s., sólo quiero aclarar el principio. El precio debiera fijarse de modo que el vende-

tividad que se le pidiera a £ 3 17 s. 10 ½ d. Mientras éste tenga la facultad de regular la cantidad de su papel, no podrá resultarle inconveniente alguno de esa regulación.

Debe darse al mismo tiempo la más perfecta libertad para la exportación e importación de toda clase de lingotes. Estas transacciones serían muy pocas en número, si el Banco regulara sus préstamos y emisiones de papel en la medida que he mencionado tantas veces, a saber, el precio del lingote tipo, sin atender a la cantidad absoluta de papel en circulación.

El objeto que me propongo se conseguiría en gran parte obligando al Banco a entregar lingotes no acuñados, a cambio de sus billetes, al precio y tipo de la Casa de la Moneda, aunque no se le obligara a comprar cualquier cantidad de lingotes que se le ofrecieran a los precios que se fijaran, especialmente si la Casa de la Moneda siguiera abierta al público para la acuñación de moneda. Esta regla se indica meramente para evitar que el valor de la moneda se aparte del del lingote más que en la diferencia insignificante que existe entre el precio de compra y el de venta, lo que resultaría en una aproximación de aquella uniformidad de valor que se reconoce como tan deseable.

Si el Banco limitara caprichosamente la cantidad de su papel, haría subir el valor de éste, y podría ser que el oro bajara más allá de los límites a los cuales el Banco debiera comprar, según lo expuesto por mí. En ese caso, podría llevarse el oro a la Casa de la Moneda, y las piezas acuñadas que de allí volverían agregadas a la circulación, tendrían por efecto hacer bajar el valor de la moneda y adaptarlo nuevamente al tipo anterior; pero ello no se efectuaría de modo tan seguro, tan económico ni tan expedito como el procedimiento propuesto por mí, contra el cual el Banco no puede presentar objeción alguna, pues está en su interés proveer la circulación de papel, en lugar de obligar a otros a proveerla de moneda.

dor del oro tuviera más interés en venderlo al Banco que en llevarlo a la Casa de la Moneda, para su acuñación.

La misma observación se aplica a la cantidad indicada de 20 onzas. Es posible que conviniera convertirla en 10 ó 30.

Con ese sistema y con una moneda así regulada, el Banco no se vería nunca expuesto a dificultad alguna, excepto en aquellas ocasiones extraordinarias en que un pánico general se apodera del país o en que cada uno está deseoso de tener en su poder los metales preciosos, como medio más conveniente para realizar u ocultar lo que posee. Contra esos pánicos, los Bancos no tienen seguridad alguna, *en cualquier sistema que sea*; por su propia naturaleza, están sujetos a ellos, pues en ningún momento puede haber en un Banco, o en un país, tanto numerario o tantos lingotes como los clientes del mismo tienen derecho a exigir. Si todos retiraran sus fondos de los Bancos en el mismo día, la cantidad de billetes en circulación multiplicada varias veces, sería insuficiente para responder a esa demanda. Un pánico de esta clase fue la causa de la crisis de 1797, y no, como se ha supuesto, los grandes anticipos que el Banco había hecho al Gobierno. Ni el primero ni el segundo eran merecedores de reproche; fue el contagio de los temores infundados de la parte tímida de la comunidad el que ocasionó la retirada de fondos del Banco, y ésta habría igualmente tenido lugar si el Banco no hubiera hecho anticipos al Gobierno y hubiera tenido dos veces más capital. Si el Banco hubiera seguido pagando en activo, probablemente, el pánico habría terminado antes de que sus cajas hubieran quedado exhaustas.

Conociendo la opinión de los directores del Banco acerca de las reglas de la emisión de papel moneda, puede decirse que éstos ejercieron sus facultades sin gran discreción. Es evidente que siguieron sus principios con suma precaución. Según la ley actual, tienen la facultad, sin sujeción a control alguno, de aumentar y reducir la circulación en la forma que lo juzguen conveniente, facultad que no debiera ser conferida ni al mismo Estado, ni a ninguna corporación, pues no puede haber seguridad de la uniformidad del valor de la moneda, cuando su aumento o disminución depende exclusivamente de la voluntad de los emisores. Que el Banco tiene la facultad de reducir la circulación a los más estrechos límites es cosa que no será negada ni siquiera por los que opinan

con los directores que éstos no tienen la facultad de aumentar indefinidamente su cantidad. Aunque se me asegura que no está en el interés ni en el deseo del Banco el ejercitar esta facultad en detrimento del público, sin embargo, cuando contemplo las malas consecuencias que podrían derivarse de una repentina y gran reducción de la circulación, así como de un aumento de la misma, no puedo menos de sentir la facilidad con la cual el Estado ha concedido al Banco una prerrogativa tan formidable.

Los inconvenientes a que estaban sometidos los Bancos provinciales antes de la restricción de los pagos en efectivo, deben haber sido a veces muy grandes. En todos los períodos de alarma o de expectación de alarma, deben haberse visto obligados a proveerse de guineas, con el fin de estar preparados para cualquier exigencia. Las guineas, en esas ocasiones, fueron obtenidas por ellos en el Banco a cambio de letras de mayor valor, y llevadas al Banco de provincias por algún agente confidencial, a sus expensas y riesgos. Después de servir los fines a que estaban destinadas, volvieron nuevamente a Londres, y, según todas las probabilidades, fueron de nuevo alojadas en el Banco, siempre que no hubieran sufrido una pérdida de peso que las hiciera quedar inferiores al tipo legal.

Si se adopta el plan ahora propuesto de pagar los billetes de Banco en lingotes, sería necesario extender el mismo privilegio a los Bancos de provincias o convertir los billetes de Banco en moneda corriente; en este último caso, no habría variación alguna de la ley con respecto a los Bancos de provincias, pues éstos se verían obligados, como lo están ahora, a pagar sus billetes, cuando se les exigiera, en billetes del Banco de Inglaterra.

El ahorro que resultaría del hecho de no quedar sometidas las guineas a una pérdida de peso debido a la fricción que han de sufrir en sus viajes repetidos, y el efectuado en los gastos de transporte, serían considerables; pero la ventaja más importante resultaría del hecho de que la provisión permanente de dinero del país, lo mismo que la circulación de Londres, dispondrían de un instrumento muy barato, en cuanto se refiere a los pagos pequeños, en lugar del oro que es tan valioso, lo que

permitía al país derivar todo el beneficio que puede obtenerse del empleo productivo de un capital de ese monto. Indudablemente no estaríamos justificados en rechazar un beneficio tan decidido, a menos que se indicara algunos inconvenientes específicos que pudieran derivarse de la adopción de este instrumento más barato.»

Una moneda está en su estado más perfecto cuando se compone exclusivamente de papel moneda, siempre que éste tenga igual valor que el oro que pretende representar. El uso del papel en lugar del oro, reemplaza el instrumento más costoso por el más barato y permite al país, sin pérdida para el individuo, cambiar todo el oro que antes utilizaba para este objeto, por materias primas, utensilios y alimentos, con el uso de los cuales quedan aumentados tanto su riqueza como sus satisfacciones.

128. Desde el punto de vista nacional, no importa que este papel moneda bien regulado sea emitido por el Gobierno o por el Banco, pues será igualmente productivo de riqueza en uno u otro caso; pero no ocurre lo mismo con respecto a los intereses de los particulares. En un país en que el tipo de interés del mercado sea el 7 por 100 y en que el Estado necesite para una atención determinada una suma anual de £ 70.000, reviste mucha importancia para los habitantes la cuestión de si esa suma ha de ser obtenida por medio de impuestos o en otra forma. Supongamos que se necesitara 1.000.000 de libras para organizar una expedición. Si el Estado emitiera 1.000.000 en papel y retirara la misma suma en moneda, la expedición quedaría organizada sin gasto alguno para el pueblo; pero si un Banco emitiera 1.000.000 en papel y lo prestara al Gobierno al 7 por 100, retirando con ello 1.000.000 en moneda, el país quedaría gravado con un impuesto continuo de £ 70.000 al año: el pueblo pagaría el impuesto, el Banco lo recibiría y la sociedad sería en uno u otro caso tan rica como antes. La expedición habría sido organizada en realidad mediante una mejora introducida en nuestro sistema, haciendo productivo un capital de 1.000.000 en forma de mercancías, en lugar de dejarlo improductivo en forma de moneda; pero

la ventaja siempre estaría en favor de los que emitieron el papel, y, como el Estado representa al pueblo, éste se habría ahorrado el impuesto si aquél hubiera emitido este millón, y no el Banco.

Ya he observado que, si se tuviera la perfecta seguridad de que no había de abusarse de la facultad de emitir papel moneda, no importaría para la riqueza colectiva que éste fuese emitido por una u otra corporación; y acabo de demostrar que el público tendría un interés directo en que fuese emitido por el Estado y no por una compañía financiera o mercantil. Se dice que una empresa de esta índole estaría sujeta a la ley y que, aunque tuviera interés en extender sus emisiones más allá de los límites de la discreción, quedaría detenida por la facultad que tendrían los particulares de exigirle la entrega de especies o lingotes. Se arguye que el mismo límite no sería respetado por mucho tiempo si el Gobierno tuviera el privilegio de emitir billetes, que éste sería demasiado apto a considerar las conveniencias actuales, más bien que la seguridad futura, y podría, por consiguiente, sentirse demasiado inclinado, fundándose en motivos de supuesta conveniencia, a remover los obstáculos que se opusieran al aumento de sus emisiones.

Tratándose de un Gobierno arbitrario, esta objeción tendría una fuerza incontestable; pero en un país libre, con una legislatura ilustrada, la facultad de emitir papel moneda, bajo los requisitos de convertibilidad a voluntad del tenedor, podría confiarse sin temor a comisionados nombrados especialmente para el objeto, y éstos podrían quedar totalmente libres del control de los ministros.

El fondo de amortización es manejado por comisionados que son sólo responsables ante el Parlamento, y la inversión del dinero a ellos confiado, se efectúa con la mayor regularidad; ¿qué razón puede, pues, existir para dudar de que las emisiones de papel moneda podrían ser reglamentadas con igual fidelidad, si se colocaran bajo una dirección similar?

129. Pudiera decirse que, aunque la ventaja resultante para el Estado, y, por consiguiente, para el público,

de la emisión de papel moneda, es suficientemente manifiesta, toda vez que transformaría una parte de la deuda nacional, por la cual el público paga interés, en una deuda sin interés, dicha emisión, sin embargo, sería desventajosa para el comercio, porque impediría a los comerciantes conseguir dinero a préstamo y descontar sus letras, forma en la cual el Banco emite en parte su papel.

Pero esto equivale a suponer que no podría conseguirse dinero en préstamo, si el Banco no prestara, y que el tipo de interés del mercado y el de beneficios dependen de la cantidad de dinero emitido y del órgano de emisión. Así como un país no se encontraría falto de tejidos, de vinos ni de cualquier otro artículo si tuviera los medios de pagarlos del mismo modo no habría falta de dinero, si los prestatarios ofrecieran buenas seguridades y estuvieran dispuestos a pagar por él el tipo de interés del mercado.

En otro lugar de esta obra, he tratado de demostrar que el valor real de un artículo es regulado, no por las ventajas accidentales de que puedan gozar algunos de sus productores, sino por las dificultades reales que encuentre el productor menos favorecido. Lo mismo ocurre con respecto al interés del dinero; éste no está regulado por el tipo fijado por el Banco para sus préstamos, ya sea éste de 5, 4 ó 3 por 100, sino por el tipo de los beneficios que puedan obtenerse con el empleo de capital, el cual es totalmente independiente de la cantidad y del valor del dinero. Un Banco, al prestar 1, 10 ó 100 millones, no alteraría de modo permanente el tipo de interés del mercado, sino solamente el valor del dinero así emitido. Podrían requerirse, en un caso, 10 ó 20 veces más dinero del necesario para llevar a cabo el mismo negocio, en otro. Las peticiones de dinero hechas al Banco dependen, pues, de la comparación entre el tipo de los beneficios que pueden obtenerse mediante el empleo de capital, y el tipo al cual está dispuesto a prestarlo. Si el Banco cobra un tipo de interés menor que el del mercado, recibirá peticiones en cantidades extraordinarias; si cobra uno mayor, sólo los pródigos y derrochadores se dirigirán a él. Encontramos por eso que cuando el tipo de

interés del mercado es mayor de 5 por 100, que es el tipo al que presta el Banco uniformemente, la oficina de descuento de letras está llena de peticiones de dinero; y, por el contrario, cuando el tipo del mercado es menor de 5 por 100, aunque sea temporalmente, los dependientes de esa oficina no tienen que hacer.

Así pues, la razón por la cual se dice que el Banco ha prestado mucha ayuda al comercio durante los últimos veinte años, es el hecho de haber prestado durante ese período a un tipo de interés menor que el del mercado, es decir que aquél al cual los comerciantes podrían haberlo conseguido en otra parte; pero confieso que esto me parece ser una objeción a su establecimiento, más bien que un argumento en favor del mismo.

¿Qué diríamos de un establecimiento que suministra regularmente lana a la mitad de los fabricantes de paños a un precio menor que el del mercado? ¿Qué beneficios reportaría a la comunidad? No ensancharía nuestro comercio, porque la lana se hubiera adquirido igualmente al precio del mercado. No haría bajar el precio del paño para el consumidor, porque el precio, como ya he dicho, sería regulado por el coste de su producción a los menos favorecidos. Su único efecto, pues, sería aumentar los beneficios de una parte de los fabricantes de paños, que quedarían por encima del nivel general y usual. El establecimiento quedaría privado de sus justas ganancias, y otra parte de la comunidad quedaría beneficiada en la misma cantidad. Ahora bien, esto es precisamente lo que ocurre con nuestros establecimientos bancarios; la ley fija un tipo de interés inferior al del mercado y se obliga al Banco a prestar a ese tipo. Dada la naturaleza de sus negocios, éste tiene gran cantidad de fondos que sólo puede emplear en esa forma; y una parte de los comerciantes del país quedan injustamente beneficiados, sin provecho para el país, proveyéndose de un instrumento de comercio a menor coste que los que han de ser influidos solamente por el precio de mercado.

Todo el negocio que la comunidad puede llevar a cabo depende de la cantidad de su capital, es decir, de sus materias primas, de su maquinaria, de sus alimentos, bu-

ques, etc., empleados en la producción. Después de establecido un papel moneda bien regulado, éstos no pueden ser ni aumentados ni disminuidos por las operaciones de Banca. Si, pues, el Estado emitiera el papel moneda del país, aunque nunca descontara una letra ni prestara un chelín al público, no habría alteración en el volumen del comercio, pues tendríamos la misma cantidad de materias primas, de maquinaria, de alimentos y de buques, y, probablemente también, la misma cantidad de dinero podría prestarse, no siempre al 5 por 100, el tipo fijado por la ley, cuando éste fuera inferior al del mercado, sino a 6, 7 u 8 por 100, resultado de la competencia entre prestamistas y prestatarios en el mercado.

Adam Smith habla de las ventajas que los comerciantes derivan de la superioridad que presenta el sistema escocés de facilidades para el comercio, por medio de cuentas en efectivo⁸, sobre el sistema seguido en Inglaterra. Estas cuentas en efectivo son créditos concedidos por el banquero escocés a sus clientes, en adición a las letras que les descuenta; pero como éste, en proporción a la cantidad de dinero que anticipa y lanza a la circulación por un lado, queda privado de emitir otro tanto por el otro, es difícil percibir en qué consiste la ventaja. Si la circulación total solamente puede ser de 1.000.000 en papel, sólo esa cantidad se lanzará al mercado, y poco puede importar al banquero o al comerciante que toda ella sea emitida mediante el descuento de letras, o que una parte lo sea de ese modo y el resto por medio de estas cuentas en efectivo.

130. Puede ser conveniente quizá decir unas palabras acerca de los dos metales, oro y plata, que se emplean en la fabricación de la moneda, especialmente dado que esta cuestión parece que viene a complicar en la mente de muchas personas los principios claros y sencillos de la moneda. «En Inglaterra —dice el Dr. Smith—, el oro no fue considerado como moneda legal sino hasta mucho tiempo después de haber sido acuñado por primera vez.

⁸ Libro II, cap. II, págs. 120 b) y 122 a).

La proporción entre el valor de la moneda de oro y el de la de plata no fue fijada por ley o proclama, sino que se dejó que el mercado la estableciera. Si un deudor ofrecía el pago en oro, el acreedor podía rechazarlo del todo, o aceptarlo al tipo de avalúo del oro en que él y su deudor pudieran convenir»⁹.

En este estado de cosas es evidente que una guinea podría a veces pasar por 22 s. o más, y otras por 18 s. o menos, según la alteración en el valor de mercado relativo del oro y de la plata. Todas las variaciones del valor del oro y de la plata repercutirían en la moneda de oro; parecería que la plata era invariable y que el oro solamente estaba sujeto a alzas y bajas. Así, aunque una guinea pasara por 22 s., en lugar de 18 s., el oro podría no haber variado de valor: la variación podría haberse producido solamente en la plata, y por lo tanto 22 s. no habrían tenido mayor valor que el que tenían antes 18 s. Y, por el contrario, toda la variación pudiera haberse producido en el oro: una guinea, que valía 18 s., pudiera haber subido hasta valer 22 s.

Si ahora suponemos que esta moneda de plata ha sido reducida de peso por haberla recortado, y también aumentada en cantidad, una guinea podrá pasar por 30 s., pues la plata contenida en 30 s. de esa moneda depreciada podría no tener mayor valor que el oro contenido en una guinea. Restableciendo la moneda de plata a su valor de acuñación, ésta subiría; pero parecería que el oro había bajado, pues una guinea no valdría probablemente más que 21 de esos buenos chelines.

Si ahora se establece también el curso legal del oro, y todo deudor queda en libertad de satisfacer sus deudas mediante el pago de 420 chelines, o 20 guineas, por cada £ 21 que debe, pagará en una u otra moneda, según la forma que le sea más conveniente. Si con cinco cuartas de trigo puede procurarse los lingotes de oro que la Casa de la Moneda le acuñará en 20 guineas, y por el mismo trigo, los lingotes de plata que le acuñará en 430 chelines, preferirá pagar en esta moneda, porque ganaría con ello

⁹ Libro I, cap. V, pág. 16 b).

10 chelines en el pago de su deuda. Pero si, por el contrario, puede obtener con su trigo el oro necesario para acuñar 20 guineas y media y la plata suficiente para acuñar sólo 420 chelines, preferiría naturalmente pagar su deuda en oro. Si la cantidad de este metal que pudiera procurarse sólo bastara para acuñar 20 guineas, y la de plata que obtuviera sirviera para acuñar 420 chelines, le sería igual pagar en oro o plata. No es, pues, asunto de suerte; no es por ser el oro más apropiado para efectuar la circulación de un país rico, lo que hace que este metal sea preferido para el pago de las deudas, sino, simplemente, el interés del deudor.

