

ciudad, y los habitantes indígenas de América, los Tártaros y los Arabes viven muy bien sin ellos. Aquí no consideramos estas necesidades mas que como *cantidades dadas*, sin investigar sus causas.

De estas necesidades, unas se satisfacen con el uso que hacemos de ciertas cosas que la naturaleza nos suministra gratuitamente, tales como el aire, el agua, la luz del sol. Podemos llamar á estas cosas *riquezas naturales*, porque la naturaleza sola hace la costa de ellas. Como se las *da* á todos nadie está obligado á adquirirlas á precio de un sacrificio cualquiera. No tienen pues valor cambiabile.

Otras necesidades no pueden ser satisfechas mas que por el uso que hacemos de ciertas cosas á las que no se ha podido dar la utilidad que ellas tienen, sin haberlas hecho sufrir una modificacion, sin haber obrado una mudanza de su estado, sin haber por efecto de esto superado una dificultad cualquiera. Tales son los bienes que no obtenemos sino por los procedimientos de la agricultura, del comercio ó de las artes. Estos son los únicos que tienen un valor que se pueda cambiar. La razon de esto es evidente: son por el hecho solo de su produccion el resultado de un cambio en que el productor ha *dado* sus servicios productivos

para recibir este *producto*. Desde entónces no se pueden obtener de él mas que en virtud de otro cambio, dándole otro producto que pueda estimar tanto como el suyo.

Estas cosas pueden llamarse *riquezas sociales*, porque ño es posible ningun cambio sin que haya en él una relacion social, y porque solo en estado de sociedad puede haber una garantía del derecho de poseer exclusivamente lo que se ha obtenido por la produccion ó por el cambio.

Observemos al mismo tiempo que las riquezas sociales, como riquezas, son las únicas que pueden ser objeto de un estudio científico: primero porque son las únicas que sean apreciiables, ó á lo ménos las únicas cuyo aprecio no sea arbitrario: segundo porque ellas solas se forman, se distribuyen y se destruyen conforme á ciertas leyes, que podemos señalar.

Despues de haber enseñado en qué consiste esta calidad que poseen ciertas cosas, y que se llama *valor*, ó con mas exactitud *valor cambiabile*, como que percibimos ya su origen. Las riquezas sociales tienen un valor por que estamos obligados á comprarlas. ¿Con qué las pagamos? Con servicios productivos. Despues de esta compra y una vez adquiridas á este precio, realmente somos mas ricos, tenemos

medios de satisfacer mas necesidades, y si las riquezas que hemos adquirido por nuestros servicios productivos, no convienen á ninguna de nuestras necesidades, nos podemos servir de ellas para obtener lo que nos hace falta: las podemos cambiar por otros productos.

Los otros productos que obtenemos en cambio, son por su parte resultados de algunos otros servicios productivos: de modo que los cambios que hacemos de dos productos, no son efectivamente mas que el cambio de los servicios productivos, de que estos dos productos son el resultado. Cuando cambio quince fanegas de trigo por una de café, cambio los servicios productivos que han formado quince fanegas de trigo, por los que han formado una fanega de café (1).

(1) No creo que haya necesidad de recordar que aun cuando las mercancías no se cambien en especie, sino por dinero, las transacciones de este género equivalen siempre á cambios en especie. Ningun vendedor recibe dinero para consumir el dinero él mismo, se recibe para comprar con él otra cosa: realmente no se hace mas que cambiar los productos que se venden por los productos que se compran. Cuando he vendido quince fanegas de trigo á veinte reales, y con este dinero he comprado una fanega de café, me he hallado dueño de esta cantidad de café en vez de la cantidad de trigo: en realidad he cambiado mi trigo por el café, y el dinero que me ha servido en esta transaccion, es tan-

Resulta de esto que se establece un valor corriente, un precio corriente para los servicios productivos como para los productos. Y en efecto, si los servicios productivos que han creado quince fanegas de trigo pueden por medio de cambios, obtener indiferentemente por indemnizacion sea quince fanegas de trigo, sea una de café, pueden igualmente obtener todo lo que tiene el mismo valor que quince fanegas de trigo, es decir, por un supuesto, una vara de un tejido de algodón, cinco varas de cinta, una docena de platos, etc.; y si sucediese que las quince fanegas de trigo no pudiesen obtener en cambio cabalmente esta cantidad de cada cosa, entónces los servicios productivos que han cooperado á la formacion del trigo no recibirian una indemnizacion tan grande, como los que se habrian aplicado á la fabricacion de los platos, etc. Una parte de ellos se retiraria de la primera de estas fabricaciones á favor de las otras, hasta que fuesen pedidos y pagados tanto como otro servicio análogo.

Cada especie de servicio productivo tiene tambien un precio corriente que le es peculiar.

agno para mí como si jamás lo hubiese poseído. Tengo pues fundamento para decir que el valor de las cosas se establece por la relacion de una á otra, y no por relacion solo al dinero.

El que en la producción de las quince fanegas de trigo, no puede pretender mas que la décimaquinta parte de este producto, no pretende sino la décimaquinta parte de otro producto cualquiera que se puede comprar con las quince fanegas de trigo á la décimaquinta parte, que son veinte reales, y así de los demas.

Se vé que el valor de una multitud de productos comparados entre sí es el que establece el valor corriente de los servicios productivos (1), y que no es el valor de los servicios productivos quien establece el valor de los productos, como lo han asegurado algunos autores (2), y como es la utilidad del producto quien le hace buscar, quien le dá un valor, la facultad de crear esta utilidad es quien hace buscar los servicios productivos, que les dá á ellos un valor; valor que equivale para cada uno de ellos á la importancia de su cooperacion, y

(1) Se inferiría muy mal de lo que digo aquí, que cuando un producto ha costado veinte reales de gastos de producción no puede sin embargo venderse mas que á doce, sus servicios productivos no valen mas que doce reales. Resulta solo de mi doctrina que los servicios productivos que podian producir por veinte reales de valores no han producido en este caso particular mas que por doce reales.

(2) Ricordo, *Principios de Economía política*, cop. XXX, de la traduccion francesa.

cuyo total forma para cada producto lo que se llaman *gastos de producción*.

La utilidad de un producto no está limitada á una sola persona, á lo ménos conviene á una clase de la sociedad, como ciertos vestidos, ó á la sociedad entera, como la mayor parte de los alimentos que convienen á los dos sexos y á todas las edades. Por esta razon la peticion que se ha hecho de un producto, de un servicio productivo, de una cosa cualquiera, abraza cierta cantidad de ellos. La peticion de azúcar en Francia dicen que llega á mas de quinientos mil quintales por año. Aun para cada individuo, la peticion que se ha hecho de cierto producto en particular puede ser mas ó ménos grande. Sea la que quiera esta cantidad la llamamos *cantidad pedida*. Por otra parte la cantidad de este mismo producto, que puede ser hallada ó fabricada, y por consiguiente suministrada á quien tiene necesidad de él, se llamará *cantidad ofrecida, cantidad en circulacion*.

Pero debe hacerse una restriccion relativamente á estas dos cantidades. No hay ninguna cosa agradable ó útil que no pueda ser pedida en cantidad indefinida: porque ¿quién es la persona que no esté dispuesta á recibir lo que puede contribuir á su utilidad ó á su satisfaccion? ¿Qué es lo que restringe efectivamente

la petición? Es la posibilidad de pagar, de suministrar bastantes productos para adquirir aquellos que se desean obtener. Aun cuando cada uno de los mozos de cordel de un pueblo grande pidiese un coche de seis caballos para hacer con mas comodidad su oficio, esto no haría subir un ochavo el precio de los caballos ni el de los coches.

Pero estas cosas por medio de las cuales se podría adquirir el producto deseado, son limitadas para cada persona, porque son productos de las fincas productivas del adquirente, y este por rico que sea, sus fincas productivas y los productos que saca de ellos tienen límites.