Durante un largo período de tiempo anterior al año 1797, el de la restricción de los pagos bancarios en moneda, el oro estuvo tan barato, en comparación con la plata, que el Banco de Inglaterra y todos los demás deudores encontraban más conveniente comprar oro que plata para llevarlo a la Casa de la Moneda para su acuñación, pues podían satisfacer sus deudas más económicamente en ese metal amonedado. La moneda de plata, durante gran parte de ese período, estuvo muy baja de ley, pero había escasez de la misma, y, por consiguiente, siguiendo el principio antes explicado, no bajó nunca de valor, y los deudores tenían todavía interés en pagar en moneda de oro. Si la cantidad de esta moneda de plata baja hubiera sido muy grande, o si la Casa de la Moneda hubiera emitido esas monedas de baja ley, los deudores hubieran podido tener interés en pagar con ellas; pero su cantidad era limitada y conservaba su valor, y, por consiguiente, el oro en la práctica era el patrón real de la moneda.

Nadie niega que lo fuese, pero se ha pretendido que fue establecido como tal por la ley, que declaró que la plata no sería moneda legal para deudas superiores a £ 25, a menos que se tomara al peso, de acuerdo con el tipo de la Casa de la Moneda.

Pero esta ley no impidió que todo deudor pudiera pagar su deuda, cualquiera que fuese su importe, con moneda de plata recién salida de la Casa de la Moneda. Si el deudor no pagaba en este metal, no era asunto de obli-

gación, sino de elección; ello era debido a que no le convenía llevar plata a la Casa de la Moneda, sino oro. Es probable que si la cantidad de moneda de plata en circulación hubiera sido muy grande, y hubiera sido también de curso legal, una guinea habría valido de nuevo 30 chelines; pero habría sido el chelín el que había bajado de valor y no la guinea la que había subido.

Parece, pues, que mientras cada uno de los dos metales fue de curso forzoso para las deudas de cualquier cuantía, estuvimos sujetos a un cambio constante en el instrumento principal de medida del valor. A veces era el oro, a veces la plata, según las variaciones del valor relativo de los dos metales; y entonces el que no era el patrón se fundía y retiraba de la circulación, pues su valor era mayor en lingotes que en moneda. Este era un inconveniente que era necesario remediar; pero el progreso es tan lento que, aunque Mr. Locke¹⁰ lo había demostrado sin lugar a réplica y todos los autores lo habían observado, no se adoptó un sistema mejor hasta las sesiones del Parlamento de 1816, cuando se decidió por ley que sólo el oro sería moneda legal para sumas superiores a 40 chelines.

El Dr. Smith no parece haberse percatado del efecto que produce el empleo de dos metales como sistema monetario, y como moneda legal para el pago de sumas de cualquier cuantía, pues dice que «en realidad mientras continúe existiendo una proporción regulada entre los valores respectivos de los diferentes metales acuñados, el valor del más precioso regula el de toda la moneda»¹¹. Porque el oro fue en su época el instrumento en que los

¹⁰ *Some Considerations of the Consequences of the lowering of Interest and raising the Value of Money*, 2.ª ed., 1696. Véase, especialmente, la conclusión en la pág. 171: «Afirmaré en toda confianza que está en el interés de toda nación que toda la moneda circulante de la misma sea de un mismo metal, que las varias especies sean de la misma aleación; que ninguna de ellas sea de una mezcla más baja, y que el patrón, una vez establecido, sea mantenido perpetuamente de modo inviolable e inmutable.» Véase *Further Considerations concerning raising the Value of Money*, pág. 20, etc.

¹¹ Libro I, cap. V, pág. 17 a) y b).

deudores encontraban más conveniente pagar sus deudas, él creyó que ese metal tenía alguna cualidad inherente que le permitía entonces y siempre regular el valor de la moneda de plata.

Cuando la reforma de la moneda de oro en 1774, una guinea nueva recién salida de la Casa de la Moneda se cambiaba por 21 chelines de plata baja, pero durante el reinado de Guillermo, estando la moneda de plata en el mismo estado, una guinea también nueva y recién salida de la Casa de la Moneda se cambiaba por 30 chelines. Acerca de esto Mr. Buchanan observa: «He aquí, pues, un hecho muy singular, del cual no dan explicación las teorías usuales de la moneda; la guinea cambiándose en una época por 30 chelines, su valor intrínseco en una moneda de plata baja, y luego la misma guinea cambiándose por sólo 21 chelines de esa plata baja. Es claro que algún cambio importante debe haberse producido en la situación de la moneda entre esos dos períodos distintos, de que la hipótesis del Dr. Smith no ofrece explicación»¹².

Me parece que la dificultad puede ser resuelta de modo muy sencillo, relacionando estos dos valores distintos de la guinea en los dos períodos mencionados con las distintas *cantidades* de moneda de plata baja en circulación. En el reinado de Guillermo, el oro no era de curso forzoso; circulaba solamente a un valor convencional. Probablemente todos los pagos importantes se efectuaban en plata, especialmente porque la moneda de papel y las operaciones de Banca eran entonces poco conocidas. La cantidad de esta moneda de plata baja era superior a la que se hubiera mantenido en circulación si solamente se hubiera utilizado moneda de plata baja, y, por consiguiente, estaba depreciada. Pero en el período siguiente, cuando el oro fue declarado de curso forzoso, cuando se utilizaban también billetes de Banco para efectuar los pagos, la cantidad de moneda de plata baja no era superior a la de moneda de plata recién salida de la Casa de la Moneda que hubiera circulado si no hubiera existido aqué-

¹² Smith, ed. Buchanan, 1814, vol. I, 64, nota.

lla; de ahí que, aunque la moneda fuera baja, no estuviera depreciada. La explicación de Mr. Buchanan es algo diferente: él opina que una moneda subsidiaria no es susceptible de depreciación, pero que la moneda principal sí lo es. En el reinado de Guillermo, la plata era la moneda principal y, por lo tanto, era susceptible de depreciación. En 1774 era una moneda subsidiaria y por eso mantuvo su valor. Pero la depreciación no depende de que una moneda sea la principal o subsidiaria, sino de que su cantidad sea excesiva ¹³.

No puede ponerse mucho reparo a un derecho moderado sobre la acuñación de la moneda, especialmente de la que ha de destinarse a efectuar pagos pequeños. La moneda generalmente aumenta de valor en toda la cuantía de ese derecho y, por lo tanto, se trata de un impuesto

¹³ Lord Lauderdale ha sostenido últimamente en el Parlamento que, con los reglamentos existentes sobre la moneda, el Banco no podría pagar sus billetes en especies, porque el valor relativo de los dos metales es tal que todos los deudores tendrían interés en pagar sus deudas con moneda de plata y no con oro, mientras la ley faculta a todos los acreedores del Banco a pedir oro a cambio de billetes. Este oro, según opina Lord Lauderdale, podría ser exportado con provecho y, si así fuere, el Banco, para estar prevenido, se verá obligado a comprar oro constantemente como premio y a venderlo a la par. Si todos los deudores pudieran pagar en plata, la observación sería exacta, pero no pueden hacerlo si su deuda es mayor de 40 chelines. (56 Geo. III, c. 68.) Esto, por consiguiente, limitaría la cantidad de moneda de plata en circulación —si el Gobierno no se hubiera reservado la facultad de suspender la acuñación de ese metal cuando lo juzgue conveniente— porque si se acuñara demasiada cantidad de moneda de plata, ésta bajaría en relación al oro, y nadie la aceptaría en pago de una deuda mayor de 40 chelines, a menos que se le compensara por la diferencia de valor. Para pagar una deuda de £ 100, se necesitarían 100 monedas de 1 libra o billetes de Banco por valor de £ 100, pero quizá se requerirían £ 105 en monedas de plata si había demasiadas en circulación. Existen, pues, dos frenos contra el exceso de monedas de plata: primero, el directo que el Gobierno puede interponer evitando que se acuñen más; segundo, el hecho de que nadie tendría interés en llevar plata a la Casa de la Moneda para su acuñación, aunque ello fuera permitido, porque no circularía al tipo de acuñación, sino sólo a su valor de mercado. (Véase *Protest by Lord Lauderdale*, Hansard, 27 de mayo de 1818.)

que no afecta a los que lo pagan, mientras la cantidad de moneda de oro no es excesiva. Debe, sin embargo, observarse que en un país en que se establece una moneda de papel, aunque los emisores de ésta vinieran obligados a pagarla en especies a petición del tenedor, tanto sus billetes como la moneda podrían, no obstante, quedar depreciados en todo el importe del derecho de acuñación de dicha moneda, que es la única de curso forzoso, antes de que operara el freno que limita la circulación de papel. Si, por ejemplo, el derecho de acuñación de la moneda de oro fuera de 5 por 100, la moneda, mediante una emisión abundante de billetes de Banco, podría quedar en realidad depreciada en un 5 por 100 antes de que los tenedores tuvieran interés en pedir moneda con el fin de convertirla en lingotes; depreciación a la cual nunca estaríamos expuestos si no hubiera derecho de acuñación de la moneda de oro, o si, en el caso de existir éste, los tenedores de billetes de Banco pudieran pedir en cambio lingotes, en lugar de moneda, al precio de £ 3 17 s. 10 ½ d. Así, pues, a menos que se obligue al Banco a pagar sus billetes en lingotes o moneda, a voluntad del tenedor, la ley anterior que permite un derecho de acuñación de 6 por 100, o sea 4 peniques por onza, sobre la moneda de plata, pero que dispone que se acuñe todo el oro por la Casa de la Moneda sin derecho alguno, es quizá la más conveniente, pues evitará toda variación innecesaria de la moneda.

FUNDADA EN 1620
QUITO



CAPÍTULO XXVIII

DEL VALOR COMPARATIVO DEL ORO, DEL TRIGO Y DE LA MANO DE OBRA EN LOS PAÍSES RICOS Y EN LOS POBRES *

131. «El oro y la plata, como todas las demás mercancías —dice Adam Smith—, buscan naturalmente el mercado en que obtienen el mejor precio; y éste se paga generalmente por cada cosa en el país que tiene más medios para ella. Debe recordarse que el trabajo es, en último término, el precio que se paga por todas las cosas; y en países en que el trabajo está igualmente remunerado, el precio en dinero de la mano de obra será proporcional al de la manutención del trabajador. Pero el oro y la plata se cambiarán naturalmente por una mayor cantidad de subsistencias en un país rico que en uno pobre, en un país que abunde en alimentos, que en uno que no esté bien provisto de ellos»¹.

Pero el trigo es una mercancía, lo mismo que el oro, la plata y otras cosas; por consiguiente, si todas las mercancías tienen un valor en cambio elevado en un país rico, el trigo no debe quedar exceptuado; y de ahí podríamos deducir que éste se cambia por una gran cantidad de dinero, porque es caro, y que el dinero también se cambia por una gran cantidad de trigo porque es caro, lo cual equivaldría a decir que el cereal es caro y barato al mismo tiempo. Es un punto bien establecido en economía política que la dificultad creciente del aprovisionamiento de alimentos impide a un país rico aumentar su población en la misma proporción que a un país pobre. Esta dificultad debe necesariamente hacer subir el precio

* Smith, libro I, cap. XI, párr. CL.

¹ Libro II, cap. XI, pág. 80 a).

relativo de los alimentos y estimular su importación. ¿Cómo, pues, puede el dinero, o el oro o la plata, cambiarse por mayor cantidad de trigo en los países ricos que en los pobres? Es solamente en los países ricos, en que el trigo es caro, que los propietarios inducen a los legisladores a prohibir la importación de trigo. ¿Quién ha oído hablar jamás de una ley que prohíba la importación de productos del suelo en América o en Polonia? La Naturaleza ya ha evitado su importación mediante la relativa facilidad de su producción en esos países.

¿Cómo puede, pues, ser cierto que exceptuando el trigo y otros vegetales similares que son cultivados por el trabajo humano todas las demás clases de productos naturales, el ganado, las aves, la caza de todas clases, los fósiles y minerales útiles de la tierra, se hacen naturalmente más costosos a medida que la sociedad va progresando?² ¿Por qué exceptuar solamente el trigo y los vegetales? El error del doctor Smith en toda su obra estriba en suponer que el valor del trigo es constante, es decir, que, aunque el valor de las demás cosas puede ser aumentado, no ocurre lo mismo con el del trigo. Este, según él, tiene siempre el mismo valor porque siempre alimenta el mismo número de personas. Del mismo modo podría decirse que el paño tiene siempre el mismo valor, porque siempre servirá para hacer el mismo número de abrigos. ¿Qué relación puede tener el valor con la facultad de alimentar o de vestir?

132. El trigo, como todas las demás mercancías, tiene en cada país su precio natural, es decir, el que es necesario para su producción, sin el cual no podría ser cultivado; éste es el que regula su precio de mercado y que determina la posibilidad de su exportación al extranjero. Si la importación de trigo se prohibiera en Inglaterra, el

² Libro I, cap. XI, pág. 91 b). Véanse también otros pasajes del mismo capítulo, como pág. 78 b): «El trigo, según se ha dicho, siendo una especie de manufactura, era, en esos tiempos primitivos, mucho más caro en proporción, que la mayoría de las demás mercancías, supongo que se quiere decir, que la mayoría de las mercancías no manufacturadas, tales como el ganado, las aves, la caza de todas clases, etc.»

precio natural de este cereal subiría quizá a £ 6 por cuarta en este país mientras era sólo de la mitad en Francia. Si entonces se derogara la prohibición, el trigo bajaría en el mercado inglés no a un valor comprendido entre £ 6 y £ 3, sino en último término y de modo permanente al precio natural de Francia, al cual podría ser suministrado al mercado inglés, proporcionando los beneficios usuales del capital; y permanecería a ese precio, independientemente del consumo que de él se hiciera. Si la demanda de este país fuera de un millón de cuartas, es probable que, debido a la necesidad en que se encontraría Francia de recurrir a terrenos de peor calidad para poder suministrar esa gran cantidad, el precio natural subiría en Francia; y esto afectaría también naturalmente el precio del cereal en Inglaterra. Lo que yo sostengo es que es el precio natural de las mercancías en el país exportador el que, en último término, regula los precios a que éstas han de venderse en el mercado importador, si no son objeto de monopolio.

Pero el Dr. Smith, que ha sostenido tan hábilmente la doctrina de que el precio natural de las cosas es el que regula en último término el de mercado, ha supuesto un caso en el cual, según él, éste no sería regulado ni por el precio natural del país exportador ni por el del mercado importador. «Disminuid la opulencia real de Holanda, o del territorio de Génova —dice—, mientras el número de sus habitantes sigue siendo el mismo; disminuid su facultad de surtirse de países lejanos, y el precio del trigo, en lugar de bajar con la disminución de su cantidad de plata que debe necesariamente acompañar esta decadencia, ya como causa, ya como efecto, subirá hasta el nivel que alcanza en los períodos de hambre»³.

Mi opinión es que ocurriría precisamente lo contrario: la disminución del poder adquisitivo de los holandeses o de los genoveses podría hacer bajar el trigo durante algún tiempo hasta quedar por debajo de su precio natural en el país de que fuera importado; pero es enteramente imposible que subiera por encima de ese precio.

³ Libro I, cap. XI, pág. 80 b).

Solamente aumentando la opulencia de los holandeses o de los genoveses, podría acrecentarse la demanda y hacer subir el precio del trigo; y esto sólo duraría por un tiempo muy limitado, a menos que surgieran nuevas dificultades para la obtención de la cantidad requerida.

El Dr. Smith observa, además, sobre este punto: «Cuando necesitamos artículos de primera necesidad, tenemos que desprendernos de todos los superfluos cuyo valor, del propio modo que sube en tiempos de opulencia y de prosperidad, baja en épocas de pobreza y de miseria.» Esto es cierto indudablemente; pero sigue diciendo: «No ocurre lo mismo con los artículos de primera necesidad. Su precio real, la cantidad de trabajo que pueden adquirir o de que pueden disponer, aumenta en tiempos de pobreza y de miseria, y disminuye en épocas de opulencia y de prosperidad, que son necesariamente siempre también períodos de gran abundancia. El trigo es un artículo de primera necesidad, mientras que la plata es una cosa superflua»⁴.

Se sientan aquí dos proposiciones, que no tienen relación entre sí: la una es que en las circunstancias supuestas, el trigo dispondría de mayor cantidad de trabajo, lo cual no se discute; la otra, que el mismo se vendería a un precio en dinero más elevado, que se cambiaría por mayor cantidad de plata, lo cual sostengo es erróneo. Podría ser cierto, si el trigo escaseara, si no hubiera la oferta habitual. Pero en este caso hay abundancia del mismo; no se pretende que se importe una cantidad menor de la acostumbrada, ni que se requiera una mayor. Para adquirir trigo, los holandeses o los genoveses necesitan dinero, y para obtener éste, se ven obligados a vender sus mercancías superfluas. Es el precio de mercado de éstas el que baja, y la moneda parece subir en relación con ellas. Pero esto no tenderá a aumentar la demanda de trigo, ni a disminuir el valor del dinero, que son las dos únicas causas que pueden hacer subir el precio del cereal. Puede haber mucha demanda de dinero, debido a falta de crédito o a otras causas, y estar éste caro, por

⁴ Libro I, cap. XI, pág. 80 b).

consiguiente, relativamente al trigo; pero no puede sostenerse en buenos principios que en esas circunstancias el dinero estaría barato y que, por lo tanto, el precio del trigo subiría.

Cuando hablamos de valor alto o bajo del oro, de la plata o de otra mercancía en distintos países, deberíamos siempre mencionar el instrumento de medida en que los estimamos, o, de lo contrario, no es posible formarse una idea clara de dicho valor. Así, por ejemplo, cuando se dice que el oro está más caro en Inglaterra que en España, si no se menciona mercancía alguna, ¿qué noción representa esa afirmación? Si el trigo, las aceitunas, el aceite y la lana son más baratos en España que en Inglaterra, el oro, estimado en esas mercancías, es más caro en el primero de dichos países. Así, pues, el oro parece estar más caro o más barato en España, según el modo en que la fantasía del observador se fije en el instrumento por medio del cual mide su valor. Adam Smith, habiendo establecido que el trigo y el trabajo son una medida universal de valor, estimaría naturalmente el valor relativo del oro según la cantidad de esos dos objetos por que se cambiara; y, por lo tanto, cuando habla del valor relativo del oro en dos países, entiendo que se refiere a su valor estimado en trigo y en trabajo.

133. Pero hemos visto que, estimado en trigo, el oro puede tener un valor muy distinto en varios países. He tratado de demostrar que su valor será bajo en los ricos y alto en los pobres; Adam Smith opina de otro modo: cree que el valor del oro, estimado en trigo, es más alto en los países ricos. Pero, sin entrar a examinar cuál de esas dos opiniones es la correcta, cualquiera de las dos basta para demostrar que el valor de dicho metal no será necesariamente menor en aquellos países que poseen las minas, proposición que sostiene Adam Smith. Supongamos que Inglaterra sea la poseedora de las minas y que la opinión de Smith, de que el valor del oro es mayor en los países ricos, sea correcta: aunque el preciado metal afluiría naturalmente de Inglaterra a todos los demás países a cambio de las mercancías de éstos, no se seguiría

de ahí que el valor del oro, en comparación con el trigo y la mano de obra, fuera necesariamente menor en Inglaterra que en esos países. En otro lugar, no obstante, Adam Smith dice que el valor de los metales preciosos es necesariamente menor en España y en Portugal que en otros lugares de Europa, porque estos países resultan ser los poseedores exclusivos de las minas que los producen. «Polonia, país en que el sistema feudal continúa prevaleciendo, es hoy tan pobre como lo era antes del descubrimiento de América. *Sin embargo, el precio en dinero del trigo ha subido; el valor real de los metales preciosos ha bajado en Polonia, lo mismo que en otros lugares de Europa.* Por consiguiente, la cantidad de éstos debe de haber aumentado ahí como en otros lugares, *y casi en la misma proporción que el producto anual de la tierra y del trabajo.* Este aumento de la cantidad de estos metales, no obstante, no ha aumentado ese producto anual, según parece; no ha mejorado las manufacturas y la agricultura del país, ni las condiciones de vida de sus habitantes. España y Portugal, los países que poseen las minas, son quizá, después de Polonia, los más pobres de Europa. El valor de los metales preciosos, no obstante, *ha de ser más bajo en ambos* que en otros países de Europa, que han de cargar con los gastos de transporte y seguro y con los que supone el contrabando, ya que su exportación está prohibida o sujeta a un derecho. Por consiguiente, *en proporción al producto anual de la tierra y del trabajo, su cantidad ha de ser mayor en estos dos países que en cualquier otro lugar de Europa,* a pesar de lo cual son ambos más pobres que la mayoría de los demás del continente. El sistema feudal ha sido abolido en ellos, pero no ha sido sustituido por otro mejor»⁵.

El argumento del Dr. Smith me parece ser el siguiente: El oro, cuando se estima en trigo, es más barato en España que en otros países, y la prueba de ello está no en que éstos le dan trigo a cambio de oro, sino en que le suministran tejidos, azúcar y otros artículos a cambio de dicho metal.

⁵ Libro I, cap. XI, pág. 101 b). Los caracteres cursivos son de Ricardo.

CAPÍTULO XXIX

IMPUESTOS PAGADOS POR EL PRODUCTOR

134. M. Say exagera mucho los inconvenientes que presenta un impuesto sobre un artículo manufacturado cuando se percibe al principio y no al final de su fabricación¹. Observa que los industriales por cuyas manos debe pasar sucesivamente el artículo han de emplear mayor cantidad de fondos como consecuencia de tener que anticipar el impuesto, el cual causa a menudo perjuicios considerables a un industrial de capital y crédito limitados. A esta observación nada puede objetarse.

Otro inconveniente sobre el cual se detiene es que, a consecuencia del anticipo del impuesto, el interés del capital correspondiente ha de cargarse también en cuenta al consumidor, y que de este impuesto adicional el Fisco no deriva ventaja alguna.

Sobre esta última objeción, no puedo estar de acuerdo con M. Say. Supongamos que el Estado necesite conseguir inmediatamente £ 1.000 y que las perciba de un industrial que no podrá hasta los doce meses cobrarlas al consumidor en el precio de su artículo. Como consecuencia de dicha demora, éste se ve obligado a cobrar un precio adicional, no solamente de £ 1.000, importe del impuesto, sino de £ 1.100, teniendo en cuenta el interés sobre las £ 1.000 adelantadas. Pero, a cambio de estas £ 100 adicionales pagadas por el consumidor, éste percibe

¹ *Economie Politique*, 2.^a ed., libro III, cap. VIII, vol. II, página 341.

un beneficio real, toda vez que el pago del impuesto que el Estado requería inmediatamente y que él ha de pagar en último término ha sido aplazado para él por un año; se le ha proporcionado, por consiguiente, la oportunidad de prestar al industrial las £ 1.000 al 10 por 100. Mil cien libras esterlinas pagaderas al final del año, cuando el tipo de interés del dinero es de 10 por 100, equivalen a £ 1.000 pagaderas inmediatamente. El Estado, si no cobrara el impuesto sino al cabo del año, a la terminación de la fabricación del artículo, se vería obligado tal vez a emitir un bono de Hacienda que devengaría interés, y pagaría por ese concepto la misma suma que el consumidor ahorraría en el precio, exceptuando naturalmente aquella parte del precio que el industrial pudiera agregar a sus ganancias, como consecuencia del impuesto. Si había de pagar un 5 por 100 de interés sobre el bono antedicho, se ahorraría un impuesto de £ 50 al no emitirlo. El industrial, si toma en préstamo el capital adicional al 5 por 100, y cargan al consumidor un 10 por 100, también ganaría un 5 por 100 sobre su anticipo. Así, pues, tanto éste como el Estado ganan, o ahorran, exactamente la misma suma que paga el consumidor.

135. M. Simonde, en su excelente obra *De la Richesse Commerciale*, siguiendo el mismo sistema de argumentación que M. Say, ha calculado² que un impuesto de 4.000 francos, pagado por un industrial, cuyos beneficios fueran de un 10 por 100, quedaría elevado para el consumidor a la suma de 6.734 francos, si el artículo manufacturado pasara solamente por las manos de cinco personas distintas. Este cálculo se basa en el supuesto de que el que adelantara el impuesto recibiría del industrial o comerciante siguiente 4.400, y que éste a su vez recibiría 4.840 de modo que al pasar por cada intermedio se agregaría un 10 por 100 a su valor. Esto equivale a suponer que el importe del impuesto se acumularía a interés compuesto, no al tipo de 10 por 100 anual, sino a un tipo

² De la *Richesse commerciale, ou Principes d'Economie politique*... Ginebra, 1803, vol. II, 43-46.

absoluto de 10 por 100 en cada operación. Esta opinión de M. de Simonde sería correcta, si transcurrieran cinco años entre el primer anticipo del impuesto y la venta del artículo manufacturado al consumidor; pero si se trata de un año solamente, una remuneración de 400 francos, en lugar de 2.734, proporcionaría un beneficio del 10 por 100 anual, a todos los que hubieran contribuido al anticipo del impuesto, cualquiera que fuera el número de manos por que hubiera pasado el artículo.





CAPÍTULO XXX

DE LA INFLUENCIA DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA SOBRE LOS PRECIOS

136. Es el coste de la producción el que debe regular en último término el precio de las cosas, y no, como se ha dicho a menudo, la proporción existente entre la oferta y la demanda: ésta puede, en verdad, afectar durante algún tiempo el precio de mercado de un artículo, hasta que la oferta de éste sea más o menos abundante, según que la demanda haya aumentado o disminuido; pero este efecto será sólo de duración temporal.

Disminuid el coste de producción de los sombreros, y su precio de mercado bajará en último término hasta quedar reducido al natural, aunque la demanda fuera doble, triple o cuádruple. Disminuid el coste de la vida humana, reduciendo el precio natural de los alimentos y del vestido, que constituyen lo esencial para la existencia, y los salarios bajarán en último término, aunque la demanda de trabajadores aumente mucho.

La opinión de que el precio de las cosas depende exclusivamente de la proporción existente entre la demanda y la oferta se ha convertido casi en un axioma en Economía política y ha sido fuente de muchos errores en dicha ciencia. Es esta opinión la que hizo a Mr. Buchanan sostener que los salarios no son influidos por un alza o una baja en el precio de las subsistencias, sino solamente por la demanda y la oferta de mano de obra; y que un impuesto sobre los salarios no haría subir éstos,

porque no alteraría la proporción entre la demanda y la oferta de mano de obra.

137. No puede decirse que la demanda de un artículo aumenta cuando no se compra o consume mayor cantidad del mismo; y, sin embargo, aun en esas circunstancias, su precio en dinero puede subir. Así, por ejemplo, si el valor del dinero viniera a bajar, el precio de todas las mercancías subiría, porque cada uno de los compradores estaría dispuesto a gastar más dinero que antes para su adquisición; pero aunque el precio subiera en un 10 ó un 20 por 100, si no se compraba mayor cantidad que antes, no sería admisible decir —a mi entender— que la variación en el precio de la mercancía era causada por el aumento de la demanda de la misma. Su precio natural, su coste de producción en dinero, sería realmente alterado por el cambio sobrevenido en el valor del dinero; y, no produciéndose aumento en la demanda, el precio del artículo quedaría naturalmente ajustado a ese nuevo valor.

«Hemos visto —dice M. Say— que el coste de la producción determina el precio más bajo a que las cosas pueden llegar, el precio por debajo del cual no pueden permanecer mucho tiempo, porque, de lo contrario, la producción quedaría disminuida o detenida del todo.» Volumen II, pág. 26¹.

Después dice que habiendo aumentado la demanda de oro en una proporción todavía mayor que la oferta, desde el descubrimiento de las minas, «su precio en mercancías, en lugar de bajar en la proporción de diez a uno, lo ha hecho sólo en la proporción de cuatro a uno; «es decir, en lugar de bajar en la proporción en que había disminuido su precio natural, lo hizo en aquella en que la oferta era superior a la demanda»².—*«El valor de todas*

¹ Libro II, cap. IV.

² Si con la cantidad de oro y de plata que existe actualmente esos metales sólo sirvieran para la manufactura de utensilios y adornos, abundarían y serían mucho más baratos que ahora: en otras palabras, al cambiarlos por mercancías, de cualquier clase, nos veríamos obligados a dar, proporcionalmente, una mayor cantidad de los mismos. Pero como una gran cantidad de esos

las cosas sube siempre en razón directa a la demanda, y en razón inversa a la oferta.»

El conde de Lauderdale expresa la misma opinión.

«Con respecto a las variaciones de valor de que son susceptibles todas las cosas, si pudiéramos suponer por un momento que una sustancia poseyese un valor intrínseco y fijo, de modo que una cantidad determinada de la misma tuviese constantemente, en todas las circunstancias, un valor igual, el grado de valor de todas las cosas, comparado con ese instrumento de medida fija, variaría según la proporción existente entre la cantidad de ellas y la demanda de las mismas, y cada cosa, naturalmente, estaría sujeta a una variación en su valor, debido a cuatro circunstancias distintas:

»1.^a Estaría sujeta a un aumento de su valor, debido a una disminución de su cantidad.

»2.^a A una disminución de su valor, debido a un aumento de su cantidad.

»3.^a Podría sufrir un aumento en su valor, debido a la circunstancia de un aumento de demanda.

»4.^a Su valor podría disminuir debido a falta de demanda.

»Sin embargo, como es evidente que ninguna cosa puede poseer un valor fijo e intrínseco que la capacite para constituir una medida del valor de las demás cosas, la Humanidad se ve inducida a seleccionar, como medida práctica de valor, aquella que parece menos susceptible de variaciones debidas a esas cuatro circunstancias, *que son las únicas causas de alteración del valor.*

»Por consiguiente, cuando en el lenguaje usual expresamos el *valor* de una cosa, éste puede ser distinto en una época de lo que es en otra, a consecuencia de ocho contingencias distintas:

»1.^a Debido a las cuatro circunstancias antedichas, en relación con la cosa cuyo valor deseamos expresar.

metales se emplea para la acuñación de moneda, y queda una menor para ser empleada en platería y joyería, esta escasez aumenta su valor. Say, vol. II, pág. 316. Véase también la nota de la pág. 78.

»2.^a Debido a las mismas cuatro circunstancias, en relación con la cosa que hemos adoptado como medida de valor»³.

138. Esto es cierto en relación con los artículos monopolizados y con el precio de mercado de todas las mercancías durante un período limitado. Si la demanda de sombreros aumentara en un 50 por 100, el precio subiría inmediatamente, pero el alza sólo sería temporal, a menos que subiera el coste de producción de los sombreros, es decir, su precio natural. Si el pan bajara en un 50 por 100 debido a un gran descubrimiento efectuado en la ciencia de la agricultura, la demanda no aumentaría mucho, pues nadie desearía adquirir más que el necesario para satisfacer sus necesidades, y, por consiguiente, tampoco lo haría la oferta, ya que un artículo no se ofrece solamente porque puede producirse, sino porque hay demanda del mismo. Aquí, pues, tenemos un caso en que la oferta y la demanda apenas han variado, o, si han aumentado, lo han hecho en la misma proporción; y, sin embargo, el precio del pan habrá bajado en un 50 por 100, en una época en que el valor del dinero ha permanecido invariable.

Los artículos que son monopolizados, ya por un individuo, ya por una compañía, varían de valor según la ley sentada por lord Lauderdale; bajan a medida que los vendedores aumentan su cantidad y suben en proporción al deseo que demuestran los compradores; su precio no tiene necesariamente relación con su valor natural. Pero el precio de las mercancías que están sujetas a la competencia, y cuya cantidad puede ser aumentada en grado moderado, dependerá en último término no del estado de la demanda y de la oferta, sino del aumento o de la disminución del coste de su producción.

³ *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*, página 13.

CAPÍTULO XXXI

DE LA MAQUINARIA¹

139. En el presente capítulo emprenderé el estudio de la influencia que ejerce la maquinaria sobre los intereses de las distintas clases de la sociedad, materia de gran importancia y que parece no haber sido nunca investigada en forma que permita obtener resultados seguros y satisfactorios. Me incumbe tanto más exponer mi opinión acerca de este asunto por cuanto, después de madura reflexión, han sufrido un cambio considerable; y aunque no creo haber publicado con respecto a la maquinaria cosa alguna de que me sea necesario retractarme, he prestado en otra forma mi conformidad a doctrinas que ahora considero erróneas; pero, por consiguiente, creo de mi deber someter mi opinión actual al examen del lector, dando al propio tiempo las razones en que la fundo.

Desde que dediqué por vez primera mi atención a las cuestiones de Economía política, he sido de opinión que toda aplicación de la maquinaria a cualquier ramo de producción que tuviera por efecto el ahorrar trabajo era un bien general, acompañado tan sólo de aquella parte de inconveniencia que en la mayoría de los casos supone la transferencia de capital y trabajo de un empleo a otro. Me parecía que, con tal de que los propietarios tuviesen

¹ Este capítulo no aparece en la primera ni en la segunda edición.

las mismas rentas en dinero, quedarían beneficiados con la reducción de los precios de algunos de los artículos en cuya adquisición gastaban esas rentas, reducción que no podía dejar de tener lugar como consecuencia del empleo de maquinaria. Pensaba que el capitalista era eventualmente beneficiado precisamente de la misma manera. Aquel que había efectuado el descubrimiento de la máquina o que la había aplicado el primero con éxito, gozaría de una ventaja adicional, realizando grandes beneficios durante algún tiempo; pero, a medida que la máquina fuera entrando en el uso general, el precio de la mercancía producida bajaría, debido a los efectos de la competencia, hasta llegar a su coste de producción; entonces el capitalista obtendría los mismos beneficios en dinero que antes, y participaría solamente de la ventaja general, como consumidor, por el hecho de poder, con el mismo haber en dinero, disponer de una mayor cantidad de comodidades y de satisfacciones. Creía yo que también la clase trabajadora sería igualmente beneficiada por el uso de la maquinaria, porque tendría el medio de comprar más objetos de comodidad con los mismos salarios en dinero, y que ninguna reducción de éstos podría tener lugar, porque el capitalista tendría la facultad de emplear la misma cantidad de mano de obra que antes, si bien podría verse en la necesidad de dedicarla a la producción de un artículo nuevo o, cuando menos, distinto. Si, mediante la mejora de la maquinaria, con el empleo de la misma cantidad de mano de obra, pudiera cuadruplicarse la cantidad de medias y la demanda de éstas fuera solamente doble, algunos trabajadores se verían necesariamente despedidos de la industria de medias; pero como el capital que les empleaba continuaba todavía existiendo, y los que lo poseían tenían interés en emplearlo productivamente, me parecía que sería utilizado para la producción de algún otro artículo útil a la sociedad, para el cual no podía faltar demanda; pues yo estaba —y estoy— profundamente convencido de la verdad de la observación de Adam Smith, de que «el deseo de alimentos es limitado en todo hombre por la reducida capacidad del estómago humano, pero el deseo de las cosas convenientes y

adornos del edificio, del vestido y del mobiliario, me parece no tener límite fijo.» Así, pues, como me parecía que habría la misma demanda de mano de obra que antes, y que los salarios no serían más bajos, pensaba que la clase trabajadora participaría, junto con las demás, de la ventaja de la baratura general de mercancías debida al uso de la maquinaria.

140. Estas eran mis opiniones, las cuales siguen inalterables, en cuanto se refiere al propietario y al capitalista; pero estoy convencido de que la sustitución del trabajo humano por el de la maquinaria es a menudo muy perjudicial para los intereses de la clase trabajadora.

Mi equivocación surgía de la suposición de que, siempre que la renta neta de una sociedad aumentaba, también lo hacía su renta bruta. Pero ahora encuentro razones para creer que el fondo del cual los propietarios y capitalistas derivan sus rentas puede aumentar, mientras el otro, aquel del que depende principalmente la clase trabajadora, puede disminuir, y, por consiguiente, se sigue de ahí, si no estoy equivocado, que la misma causa que puede aumentar la renta neta del país puede al mismo tiempo hacer que la población sea excesiva; y empeorar la condición del trabajador.

Supongamos que un capitalista emplee un capital de £ 20.000, y que se dedica conjuntamente a la agricultura y a la fabricación de artículos de primera necesidad. Supongamos también que £ 7.000 de este capital están invertidas en capital fijo, es decir, en edificios, aperos, etc., y que las £ 13.000 restantes lo están en capital circulante para mantener los trabajadores. Supongamos, asimismo, que los beneficios son de 10 por 100, y, por consiguiente, que el capital se pone cada año en su estado inicial de eficiencia y produce un beneficio de £ 2.000.

Cada año el capitalista principia sus operaciones teniendo en su poder alimentos y artículos de primera necesidad de un valor de £ 13.000, todos los cuales vende en el curso del año a sus trabajadores por esa suma de dinero, y durante el mismo período les paga la misma cantidad en concepto de salarios; al final del año, éstos

vuelven a poner a su disposición alimentos y artículos de primera necesidad por valor de £ 15.000, de los cuales consume él mismo £ 2.000 o dispone de ellas a su antojo. En lo que se refiere a esos productos, el producto bruto para ese año es de £ 15.000, y el neto, de £ 2.000. Supongamos ahora que el año siguiente el capitalista emplea la mitad de sus operarios en la construcción de una máquina y la otra mitad en producir alimentos y artículos de primera necesidad como de costumbre. Durante ese año pagaría la suma de £ 13.000 por salarios como antes, y vendería alimentos y artículos de primera necesidad por el mismo importe a sus trabajadores; pero, ¿qué ocurriría al año siguiente?