Las fortunas, en todo pais crecen por grados insensibles, desde las mas pequeñas, que son las mas multiplicadas, hasta la mayor que es única. Resulta de esto que los productos que son todos deseados por la mayor parte de los hombres, sin embargo no son pedidos en realidad, y con la facultad de adquirirlos, mas que por cierto número de ellos; y por estos, en mas ó ménos abundancia. Resulta tambien que el mismo producto ó muchos productos, sin que su utilidad llegue á ser mayor serán mas pedidos á medida que estarán á un precio mas bajo y que exigirán ménos servicios produc-

tivos para ser completos, porque entónces el número de sus consumidores puede estenderse. Y al contrario las clases que piden son tanto ménos numerosas cuanto el valor del producto va subiendo. Si en un invierno riguroso, se consigue hacer chalecos de lana de punto de aguja que no cuesten mas que veinte y cuatro reales, es probable que todas las gentes á quienes quedaran veinte y cuatro reales despues que habrán satisfecho todas las necesidades que son ó que miran como mas indispensables que un chaleco de lana, comprarán uno. Pero todos aquellos á quienes despues de haber satisfecho sus necesidades mas indispensables, no les quede mas que veinte reales no podrán comprarle. Si se consigue fabricar los mismos chalecos por veinte reales, el número de sus consumidores se aumentará de toda esta última clase. Este número se aumentará aun si se llega á poderlos dar á diez y seis reales, y así es como los productos que en otro tiempo no se usaban mas que por los mas ricos, las medias, v. gr. actualmente se han extendido á casi todas las clases.

Lo contrario se verifica cuando una mercancía aumenta de precio, sea por causa de los impuestos ó por otro cualquier motivo. Deja de tener el mismo número de consumidores,

porque en general no se puede adquirir sino lo que se puede pagar, y las causas que hacen subir el precio de las cosas, no son las que aumentan las facultades de los adquirentes. Así es como en Inglaterra clases muy numerosas se hallan privadas casi enteramente de la ventaja de consumir vino natural, y aun muchas otras mercancías. Es necesario para poderse procurar allí estos géneros, sacrificar una cantidad tan grande de productos ó servicios productivos, que solo las personas á quienes les sobran muchos, pueden hacer semejante sacrificio.

En tal caso, no solo disminuye el número de consumidores, sino que cada consumidor reduce su consumo.

Hay tal consumidor de café, que cuando este género aumenta de precio, puede no estar precisado á renunciar enteramente al placer de esta bebida; pero reducirá solamente su provision acostumbrada: en tal caso es preciso considerarle como formando dos individuos; uno dispuesto á pagar el precio pedido, y otro renunciando á pedirle.

En las especulaciones comerciales el comprador, como no se provee para su propio consumo, proporciona sus compras á lo que espera poder vender: pero como las mercaderías que podrá vender son proporcionadas al precio á

que podrá darlas, comprará tantas ménos cuanto el precio será mas subido, y tantas mas cuanto el precio será mas bajo.

En un pais pobre las cosas de utilidad muy comun, y de precio poco subido exceden frecuentemente las facultades de una gran parte del pueblo. Hay paises en que los zapatos, aunque baratos, no pueden comprarlos la mayor parte de los habitantes. El precio de este género no baja al nivel de las facultades del pueblo: este nivel es mas bajo que los gastos de produccion de los zapatos. Pero como los zapatos en rigor no son indispensables para vivir, las gentes que no estan en estado de poderlos comprar, llevan abarcas ó andan descalzas. Cuando por desgracia sucede esto con un género de primera necesidad, una parte de la poblacion perece ó á lo ménos deja de renovarse. Tales son las causas generales que limitan la cantidad de cada cosa que puede ser pedida.

En cuanto á la cantidad ofrecida, no es solo aquella cuya oferta se ha hecho formalmente; es la cantidad de una mercadería que sus poseedores actuales estan dispuestos á ceder en cambio de otra, ó si se quiere, á vender al precio corriente. Se dice tambien de esta mercadería que está en la circulacion.

Tomando estas palabras en su sentido riguroso, una mercadería no estaría en circulación mas que en el momento que pasa de las manos del vendedor á las del comprador. Este tiempo es un instante, ó á lo ménos puede considerarse como instantáneo. No altera en nada las condiciones del cambio, porque es posterior á la conclusion del contrato. No es mas que el por menor de la ejecucion. Lo esencial consiste en la disposicion en que está el poseedor de la mercancía de venderla. Una mercadería está en circulación cada vez que busca un comprador, y busca un comprador frecuentemente con mucha actividad sin cambiar de puesto.

Así todos los géneros que ocupan los almacenes de venta y las tiendas estan en circulación.

Asimismo cuando se habla de tierras, de rentas, de casas que estan en circulación, esta expresion no tiene nada que deba sorprender. Aun una cierta industria puede estar en circulación, y tal otra no estar, cuando la una busca en que emplearse, y la otra ya lo ha hallado.

Por la misma razon una cosa sale de la circulación al momento que está destinada, sea á ser consumida, sea á ser llevada á otra parte, sea en fin cuando se destruye por accidente. Sale igualmente cuando su poseedor cambia

de resolución, y la saca de ella, ó cuando la tiene á un precio que equivale á no querer venderla.

Como no hay mercadería realmente ofrecida mas que la que se ofrece al precio corriente, aquella que por su coste de produccion saldria mas cara que al precio corriente, no será producida, ni será ofrecida. La cantidad ofrecida será tanto mas considerable cuanto el precio corriente será mas alto, y disminuirá á medida que el precio corriente bajará.

Independientemente de estas causas generales y permanentes, que limitan las cantidades ofrecidas y pedidas, las hay pasajeras y accidentales, cuya accion se combina siempre mas ó ménos con la accion de las causas generales.

Cuando el año anuncia ser bueno y fértil en vino, los vinos de las cosechas, y aun ántes que se haya consumido ni una gota de la nueva cosecha, bajan de precio, porque se ofrecen mas, y se piden ménos. Los mercaderes temen la concurrencia de los vinos nuevos, y se dan prisa á sacarlos á vender. Los consumidores por la razon contraria, agotan sus provisiones sin renovarlas, lisonjeándose de que mas tarde las tendrán mas baratas. Cuando á un mismo tiempo llegan muchos navíos de paises lejanos, y sacan á vender sus importantes cargamentos,

siendo la oferta de las mismas mercancías mas considerable de lo que era ántes relativamente á lo que se buscan, su precio baja.

Por una razon contraria cuando hay motivo de temer una mala cosecha, ó que los navíos que se esperaban han naufragado, los precios suben á mas de los gastos de produccion.

Hay tambien monopolios, que permiten la naturaleza ó las leyes, que impiden perpetuamente el que ciertas cosas sean ofrecidas en igual grado que otras análogas. Tales son los vinos de ciertos terrenos privilegiados. Los servicios productivos de estas tierras constantemente son ménos ofrecidos, y mas pedidos que los de las otras. El servicio de correos está lo mismo en casi todos los países, á un precio de monopolio.

En fin, sean las que quieran las causas generales ú particulares que determinan la mayor ó menor cantidad de cada cosa que se ofrece ó se pide, esta cantidad es la que en los trueques influye fundamentalmente en los precios, los cuales no son mas, como se tendrá presente, que el valor corriente expresado en moneda. Cada cosa útil y agradable sería indefinidamente pedida, si la dificultad de adquirirla, ó el precio no pusiesen límites á esta peticion, y no la restringiesen. Por otra parte sería indefinidamente

ofrecida, si el mismo limite, el precio, no limitase la oferta y la restringiese, porque no puede dudarse que en lo tocante á cosas susceptibles de ser producidas, se ofrecería indefinidamente lo que se compraria, sea el precio el que se quiera. La peticion pues ensancha el limite del lado de la carestia; y la oferta al otro extremo de la línea, le ensancha por el lado de la baratura: pero por las dos partes las fuerzas disminuyen á medida que el limite se aleja, y el punto en donde la accion de estas dos fuerzas se contrarresta, es aquel en que se detiene el limite de la carestia y el de la baratura, esto es el precio.