Mientras la máquina se estuviera construyendo, sólo se obtendría la mitad de la cantidad usual de alimentos y de artículos de primera necesidad, y éstos sólo valdrían la mitad de lo que valía la producción anterior. La máquina valdría £ 7.500, y los alimentos y artículos de primera necesidad, otro tanto, y, por consiguiente, el capital del industrial sería el mismo que antes, pues tendría, además de esos dos valores, su capital fijo de valor de £ 7.000, o sea un capital total de £ 20.000, y £ 2.000 de beneficios. Después de deducir esta última suma para sus gastos, sólo tendría un capital circulante de £ 5.500 para llevar a cabo sus operaciones subsiguientes, y, por lo tanto, sus medios para el empleo de mano de obra quedarían reducidos en la proporción de £ 13.000 a £ 5.500, y toda la mano de obra que era antes empleada por £ 7.500 resultaría superflua.

La reducida cantidad de mano de obra que el capitalista puede emplear, con la ayuda de la máquina y después de deducidos los gastos de reparaciones, debe producir un valor igual a £ 7.500, debe reemplazar el capital circulante con un beneficio de £ 2.000 sobre el total; pero si esto se efectúa, si la renta neta no queda disminuida, ¿qué puede importar al capitalista que la renta bruta sea de £ 3.000, de £ 10.000 ó de £ 15.000?

Así, pues, en este caso, aunque el producto neto no quede disminuido de valor, aunque su poder de compra quede muy aumentado, el producto bruto habrá bajado

de £ 15.000 a £ 7.500, y, como la facultad de mantener una población y de emplear mano de obra depende siempre de la renta bruta de una nación, y no de la neta, habrá necesariamente una disminución de la demanda de mano de obra, la población se hará excesiva y la situación de las clases trabajadoras será de miseria y de pobreza.

141. Sin embargo, como la facultad de ahorrar para aumentar el capital ha de depender de que la renta neta sea eficiente para satisfacer las necesidades del capitalista, la reducción del precio de las mercancías debida a la introducción de maquinaria ha de tener forzosamente por resultado que, con las mismas necesidades, aquél tendrá más medios de ahorrar, mayor facilidad de convertir renta en capital. Pero a cada aumento de capital empleará más trabajadores; y, por consiguiente, una parte de los que hayan quedado sin trabajo en el primer caso serán empleados después; y si el aumento de producción, consecuencia del empleo de la máquina, fuera bastante grande para proporcionar, en forma de producto neto, una cantidad de alimentos y de artículos de primera necesidad tan grande como la que existía antes en forma de producto bruto, habría la misma probabilidad de emplear toda la población, y, por consiguiente, no habría necesariamente exceso de ésta.

Todo lo que deseo probar es que el descubrimiento y uso de maquinaria puede ir acompañado de una disminución de renta bruta; y siempre que esto ocurra, será perjudicial para la clase trabajadora, pues algunos miembros de ella quedarán sin empleo y la población se hará excesiva en comparación con los fondos que han de emplearla.

El caso que he supuesto es el más sencillo que podía escoger; pero el resultado sería el mismo si supusiéramos que la maquinaria se aplicara en una industria manufacturera, la de un fabricante de paños o de géneros de algodón, por ejemplo. En la primera se produciría menos paño después de la introducción de la maquinaria, porque una parte de la cantidad que se utiliza para pagar un gran número de obreros no sería ya necesaria. Como con-

secuencia del uso de la máquina, el patrono tendría que reproducir un valor, solamente igual al consumido, junto con los beneficios sobre todo el capital. Esto podría efectuarse con £ 7.500 lo mismo que antes se hacía con £ 15.000, para proseguir con el ejemplo antes citado. Podrá decirse, no obstante, que la demanda de paño sería tan grande como anteriormente, y preguntarse de dónde vendría la oferta entonces. Pero ¿de quién provenía antes esa demanda de paño? De los agricultores y de los demás productores de artículos de primera necesidad que empleaban sus capitales en la producción de estos artículos como medio para obtener paño: ellos daban trigo y artículos de primera necesidad al fabricante a cambio de paño, y éste los daba a sus trabajadores a cambio del paño que su trabajo le proporcionaba.

Este comercio ahora cesaría: el fabricante no necesitaría los alimentos y el vestido, teniendo menos trabajadores empleados y menos paño que vender. Los agricultores y demás industriales, que sólo producían artículos de primera necesidad como medio para un fin, no podrían ya obtener paño mediante semejante empleo de sus capitales y, por consiguiente, o bien dedicarían sus capitales a la producción de paños o los prestarían a otros para que pudiera suplirse el artículo que fuera realmente necesario; y aquél que nadie tuviera el medio de pagar, o por el cual no hubiera demanda, dejaría de producirse. Esto nos lleva, pues, al mismo resultado: la demanda de mano de obra disminuiría y los artículos necesarios para la subsistencia del trabajador no se producirían con la misma abundancia.

Si estas opiniones son correctas, se sigue de ellas:

1.º Que el descubrimiento y aplicación útil de la maquinaria siempre conduce al aumento del producto neto del país, aunque no aumentará, después de un pequeño intervalo de tiempo, el valor de dicho producto.

2.º Que un aumento del producto neto de un país es compatible con una disminución del producto bruto y que los móviles para el empleo de la maquinaria son siempre suficientes para asegurar su empleo, si éste ha

de aumentar el producto neto, si bien puede, y con frecuencia² debe, disminuir tanto la cantidad como el valor del producto bruto.

3.º Que la opinión que tiene la clase trabajadora, de que el empleo de la maquinaria es con frecuencia perjudicial a sus intereses, no está fundada en prejuicios ni en errores, sino que está de acuerdo con los principios correctos de la Economía política.

4.º Que si la mejora de los medios de producción, a consecuencia del uso de maquinaria, aumentara el producto neto de un país en grado tal que no disminuyera el producto bruto (me refiero siempre a la cantidad de mercancías y no a su valor), la situación de todas las clases de la sociedad quedará mejorada. El propietario y el capitalista se beneficiarán, no mediante un aumento de la renta y de los beneficios, sino mediante las ventajas que les proporcionará el poder adquirir con la misma renta y los mismos beneficios mayor cantidad de mercancías, por estar éstas reducidas de valor. La situación de las clases trabajadoras quedará también muy mejorada: 1.º, debido al aumento de la demanda de sirvientes domésticos; 2.º, debido al estímulo para el ahorro que ese producto neto tan abundante no dejará de brindar, y 3.º, debido al bajo precio de todos los artículos de consumo en que gastan sus salarios.

142. Independientemente de la consideración del descubrimiento y uso de la maquinaria de que acabamos de ocuparnos, las clases trabajadoras no tienen interés especial en la manera en que se gasten las rentas netas del país, si bien, en todos los casos, éstas debieran gastarse en las satisfacciones y goces de los que tienen derecho a ellas.

Si un propietario o un capitalista gasta sus rentas en la forma que lo hacían los antiguos señores, sosteniendo gran número de dependientes o sirvientes domésticos,

² Este efecto puede, no obstante, ser muy breve. Senior niega que esos resultados sean «frecuentes». Senior, *Political Economy*, 3.ª ed., pág. 164.

dará empleo a una cantidad mucho mayor de trabajadores que si las gastara en carruajes, en caballos o en la compra de otros artículos de lujo.

En ambos casos la renta neta sería la misma, y también la bruta, pero la primera sería realizada en distintas mercancías. Si mi renta fuera de £ 10.000, se emplearía casi la misma cantidad de trabajo productivo, realizándola yo en ropa fina y mobiliario costoso, etc., que si la gasto en una cantidad de alimentos y vestidos del mismo valor. Pero si realizara mi renta en objetos de la primera categoría, no se emplearía más trabajo *a consecuencia de ello*: disfrutaría de mi mobiliario y de mi ropa fina, y éstos llegarían a su fin; pero si empleara mi renta en alimentos y vestidos, y tuviera el deseo de emplear sirvientes domésticos, todos los que pudiera emplear con mi renta de £ 10.000, o con los alimentos y vestidos que éstas pudieran comprar, tendrían que agregarse a la demanda anterior de mano de obra, y ésta adición sólo tendría lugar por haber yo escogido este modo de gastar mi renta. Como los trabajadores están interesados en la demanda de mano de obra, han de desear naturalmente que la mayor cantidad posible de la renta sea destinada al sostenimiento de sirvientes domésticos y no a la adquisición de artículos de lujo.

Del mismo modo, un país que se ve envuelto en una guerra y obligado a mantener grandes flotas y ejércitos, emplea un número mucho mayor de hombres del que empleará cuando termine la guerra y cesen los gastos anuales que ésta trae consigo.

Si durante la guerra no se me exigiera un impuesto de £ 500 para gastarlo en soldados y marinos, podría probablemente gastar esa parte de mi haber en muebles, vestidos, libros, etc., y sea cual fuera la forma en que la gastara, habría la misma cantidad de mano de obra empleada en la producción, pues la alimentación y el vestido del soldado y del marino exigirían para su fabricación la misma cantidad de trabajo que los artículos más lujosos; pero en caso de guerra habría, además, la demanda de hombres para utilizarlos como soldados o marinos, y, por consiguiente, una guerra que se sostiene

con la renta del país, y no con el capital, es favorable al incremento de la población.

A la terminación de la guerra, cuando parte de mi renta vuelve a mis manos y se emplea como antes en la adquisición de vinos, muebles y otros artículos de lujo, los hombres que antes contribuía a mantener y que la guerra hacía necesarios, resultarán superfluos y, entrando a competir con el resto de la población, harán bajar los salarios y empeorar materialmente la situación de las clases trabajadoras.

Existe otro caso de la posibilidad de un aumento de la cantidad de las rentas netas de un país, y hasta de sus rentas brutas, con una disminución de la demanda de mano de obra. Este tiene lugar cuando se reemplaza el trabajo del hombre por el de las caballerías. Si empleo 100 hombres en mi hacienda y encuentro que lo que gasto en la alimentación de 50 de ellos podría destinarse a la manutención de caballerías, proporcionándome un mayor rendimiento de producto, una vez deducido el interés del capital que absorbería la adquisición de los caballos, me resultaría ventajoso reemplazar los hombres por éstos, y yo así lo haría; pero esto no estaría en el interés de los trabajadores, y a menos que la renta que yo obtuviera quedara tan aumentada que me permitiera emplear los operarios a la vez que los caballos, es evidente que la población se volvería superflua y que la situación del trabajador empeoraría en la escala general. Es evidente que no podría emplearse en la agricultura; pero si el producto de la tierra quedara aumentado mediante la sustitución de los hombres por caballerías, podría emplearse en las manufacturas o en el servicio doméstico.

143. Espero que las observaciones que acabo de hacer no inducirán al lector a inferir de ellas que el uso de la maquinaria no ha de ser alentado. Para aclarar el principio he supuesto que se descubre *repentinamente* maquinaria perfeccionada y que ésta se utiliza extensamente; pero la verdad es que estos descubrimientos son graduales y actúan más bien estimulando el empleo del

capital que se ahorra y acumula que distrayéndolo de su empleo actual.

A cada aumento del capital y de la población, el precio de los alimentos subirá generalmente, debido a la mayor dificultad de su producción. La consecuencia de este aumento será un alza de salarios, y ésta, a su vez, tenderá a hacer que una mayor parte del capital ahorrado se emplee en la adquisición de maquinaria. Esta se halla en competencia constante con la mano de obra, y muchas veces no puede emplearse hasta que ésta aumenta.

En América y otros muchos países, donde la alimentación del hombre se obtiene fácilmente, no hay tanta tentación de emplear maquinaria como en Inglaterra, donde los víveres son caros y requieren mucho trabajo para su producción. La misma causa que hace subir la mano de obra no hace subir el valor de las máquinas, y, por consiguiente, a cada aumento del capital, una mayor proporción del mismo se emplea en maquinaria. La demanda de mano de obra continuará aumentando con el capital, pero no en la misma proporción; ésta será necesariamente decreciente³.

³ «La demanda de mano de obra depende del aumento del capital circulante, y no del fijo. Si fuera cierto que la proporción entre estas dos especies de capital es la misma en todo tiempo y en todos los países, el número de trabajadores empleados sería proporcional a la riqueza del Estado. Pero semejante afirmación no tiene la más remota apariencia de probabilidad. A medida que se cultivan las artes y se extiende la civilización el capital fijo guarda una proporción siempre mayor con el circulante. La cantidad de capital fijo empleada en la fabricación de una pieza de muselina inglesa es, al menos, cien veces mayor, quizá mil veces mayor, que la utilizada en la producción de una pieza similar de muselina india. Y la proporción de capital circulante empleada es cien o mil veces menor. Es fácil concebir que, en ciertas circunstancias, todos los ahorros anuales de una población industrial pudieran venir a aumentar el capital fijo, en cuyo caso no aumentarían la demanda de mano de obra.» Barton, *De la condición de las clases trabajadoras de la sociedad*, pág. 16. (El título completo es: *Observations on the Circumstances which influence the Conditions of the Labouring Classes of Society*, por John Barton, 1817.) Creo que no es fácil concebir que, en cualquier circunstancia, un aumento de capital no vaya seguido de

He observado también anteriormente que el aumento de las rentas netas, calculadas en mercancías, que se produce siempre como consecuencia de las mejoras introducidas en la maquinaria, conducirá a nuevos ahorros y acumulaciones. Debe recordarse que estos ahorros son anuales y han de crear pronto un fondo, mucho mayor que la renta bruta perdida en un principio debido al descubrimiento de la maquinaria, que hará que la demanda de mano de obra sea mayor que antes y la situación del pueblo quedará todavía mejorada por los nuevos ahorros que el aumento de las rentas netas les permitirá todavía efectuar.

El empleo de maquinaria no podría nunca ser desalentada en un Estado, pues si no se permite al capital conseguir la mayor renta neta que el uso de maquinaria proporciona, éste se exportará, lo que resultaría más perjudicial para la demanda de mano de obra que el empleo de maquinaria, pues el capital, mientras es empleado en el país, debe crear una demanda de mano de obra, ya que la maquinaria no puede hacerse funcionar sin el concurso del hombre y no puede construirse tampoco sin él. Al invertir parte de un capital en maquinaria perfeccionada, habrá una disminución en la demanda progresiva de mano de obra; al exportarlo a otro país, la demanda quedará totalmente suprimida.

Los precios de las mercancías, asimismo, son regulados por su coste de producción. Al emplear maquinaria perfeccionada dicho coste se reduce, y, por consiguiente, se pueden vender en los mercados extranjeros a un precio inferior. Sin embargo, si un país rechazara el uso de la maquinaria, mientras todos los demás lo estimularan, éste se vería obligado a exportar su dinero a cambio de artículos extranjeros, hasta que los precios naturales de sus mercancías bajaran al nivel de los de los demás paí-

un aumento de la demanda de mano de obra; lo más que puede decirse es que la demanda será en razón decreciente. Opino que Mr. Barton, en la publicación antedicha, ha apreciado con mucha corrección algunos de los efectos que produce un aumento en la cantidad de capital fijo sobre la condición de las clases trabajadoras. Su *Ensayo* contiene informes muy valiosos.

ses. Al hacer sus cambios con aquéllos, daría tal vez un artículo que le costara dos días de trabajo contra otro que costara en el extranjero un día solamente, y este cambio desventajoso sería consecuencia de su propia conducta, pues el artículo que exporta y que le cuesta dos días de trabajo le habría costado uno solamente si no hubiera rechazado el uso de la maquinaria cuyos servicios supieron aprovechar sus vecinos.



CAPÍTULO XXXII

OPINIONES DE MR. MALTHUS ACERCA DEL PROBLEMA DE LA TIERRA

144. Aunque la naturaleza de la renta de la tierra ha sido tratada en páginas anteriores de esta obra con alguna extensión, me considero, no obstante, obligado a recoger algunas opiniones al respecto, que me parecen erróneas, y que son sumamente importantes, toda vez que aparecen en las obras de uno de los autores contemporáneos a quienes tienen más que agradecer algunos ramos de la ciencia económica. Me complazco en aprovechar la oportunidad que se me depara aquí de expresar mi admiración por la obra de Mr. Malthus, *Essay on Population*. Los ataques hechos por algunos críticos a esta gran obra sólo han servido para demostrar su fuerza, y estoy persuadido de que su justa reputación se extenderá con el cultivo de la ciencia, de la que constituye un ornamento tan eminente. Mr. Malthus también ha explicado satisfactoriamente los principios de la renta de la tierra y demuestra que ésta aumenta o disminuye en proporción a las ventajas relativas de fertilidad o de situación de los distintos terrenos de cultivo, y ha arrojado, por consiguiente, mucha luz sobre diversos puntos difíciles relacionados con la materia de la renta que eran antes desconocidos o muy imperfectamente comprendidos. Sin embargo, me parece haber incurrido en algunos errores que su autoridad hace necesario anotar, sin que por ello se resienta su franqueza característica. Uno de estos errores

estriba en suponer que la renta es una ganancia clara y una nueva creación de la riqueza.

No estoy conforme con todas las opiniones de mister Buchanan acerca de la renta, pero lo estoy plenamente con las expresadas en el pasaje siguiente de su obra, citado por mister Malthus, y, por consiguiente, debo disentir del comentario que éste hace sobre ellas.

«En este concepto (la renta de la tierra) no puede constituir una adición general al *stock* de la comunidad, pues el excedente neto en cuestión no es más que una renta transferida de una clase a otra; y de la mera circunstancia de que cambie de manos en esa forma, se ve claramente que no puede formarse un fondo para pagar impuestos. La renta que paga el producto de la tierra está ya en manos de los que adquieren ese producto; y si el precio de las subsistencias fuera más reducido, todavía estaría en sus manos, en las cuales sería tan susceptible de imposición como cuando, debido a ser los precios más elevados, es transferida al propietario»¹.

Después de varias observaciones acerca de la diferencia existente entre el producto del suelo y los artículos manufacturados, mister Malthus pregunta: «¿Es posible, pues, considerar la renta, como lo hace M. de Sismondi, cómo el único producto del trabajo que tiene un valor puramente nominal y el mero resultado del aumento de precio que el vendedor obtiene como consecuencia de un privilegio especial; o cómo lo hace mister Buchanan, no como una adición a la riqueza nacional, sino meramente como una transferencia de valor, ventajosa sólo para los propietarios y proporcionalmente perjudicial para los consumidores?»².

Ya he expresado mi opinión acerca de este asunto al tratar de la renta de la tierra, y ahora sólo he de agregar que ésta es una creación de valor, según el sentido que doy a esta palabra, pero no una creación de riqueza. Si el precio del trigo, debido a la dificultad de producción hubiera de £ 4 a £ 5 por cuarta, 1.000.000 de cuartas val-

¹ Smith, ed. Buchanan, 1814, vol. III, pág. 272, nota; véase vol. IV, pág. 134.