Esto es lo que se expresa por esta fórmula: *En todo lugar y en toda época el precio de una cosa sube tanto mas cuanto la cosa es ménos ofrecida, y mas pedida, y tanto ménos cuanto es mas ofrecida y ménos pedida. O por esta otra fórmula: El aumento de precio está en razon directa de la cantidad pedida, é inversa de la cantidad ofrecida.*

Puede suceder que la utilidad de una cosa, esto es, la necesidad que se tiene de ella, no pueda subir su precio al punto á que le harian subir sus gastos de produccion. En tal caso esta cosa no se produce. Costaria mas que lo que valdria. No creo que en París el precio que se

querria pagar por el cavia (1) igualase los gastos de produccion que costaria este plato. La peticion que hay de él es tan limitada, que no llega al limite de su precio, y así no le hacen, pero en otras partes le preparan porque se consume en gran cantidad.

Quando una ley fija el precio de las cosas mas bajo que los gastos de produccion, la produccion se suspende, porque nadie quiere trabajar para pender: los que vivian de este género de produccion se mueren de hambre, si no hallan otra cosa en que emplearse, y los que podian pagar su producto segun su valor natural, se ven forzados á no disfrutar de él. Estableciendo una tasa ó *máximo*, se suprime una parte de la produccion y una parte del consumo, esto es, una parte de la prosperidad social, que consiste en producir y consumir.

Aun los productos existentes ya no se consumen de un modo tan conveniente. Primero, porque el propietario los sustrae cuanto puede de la venta. Despues la mercancia pasa no donde hay mas necesidad de ella, sino donde hay mas ánsia, mas maña y mas falta de provida, y frecuentemente se hace ofendiendo

(1) Especie de plato que se hace con huevos de Esturion.

los derechos mas comunes de la equidad natural y de la humanidad. Si sucede una carestia de granos, el precio del trigo sube, pero se concibe sin embargo que el obrero sea redoblando su trabajo, sea amentando su salario, puede ganar con que comprarle al precio corriente. Durante esto los magistrados fijan el precio del trigo á la mitad de su precio natural. ¿Qué es lo que sucede? Que otro consumidor, cuya provision estaba ya enteramente hecha, y que por consiguiente no habria vuelto á comprar trigo si se hubiese mantenido á su precio natural, ha sido mas ligero que el obrero, y ha comprado solo por precaucion, y para aprovechar la baratura, la porcion del obrero, que se la lleva con la suya. El tiene una provision doble, y el otro no tiene ni una siquiera. La venta no se ha arreglado segun las facultades y las necesidades, sino segun la agilidad.

No se debe pues admirar que la tasa de los géneros aumente la carestia.

Una ley que fija el precio de las cosas á la tasa en que se fijarian naturalmente, no sirve para nada, sino para inquietar el espíritu de los productores y consumidores, y por consiguiente para desarreglar las proporciones naturales entre la produccion y las necesidades; proporciones que abandonadas á sí mismas,

se establecen siempre de la manera mas favorable á la una y á las otras.

La esperanza, el temor, la malicia, el deseo de obligar, todas las pasiones y todas las virtudes pueden influir en el precio que se da ó que se recibe. Solo por una estimacion puramente moral se puede apreciar las perturbaciones que resultan de ellas en los cálculos positivos, que son los únicos que nos ocupan en este momento.

Tampoco nos ocuparemos de las causas puramente políticas que hacen que un producto se pague mas que su utilidad real. En esto sucede como en el robo y el despojo, que hacen su papel en la distribucion de las riquezas; pero que estan bajo el dominio de la legislacion criminal. Así la administracion pública, que es un trabajo, cuyo producto se consume á medida que nace para los administrados, puede pagarse muy cara cuando la usurpacion y la tiranía se apoderan de ella y precisan á los pueblos á contribuir con una suma mayor que la necesaria para mantener una buena administracion. Este caso es el mismo que aquel en que un productor no tuviese concurrentes, bien los hubiese espantado con la fuerza, ó que algunas circunstancias particulares le hubiesen libertado de ellos. El daría á sus productos el precio

que querría, y los haría subir hasta los límites de las facultades de sus consumidores, si reunía á los derechos del monopolio los de la autoridad. A la ciencia política y no á la economía política le toca el enseñar los medios de precaver esta desgracia.

Asimismo, aunque sea á la ciencia moral, á la ciencia del hombre moral, á quien toca enseñar los medios de asegurarse de la buena conducta de los hombres en sus relaciones mútuas, cuando parece necesaria la intervencion de un poder sobrenatural para conseguirlo, se pagan los hombres que se dan por intérpretes de este poder. Si su trabajo es útil, esta utilidad es un producto que no deja de tener su valor; pero si por esto los hombres no son mejores, no produciendo este trabajo utilidad ninguna, la porcion de rentas de la sociedad que sacrifica para el sustento del sacerdocio, es un gasto perdido, es un trueque que se hace sin recibir nada en cambio.

Por mas cuidado que pongo en limitarme á mi asunto, es preciso que algunas veces toque por necesidad los confines de la política y de la moral, aun cuando no sea mas que para indicar los puntos de contacto.

CAPITULO II.

Del origen de nuestras rentas.

EN el primer libro de esta obra, he dicho como los productos salen de las fincas productivas que poseemos, esto es, de nuestras facultades industriales, de nuestros capitales y de nuestras tierras. Estos productos forman la renta de los propietarios de las fincas, y les suministran las cosas necesarias para su existencia, que no se las dan gratuitamente ni la naturaleza ni sus semejantes.

El derecho exclusivo que se tiene de disponer de una renta nace del derecho exclusivo que se tiene sobre la finca. En donde no existe este derecho no hay ni finca ni renta; no hay riquezas, porque las riquezas son los bienes que *se tienen*, de que uno tiene la posesion exclusiva: así *no se tiene nada* en donde la posesion no está reconocida y garantida, en donde la propiedad no exige de hecho.

Para estudiar la naturaleza y la marcha de las riquezas no es necesario conocer el origen de las propiedades ó de su legitimidad. Que el

poseedor actual de una tierra ó el que se la ha transmitido, la hayan tenido á titulo de primer ocupante, ó por violencia, ó por fraude, el efecto es igual relativamente á la produccion y á la distribucion de las rentas.

Puede notarse solamente que la propiedad de las fincas, que llamamos *facultades industriales*, y la propiedad de aquellas que componen nuestros *capitales*, tiene algo de mas incontestable y de mas sagrado que la propiedad de las *tierras*. Las facultades industriales de un hombre, su inteligencia, su fuerza muscular, su maña, son dones que la naturaleza le ha hecho á él incontestablemente y á nadie mas. Y cuanto á sus capitales y á sus acumulaciones, estos son valores que él ha ahorrado sobre sus consumos. Si él los hubiese consumido ó destruido, jamas habrian sido la propiedad de nadie: nadie pues puede tener derecho á ellas. El ahorro equivale á la creacion, y la creacion forma el derecho mas incontestable.

Las fincas productivas unas son enagenables como las tierras y los utensilios de las artes: las otras no, como las facultades personales. Las unas pueden consumirse, como los capitales en muebles: las otras no pueden consumirse como los bienes raices. Otras no se enagenan ni se consumen, hablando propiamente;

pero pueden destruirse como el talento que muere con el hombre.

Los que pueden consumirse, como los valores muebles que sirven para la producción, pueden consumirse para reproducirse, y entónces se quedan fondos productivos, ó bien se consumen improductivamente, y se convierten sencillamente en productos destinados á una destrucción mas ó ménos rápida.

Aunque las riquezas de un particular se componen tanto de sus rentas, como de sus fincas productivas, no se considera que altera su fortuna cuando consume sus rentas, con tal que no gaste sus fincas. Porque las rentas consumidas pueden reemplazarse sin cesar, porque las fincas conservan perpetuamente, mientras existen, la facultad de dar nuevos productos.

El valor corriente de las fincas productivas se establece por los mismos principios, que el valor de todas las demas cosas, esto es, á proporción de la oferta y de la petición. Conviene solo notar que la cantidad pedida no puede tener por motivo la satisfacción que se puede sacar del uso de una finca: un campo ó una fragua no dan directamente ninguna satisfacción apreciable á su poseedor: su valor dimana del valor del producto que puede sacarse de

ellas, el cual se funda en el uso que se puede hacer de este producto, además de la satisfacción que se puede sacar de él.