² *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*, pág. 15.

drán £ 5.000.000 en lugar de £ 4.000.000, y como este trigo se cambiará no solamente por más dinero, sino también por mayor cantidad de cada una de las demás mercancías, los poseedores del mismo tendrán mayor cantidad de valor; y como nadie, por consiguiente, la tendrá menor, la sociedad en su conjunto poseerá un mayor valor, y en ese sentido la renta es una creación de valor. Pero este valor es en tal grado nominal que no añade nada a la riqueza, es decir, a los artículos de primera necesidad y de conveniencia y a las satisfacciones de la sociedad. Tendríamos exactamente la misma cantidad de mercancías y el mismo millón de cuartas de trigo que antes; pero el efecto de la subida del precio de éste de £ 4 a £ 5 por cuarta sería transferir una parte del valor del trigo y de las mercancías de sus poseedores anteriores a los propietarios. La renta es, pues, una creación de valor, pero no de riqueza; no aumenta los recursos del país, ni le permite sostener flotas y ejércitos, pero éste tendría mayor cantidad de fondos disponibles si sus terrenos fueran de mejor calidad y pudiera emplear el mismo capital sin dar lugar al nacimiento de la renta.

Debe, pues, admitirse que m^{rs}ter Simondi y m^{rs}ter Buchanan, ya que las opiniones de ambos son sustancialmente las mismas, estaban en lo cierto cuando consideraron la renta como un valor puramente nominal que no aumenta la riqueza nacional, y como una mera transferencia de valor, ventajosa sólo para los propietarios y proporcionalmente perjudicial para el consumidor.

145. En otro lugar de su obra, m^{rs}ter Malthus observa que «la causa inmediata de la renta es evidentemente el venderse el producto del suelo en el mercado a un precio superior al coste de producción»³ y en otro lugar⁴, dice que «las causas del alto precio del producto del suelo pueden reducirse a tres:

Primera y principal, aquella cualidad de la tierra que permite hacerle producir una cantidad de artículos de pri-

³ *Inquiry*, etc., pág. 2.

⁴ *Id.*, pág. 8.

mera necesidad mayor que la requerida para la subsistencia de las personas empleadas en la misma.

Segunda, aquella cualidad peculiar que tienen los artículos de primera necesidad de crearse su propia demanda, o de hacer surgir una demanda proporcional a la cantidad de artículos de primera necesidad producida.

Y tercera, la escasez relativa de la tierra más fértil».

Al hablar del alto precio del trigo, es evidente que *míster Malthus* no quiere significar el precio por cuarta o por *bushel*, sino más bien la diferencia entre el precio de venta del producto y su coste de producción, incluyendo en éste los beneficios, lo mismo que los salarios. Ciento cincuenta cuartas de trigo a £ 3 10 s. por cuarta, proporcionarían al propietario una renta mayor que 100 cuartas a £ 4, siempre que el coste de producción fuera el mismo en ambos casos.

El alto precio del trigo, si la expresión se usa en este sentido, no puede considerarse como una *causa* de la renta; no puede decirse que «la causa inmediata de la renta es evidentemente el venderse el producto del suelo en el mercado a un precio superior al coste de producción», pues ese excedente constituye en sí mismo la renta. *Míster Malthus* ha dado de ésta la definición siguiente: «Es aquella parte del valor del producido total que queda para el propietario del terreno, después de pagados todos los gastos, de todas clases, correspondientes a su cultivo, inclusive los beneficios del capital empleado, calculados según el tipo usual y ordinario de los beneficios del capital agrícola en la época correspondiente.» Ahora bien, la suma que reporte la venta de este producto, es la renta en dinero; es lo que *míster Malthus* llama «la diferencia entre el precio a que se vende el producto en el mercado y el coste de producción», y, por consiguiente, al tratar de averiguar las causas que pueden elevar el precio del producto del suelo, en comparación con el coste de producción, estamos tratando de averiguar las causas que pueden elevar la renta.

146. Con referencia a la primera causa que *míster Malthus* indica, a saber, «aquella cualidad de la tierra que

permite hacerle producir una cantidad de artículos de primera necesidad mayor que la requerida para la subsistencia de las personas empleadas en la misma», éste hace las observaciones siguientes: «Nos queda por averiguar por qué el consumo y la oferta son tales que hacen que el precio sea tan superior al coste de producción, y la causa principal de ello es evidentemente la *fertilidad* de la tierra al producir las cosas necesarias para la existencia. Disminuid esta abundancia, disminuid la fertilidad del suelo, y el excedente disminuirá; disminuirá todavía más, y éste desaparecerá.» Es cierto que el excedente de los artículos de primera necesidad disminuirá y desaparecerá, pero esa no es la cuestión. Esta estriba en que la diferencia entre su precio y el costo de su producción disminuya y desaparezca, pues de ésta depende la renta en dinero. ¿Puede admitirse el argumento de míster Malthus de que, porque el excedente de cantidad disminuya y desaparezca, «la causa de que el precio de los artículos de primera necesidad sea tan superior a su coste de producción se encuentra en su abundancia, más bien que en su escasez, y no es sólo esencialmente diferente del alto precio ocasionado por los monopolios artificiales, sino también del de aquellos productos especiales de la tierra no relacionados con la alimentación, que pueden llamarse monopolios naturales y necesarios?»⁵.

¿No existen circunstancias en que la fertilidad de la tierra y la abundancia de sus productos pueden disminuirse, sin ocasionar una reducción en la diferencia entre su precio y el coste de producción, es decir, una disminución de la renta? Si existen, la proposición de míster Malthus es demasiado universal, pues entiendo que sienta como principio general, cierto en todos los casos, que la renta subirá con un aumento de la fertilidad de la tierra, y bajará con una disminución de ésta.

Míster Malthus tendría razón indudablemente si una mayor proporción del producto total de una hacienda determinada se entregara en pago al propietario, a medida que la tierra produjera en mayor abundancia, pero es lo

⁵ *Inquiry*, etc., pág. 13.

contrario lo que ocurre en la realidad: cuando no se cultivan más que las tierras más fértiles, el propietario recibe la menor proporción del producto total, así como el menor valor, y es solamente cuando los terrenos inferiores han de cultivarse para alimentar una población creciente, que tanto la parte total del producto que corresponde al propietario, como el valor que recibe, aumentarán progresivamente.

Supongamos que la demanda de trigo sea de 1.000.000 de cuartas, y que ésta sea la cifra de producción de los terrenos entonces cultivados. Luego, la fertilidad de la tierra queda disminuida de modo que los mismos terrenos sólo producen 900.000 cuartas. Como la demanda es de 1.000.000, el precio del trigo subirá y habrá de recurrirse necesariamente a terrenos de calidad inferior más pronto que si la tierra más fértil hubiera seguido produciendo 1.000.000 de cuartas. Pero es esta necesidad de entrar a cultivar terrenos inferiores la que ocasiona el alza de la renta y la que la elevará, aunque la cantidad de trigo recibida por el propietario sea reducida en cantidad. La renta, debe recordarse, no es proporcional a la fertilidad absoluta de los terrenos cultivados, sino a su fertilidad relativa. Toda causa que haga que se emplee capital en tierras inferiores, ha de elevar la renta sobre las superiores, pues la causa de la renta es, como lo establece m^{te}r Malthus en su tercera proposición, «la escasez relativa de la tierra más fértil». El precio del trigo subirá naturalmente con la dificultad de producción, y el valor de toda la cantidad producida en una hacienda determinada quedará aumentado, aunque su cantidad disminuya; pero como el coste de producción no aumentará en los terrenos más fértiles, como los salarios y los beneficios tomados en conjunto seguirán teniendo siempre el mismo valor⁶, es evidente que el excedente sobre el coste de pro-

⁶ Véanse los párrs. 97 y 98, en los cuales he tratado de demostrar que, sea cual fuere la facilidad o dificultad que pueda haber en la producción del trigo, los salarios y beneficios en conjunto tendrán el mismo valor. Cuando los salarios suben, siempre lo hacen a expensas de los beneficios, y cuando bajan, éstos siempre suben.

ducción, o, en otras palabras, la renta ha de subir con la disminución de la fertilidad de la tierra, a menos que sea contrarrestada por una gran reducción del capital, de la población y de la demanda. No parece, pues, que la proposición de míster Malthus sea correcta: la renta no sube ni baja inmediata y necesariamente con el aumento y con la disminución de la fertilidad de la tierra; pero su mayor fertilidad la hace susceptible de pagar en lo futuro una renta mayor. La tierra poco fértil nunca puede producir renta; la de fertilidad mediana puede llegar a producir una renta moderada, a medida que la población aumente; y la tierra muy fértil llega a producir una renta elevada; pero una cosa es ser susceptible de producirla y otra, proporcionarla en realidad. La renta puede ser más baja en un país en que la tierra es excesivamente fértil que en otro en que ésta sólo proporciona un rendimiento moderado: es proporcional a la fertilidad relativa más bien que a la absoluta, al valor del producto más bien que a la abundancia del mismo⁷.

Míster Malthus supone que la renta de los terrenos que producen aquellos productos peculiares de la tierra que pueden llamarse monopolios naturales y necesarios, se regula por un principio esencialmente diferente del que regula la renta de los que producen artículos necesarios para la existencia. Opina que es la escasez de los productos de los primeros la causa de una renta elevada, pero que es la abundancia de los segundos, la que produce el mismo efecto.

Esta distinción no me parece estar bien fundada, pues

⁷ Mr. Malthus ha observado en una publicación reciente que no he entendido bien lo que ha querido decir en este pasaje, pues no ha sido su objeto significar que la renta sube y baja inmediata y necesariamente con el aumento o la disminución de la fertilidad de la tierra. Si es así, no lo he entendido ciertamente. Sus palabras son las siguientes: «Disminuid esta abundancia, disminuid esta fertilidad del suelo, y el excedente (renta) disminuirá; disminuirla todavía más, y éste desaparecerá.» (*Inquiry*, etc., página 13). Mr. Malthus no sienta su proposición de un modo condicional, sino en forma absoluta. Yo he combatido lo que me ha parecido significar su afirmación o, sea que una disminución de la fertilidad del suelo era incompatible con un aumento de renta.

aumentaría la renta de los terrenos de viñedos productores de vinos finos lo mismo que la de los de pan llevar, aumentando la abundancia de su producción si aumentara al mismo tiempo la demanda de esta mercancía; y sin ese aumento de la demanda, una oferta abundante de trigo haría bajar la renta de la tierra de pan llevar, en lugar de hacerla subir. Sea cual fuera la naturaleza del terreno, la renta elevada debe depender del alto precio del producto; pero, dado éste, la renta debe ser elevada en proporción a la abundancia y no a la escasez.

No tenemos necesidad de producir permanentemente una cantidad mayor que la que requiere la demanda. Si por casualidad esto llegara a ocurrir, el artículo quedaría a un precio inferior al natural y, por consiguiente, no pagaría el coste de producción, incluyendo en éste los beneficios usuales del capital: la oferta quedaría entonces detenida hasta que se ajustara a la demanda y el precio de mercado subiera a nivel del natural.

Míster Malthus me parece estar demasiado inclinado a pensar que la población sólo es aumentada por la provisión previa de alimentos —que son los alimentos los que crean su propia demanda—, que es proporcionando víveres cómo se estimulan los matrimonios, en lugar de considerar que el progreso general de la población es afectado por el aumento del capital, por la demanda consiguiente de mano de obra, y por el aumento de los salarios, y que la producción de alimentos no es más que un efecto de esa demanda.

La situación de los obreros mejora dándoles más dinero, o más de aquella mercancía en que se pagan sus salarios, y que no haya bajado de valor. El aumento de la población y el de los alimentos serán generalmente consecuencia de los altos salarios, pero no necesariamente. El mejoramiento de la condición del trabajador, a consecuencia del aumento de su salario, no le obliga necesariamente a casarse y a tomar a su cargo una familia —según todas probabilidades, empleará una parte del aumento en adquirir mayor cantidad de víveres y de artículos de primera necesidad, pero con el resto puede, si le place, comprar cosas que contribuyan a proporcionarle

más satisfacciones—, muebles o mejores vestidos, azúcar y tabaco. Su aumento de salario sólo tendrá, pues, por efecto producir un aumento de la demanda de algunos artículos; y como la raza de los trabajadores no será aumentada materialmente, sus salarios seguirán siendo elevados de un modo permanente. Pero si bien esta pudiera ser la consecuencia del aumento de salarios, las delicias de la sociedad doméstica son tan grandes que, en la práctica, se encuentra invariablemente que al mejoramiento de la condición del trabajador sigue un aumento de población; y a esto solamente se debe que, con la ligera excepción antes mencionada, surja una nueva y mayor demanda de víveres. Esta demanda entonces es el efecto de un aumento del capital y de la población, pero no la causa del mismo; es solamente porque los gastos del pueblo toman esa dirección; que el precio de mercado de los artículos de primera necesidad es superior al natural, y que se produce la cantidad requerida de víveres; y es porque el número de habitantes ha aumentado, que los salarios bajan nuevamente.

¿Qué móvil podría inducir a un agricultor a producir más trigo del que requiere la demanda, cuando la consecuencia sería una depresión del precio de mercado del cereal hasta llegar a ser inferior al natural y, por consiguiente, a verse él mismo privado de una parte de sus beneficios al ser éstos inferiores al tipo general? Míster Malthus dice: «Si las cosas más necesarias para la existencia, los productos más importantes de la tierra, no tuvieran la propiedad de crear un aumento de demanda proporcional al de su cantidad, éste ocasionaría una baja de su valor en cambio⁸. Por muy abundante que fuera la producción del país, su población podría permanecer estacionaria, y esta abundancia sin una demanda proporcional, y con unos salarios en trigo muy elevados, como lo serían todos naturalmente en esas circunstancias, podría reducir el precio del producto del suelo, lo mismo que el de las manufacturas, al coste de produc-

⁸ ¿A qué aumento de cantidad se refiere Mr. Malthus? ¿Quién ha de producirlo? ¿Quién puede tener interés en producirlo antes de que haya una demanda de una cantidad mayor?

ción»⁹. Podría reducir el precio del producto del suelo al coste de producción. ¿Está acaso dicho producto durante mucho tiempo a un precio inferior o superior a ese coste? ¿No declara el mismo Míster Malthus que nunca lo está? «Espero, dice, que se me dispensará por detenerme un poco a presentar al lector, bajo varios aspectos, la doctrina de que el trigo, con referencia a la cantidad *efectivamente producida*, se vende a su precio necesario, como las manufacturas, porque considero que ésta es una verdad de la mayor importancia, que no ha sido tenida en cuenta por los economistas, ni por Adam Smith, ni por todos aquellos autores que han sentado que el producto del suelo se vende siempre a un precio de monopolio»¹⁰.

«Puede considerarse que todo país importante posee una gradación de mecanismos para la producción del trigo y de los demás productos del suelo, incluyendo en esta gradación no solamente todas las varias clases de tierra poco fértil, que todo territorio posee generalmente en abundancia, sino la maquinaria inferior que se emplea cuando se obliga a la tierra a rendir mayor producción. A medida que el precio del producto del suelo va subiendo, estos mecanismos inferiores van entrando sucesivamente en acción; y a medida que va bajando, van dejando de utilizarse. El ejemplo dado aquí sirve para demostrar la *necesidad del precio del trigo para una producción determinada*, y los distintos efectos que produciría una gran reducción en el precio de una manufactura determinada, y una igual en el precio del producto del suelo»¹¹.

⁹ *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent*, 1815, páginas 9 y 10.

¹⁰ *Inquiry*, pág. 39.

¹¹ *Inquiry*, etc. «En todos los países progresistas, el precio medio del trigo no es nunca más elevado que lo necesario para que prosiga el aumento medio de la producción.» *Observations on the Effects of the Corn Laws*, 1815, pág. 21.

«En el empleo de nuevo capital en la tierra, para proveer a las necesidades de una población creciente, ya sea éste destinado a arar más tierra o a mejorar terrenos ya cultivados, la cuestión principal estriba siempre en los rendimientos que espera obte-

¿Cómo pueden conciliarse esos dos pasajes con el que afirma que, si los artículos de primera necesidad no tuvieran la propiedad de crear un aumento de demanda proporcional al aumento de su cantidad, ésta reduciría el precio del producto del suelo al costo de producción? Si el precio de mercado del trigo no es nunca inferior al natural, el cereal no es nunca más abundante de lo que exige la actual población para su propio consumo; no puede hacerse acopio para el consumo de otros y no puede ser, por consiguiente, por su baratura y por su abundancia, un estímulo para el incremento de la población. A medida que el trigo pueda ser producido con mayor baratura, los salarios de los trabajadores tendrán más capacidad para mantener sus familias. En América, la población aumenta rápidamente porque los víveres pueden producirse a poco precio, y no porque se ha provisto previamente una oferta abundante. En Europa la población aumenta relativamente despacio, porque los víveres no pueden producirse a poco coste. En el curso habitual de las cosas, la demanda de todos los artículos precede a su oferta. Al decir que el precio del trigo, lo mismo que el de las manufacturas, bajaría hasta quedar igual al coste de producción, si no pudiera suscitar demanda, míster Malthus no puede querer significar que toda la renta sería absorbida, pues él mismo ha observado con razón que, aunque todos los propietarios dejaran de cobrar renta, el trigo no bajaría de precio; puesto que la renta es el efecto y no la causa del alto precio del

nerse de este capital; y no puede disminuirse ninguna parte de los beneficios brutos sin disminuir el móvil que existe para este modo de empleo. Toda disminución del precio que no sea plenamente contrarrestada por una reducción proporcional de todos los gastos de la hacienda, todo impuesto sobre la tierra, sobre el gariado de la misma o sobre los artículos necesarios para la existencia de los agricultores, se tomarán en cuenta en el cómputo; y si después de contar todos estos ingresos, el precio del producto no proporciona una justa remuneración al capital empleado, de acuerdo con el tipo general de beneficios, y una renta cuando menos igual a la de la tierra en su estado primitivo, no puede haber motivo suficiente para emprender la mejora proyectada.» *Observations, etc.*, pág. 22. (*Inquiry*, págs. 38 y 39.)

cereal, y se cultiva siempre una calidad de tierra que no paga renta, cuyo producto sólo basta para cubrir salarios y beneficios.

En el pasaje siguiente, míster Malthus ha expuesto hábilmente las causas del alza del precio del producto del suelo en los países ricos y progresistas, y estoy enteramente de acuerdo con él, pero me parece que está en desacuerdo con algunas de las proposiciones que sostiene en su *Ensayo sobre la Renta*. «No vacilo en declarar que, aparte de las irregularidades que puedan producirse en el sistema monetario de un país y de otras circunstancias temporales y accidentales, la causa del alto precio relativo en dinero del trigo es su alto *precio real*, o sea la mayor cantidad de capital y de trabajo que debe emplearse para producirlo; y que las razones por las cuales el precio real del trigo es más elevado y está subiendo continuamente en los países que ya son ricos y progresan en prosperidad y en población, han de encontrarse en la necesidad de recurrir constantemente a terrenos más pobres, a máquinas que requieran mayor gasto para su operación, y que son causa, por consiguiente, de que cada nuevo aumento de la producción haya de adquirirse a mayor coste; en una palabra, han de encontrarse en la verdad importante de que el trigo en un país adelantado se vende al precio necesario para producir la oferta actual, y que, como ésta se hace siempre más difícil, el precio sube en proporción»¹².