En cuanto á las fincas que no se pueden enagenar, tales como las facultades personales, como no pueden nunca llegar á ser objeto de un cambio, su valor tampoco puede apreciarse mas que por el valor que son susceptibles de producir. Así la finca de las facultades industriales, de que un obrero puede sacar un salario de doce reales diarios, ó poco mas de cuatro mil reales, puede valuarse como un capital en el fondo perdido que produce una renta como este.

Despues de habernos formado ideas generales, y por decirlo así, superficiales y exteriores de las fincas y de las rentas, si queremos penetrar mas intimamente en su naturaleza, encontraremos y superaremos algunas de las principales dificultades que presenta la Economía política.

El primer producto de una finca productiva no es un producto propiamente dicho: es solo un *servicio productivo*, de que compramos un producto. Los productos no deben considerarse sino como los frutos de un cambio en que damos servicios productivos para obtener los productos. Entónces solo es cuando la renta

primitiva parece bajo forma de producto; y si cambiamos aun otra vez estos productos primeros por otros, la misma renta se muestra bajo la forma de los nuevos productos que este trueque último nos ha procurado.

Así para fijar nuestras ideas con imágenes sensibles, de 300 fanegas de trigo que han salido de un campo un cierto año dado, doscientas fanegas, mas ó ménos, podrán mirarse como resultados de los servicios de los capitales, y de la industria de aquellos que han contribuido á esta produccion, y las cien fanegas restantes como resultado de la parte que el campo habrá tenido en la misma produccion. La primer renta del propietario del campo será la cooperacion, el servicio hecho por su instrumento, por su tierra: habrá dado esta cooperacion á su arrendador mediante cien fanegas de trigo: he aquí el primer trueque. Y si el propietario mismo ó el arrendador por él, consiguiente al trato hecho entre ámbos cambia las cien fanegas del propietario por dinero que le trae, siempre es la misma renta, pero transformada en una suma de dinero.

Este analisis nos era necesaria para llegar á conocer el verdadero valor de la renta. En efecto ¿qué viene á ser el valor segun la definición dada en el último capítulo? Es la cantidad

de una cosa cualquiera, que se puede obtener en cambio de la cosa de que quiere una deshacerse. En materia de renta ¿cuál es la cosa de que uno se deshace para obtener su renta? Los servicios productivos que nacen incesantemente de los fondos que se poseen. ¿Qué se obtiene en este cambio que llamamos produccion? Los productos. El valor de la renta es pues tanto mas considerable cuanto se obtiene no un *valor mas grande* en productos, sino *mayor cantidad* de productos, una masa mayor de utilidad producida.

La cantidad de productos y no su valor es, como se ve, la que hace la renta de las naciones mirada en masa (1). En cuanto á las rentas de los particulares no es precisamente lo mismo; porque en razon de las variaciones en el valor recíproco de los productos, la renta de un particular puede crecer á costa de la de otro particular.

Si cada uno pudiese vivir de los productos

(1) Se ve cuán superfluo es el querer comparar la renta de dos naciones, de Francia y de Inglaterra, comparando el valor de sus productos anuales. Además no hay ninguna paridad posible entre dos valores que no estan en el mismo lugar. La comparacion de la riqueza de dos pueblos no puede hacerse sino por un aprecio moral de bien estar del uno y del otro.

que componen sus rentas sin hacer ningún cambio, entónces sus rentas serian siempre proporcionadas no al valor cambiabile, sino á la cantidad de sus productos, á la masa de utilidad que habria producido. En una sociedad un poco adelantada no sucede así; se consumen mucho ménos los productos que uno ha creado, que los que se compran con los que uno ha creado. Lo que hay mas importante para cada productor es pues la cantidad de productos que no son de su creacion, y que podrá obtener con sus servicios productivos de que dispone. Si mis tierras, mis capitales y mis facultades estan empleadas, por ejemplo en el cultivo del azafran, siendo nulo mi consumo de azafran, mi renta se compone de la cantidad de cosas que podré comprar con mi cosecha de azafran, y esta cantidad de cosas será mas considerable si el azafran se encarece; pero tambien la renta de los compradores de azafran se disminuirá de todo el excedente de precio que conseguiré hacerles pagar.

El efecto contrario se verificará si me veo precisado á vender mis productos á bajo precio. Entónces la renta de los compradores se hace mas considerable, pero es á costa de la mia.

Cuando economizo sobre mis gastos de produccion, esto es, cuando economizo sobre los

servicios productivos y que hallo medio, por ejemplo, de hacer producir á una fanega de tierra lo que ántes producian dos, de hacer en dos dias lo que ántes hacia en cuatro, etc., desde este momento la renta de la sociedad se aumenta de todo lo que ahorro sobre los servicios productivos, es decir, que los servicios productivos ahorrados pueden emplearse á un aumento de produccion. ¿Pero á provecho de quién es este aumento de renta? A provecho mio mientras consigo tener secretos mis procedimientos, á provecho del consumidor cuando la publicidad de los procedimientos me obliga, por la concurrencia, á bajar mi precio á nivel de los gastos de produccion.

Sean las que quieran las transformaciones que los cambios hacen sufrir al valor de los servicios productivos que componen primitivamente toda mi renta, esta renta existe siempre hasta que se destruya por el consumo. Si mi renta es el servicio productivo de una tierra, existe aun despues que se ha cambiado por la produccion en sacos de trigo: existe aun cuando estos sacos de trigo se han cambiado en pesos duros; aunque el comprador de mi trigo le haya consumido. Pero cuando he comprado una cosa con estos duros, y he consumido ó hecho consumir esta cosa, desde este instante el valor

que componia mi renta ha dejado de existir: mi renta está consumida, destruida, sin embargo que los pesos duros en que fué transformada pasageramente subsistan aun. No se ha de creer que se ha perdido solo para mí, y que continúa á existir para aquellos á cuyas manos han pasado los pesos duros. Se ha perdido para todo el mundo. El poseedor de estos mismos duros no ha podido obtenerlos sino á costa de otra renta, ó de una finca de que ha dispuesto.

Cuando se añaden á un capital los valores que provienen de una renta, dejan de existir como renta, y ya no pueden servir para la satisfacción de las necesidades de su poseedor: solo sirven para el aumento de sus rentas; existen como capital, son consumidas al modo de los capitales, consumo que no es mas que una especie de cambio, en donde se reciben los valores producidos por los valores consumidos.

Cuando alquila uno su capital, ó su tierra, ó su tiempo, se abandonan al locatario ó empresario los servicios de estas fincas productivas mediante una suma ó una cantidad de productos determinada de antemano. Es una especie de contrato alzado en el que el locatario puede ganar ó perder, segun la renta real (los productos que ha obtenido de las fincas, de que

se le ha dejado el uso) vale mas ó ménos que el precio que paga por ellos. Pero por esto no hay doble renta producida. Aun cuando un capital prestado á un empresario, diése á este diez por ciento al año, en vez de cinco por ciento que tal vez pagaba al que le prestó, la renta que proviene del servicio hecho por el capital no seria sin embargo de diez por ciento; porque esta renta comprende al mismo tiempo una retribución por el servicio productivo del capital, y otra por el servicio productivo de la industria que le pone en acción.

En resumen, la renta real de un particular es proporcionada á la cantidad de productos de que puede disponer, sea directamente por sus fincas productivas, sea despues de haber efectuado los cambios que ponen su renta primitiva en forma consumible. Esta cantidad de productos, ó si se quiere, la utilidad que reside en ellos, no puede valurse mas que por el precio corriente que los hombres les dan. En este sentido la renta de una persona es igual al valor que saca de sus fincas productivas, pero este valor es tanto mayor relativamente á los objetos de su consumo, cuanto estos son mas baratos, porque entónces este mismo valor la hace dueña de una cantidad mayor de producto.