Se establece aquí con razón que el precio real de un artículo depende de la mayor o menor cantidad de trabajo y de capital (es decir, de trabajo acumulado) que ha de emplearse para producirlo. El precio real no depende del valor en dinero, como algunos han pretendido, ni del valor en relación con el trigo, la mano de obra, o cualquier otro artículo en particular, o de todos ellos tomados colectivamente; sino, como míster Malthus dice con razón, «de la mayor o menor cantidad de capital y de trabajo que ha de emplearse para producirla».

¹² *Inquiry, etc.*, págs. 40 y 41.

147. Entre las causas del aumento de la renta menciona míster Malthus «un aumento de la población que haga bajar los salarios de los trabajadores». Pero si los beneficios del capital suben a medida que los salarios bajan y ambos en conjunto tienen siempre el mismo valor ¹³, ninguna baja de salarios puede hacer subir la renta, pues no hará disminuir la parte ni el valor del producto que será asignado al agricultor y al trabajador juntos, y, por consiguiente, no dejará para el propietario una cantidad ni un valor mayor. Cuanto menor sea la parte que corresponda a los salarios, mayor será la atribuida a los beneficios, y viceversa. Esta distribución será hecha por el agricultor y sus trabajadores, sin intervención del propietario; y en realidad es un asunto en el cual éste no puede tener interés, salvo el de que una distribución puede ser más favorable que otra al ahorro y a la demanda de terrenos. Si los salarios bajaran, los beneficios subirían y no la renta. Si los salarios subieran, los beneficios bajarían y no la renta. El alza de la renta y de los salarios y la baja de los beneficios, son generalmente los efectos inevitables de la misma causa; la creciente demanda de víveres, la mayor cantidad de mano de obra requerida para producirlos, y el alto precio consiguiente de éstos. Aunque el propietario dispensara al arrendatario del pago de toda la renta, los trabajadores no quedarían beneficiados en lo más mínimo. Si fuera posible que los trabajadores renunciaran a sus salarios, los propietarios no derivarían ventaja alguna de esa circunstancia. Pero en ambos casos el agricultor recibiría y retendría para sí todo lo que aquéllos abandonarían. He tratado de demostrar en esta obra que el único efecto de una baja de salarios sería hacer subir los beneficios. El alza de éstos es favorable a la acumulación de capital y al incremento de la población y, por consiguiente, produciría a la larga, según todas probabilidades, un aumento de la renta.

148. Otra causa del alza de la renta, según míster Malthus, la constituyen «aquellas mejoras agrícolas o

¹³ Véase párr. 42.

aumentos de medios que disminuyen el número de trabajadores necesarios para producir un efecto dado». A este pasaje debo oponer el mismo reparo expuesto con motivo de aquel en que se dice que el aumento de la fertilidad de la tierra es causa de un aumento inmediato de la renta ¹⁴. Tanto las mejoras agrícolas como el aumento de la fertilidad proporcionarán a la tierra la posibilidad de producir en lo futuro una renta elevada, porque con el mismo precio de los víveres habrá una mayor cantidad de éstos; pero hasta que el incremento de la población fuera proporcional, no se requeriría esa cantidad adicional, y, por consiguiente, las rentas bajarían en lugar de subir. La cantidad que pudiera consumirse en las circunstancias existentes podría obtenerse con menos brazos, o con una cantidad menor de tierra, el precio del producto del suelo bajaría, y el capital sería retirado de la tierra. Nada puede hacer subir la renta, a no ser una demanda de nuevos terrenos de calidad inferior, o alguna causa que ocasione una alteración en la fertilidad relativa de la tierra ya cultivada ¹⁵. Las mejoras introducidas en la

¹⁴ Párr. 31.

¹⁵ Debe entenderse siempre, aunque no creo necesario expresarlo en cada caso, que los mismos resultados se producirán, en cuanto se refiere al precio del producto del suelo y al aumento de las rentas, tanto si un capital adicional de un importe determinado se emplea en terrenos nuevos por los cuales no se paga renta, como si el mismo se utiliza en terrenos ya cultivados, con tal de que el producto obtenido en ambos sea exactamente igual en cantidad. Véase párrafos 35-37.

M. Say, en sus notas a la traducción francesa de esta obra (Notas al cap. II de la traducción francesa de Ricardo, 1819), ha tratado de demostrar que no hay nunca tierra cultivada que no pague renta; y creyendo haberlo hecho, se figura haber desechado todas las conclusiones que resultan de esa doctrina. Infiere, por ejemplo, que no tengo razón al decir que los impuestos sobre el trigo y sobre los demás productos del suelo, al elevar su precio, recaen sobre el consumidor y no sobre la renta. Pero, antes de poder establecer la exactitud de esta inferencia, M. Say debe también probar que no hay capital empleado en la tierra por el cual no se pague renta. Esto no ha intentado siquiera hacerlo. En ninguna parte de sus notas ha refutado ni tenido en cuenta siquiera esta importante doctrina. En su nota 182 del volumen segundo de la edición francesa, no parece estar enterado

agricultura y en la división del trabajo son comunes a todas las tierras; aumentan la cantidad absoluta de producto obtenida de cada una, pero probablemente no alteran mucho las proporciones relativas que existían antes entre ellas.

149. Míster Malthus comenta con razón el error del doctor Smith al sentar que el trigo es de una naturaleza tan especial que su producción no puede ser estimulada por los mismos medios que la de los demás artículos. Observa: «No pretendo negar la influencia poderosa que ejerce el precio del trigo sobre los salarios, tomando el promedio de un número considerable de años; pero digo que esta influencia no es tan grande que impida el movimiento del capital —lo que constituye el punto en cuestión—, y ello quedará evidenciado de modo suficiente por medio de un breve estudio de la forma en que se retribuye el trabajo y en que éste se ofrece en el mercado, y por una sencilla consideración de las consecuencias a que conduciría inevitablemente la aceptación de la proposición de Adam Smith»¹⁶.

Míster Malthus pasa luego a demostrar que la demanda y el alto precio del producto del suelo estimularán la producción de éste tanto como lo haría la demanda y alto precio de cualquier otro artículo. Lo que llevo dicho acerca de los efectos de las primas demostrará que estoy de acuerdo con la anterior afirmación¹⁷. He llamado la atención acerca del pasaje de la obra *Observations on the Corn Laws*, con objeto de hacer ver cuán diferente es el sentido que se da en el término «precio real» del que tiene en el otro folleto de míster Malthus titulado *Grounds of an Opinion*, etc. En este pasaje, el autor nos dice que «solamente un aumento del precio real puede estimular la producción de trigo», y por «precio real» quiere significar aquí, evidentemente, el aumento de valor con relación a todas las demás cosas, o, en otras palabras, el

de que ella haya sido sentada. (En la presente edición, consúltese los párrafos 26 y 27.)

¹⁶ *Observations on the Corn Laws*, pág. 4 (en realidad, pág. 5).

¹⁷ Párr. 107.

excedente del precio de mercado sobre el natural, o coste de producción. Si esto es lo que quiere significar por «precio real», aunque ello no me parece propio, la opinión de míster Malthus es correcta, indudablemente; es el aumento del precio de mercado del trigo lo que estimula su producción, pues puede sentarse como principio universalmente cierto que el único gran estímulo a la producción de un artículo es el hecho de que su valor de mercado exceda al natural o necesario.

Pero éste no es el significado que él da en otras ocasiones al término «precio real». En el *Ensayo sobre la Renta*, dice: «Al decir el creciente precio real del trigo, quiero significar la *cantidad real* de trabajo y capital *que se ha empleado* para producir las últimas adiciones que se han hecho al producto nacional.» En otro lugar dice que «la causa del aumento del precio real relativo del trigo es la mayor *cantidad* de capital y trabajo que debe *emplearse* para producirlos»¹⁸. Supongamos que en el pasaje anterior introduyéramos esta definición del precio real; ¿no se leería como sigue?: —«Es el aumento de la cantidad de trabajo y de capital *que debe emplearse* para producir el trigo, lo que puede únicamente estimular su producción.» Esto equivaldría a decir que es el aumento del precio natural o necesario del trigo lo que estimula su producción, proposición que no puede sostenerse. No es el precio al cual puede producirse el trigo el que influye sobre la cantidad producida, sino aquél a que puede venderse. Es en proporción al excedente del precio sobre el coste de producción, que el capital es atraído a la tierra o alejado de ella. Si ese excedente es tal que proporcione al capital empleado beneficios mayores que los generales, éste afluirá a la tierra; de lo contrario, se apartará de ese empleo.

¹⁸ Al mostrar este pasaje a Mr. Malthus, cuando esta obra iba a entrar en prensa, me observó que en esos dos ejemplos había, inadvertidamente, usado el término *precio real*, en lugar de *coste de producción*. De lo que llevo dicho se colegirá que yo entiendo que él ha usado el término *precio real* en su acepción justa y verdadera, y que sólo en el primer caso está éste aplicado de modo incorrecto.

No es, pues, el aumento del precio real del trigo lo que estimula la producción de éste, sino el aumento de su precio de mercado. No es porque «una mayor cantidad de capital y trabajo haya de emplearse para producir el cereal (según la exacta definición de míster Malthus), que una mayor cantidad de capital y de trabajo afluyen a la tierra, sino porque el precio de mercado es mayor que el natural y, no obstante del aumento del coste, hace que el cultivo de la tierra sea el empleo más provechoso del capital».

150. Nada más justo que las siguientes observaciones de míster Malthus acerca de la medida de valor de Smith. «Adam Smith, dice, fue evidentemente inducido a adoptar este argumento, debido a su hábito de considerar *el trabajo como la medida tipo del valor*, y el trigo como la medida del trabajo. Pero la historia de nuestro propio país demuestra que el trigo es una medida muy inexacta del trabajo; en él el trabajo, comprado con el trigo, ha experimentado muy grandes y notables variaciones, no solamente de un año a otro, sino de un siglo a otro, y durante diez, veinte y treinta años juntos. Y hoy se considera como una de las doctrinas incontrovertibles de la Economía política que *ni el trabajo ni ninguna otra mercancía puede constituir una medida exacta del valor en cambio real*, y en realidad ello se sigue de la misma definición del valor en cambio»¹⁹.

Si ni el trigo ni el trabajo son medidas exactas del valor en cambio, como es evidente que no lo son, ¿qué otra cosa lo es? Ninguna ciertamente. Si, pues, la expresión «precio real de las cosas» tiene algún sentido, debe ser el que míster Malthus ha indicado en el *Ensayo sobre la Renta*: debe significar la cantidad proporcional de capital y de trabajo necesaria para producirlas.

En su obra *Inquiry into the Nature of Rent*, míster Malthus dice que, «aparte de las irregularidades del sistema monetario de un país y otras circunstancias temporales y accidentales, la causa del alza del precio en dinero

¹⁹ *Observations, etc.*, pág. 12.

relativo del trigo, es el alza de su precio real relativo, *o sea la mayor cantidad de capital y de trabajo que debe emplearse para producirlo*»²⁰.

Entiendo que ésta es la causa verdadera de todas las variaciones permanentes del precio, no sólo del trigo, sino de cualquier otro artículo. Una mercancía sólo puede subir de precio de modo permanente, porque haya de emplearse una mayor cantidad de capital y de trabajo para producirla, o porque el dinero haya bajado de valor; y, por el contrario, sólo puede bajar de precio porque una menor cantidad de capital y de trabajo baste para su producción, o porque el dinero haya subido de valor.

Una variación que nazca de una alteración en el valor del dinero, es común a todas las mercancías a la vez; pero una variación procedente de la mayor o menor cantidad de capital y trabajo necesaria, se limita a aquella mercancía a cuya producción se refiera. Al permitirse la libre importación del trigo, o al introducirse mejoras en la agricultura, el producto del suelo bajaría de precio; pero el de las demás mercancías sólo quedaría afectado en proporción a la baja del valor real o coste de producción del producto que entrara en su composición.

Míster Malthus, habiendo aceptado este principio, no puede sostener consistentemente que todo el valor en dinero de todas las mercancías de un país ha de disminuir precisamente en proporción a la baja del trigo. Si el cereal consumido tuviera un valor de 10 millones al año, y las mercancías extranjeras consumidas valieran 20, haciendo, por lo tanto, un valor total de 30 millones, no sería admisible inferir que el gasto anual quedara reducido a 15 por el hecho de haber disminuido el trigo en un 50 por 100, o sea de 10 a 5 millones.

El valor del producto de la tierra que entrara en la composición de estas mercancías podría, por ejemplo, no exceder del 20 por 100 de su valor total, y, por consiguiente, la baja en el valor de ellas, en lugar de ser de 20 a 10 millones, sería solamente de 20 a 18; y después de haber bajado el trigo en un 50 por 100, el importe total

²⁰ Pág. 40.

del gasto anual, en lugar de disminuir de 30 a 15 millones, lo haría de 30 a 23 ²¹.

Este sería su valor, si se supone que fuera posible que, con ese precio reducido del trigo, no se consumiera mayor cantidad del mismo y de mercancías; pero como todos los que hubieran empleado capital en la producción de trigo en aquellos terrenos que ya no se cultivarían, podrían emplearlo en la producción de artículos manufacturados, y solamente una parte de ésta se daría a cambio de trigo extranjero, y no se obtendría otra ventaja alguna de la importación ni de la baja de precios, tendríamos que añadir al valor anterior el de toda esa cantidad de artículos manufacturados así producida y no exportada, de modo que la disminución real del valor en dinero de todas las mercancías del país, inclusive el trigo, sería solamente igual a la pérdida sufrida por los propietarios por la reducción de sus rentas, mientras la cantidad de objetos de satisfacción quedaría muy aumentada.

151. En lugar de considerar de ese modo el efecto de una baja sobre el valor del producto del suelo, como estaba obligado a hacerlo por su admisión anterior, míster Malthus lo considera exactamente lo mismo que el de un aumento de 100 por 100 en el valor del dinero, y razona, por consiguiente, como si todas las mercancías hubieran de bajar a la mitad de su precio anterior.

«Durante los veinte años que principian en 1794 y terminan en 1813, dice, el precio medio del trigo inglés por cuarta era de unos 83 chelines; durante los diez años que finalizaron en 1813, era de 92; y durante los últimos cinco años de ese período de veinte, de 108 chelines. En el curso de los mismos, el Estado tomó a préstamo cerca de 500.000.000 de capital real, sobre los cuales, en término

²¹ Las manufacturas, en realidad, no podrían bajar de precio en semejante proporción, porque, en las circunstancias supuestas, habría una nueva distribución de los metales preciosos entre los distintos países. Nuestras mercancías baratas se exportarían a cambio de trigo y oro, hasta que la acumulación de este metal hiciera bajar su valor y subir el precio en dinero de las mercancías.

medio, sin tener en cuenta la amortización, se comprometió a pagar un 5 por 100 aproximadamente. Pero si el trigo bajara a 50 chelines por cuarta, y las demás mercancías lo hicieran en proporción, en lugar de un interés de 5 por 100, el Estado pagaría en realidad, 7, 8, 9, y, para los últimos 200 millones, 10 por 100.

«No tendría nada que objetar a esta generosidad extraordinaria para con los tenedores de bonos, si no hubiera de considerarse por quién ha de ser pagada; y un momento de reflexión nos demostrará que sólo pueden serlo por las clases industriales de la sociedad y por los propietarios, es decir, por todos aquellos cuya renta nominal varía con las alteraciones de la medida del valor. Las rentas nominales de esta parte de la sociedad, comparadas con el promedio de los últimos cinco años, quedarán reducidas en una mitad y sobre estas rentas reducidas tendrán que pagar la misma cantidad nominal de impuesto»²².

En primer lugar, creo haber demostrado que el valor de la renta bruta de todo el país no quedará disminuida en la proporción que pretende aquí míster Malthus; del hecho de que el trigo bajara en un 50 por 100, no se seguiría que el valor de la renta bruta de cada individuo quedara reducido en un 50 por 100²³; en cuanto a su renta neta, podría hasta quedar aumentada en valor.

En segundo lugar, creo que el lector convendrá conmigo en que el aumento de carga, si se admite, no recaería exclusivamente «sobre los propietarios y las clases industriales de la sociedad»: el capitalista, con sus desembolsos, contribuye al sostenimiento de las cargas públicas del mismo modo que las demás clases de la sociedad. Si, pues, el dinero subiere realmente de valor, el capitalista, si bien recibiría mayor valor, pagaría también más impuestos, y, por consiguiente, no puede ser cierto que todo el aumento del valor real del interés sería pagado por los propietarios y las clases industriales.

²² *The Grounds of an Opinion*, etc., pág. 36.

²³ Mr. Malthus, en otro lugar de la misma obra, supone que las mercancías varían de 20 a 25 por 100 cuando el trigo varía en 33 1/3 por 100.

Pero todo el argumento de míster Malthus está asentado sobre una base poco firme; supone que, porque la renta bruta del país queda disminuida, también debe quedarlo la neta en la misma proporción. Uno de los fines de esta obra es precisamente demostrar que, a cada baja del valor real de los artículos de primera necesidad, los salarios han de bajar y los beneficios del capital han de subir; en otras palabras, que una porción menor del valor se pagará a la clase trabajadora, y una mayor corresponderá a aquellos cuyos fondos sirven para retribuir aquélla. Supongamos que el valor de las mercancías producidas en una fábrica sea de £ 1.000, y haya de repartirse entre el dueño y sus trabajadores, en la proporción de £ 800 para éstos y £ 200 para aquél. Si el valor de estas mercancías bajara a £ 900, y se ahorraran £ 100 sobre los salarios, a consecuencia de la baja de los artículos de primera necesidad, la renta neta del dueño no quedaría disminuida en modo alguno, y, por consiguiente, podría con la misma facilidad que antes pagar la misma cantidad de impuestos ²⁴.

Es de importancia distinguir con claridad la renta bruta de una sociedad de la neta, pues de esta última deben pagarse todos los impuestos ²⁵. Supongamos que todas las mercancías del país, todo el trigo, el producto del suelo y todos los artículos manufacturados que pudieran llevarse al mercado en el curso del año, tuvieran un valor de 20 millones, y que a fin de obtener este valor, se hiciera necesario el trabajo de cierto número de trabajadores, y que los artículos de primera necesidad necesarios para éstos exigiesen un gasto de 10 millones. Yo

²⁴ M. Say habla del producto bruto y del neto como sigue: «Todo el valor producido es el producto bruto; este valor, deducido el coste de producción, es el producto neto.» (Quinta ed., vol. II, pág. 491). No puede, pues, haber producto neto, porque el coste de producción, según M. Say, se compone de la renta, de los salarios y de los beneficios. En la pág. 508, dice: «El valor de un producto, el valor de un servicio productivo, el valor del coste de producción, son todos, pues, valores similares, cuando las cosas se dejan seguir su curso natural.» Restad todo de un todo, y no quedará nada.

²⁵ Párr. 118.

diría que la renta bruta de esa sociedad era de 20 millones y su renta neta de 10. No se sigue de esta suposición que los trabajadores sólo recibirían 10 millones por su trabajo: podrían recibir 12, 14 ó 15 millones, y en ese caso tendrían 2, 4 ó 5 de la renta neta. El resto se dividiría entre los propietarios y los capitalistas. Pero toda la renta neta no pasaría de 10 millones. Si suponemos que esa sociedad pagara 2 millones en impuestos, su renta neta quedaría reducida a 8.

Supongamos ahora que el dinero subiera de valor en un 10 por 100: todas las mercancías bajarían, así como el precio de la mano de obra, porque los artículos de primera necesidad para el trabajador forman parte de esas mercancías; por consiguiente, la renta bruta quedaría reducida a 18 millones, y la neta a 9. Si los impuestos bajaran en la misma proporción y, en lugar de 2 millones, sólo se pagaran £ 1.800.000, la renta neta quedaría reducida a £ 7.200.000, exactamente el mismo valor que tenían antes los 8 millones, y, por consiguiente, la sociedad no perdería ni ganaría con ello. Pero supongamos que después del aumento del valor del dinero, se hubieran de pagar 2 millones en impuestos como antes, la sociedad quedaría más pobre en £ 200.000 por año, y los tributos quedarían en realidad aumentados en una novena parte. Alterar el valor en dinero de las mercancías mediante la alteración del valor del dinero, y recaudar no obstante la misma cantidad en concepto de impuestos, es, pues, indudablemente aumentar las cargas de la sociedad.

Pero supongamos que de los 10 millones de renta neta, los propietarios recibieran 5 como renta, y que, debido a la mayor facilidad de la producción o a la importación del trigo, el coste necesario de ese artículo en trabajo fuera reducido en 1.000.000; la renta bajaría en la misma suma, y los precios de la masa de mercancías bajarían también en la misma cantidad, pero la renta neta sería la misma que antes; es cierto que la renta bruta sería sólo de 19 millones, y el gasto necesario para obtenerla de 9, pero la renta neta sería de 10. Ahora, supongamos que se pagaran 2 millones de impuestos sobre esta renta bruta

menor; ¿estaría la sociedad más rica o más pobre? Estaría más rica, ciertamente, ya que, después de pagados los impuestos, tendría, como antes, una renta de 8 millones para gastar en la adquisición de mercancías que habrían aumentado en cantidad y bajado de precio en la proporción de 20 a 19; podría soportar, pues, una tributación aún mayor, y, sin embargo, la masa del pueblo quedaría mejor provista de artículos de primera necesidad y de conveniencia.

Si la renta neta de la sociedad, después de pagados los impuestos, es la misma que antes, y la clase de los propietarios pierde 1.000.000 debido a una baja de la renta, las demás clases productoras deben haber visto aumentar sus rentas en dinero, no obstante la baja de precios. El capitalista quedará entonces doblemente beneficiado: el trigo y la carne consumidos por él y por su familia quedarán reducidos de precio, y los salarios de sus sirvientes domésticos, de sus jardineros y trabajadores de todas clases serán también más bajos. Sus caballos y sus ganados costarán menos de adquirir y de mantener. Todos los artículos en cuya composición entra el producto del suelo bajarán de precio. Este conjunto de ahorros, efectuados sobre sus gastos, al mismo tiempo que su renta en dinero queda aumentada, le será pues doblemente beneficiado y le permitirá no solamente aumentar sus satisfacciones, sino soportar impuestos adicionales, si se le exigieran: el aumento de su consumo de las mercancías gravadas pronto compensará la disminución de la demanda de capitales por parte de los propietarios debido a haber quedado reducidas las rentas de éstos. Las mismas observaciones se aplican a los agricultores y comerciantes de todas clases.

Pero podría decirse que la renta del capitalista no quedará aumentada; que el millón deducido de la renta del propietario se pagará en salarios adicionales a los trabajadores. Aunque así sea, ello no invalidará el argumento; la situación de la sociedad quedará mejor; podrá soportar las cargas en dinero con mayor facilidad; ello sólo probará que la situación de *increasing the Interest* en la justicia y la con- importante de la sociedad, es la

beneficiada con la nueva distribución. Todo lo que recibe en exceso de los 3 millones forma parte de la renta neta del país y no puede gastarse sin aumentar sus ingresos, su felicidad o su poder. Distribúyase, pues, la renta neta como se quiera. Dése un poco más a una clase y un poco menos a otra; no por ello se la disminuye: todavía se producirá una mayor cantidad de mercancías con el mismo trabajo, aunque el valor bruto en dinero de dichas mercancías quedará disminuido; pero la renta neta en dinero del país, ese fondo de donde se pagan los impuestos y se procuran las satisfacciones será mucho más adecuado que antes para mantener la población actual, para proporcionarle satisfacciones y lujos, y para soportar una cantidad determinada de impuestos.

No puede dudarse de que el capitalista queda beneficiado por una gran baja en el valor del trigo; pero si nadie se perjudica, esto no es motivo para que el trigo se encarezca, pues los beneficios del capitalista son ganancias nacionales y aumentan, como todas lo hacen, la riqueza y el poder real del país. Si éste se beneficia injustamente, averíguese exactamente la extensión en que lo hace, y entonces, corresponderá a la legislatura hallar un remedio; pero ninguna política puede ser más ruinosa que la de privarnos de las grandes ventajas resultantes de la baratura del trigo y de la abundancia de las producciones tan sólo por el hecho de que el capitalista recibiría una proporción indebida del aumento.

Nunca se ha intentado hasta ahora regular los dividendos del capital según el valor en dinero del trigo. Si la justicia y la buena fe reclamaran semejante regulación, tendríamos una gran deuda para con los antiguos capitalistas, pues éstos han estado recibiendo los mismos dividendos en dinero durante más de un siglo, a pesar de haber el trigo doblado o quizá triplicado de precio ²⁶.

²⁶ Tal. Mr. Mc. Culloch, en una interesante publicación, ha sostenido que sería justo hacer que los intereses de la Deuda pública de 19 millones de valor del trigo. Declara en favor del libre comercio pero la renta neta, a que éste debería ir acompañado de una pagaran 2 millones de el acreedor nacional. La obra a que

Pero es un gran error suponer que la situación del capitalista será mejor que la del agricultor, del industrial y de las demás clases adineradas del país: en realidad, no lo será.

El capitalista recibirá indudablemente el mismo dividendo en dinero mientras el precio del producto del suelo y el de la mano de obra bajarán, así como el de otros muchos artículos en cuya composición entre el producto del suelo. Esto, sin embargo, constituye una ventaja, como acabo de exponerlo, de la que disfrutaría en común con todas las demás personas que tuvieran los mismos ingresos en dinero para gastar: sus haberes no quedarían aumentados, pero los del agricultor, del industrial y de los demás patronos si lo serían, y éstos, por consiguiente, quedarían doblemente beneficiados.

Puede decirse que, aunque es posible que los capitalistas quedaran beneficiados mediante un alza de los beneficios, a consecuencia de la baja de salarios, sus rentas quedarían, no obstante, disminuidas debido a la disminución del valor en dinero de sus mercancías. ¿Cuál sería la causa de la baja de estas mercancías? No sería la alteración del valor del dinero, pues nada se supone haber ocurrido susceptible de ocasionarla. No sería la disminución de la cantidad de trabajo necesaria para producirlas, pues no ha tenido lugar y, si existiera, no reduciría los beneficios en dinero, aunque podría hacer lo propio con los precios en dinero. Pero se supone que el producto del suelo del cual las mercancías están hechas ha bajado de precio y, por consiguientes, éstas bajarán debido a ello. Es cierto, pero esta baja no irá acompañada de una disminución de la renta en dinero del productor. Si éste vende su mercancía por menos dinero, es porque uno de los materiales de que ésta se compone ha bajado de valor. Si el fabricante de paños vende su artículo por £ 900 en lugar de £ 1.000, su renta no será menor siempre que la lana de que está hecho haya bajado de valor en £ 100.

se refiere es *An Essay on the Question of reducing the Interest of the National Debt*, en la cual se establecen la justicia y la conveniencia de esa medida, 1816.

Míster Malthus dice: «Es cierto que las últimas adiciones a la producción agrícola de un país adelantado no van acompañadas de una gran proporción de renta; y es precisamente esta circunstancia la que puede hacer que sea conveniente para un país rico importar alguna cantidad de trigo, si puede estar seguro de obtener una oferta uniforme. Pero en todos los casos la importación de trigo extranjero ha de ser inconveniente para la nación, si éste no es mucho más barato que el que puede producirse en el país, de manera que proporcione tanto los beneficios como la renta del grano que viene a reemplazar.» —*Grounds*, etc., pág. 36.

Esta observación es muy exacta; pero el trigo importado debe ser siempre mucho más barato que el que se cultiva en el país, de manera que proporcione tanto los beneficios como la renta del grano que viene a reemplazar. Si no fuera así, nadie tendría interés en importarlo.

Así como la renta es el efecto del alto precio del trigo, la pérdida de renta es la consecuencia de una baja del mismo. El trigo extranjero nunca entra en competencia con el nacional que proporciona renta; la baja de precio afecta invariablemente al propietario hasta que toda su renta queda absorbida; si baja todavía más, el precio no proporcionará ni siquiera los beneficios usuales del capital, y éste abandonará la tierra para dedicarse a otro empleo, y entonces se importará trigo. Debido a la pérdida de renta, habrá una pérdida de valor, de valor en dinero estimado, pero habrá una ganancia de riqueza. La cantidad total de la producción quedará aumentada; los productos, debido a la mayor facilidad de su obtención, si bien aumentados en cantidad, quedarán disminuidos de valor.

Dos hombres emplean capitales iguales, el uno en la agricultura, el otro en la manufactura. El primero produce un valor neto anual de £ 200, de las cuales 1.000 se retienen como beneficios y £ 200 se pagan por renta; el segundo produce sólo un valor anual de £ 1.000. Supongamos que mediante la importación, la misma cantidad de trigo que cuesta £ 1.200 puede obtenerse a cambio de

mercancías que cuestan £ 950 y que, en consecuencia, el capital empleado en la agricultura se transfiere a la manufactura, donde puede producir un valor de £ 1.000, la renta neta del país será menor en valor, pues quedará reducida a £ 2.200 a £ 2.000, pero habrá no solamente la misma cantidad de mercancías y de trigo para su propio consumo, sino también una adición a la misma, representada por lo que pudieran adquirir £ 50, o sea la diferencia entre el valor al cual sus manufacturas se vendieron al país extranjero y el trigo que lo compró.

Ahora bien; ésta es precisamente la cuestión que surge con respecto a la ventaja de importar el trigo o de cultivarlo en el país; éste nunca puede importarse hasta que la cantidad obtenida del exterior mediante el empleo de un capital determinado sea superior a la que el mismo capital nos permita cosechar en casa, superior no solamente a aquella cantidad que corresponde al agricultor, sino también a aquella que se paga como renta al propietario.

Míster Malthus dice: «Adam Smith ha observado con razón que una cantidad de trabajo productivo empleada en la manufactura no puede ocasionar una reproducción igual a la que ocasionaría en la agricultura.» Si Smith se refiere al valor, tiene razón; pero si trata de la riqueza, que es el punto importante, está equivocado; pues él mismo ha dicho que la riqueza comprende las cosas necesarias convenientes y agradables a la vida humana. Una serie de cosas necesarias no admite comparación con otra; el valor en uso no puede medirse; cada uno lo aprecia a su manera.

FUNDADA EN 1620
QUITO



BIBLIOGRAFÍA

OBRAS DE RICARDO

«High Price of Bullion»

Cartas en el *Morning Chronicle*, firmadas R., 1809, agosto 29, sept. 20 y nov. 23.

Aumentadas y publicadas en forma de libro, Londres, 1810, 8.º.

Segunda edición, Londres, 1810, 8.º

Tercera edición, Londres, 1810, 8.º

Cuarta edición, con apéndice conteniendo observaciones al artículo de la *Edinburgh Review* sobre la depreciación del papel moneda, etc. Londres, 1811, 8.º

Reply to Mr. Bosanquet's practical Observations on the Report of the Bullion Committee. Londres, 1811, 8.º

An Essay on the influence of a Low Price of Corn on the Profits of Stock; showing the inexpediency of Restrictions on Importation. Con observaciones acerca de las dos últimas publicaciones de Mr. Malthus *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent* y *The Grounds of an Opinion of the Policy of Restricting the Importation of Foreign Corn.* Londres, 1815, 8.º
Segunda edición, Londres, 1815.

Proposals for an Economical and Secure Currency. Con observaciones sobre los beneficios del Banco de Inglaterra. Londres, 1816, 8.º

Segunda edición (con apéndice). Londres, 1816, 8.º

On the Principles of Political Economy and Taxation. Londres, 1817, 8.º

Segunda edición. Londres, 1819, 8.º

Tercera edición. Londres, 1821, 8.º (Esta edición contiene variaciones considerables.)

Funding System, artículo publicado en el Suplemento a la *Encyclopedia Britannica*, 1820.

Speech on Mr. Western's Motion for a Committee to consider of Effects produced by the Resumption of Cash Payments. Londres, 1822, 8.º

On Protection to Agriculture. Londres, 1822, 8.º

Segunda edición. Londres, 1822, 8.º

Tercera edición. Londres, 1822, 8.º

Cuarta edición. Londres, 1822, 8.º

Plan for the Establishment of a National Bank. Londres, 1824, 8.º
(Publicado después de la muerte de Ricardo.)

Works, obras de Ricardo editadas por J. R. McCulloch, Londres, 1846. Esta edición contiene las anteriores obras, excepto el *Speech on Mr. Western's motion...* Contiene además:

Observations on Parliamentary Reform, manuscrito entregado por Ricardo a McCulloch y publicado más tarde en *The Scotsman*, abril 24, 1824.

Speech on Voting by Ballot, manuscrito copia de un discurso pronunciado por Ricardo el 24 de abril de 1823, encontrado entre sus papeles y publicado en *The Scotsman*, julio 17, 1824.

Letters to T. R. Malthus, 1810-1823, cartas editadas por J. Bonar, Oxford, 1887, 8.º





① Mercedes: Forasteros

② Claudia Amfina

→ Uruguay

→ Fachella

A) Mercedes 12/30 Bs.

A1) all Ps. AS. →

③ all university no buy
in Ps. AS. part de opinion

Introducción a la lectura de Ricardo	7
Ricardo según un economista clásico	16
Prólogo del autor	19
Advertencia del autor a la tercera edición	25

CAPÍTULO I

DEL VALOR

SECCIÓN I

1. Ambigüedad del término valor; valor en uso y valor en cambio	27
2. Necesidad de la presencia de la utilidad en las cosas de valor	28
3. Causas del valor cuantitativo: la escasez, y, asimismo, en la mayoría de los casos, el trabajo necesario para obtenerlas	28
4. Escasez	28
5-6. El trabajo como coste de producción y fundamento del valor en cambio. Citación de Adam Smith	28
7. Smith, sin embargo, establece otros tipos de valor, que son el trigo y el trabajo, siendo éste un artículo de intercambio	30
8. Error que cometió en cuanto al trigo, el cual es en sí mismo de valor variable, debido a muchas causas	30
9. El trabajo también es variable	31
10. Error de Smith con respecto a éste	32
11. Otra ilustración del mismo error	33
12. El valor real de una cosa debe medirse por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, o, en el caso del trabajo, para el sostenimiento del trabajador	33

SECCIÓN II

13. Si bien el trabajo es indudablemente de distintas clases, la ley antes enunciada siempre es válida, puesto que la diferencia entre esas distintas clases pronto queda ajustada y sigue siendo permanente	37

SECCIÓN III

14. Asimismo, en toda empresa el capital es necesario, y el valor de las cosas no queda afectado solamente por el trabajo aplicado inmediatamente a las mismas, sino también por el empleado para la preparación de los instrumentos que han de facilitar los procesos finales. 40
15. Esto no afecta a la ley que establece que las cosas se cambian entre sí con arreglo a las cantidades respectivas de trabajo que ha requerido su producción. El trabajo debe dividirse en mediato e inmediato ... 41
16. Lo anterior quedaría demostrado por medio de una medida de valor invariable, si éste existiera ... 44

SECCIÓN IV

17. La ley que establece que las cosas se cambian entre sí de acuerdo con las cantidades respectivas de trabajo que requiere su producción, queda modificada por ... 47
18. a) El grado relativo en que dicho trabajo sea directo o indirecto, es decir, las varias cantidades proporcionales de maquinaria y demás capital fijo, siendo algunas cosas más afectadas que otras por un alza o una baja en el valor del trabajo ... 49

SECCIÓN V

19. b) La fijeza desigual del capital empleado. c) La desigualdad relativa del tiempo empleado en la producción ... 55
20. Resumen de lo anterior ... 58

SECCIÓN VI

21. Una medida invariable del valor; las condiciones necesarias para su existencia y para su uso ... 60

SECCIÓN VII

22. El dinero no puede ser esa medida invariable ... 64
23. Diferencias que derivan de las alteraciones en el valor del dinero ... 65

CAPÍTULO II

DE LA RENTA

24. Naturaleza y definición de la renta. Por qué se paga renta ... 69
25. Origen histórico. Causa de su existencia; proviene de la

	diferencia de los rendimientos producidos por las varias clases de terrenos de cultivo	71
26.	O más bien de la diferencia de los rendimientos que producen las varias dosis de capital	73
27.	El valor en cambio es determinado, no por la cantidad de trabajo requerida en las circunstancias más favorables, sino por la requerida en las circunstancias más desfavorables	74
28.	La existencia de la renta no es una prueba de las ventajas de la agricultura	76
29.	La renta es efecto, y no causa, del aumento de la riqueza	78
30.	La renta total queda disminuida por una reducción de la demanda del producto	79
31.	La renta es aumentada por un aumento de la fertilidad del suelo o por una mejora introducida en los métodos de cultivo	80

CAPÍTULO III

DE LA RENTA DE LAS MINAS

32.	Le renta económica de las minas es determinada por las mismas leyes que rigen la renta de la tierra. El valor de los metales preciosos no es afectado, por consiguiente, por la existencia de la renta	87

CAPÍTULO IV

DEL PRECIO NATURAL Y DEL PRECIO DE MERCADO

33.	El precio de mercado es a menudo distinto del natural. Dicha variación regula la inversión de capital	91
34.	Las diferencias entre los beneficios que proporcionan varias inversiones se explican por la existencia de ventajas reales o supuestas de esos distintos empleos ...	93