Por la misma razon la renta de una nacion es

tanto mas considerable cuanto el valor de que se compone (esto es el valor de todos sus servicios productivos) es mayor , y el valor de los objetos que se han de comprar con ella es mas pequeño. El valor de los servicios productivos tambien es considerable por necesidad, cuando la de los productos lo es poco ; porque no se ha de perder de vista, que componiéndose el valor de la cantidad de cosas que se pueden obtener en un cambio , las rentas (los servicios de las fincas productivas de la nacion) valen tanto mas , cuanto los productos que obtienen son abundantes y á bajo precio.

CAPITULO III.

De las variaciones reales , y de las variaciones relativas en el precio.

El precio de una cosa es la cantidad de moneda que vale. Su precio corriente es, en cada lugar, el precio á que está segura de tener compradores. Digo *en cada lugar*, porque la relacion entre la necesidad que se tiene de una cosa, y la cantidad que uno puede procurarse de ella , *varian* de un parage á otro.

El precio que se saca vendiendo una cosa representa todas las cosas que se pueden adquirir por el mismo precio. Así cuando digo que el precio de una vara de paño es ciento y sesenta reales, quiero decir que esta vara de paño cambiándose puede procurar un producto compuesto de ocho piezas de á cinco pesetas, ó la cantidad de un otro cualquier producto que se podría procurar por ocho piezas de cinco pesetas. Para mayor sencillez pongo en mis ejemplos el precio en dinero, en vez de las cosas que se podrían, si se quisiese, tener por este precio : estas cosas, y no su precio, son el verdadero término del cambio.

El precio de las cosas entendido así, puede ser, ya su precio de compra ó ya el de su venta : en otros términos el precio que ha sido menester pagar para tenerlos, ó el precio que se puede sacar de ella si se quieren vender.

La primera vez que se ha obtenido un producto cualquiera, esto es, cuando se le ha creado, el precio que se ha pagado por él, es el precio que cuestan los servicios productivos de que es fruto, ó los gastos de su produccion.

Sabiendo de este modo al precio que cuesta un producto creado, se llega á otros productos ; porque ¿ qué es el precio de los servicios productivos sino otros productos ? Cuando com-

pro los jornales de los obreros para hacer una vara de paño, ¿qué doy á estos obreros para pagar su trabajo? Los productos que son necesarios para su subsistencia, ó el dinero por cuyo medio los comprarán; el cual tambien es un producto.

Se puede pues decir que la produccion, como todos los cambios subsiguientes, se resuelve en un cambio de productos, y que todos estos cambios se hacen segun el precio corriente de cada producto.

Pero he aquí una circunstancia importante, y á que es menester tener grande atencion, porque por no haberla apreciado como conviene se han cometido muchos errores, se han dado muchas explicaciones falsas, y escrito libros enteros que apoyados en bases ruinosas, no hacen mas que descarriar á los que estudian la Economía política.

Si necesito para producir una vara de paño comprar servicios productivos por ciento y sesenta reales, la vara de paño me sale á ciento y sesenta reales; pero si llego á producir esta tela con solo los tres cuartos de estos servicios productivos, si supongo que (reduciendo, para mayor sencillez, todos los servicios productivos á una sola especie) en vez de veinte jornales de los obreros, consigo concluirla

con quince jornales, la vara de paño no me saldrá mas que á ciento y veinte reales, pagando igualmente bien los jornales.

Se ve con esto que el precio corriente de los servicios productivos ha podido no variar, y que sin embargo los gastos de produccion de este producto han variado, pues que en esta nueva produccion no he pagado el mismo producto mas que ciento y veinte reales en vez de pagarle ciento y sesenta. Esta diferencia entre los gastos de produccion y el precio corriente del producto, presentando para este género de produccion provechos superiores á los beneficios ordinarios, atrae necesariamente hácia sí mas medios productivos que hácia los otros, y la cantidad ofrecida viniendo desde entónces á ser mas considerable, el precio corriente del producto baja hasta que haya bajado á nivel de los gastos de produccion (1).

Así á esta variacion de precio, es á lo que llamo *variacion real*, porque es absoluta, porque la baja no lleva consigo un encarecimiento equivalente en el objeto con que el

(1) Smith llama *precio natural* de los productos, á sus gastos de produccion, en contraposicion al *precio corriente* (*market-price*); pero aquí se ve que todos los cambios, hasta la produccion, que tambien es un cambio, se hacen al precio corriente,

cambio se ha consumado : que se la puede concebir , y que se verifica verdaderamente sin que ni los servicios productivos , ni los productos con que se compran , ni los productos con que se compra el producto que ha variado , hayan ellos mismos cambiado de precio.

No sucede lo mismo con los cambios que se hacen de los productos entre sí una vez creados , y sin atender á sus gastos de produccion. Así cuando el vino del año pasado , que se vendia no ha un mes á ochocientos reales la barrica , no se vende ya mas que á seiscientos reales , el dinero y todas las mercancías que reclama el que tiene vino de venta han subido relativamente á él ; porque los servicios productivos de que es resultado su vino , que valian ochocientos reales , no le pueden producir mas que seiscientos , y las otras mercaderías á proporcion : no puede sacar mas que los tres cuartos de lo que le habrian dado ántes. En el caso preecedente , la misma cantidad de servicios productivos le han procurado la misma cantidad de otra cualquier cosa , porque los servicios productivos que dan ciento y veinte reales , despues que han costado los ciento y veinte reales son tan bien pagados como los que producen ciento y sesenta despues que han tenido este coste.

La primera pues de estas variaciones enriquece una nacion , y la segunda , que no es mas que *relativa* , no cambia nada á su estado de riqueza. Efectivamente , si en el primer caso , todas las personas que tienen paño que comprar son mas ricas sin que las que tienen paño que vender sean mas pobres , la masa de riquezas (sea el que quiera su número) ha aumentado : y si en el segundo caso la ganancia del uno es necesariamente compensada por una pérdida equivalente en los otros , la masa de riquezas no ha variado.

En el primer caso se han comprado mas productos sin hacer mas gastos , y sin que la renta de los productores ni de los compradores haya sufrido ninguna alteracion : en este caso uno es realmente mas rico : se tienen mas medios de gozar sin haber gastado mas medios de producir : la suma de las utilidades ha aumentado : la cantidad de producto es mas considerable por el mismo precio : todas estas expresiones son sinónimas.

Si se preguntase de donde se toma este aumento de gozes y de riquezas que no cuesta nada á nadie , responderia que es una conquista hecha por la inteligencia humana sobre las facultades productrices y gratuitas de la naturaleza. Unas veces es el valerse de una que se

dejaba perder infructuosamente, como en los molinos de agua, de viento, en las máquinas de vapor: otras veces es el uso mas bien entendido de las fuerzas de que disponiamos ya, como en los casos en que una mejor máquina nos hace sacar mejor partido de los hombres y de los animales. Un negociante que con el mismo capital halla medio de aumentar sus negocios, se parece al ingeniero que simplifica una máquina ó la hace mas productiva.

El descubrimiento de una mina, de un animal, de una planta que nos proporcionan una nueva utilidad, ó rempazan con ventaja las producciones mas caras ó ménos perfectas, son conquistas del mismo género. Se han perfeccionado los medios de producir, se han obtenido sin mas gastos productos superiores, y por consiguiente mayor dosis de utilidad cuando se ha remplazado la tintura del pastel por el indigo, la miel por el azúcar, y la púrpura por la cochinilla.

En todas estas perfecciones y en todas las que sugerirá el tiempo venidero, hay que notar que los medios de que dispone el hombre para producir, haciéndose mas poderosos en realidad, la cosa producida aumenta siempre en cantidad á medida que disminuye en valor. Se verá al instante las consecuencias

que se deducen de esta circunstancia (1).

La baja real puede ser general, y abrazar todos los productos á un tiempo; como puede ser parcial, y no afectar mas que ciertas cosas en particular. Procuraré hacer comprender esto con ejemplos.