CAPÍTULO V

DE LOS SALARIOS

35.	El precio natural (normal) de la mano de obra depende del de los artículos de primera necesidad	97
36.	El precio de mercado de la mano de obra	98
37.	El precio de mercado es más elevado que el natural debido a la acumulación de capital, y el natural a su vez es aumentado por un alza de los artículos de primera necesidad o una alteración del nivel de vida ...	98
38.	Relación entre el aumento de capital y el de mano de obra	101

39. Una disminución del tipo de interés del capital será causa de una baja del precio de mercado de los salarios expresado en artículos de primera necesidad, si bien los salarios en dinero tendrán que subir, puesto que con el adelanto del cultivo el precio de dichos artículos habrá de aumentar	103
40. Lo antedicho no queda afectado por el hecho de que se importe oro del exterior. Un aumento en los salarios no determina un aumento en los precios	107
41. Influencia perjudicial de las «leyes de pobres»	108

CAPÍTULO VI

DE LOS BENEFICIOS

42. Una alteración en el precio de los artículos de primera necesidad afectará los beneficios del productor, pero no el precio de los productos	113
43. El efecto producido por dicha alteración, el efecto permanente	121
44. Tendencia que tienen los beneficios a disminuir. Existe cierto mínimo necesario para incitar a la acumulación.	124
45. Otras consideraciones	128

CAPÍTULO VII

DEL COMERCIO EXTERIOR

46. El ensanche del mercado por medio del comercio exterior no aumenta el valor y no afecta el «tipo de beneficios»	133
47. Las cosas producidas en países distintos no se cambian entre sí de conformidad con el coste de producción, debido al hecho de no poderse transportar de un país a otro los agentes productores. Cada país produce aquellos artículos en que tiene la mayor ventaja	138
48. Este estado de cosas no queda alterado por la intervención del dinero. Por medio del comercio exterior, el dinero se distribuye entre los varios países según sus necesidades	141
49. El uso de letras de cambio	143
50. Resultados de una mejora introducida en la industria de un país con relación a los demás	144
51. Otras causas que ocasionan una alteración del valor del dinero en varios países	145
52. Estas variaciones de precios y del valor del dinero no tendrán efecto alguno sobre los beneficios. Las dos causas principales de la variación local de precios son la distancia de las minas y la situación industrial	147
53. Variaciones en el tipo de cambio	150

CAPÍTULO VIII

DE LOS IMPUESTOS

54. Los impuestos deben fijarse sobre el capital o sobre la renta 155
55. Lo más justo es recomendar su exacción sobre la renta. Esto no ocurre con los derechos sobre las herencias y sobre la transmisión de la propiedad. Estos últimos, además, obstaculizan la más ventajosa distribución de la industria 157

CAPÍTULO IX

IMPUESTOS SOBRE LOS PRODUCTOS DEL SUELO

56. Los impuestos sobre los productos del suelo recaen sobre el consumidor, puesto que operan en el caso de terrenos que están en el margen de cultivo 161
57. Además, y como consecuencia de lo anterior, tienden a aumentar los salarios y a disminuir los beneficios, suponiendo que el producto en cuestión sea consumido por los trabajadores. Por consiguiente, se han hecho cuatro objeciones a esos impuestos 164
58. a) Aquellos que disfrutan de rentas fijas no quedan afectados 165
59. b) Los salarios sólo siguen muy lentamente el aumento de precio de los artículos de primera necesidad, lo que acarrea la miseria. Consideraciones sobre el particular, según que el alza de precios sea ocasionado por: 1) deficiencia de la oferta; 2) aumento de la demanda; 3) disminución del valor del dinero; 4) un impuesto sobre los artículos de primera necesidad 166
60. c) El ahorro queda dificultado 171
61. d) Desventaja en el caso de la competencia extranjera. 173

CAPÍTULO X

IMPUESTOS SOBRE LA RENTA DE LA TIERRA

62. Los impuestos sobre la renta de la tierra, respecto a la renta, no afectan el precio 177
63. Pero la renta se compone de dos partes, la renta propiamente dicha y los beneficios sobre los desembolsos, de modo que un impuesto sobre la renta en ese sentido podría afectar el precio 177

CAPÍTULO XI

DIEZMOS

64. Los diezmos recaen sobre el consumidor 181
65. Pero son desventajosos para el propietario, viniendo a ser una prima para la importación extranjera 183

CAPÍTULO XII

EL IMPUESTO SOBRE LA TIERRA

66. Un impuesto sobre la tierra que varía según el precio del arrendamiento es un impuesto sobre la renta, y por lo tanto no afecta el precio 185
67. Pero un impuesto fijo sobre la tierra afecta el precio y es injusto para aquellos que cultivan los peores terrenos, recayendo en último término sobre el consumidor. Puede afectar, por consiguiente, la relación entre los salarios y los beneficios 186
68. Todos los impuestos sobre la tierra y su producto desalientan la producción, puesto que alteran las relaciones entre la oferta y la demanda. Opiniones de Adam Smith y de J. B. Say 188

CAPÍTULO XIII

IMPUESTOS SOBRE EL ORO

69. No es probable que un impuesto sobre el oro hiciera subir el precio de éste, en primer lugar, porque la cantidad de oro en existencia sólo puede disminuirse gradualmente 195
70. En segundo lugar, la demanda de oro no lo es tanto de cierta cantidad determinada como de cierto poder de cambio 197
71. Por consiguiente, en ciertas condiciones podría establecerse un impuesto sobre el oro, que no sería pagado por nadie. El caso de España 198

CAPÍTULO XIV

IMPUESTOS SOBRE LAS CASAS

72. Del mismo modo el impuesto sobre las casas tiende a recaer sobre el propietario, ya que la cantidad no puede reducirse rápidamente 205
73. La distinción de la renta entre la parte que corresponde al edificio y la del terreno 205

CAPÍTULO XV

IMPUESTOS SOBRE LOS BENEFICIOS

74. Los impuestos sobre los beneficios recaen sobre el consumidor, afectando el precio. Por consiguiente, un impuesto general sobre los beneficios significará un aumento general de los precios, a menos que se altere el valor del dinero 209
75. Sin embargo, el aumento no será el mismo en todos los casos, debido a la diferencia en el modo en que el capital esté dividido en fijo o circulante. Conclusiones en cuanto al efecto de la Ley de restricción bancaria y de otras 211
76. Efecto particular del impuesto sobre los beneficios de la clase propietaria 214
77. De los capitalistas como consumidores 217
78. Modo en que quedan afectados los precios por los impuestos sobre los beneficios 217

CAPÍTULO XVI

IMPUESTOS SOBRE LOS SALARIOS

79. Los impuestos sobre los salarios recaerán sobre los beneficios debido a la existencia de un tipo de salarios «normal». La existencia de este tipo es reconocida por Adam Smith, pero negada por Buchanan, quien niega: 219
80. Primero, que los salarios en dinero sean regulados por el precio de los artículos de primera necesidad 220
81. Segundo, que un impuesto haga subir el precio de la mano de obra 222
82. Esos impuestos deben recaer a la larga sobre los beneficios, y no sobre el consumidor, como opina Adam Smith 226
83. Aunque sus conclusiones fueran exactas, no destruirían el comercio exterior del país como él supone 231
84. Examen de las opiniones de Adam Smith acerca de los impuestos sobre los artículos de primera necesidad y sobre los salarios 237
85. Efectos generales de la imposición fiscal 243

CAPÍTULO XVII

IMPUESTOS SOBRE LAS MERCANCÍAS

86. Todo gravamen sobre un artículo hace subir el precio del mismo. Si se establece un impuesto sobre todas las mercancías, todos los precios subirán, siempre que el dinero no sea objeto de imposición y que la oferta de éste quede inalterada 247

87.	Digresión acerca del efecto de un impuesto sobre una empresa productiva. Un impuesto establecido para el pago de los intereses de un empréstito no significa más que cierta transferencia de riqueza de una mano a otra. La Deuda Nacional y el Fondo de amortización	248
88.	Cuando un artículo se vende a un precio de monopolio, un impuesto sobre el mismo afectará la renta y no el precio	253
89.	Sin embargo, esto no ocurre con el producto del suelo. Las teorías de Smith, Buchanan y Say acerca de este punto, consideradas en lo que se refiere al gravamen de un impuesto sobre la malta	254

CAPÍTULO XVIII

IMPUESTOS DE BENEFICENCIA

90.	El gravamen de los impuestos de beneficencia puede variar. Cuando se trata de un impuesto sobre los beneficios totales, es pagado por los patronos. Cuando es un impuesto sobre los beneficios agrícolas en particular, recae sobre los consumidores. Cuando es sobre la renta, es pagado por el propietario	261
91.	Debido al hecho de que los impuestos de beneficencia recaen generalmente más sobre la agricultura que sobre la manufactura, no serán pagados enteramente por los patronos, sino también en parte por los consumidores mediante el aumento de los precios	262

CAPÍTULO XIX

DE LOS CAMBIOS REPENTINOS EN LOS CAUCES DEL COMERCIO

92.	Efecto de algunos cambios repentinos sobre las industrias especiales	267
93.	Efecto sobre la prosperidad de la nación. La diferencia entre los dos efectos; la nación siempre es beneficiada a la larga; la industria puede hasta quedar permanentemente perjudicada	269
94.	El caso especial de la agricultura, tal como se presentó en Inglaterra a la terminación de una guerra	270

CAPÍTULO XX

EL VALOR Y LA RIQUEZA. SUS PROPIEDADES DISTINTIVAS

95.	Las diferencias esenciales entre el valor y la riqueza. El primero depende de la dificultad de la producción, la segunda de su facilidad	277
96.	Una unidad de valor, por consiguiente, no es una medida de riqueza. La riqueza no depende, pues, del valor.	278

97.	La riqueza de un país puede ser aumentada de dos maneras: 1) mediante un aumento del trabajo del país, y, por consiguiente, del valor total de los artículos producidos; 2) mediante nuevas facilidades de producción, no necesariamente acompañadas de un aumento de valor	282
98.	Desgraciadamente esta distinción entre el valor y la riqueza ha sido a menudo ignorada; en particular por Say	283

CAPÍTULO XXI

EFFECTOS DE LA ACUMULACIÓN SOBRE LOS BENEFICIOS Y EL INTERÉS

99.	Ninguna acumulación de capital hará bajar los beneficios de modo permanente, a menos que exista alguna causa permanente para hacer subir los salarios	291
100.	La producción es la expresión material de la demanda.	292
101.	El empleo de capital en el comercio exterior no demuestra que exista un límite absoluto para la cantidad de capital que puede emplearse en el interés del país con provecho. Sin embargo, dicho empleo tiene lugar porque se espera que los beneficios serán mayores	296
102.	Relaciones entre los beneficios y el interés	299
103.	El tipo de interés es determinado a la larga y de modo permanente por la acción de los beneficios, aunque sujeto a variaciones temporales debido a otras causas.	300

CAPÍTULO XXII

PRIMAS A LA EXPORTACIÓN Y PROHIBICIONES DE IMPORTACIÓN

104.	Una prima a la exportación no altera necesariamente el precio (de un modo permanente) en el mercado nacional. Este es el caso de las primas sobre los cereales, salvo cuando el aumento de producción hace que se tenga que recurrir a producir en condiciones menos favorables	303
105.	El primer error de Adam Smith consistió en creer que un alza del precio en dinero del cereal no conduciría a un aumento de la producción	306
106.	Su segundo error fue el sentar que el precio en dinero del trigo regula el de todos los demás artículos	309
107.	El tercer error consistió en creer que el efecto de una prima es causar una disminución permanente del valor del dinero	311
108.	El cuarto error consistió en creer que los agricultores y propietarios rurales no se benefician con las primas a	

	la exportación de trigo, y que los manufactureros se beneficiarían con las otorgadas a la de sus productos. Hoy los industriales y los agricultores están en el mismo caso y no se benefician. El propietario rural, debido a la existencia de la renta, quedaría beneficiado	313
109.	Discusión general de esta cuestión con relación a las opiniones de Buchanan y Say	316

CAPÍTULO XXIII

DE LAS PRIMAS A LAS PRODUCCIONES

110.	Efectos de una prima a la producción de trigo en un país aislado, cuando el fondo de que se paga dicha prima se forma mediante impuestos a los artículos manufacturados. En esas circunstancias no habría alteración inmediata en la distribución del capital	323
111.	Efecto sobre los salarios y sobre los patronos capitalistas	324
112.	Diferencia entre los efectos producidos en la situación del capitalista por una alteración en el valor del trigo, debida a un cambio en la cantidad de mano de obra necesaria para su producción, y una alteración en el valor del trigo debida a impuestos o primas	325
113.	Efectos de una prima a las manufacturas pagada de un fondo formado mediante un impuesto sobre el trigo, etcétera, el reverso del primer caso	326

CAPÍTULO XXIV

LA DOCTRINA DE ADAM SMITH ACERCA DE LA RENTA DE LA TIERRA

114.	Crítica y refutación de la opinión de Adam Smith, de que la tierra que produce trigo siempre debe proporcionar una renta	329
115.	En contradicción a ella, debe afirmarse que la renta de un terreno que produce trigo se determina en la misma forma que la de las minas de carbón según Smith, si bien en ambos casos Ricardo llama la atención sobre el hecho de que el precio es regulado por la producción del terreno menos fértil que se utilice	331
116.	El interés del propietario puede, por consiguiente, contrariamente a la opinión de Smith, quedar perjudicado por un aumento de la potencia productiva de la tierra.	334
117.	El interés del propietario siempre es opuesto al del consumidor. Smith no ha sabido distinguir entre un valor reducido del dinero y un valor elevado del trigo.	337

CAPÍTULO XXV

DEL COMERCIO COLONIAL

118.	Es justo afirmar, como lo hace Adam Smith, las ventajas universales de la libertad de comercio	341
119.	Pero las restricciones impuestas a una colonia pueden beneficiar en gran manera a la metrópoli	342
120.	Ilustración de esta afirmación por medio del caso más general de las restricciones impuestas al comercio de dos países que comercian entre sí	344
121.	Los beneficios elevados no afectan los precios	347

CAPÍTULO XXVI

DE LA RENTA BRUTA Y NETA

122.	La potencia de un país, en cuanto ésta depende de la riqueza o de los fondos de que se pagan los impuestos, depende de la renta neta y no de la bruta. Adam Smith no lo entendió así	349
123.	Otro error de Smith con respecto a las ventajas respectivas del comercio interior y del exterior. El uno no es más ventajoso que el otro	351

CAPÍTULO XXVII

DE LA MONEDA Y DE LOS BANCOS

124.	Los principios que deberían regular la acuñación. El valor depende de la cantidad	355
125.	Del papel moneda	356
126.	Necesidad de evitar su emisión excesiva	357
127.	Haciéndolo convertible en oro bajo ciertas condiciones. Las ventajas del uso del papel en lugar de la moneda metálica	359
128.	El papel moneda debe ser emitido por el Estado	363
129.	Distintas opiniones acerca del particular	364
130.	El uso de un patrón único o doble	367

CAPÍTULO XXVIII

DEL VALOR COMPARATIVO DEL ORO, DEL TRIGO Y DE LA MANO DE OBRA EN LOS PAÍSES RICOS Y EN LOS POBRES

131.	El oro evaluado en trigo tiene, en los países ricos, un valor más bien bajo que elevado, como afirma Smith.	375
132.	Cuando un país opulento decae, el valor del oro, etc., evaluado en trigo, no aumenta en consecuencia, ...	376
133.	El oro no es necesariamente más bajo de valor en aquellos países que poseen las minas	379

CAPÍTULO XXIX

IMPUESTOS PAGADOS POR EL PRODUCTOR

134. Rectificación de dos errores corrientes acerca de los efectos del pago de un impuesto al principio de la manufactura:
- a) El consumidor se resarce del pago de intereses sobre el anticipo, por el hecho de que puede así diferir el pago del impuesto 381
135. b) Si se cobra 10 por ciento, por ejemplo, será un 10 por ciento anual, no sobre cada transferencia ... 382

CAPÍTULO XXX

DE LA INFLUENCIA DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA SOBRE LOS PRECIOS

136. No puede decirse que la demanda y la oferta determinan el precio a menos de que se tengan en cuenta ... 385
137. a) Las variaciones de la moneda 386
138. b) Los efectos reguladores del coste de producción. 388

CAPÍTULO XXXI

DE LA MAQUINARIA

139. Parecería a primera vista que la introducción de maquinaria ha de afectar las varias clases que se ocupan de la producción, tan sólo en cuanto causa un cambio en los cauces de la industria 389
140. Pero la demanda inmediata de mano de obra quedará seriamente disminuida por la transformación del capital circulante en capital fijo 391
141. Esta disminución será probablemente remediada, aunque no necesariamente en plazo inmediato 393
142. Los intereses de los trabajadores quedarán además seriamente afectados por la diferencia en el modo de emplear el capital circulante 395
143. Pero como la introducción de la maquinaria tendrá lugar, generalmente, de un modo gradual, no hay necesidad de anticipar sus efectos perjudiciales 397

CAPÍTULO XXXII

OPINIONES DE MR. MALTHUS ACERCA DE LA RENTA DE LA TIERRA

144. Errores de Malthus al tratar de la renta. Su primer error es considerar la renta como una creación de riqueza 401

145.	Las tres causas de la renta según Malthus	403
146.	Su segundo error es creer que la renta es debida a la fertilidad de la tierra	404
147.	Tercer error, que una baja de los salarios es una causa de la renta	413
148.	Cuarto error, que un aumento de la fertilidad producirá un aumento de la renta, y viceversa	413
149.	El uso contradictorio que hace Malthus del término «precio real» en relación con el trigo	415
150.	Una baja en el precio del trigo no produce necesariamente una baja en el de todos los demás artículos ...	417
151.	Malthus desatiende este principio, que había reconocido anteriormente al tratar de la situación del capitalista.	419
BIBLIOGRAFÍA		429



David Ricardo, economista británico (1772-1823). Su preparación científica en el terreno de las ciencias naturales y su carácter de autodidacta dieron un enfoque a sus obras totalmente diferente de las de A. Smith. La teoría de Ricardo representa el máximo desarrollo de los postulados clásicos anteriores al enfoque marxista. En contraste con la mezcla de análisis histórico, preceptos y proposiciones teóricas que constituye la obra de A. Smith, el análisis de Ricardo es eminentemente deductivo y abstracto. Su obra principal, *Principios de economía política y tributación*, apareció en 1817, con dos ediciones posteriores en 1819 y 1821. En ella se encuentra contenido lo esencial de la aportación de Ricardo al sistema clásico. Como señalaba Ricardo en la primera edición de sus *Principios*, el objeto de la economía es cómo se distribuye la renta entre las clases sociales que han contribuido a generarla: terratenientes, capitalistas y obreros. Por eso daba tanta importancia a la *teoría del valor*. En consecuencia, trató de fijar las causas y los factores que actuaban en general para fijar el nivel relativo de las diferentes clases de ingresos. Para él, el problema de la creación de la riqueza y el análisis de las condiciones tecnológicas del desarrollo capitalista, que tanta importancia tenían en la economía de A. Smith, escapaban a la consideración de la ciencia económica.



28262