Supondré que en los tiempos en que estaba uno precisado á hacer las medias á la aguja, un par de medias de un hilo de calidad determinada costaban lo que ahora decimos ser veinte y cuatro reales. Esto seria para nosotros una prueba que las rentas raíces de la tierra en que

(1) De anos cien años acá, los progresos de la industria, debidos á los progresos de la inteligencia humana, y sobre todo al conocimiento mas exacto de la naturaleza, han procurado á los hombres economías inmensas en el arte de producir; pero al mismo tiempo los hombres han estado demasiado atrasados en las ciencias morales y políticas y sobre todo en el arte de la organización de las sociedades, para sacar partido para su provecho de estos descubrimientos. Sin embargo se hacia muy mal su crecer que las naciones no han sacado ningún provecho de ellas. Es verdad que pagan contribuciones dobles, triples, cuádruples de lo que pagaban, pero no obstante la población de todos los estados de Europa se ha aumentado; lo que prueba que una parte á lo ménos de este incremento de producto se ha convertido en provecho de los pueblos, y no solo se ha aumentado la población sino que en general está uno mas bien provisto, mas bien alojado, mejor vestido y crece ménos frugalmente alimentado que lo estaba hace un siglo.

se cogía el lino, los beneficios de la industria y de los capitales de los que le cultivaban, los beneficios de los que le preparaban y le hilaban, los beneficios en fin de la persona que hacia las medias ascendían á la suma total de veinte y cuatro reales por par de medias.

Se inventa el telar de hacer medias; supongo que entónces se tienen dos pares de medias por veinte y cuatro reales en vez de un par. Como la concurrencia hace bajar el precio á nivel de los gastos de produccion, este precio es un indicio que los gastos causados por el empleo de los fondos, de los capitales y de la industria necesaria para hacer dos pares de medias, no son aun mas que de veinte y cuatro reales. Con los mismos medios de produccion se han obtenido dos cosas en vez de una.

Y lo que demuestra que esta es una baja real es que todo hombre, sea de la profesion que se quiera, puede comprar un par de medias dando la mitad ménos de sus servicios productivos. Efectivamente un capitalista que tenía un capital que le daba cinco por ciento estaba obligado, cuando queria comprar un par de medias, á dar la renta anual de cuatrocientos ochenta reales, y ahora solo tiene que dar la de doscientos cuarenta. Un co-

merciante á quien el azúcar le costaba ocho reales la libra, tenía que vender tres libras para comprar un par de medias, y ahora solo tiene que vender libra y media; por consiguiente no ha hecho mas que el sacrificio de la mitad de los medios de produccion que consagraba antes á la compra de un par de medias.

Hasta ahora en nuestra hipótesis, este producto es el único que ha bajado. Hagamos igual supuesto para el azúcar. Se perfeccionan las relaciones comerciales, y una libra de azúcar no enesta mas que una peseta en vez de dos. Digo que todos los compradores de azúcar, comprendido el mismo fabricante de medias, cuyos productos han bajado tambien, no tendrán necesidad de consagrar á la compra de azúcar mas que la mitad de los servicios productivos con que antes compraban el azúcar.

Es fácil de convencerse de esto. Cuando el azúcar estaba á dos pesetas la libra, y las medias á seis, el fabricante de medias tenía que vender un par de medias para comprar tres libras de azúcar; y como los gastos de produccion de este par de medias tenían un valor de seis pesetas, compraba en realidad tres libras de azúcar al precio de seis pesetas de servicios productivos, lo mismo que el negociante com-

praba un par de medias al precio de tres libras de azúcar, esto es, de seis pesetas de servicios igualmente productivos. Pero cuando uno y otro género han bajado á la mitad no ha sido necesario mas que un par, esto es, un gasto en coste de produccion igual á tres pesetas, para comprar tres libras de azúcar, esto es, los gastos de produccion iguales á tres pesetas, para comprar un par de medias.

Pero si dos productos que hemos puesto en oposicion, y que hemos hecho que el uno se compre por el otro han podido bajar ámbos á un tiempo, ¿no podrá uno deducir que esta baja es real, que no es relativa al precio reciproco de las cosas, que estas cosas pueden bajar á un tiempo, unas mas, otras ménos, y que lo que se paga de ménos en este caso no cuesta nada á nadie?

Esta es la razon porque en los tiempos modernos, aunque los salarios, comparados al valor del trigo, sean con corta diferencia los mismos, las clases pobres del pueblo estan sin embargo provistas de muchas cosas de que no disfrutaban ahora cuatrocientos ó quinientos años, lo mismo que de muchas partes de su vestido y de sus muebles, que realmente han bajado de precio: esta es tambien la razon de por qué estan ménos bien provistas de otras

ciertas cosas que han tenido una subida real, como es la carne y la caza (1).

Una economia en los gastos de produccion indica siempre que hay ménos servicios productivos empleados para dar el mismo pro-

(1) Hallo en las investigaciones de Dupré de Saint-Maur, que en 1342 un buey se vendía á unas treinta ú treinta y tres pesetas. Esta suma contenia con corta diferencia siete onzas de plata fina, que al poco mas ó ménos valian lo que veinte y ocho onzas en nuestros dias. Las veinte y ocho onzas expresadas en la moneda actual, que tiene un décimo de liga, valen setecientos veinte y cuatro reales con corta diferencia, precio inferior al que vale actualmente un buey ordinario. Un buey que se compra flaco, en Poitou, por mil doscientos reales, despues de cebado en la Normandía baja, se vende en París por mil ochocientos ú dos mil reales. La carne está á mas del doble del precio que costaba en el siglo XIV, y probablemente sucede lo mismo á muchos otros géneros alimenticios; si al mismo tiempo los progresos de la industria no hubiesen dado á los obreros mas comodidades y mas manantiales de riqueza, estaria ménos bien alimentados que en tiempo de Felipe de Valois.

Esto se explica facilmente. Las rentas adquiridas por las clases industriales les han permitido el multiplicarse, y aumentar por esto constantemente la peticion de los géneros alimenticios. Pero los géneros alimenticios no han podido multiplicarse tanto como la peticion de ellos, porque el suelo aunque mas productivo, no lo es indefinidamente, y la produccion de los géneros alimenticios por medio del comercio, es mas dispendiosa que cuando se cogian en el suelo mismo, atendido que estos géneros en general son voluminosos.

ducto, lo que equivale á mas producto por los mismos servicios productivos. De esto siempre resulta un aumento de cantidad en la cosa producida. Pareceria que este aumento de cantidad pudiendo no ser seguido de un aumento de necesidad de parte de los consumidores, podria resultar de él una depreciacion que haria caer el precio corriente del producto á ménos de los gastos de produccion, aunque estos se hubiesen minorado cuanto era posible. Temor quimérico. La menor baja de un producto estiende de tal suerte la clase de sus consumidores, que siempre, por lo que sé, la peticion ha excedido lo que los mismos fondos productivos, aun perfeccionados, podian producir, y que siempre ha sido menester, á consecuencia de las perfecciones que han aumentado el poder de los servicios productivos, destinar otros nuevos á la confeccion de los productos que habian bajado de precio.

Este es el fenómeno que nos ha presentado ya la invencion de la imprenta. Desde que se ha encontrado este modo expedito de multiplicar las copias de un mismo escrito, cada copia cuesta veinte veces ménos que lo que costaba una copia manuscrita. Bastaria para que el valor de la peticion subiese á la misma suma que el número de libros fuese solo veinte

veces mayor de lo que era. Creeria estar muy distante de la verdad aun cuando dijese que es cien veces mayor.

De modo que en donde habia un volúmen que valia sesenta pesetas, valor de hoy dia, hay ahora ciento, que siendo veinte veces ménos caros, valen sin embargo trescientas pesetas. La baja de los precios que procura un enriquecimiento real no ocasiona una disminucion, *ni aun nominal*, de las riquezas (1).

Por la razon contraria, un encarecimiento real, proviniendo siempre de una cantidad menor de cosas producidas por medio de los mismos gastos de produccion (ademas que hace que los objetos de consumo esten mas caros relativamente á las rentas de los consumidores, y por consiguiente los consumidores mas pobres) no compensa con el aumento de precio de las cosas producidas, la disminucion de su cantidad.

(1) Tenemos pocos datos sobre la cantidad de mercancías producidas en los tiempos anteriores, para poder deducir de ellos un resultado preciso; pero los que tienen algunas nociones de este género saben que el resultado no puede diferir que de mas á ménos. Nuestros descendientes, por medio de las investigaciones estadísticas de nuestro siglo, podian dar algunos resultados mas positivos, que no harian que los principios sean mas indubitables.

Supongo que por consecuencia de una epizootia ó un mal régimen veterinario, una raza de ganado, la oveja por ejemplo, se hace cada vez mas rara, su precio aumentará, pero no á proporcion de la reduccion de su número; porque á medida que se encarecerá, la peticion de este género disminuirá. Si llegase á haber cinco veces ménos ovejas que hay actualmente, podria muy bien que no se pagasen mas que doble de lo que cuestan ahora; pero donde hay ahora cinco ovejas producidas que pueden valer juntas cuatrocientos reales, á ochenta reales cada una, no habria mas que una que valdria ciento y sesenta reales. La disminucion de las riquezas que consisten en ovejas, á pesar del aumento de precio, se habria hecho en este caso en la proporcion de cuatrocientos á ciento y sesenta, es decir, á ménos de la mitad, á pesar de lo que se ha encarecido (1).

Se puede pues decir que la baja de los precios, cuando es real, léjos de acarrear una di-

(1) Es la especie de mal que hacen los impuestos (especialmente cuando son algo crecidos) á la riqueza general, independientemente del daño que hacen al que contribuye. Aumentando los gastos de produccion, y por consiguiente el precio real de las cosas, disminuyen el valor total de ellas.

minucion en el valor nominal de las cosas producidas, aumenta este valor; y que la subida real, léjos de aumentar la suma de las riquezas nominales, la disminuye, sin hablar de los goces que en el primer caso se multiplican, y se reducen en el segundo (1).

Y si uno estuviese inclinado á creer que una baja real, esto es, de los servicios productivos ménos caros, disminuye las ventajas de los productores, precisamente tanto como aumentan las de los compradores, se equivocaria. La baja real de las cosas producidas se convierte en beneficio de los consumidores, y no altera las rentas de los productores. El fabricante de medias que dá dos pares en vez de uno por seis pesetas, tiene tanto beneficio

(1) He visto gentes que se figuran que aumentan las riquezas nacionales favoreciendo con preferencia la produccion de las cosas caras. Segun ellos vale mas hacer una vara de tela de seda ricamente recamada, que una vara de tafetan liso. No atienden á que si una vara de tela recamada vale diez veces mas que el tafetan, consiste en que se han exigido diez veces tantos servicios productivos, como en diez varas de tafetan para hacer una vara de tela recamada. El valor total no es por eso mas considerable, pero la sociedad no está tan bien provista porque una vara de tela recamada no da tantos vestidos, como diez varas de tafetan liso. Este es el mal que trae consigo el lujo; la desnudez marcha siempre á la par de la magnificencia.

en esta suma como habria tenido si este hubiese sido el precio de solo un par. El propietario de una tierra recibe el mismo arriendo cuando una cultura mejor multiplica los productos de su tierra, y hace bajar el precio de ellos. Y cuando, sin aumentar la fatiga de un trabajador, halló medio de doblar la cantidad de obra que él hace, el trabajador gana siempre el mismo jornal aunque el producto es mas barato.

En esto encontramos la explicacion y la prueba de una verdad que no se percibia sino confusamente, y que estaba tambien contestada por muchas sectas, y por un gran número de escritores; y es que un país es tanto mas rico y mejor provisto, cuanto baja mas en él el precio de los géneros (1).

(1) Dupont de Nemours (Physiocratie, p. 117) dice: « que no se crea que el ir los géneros baratos, es provechoso á la gente del pueblo; porque el precio bajo de los géneros hace bajar el salario de las gentes del pueblo, disminuye sus comodidades, les procura menos trabajo y menos ocupaciones lucrativas ». El raciocinio y los hechos prueban precisamente lo contrario. Una baja en los salarios que no proviene mas que de la baja en los géneros no disminuye la comodidad de los obreros; y la baja de los salarios, permitiendo al empresario el producir á menos costa, favorece poderosamente el despacho de las producciones del trabajo.

Mélon, Ferbounais y todos los escritores del sistema ex-

Pero supongo que se insiste, y que para probar la exactitud del principio se lleve el supuesto al extremo. *Si de economía en economía, se dirá, los gastos de produccion se reducen á nada, es claro que ya ni habria renta para las tierras, ni intereses para los capitales, ni provechos para la industria, y desde entonces ya no habria mas renta para los productores.* En este supuesto digo que tampoco habria productores. Estaríamos relativamente á todos los objetos de nuestras necesidades como estamos relativamente al ayre y al agua que consumimos sin que nadie tenga necesidad de producirlos, y sin que estemos precisados á comprarlos. Todo el mundo es bastante rico para pagar lo que cuesta el ayre: todo el mundo seria bastante rico para pagar lo que costarian todos los productos imaginables: esto seria el colmo de la riqueza. No

elusive, ó de la balanza del comercio, concuerdan en esto con los Economistas, y se engañan.

El señor Sismondi ha reproducido los mismos errores en sus *Nuevos principios de Economía política*, libro IV, cap. VIII, en donde mira la baja del precio de los productos como un provecho conseguido sobre el productor por el consumidor; pero no atiende á que este, comprendido el obrero, no pierde nada en dar una cosa mas barata si tiene que hacer menos gisto.

habría Economía política; ya no habría necesidad de aprender por qué medios se forman las riquezas: uno se las encontraría ya formadas.

Aunque no haya producto, cuyo precio sea nulo, y que no valga mas que el agua comun, los hay sin embargo que han tenido bajas prodigiosas en su precio, como el combustible en los parages en que se han descubierto minas de carbon de piedra; y toda baja análoga á esta, está en el camino del estado de abundancia completa de que acabo de hablar.

Si cosas diversas han bajado diversamente, unas mas, otras ménos, es evidente que han debido variar en sus valores reciprocos. La que ha bajado, como las medias, ha cambiado de valor relativamente á la que no ha bajado, como la carne: y las que han bajado tanto una como otra, como las medias y el azúcar en nuestro supuesto, aunque hayan cambiado de valor *real*, no han variado de valor *relativo*.

Tal es la diferencia que hay entre las variaciones reales y relativas. Las primeras son aquellas en que el valor de las cosas cambia con los gastos de su produccion: las segundas son aquellas en que el valor de las cosas cambia relativamente al valor de las otras mercancias.

Las bajas reales son favorables á los com-

pradores sin ser perjudiciales á los vendedores, y las subidas reales producen un efecto opuesto; pero en las variaciones relativas, lo que el vendedor gana lo pierde el comprador, y reciprocamente. Un comerciante que tiene en sus almacenes cien mil libras de lana á peseta la libra, posee cien mil pesetas; si por efecto de una necesidad extraordinaria las lanas suben á dos pesetas la libra, esta porcion de su caudal será doble, pero todas las mercancias con que se trocará la lana perderán tanto de su valor relativo, cuanto la lana ha ganado en él. En efecto el que necesita de cien libras de lana, y que habria podido tenerlas vendiendo cuatro fanegas de trigo por cien pesetas, se verá precisado desde este momento á vender ocho. Perderá este las cien pesetas, que ganará el mercader de lana: la nacion por esto no será ni mas rica ni mas pobre (1).

(1) El Conde de Lauderdale ha publicado en 1807 un libro titulado: *Investigaciones sobre la naturaleza y origen de la riqueza pública, y sobre las causas que concurren á su incremento*. Todo él está fundado en esta proposición errónea, que la carestía de un género que disminuye los recursos de la Sociedad, tomada en masa, aumenta los de los particulares, aumentando el valor de este género en manos de los que le poseen. El autor saca de esto la falsa consecuencia, que los principios de la riqueza general son diferentes de los principios de la ri-

Cuando tales ventas se verifican de una nacion á otra, la nacion vendedora de la mercancia que ha subido, gana todo lo que monta la subida, y la nacion que compra pierde precisamente la misma cantidad. En virtud de esta subida no existen en el mundo mas riquezas, porque para esto era necesario que se hubiese producido alguna nueva utilidad, y que se la hubiese puesto precio. Por eso es preciso que el uno pierda lo que el otro gana:

queza de los particulares. No ha advertido este autor que cada vez que un comprador está obligado para adquirir una cosa á sacrificar un valor mayor, pierde tanto, como gana un vendedor; y que toda operacion que tira á procurar ganancias de este género, hace perder á unos lo que hace ganar á otros.

Funda tambien esta pretendida diferencia entre la riqueza pública y las riquezas privadas, en que la acumulacion de capitales que es favorable á las riquezas de los particulares, es funesta á la riqueza nacional, perjudicando al consumo que fomenta la industria. Su error dimana de que se imagina falsamente como muchos otros que un capital acumulado está sustraído al consumo, siendo así que al contrario está consumido, pero reproductivamente, y procura de este modo el volver á comenzar perpetuamente las compras que no se habrian verificado mas de una vez, si hubiese sido consumido improductivamente. (Vase el libro III, de esta obra). Así es como establecido un principio hace venir á bajo todo un libro: el de que hablo en esta nota se funda en una base falsa, y embrolla las ideas en vez de aclararlas.

esto es tambien lo que sucede en toda especie de agiotage fundado en las variaciones de los valores entre sí.

Llegará probablemente un día, en que los Estados europeos, mas ilustrados sobre sus verdaderos intereses, renunciarán á todas las colonias súbditas suyas, y enviarán colonias independientes á los países equinociales mas vecinos de Europa, lo mismo que á los de Africa. La vasta cultura que se hará de los géneros que llamamos *coloniales*, se los facilitará á la Europa, con suma abundancia, y probablemente á precios muy módicos. Los comerciantes que tendrán provisiones hechas á los precios antiguos perderán en estas mercancías, pero cuanto perderán ellos se ganará por los consumidores, que gozarán durante cierto tiempo de estos productos á un precio inferior á los gastos que habrán tenido: poco á poco los comerciantes remplazarán las mercancías raramente producidas con mercancías iguales, pero que provienen de una produccion mejor entendida; y los consumidores disfrutarán entónces de un precio mas bajo, y de una multiplicacion de goces que ya no costarán nada á nadie, porque las mercancías costarán ménos á los negociantes, y así las venderán mas baratas, y por lo contrario resultará

el que la industria se extenderá mucho, y se abrirán nuevos caminos para hacer fortuna (1).

CAPITULO IV.

De las variaciones nominales en los precios, y del valor propio del oro, de la plata y de la moneda.

HASTA ahora hablando de la subida ó baja de una mercancía, aunque he expresado su precio en dinero, no he puesto atencion en el valor del dinero; y en efecto no hace papel ninguno en la subida ó baja real, ni aun en la subida ó baja relativa de las otras mercancías. En el fondo, un producto no se compra sino con otro producto, aun cuando se paga en dinero. Cuando la lana dobla de precio, se paga con una cantidad doble de otra mercancía,

(1) Esto es lo que Bonaparte habria podido hacer con los vastos medios de que ha podido disponer. Habria civilizado, enriquecido y poblado el mundo en vez de talarle. Cuando las costas de Berberia estarán pobladas de naciones civilizadas, industriales y pacíficas, el Mediterraneo no será mas que un lago extenso, surcado en todas direcciones por los ricos habitantes que poblarán sus costas.

bien se haga el cambio directamente, bien se emplee el dinero como intermedio. Un panadero que podia adquirir una libra de lana por el precio de seis libras de pan que vendia por una peseta, estará precisado á sacrificar doce para tener las dos pesetas para pagar la lana.

Ahora si nos conviene comparar, no los valores de las medias, del azúcar, de la carne, de la lana, del pan, entre sí; sino el valor de una de estas mercancías con el dinero mismo, veremos que el dinero, lo mismo que las demas mercaderías, ha podido experimentar, y ha tenido en efecto una variacion real relativamente á los gastos de produccion, y una variacion relativa al valor de las otras mercancías.

Desde que se han descubierto las minas de América habiendo bajado la plata á cerca del cuarto de su valor antiguo, ha perdido los tres cuartos de su valor relativamente á una mercancía, como el trigo que no ha bajado de precio. Esta es la razon porque tiene uno que dar ahora cuatro onzas de plata para tener una fanega de trigo, que se compraba el año de 1500, por una onza poco mas ó ménos. Una mercancía que desde dicha época hubiese bajado á la mitad de su precio cuando el dinero ha bajado de los tres cuartos, tendria relativamente á la plata un valor doble, del que tenía

entónces, porque si esta mercancía costaba entónces una onza de plata, si no hubiese bajado costaria hoy día cuatro onzas de plata; pero como ha bajado de la mitad, no será su precio de venta mas que dos onzas de plata, esto es, el doble en plata de lo que se vendia antiguamente.

Tales son los efectos de las variaciones reales y relativas del valor de la plata, pero independientemente de estas variaciones, las ha habido grandes en el nombre que se ha dado en diversas épocas á una misma cantidad de metal puro. Es preciso desconfiar mucho de él en el aprecio de los valores reales y relativos.

En 1514 se compraba una fanega de trigo mediante una onza de plata, ahora es preciso dar cerca de cuatro onzas. He aquí una variación de valor de la plata relativamente al del trigo. Una onza de plata se llamaba entónces treinta *sueldos* (1): si la misma cantidad de plata hubiese continuado á llamarse con el mismo nombre, cuatro onzas de plata se llamarian ahora *ciento veinte sueldos* ó *seis francos*. De modo que el trigo (suponiéndole á seis francos la fanega) seria mas caro relativamente

(1) Véase el tratado histórico de Le-Blanc, y el *Ensayo sobre las monedas*, por Dupré de Saint-Maur.

á la plata, ó la plata ménos cara relativamente al trigo. No habria habido variación *nominal*.

Pero cuatro onzas de plata en vez de llamarse *seis francos*, se llaman actualmente *veinte y cuatro francos*, luego ha habido, además de la variación relativa, una variación nominal, una variación que ha consistido solo en el nombre. El valor real y relativo de la plata ha bajado á la cuarta parte: el valor *nominal* de la moneda ha bajado al décimosexto de lo que representaba en 1514.

No se puede, como se ve, por una valuación en moneda, formarse idea del valor de una cosa, mas que durante el tiempo y la circunscripción de país, donde no solo el nombre de la moneda, pero ni el valor de su materia, ha cambiado: de otra manera no se tiene mas que una valuación nominal, esto es, que no valía nada: decir que la fanega de trigo valia *treinta sueldos* en 1514, sin decir lo que valian los treinta sueldos, es dar un aprecio que no presenta ninguna idea, ó que presenta una falsa, si se pretende hacer creer con estas palabras que el trigo tenia entónces un valor igual á treinta sueldos de los actuales. Los nombres de las monedas no sirven en las valuaciones, sino en cuanto dan un indicio de la cantidad de metal puro contenido en el precio anunciado.

Sirve como aprecio de las cantidades, pero es preciso excluirle absolutamente en todo aprecio de los valores cuando se trata de otro tiempo y de otro lugar.

Apénas es necesario hacer notar el influjo que ejerce sobre las fortunas nacionales y particulares una mudanza de nombre dado á diversas porciones de metal: esta no puede aumentar ni disminuir los valores reales, ni aun los relativos de los metales ni de ninguna otra mercancía. Si llegamos á dar el nombre de *dos duros* á una onza de plata, que es solo *un duro*, será necesario pagar con dos duros lo que habria valido solo uno, esto es, en ámbos casos una onza de plata: el valor de la plata no habrá cambiado; pero cuando se haya hecho una venta pagable á término y estipulada en duros, podrá uno estar expuesto á recibir por cada duro media onza de plata en vez de una onza, que habian entendido el comprador y el vendedor. Esta mudanza de nombre hará injustamente perder á unos lo que hará ganar á otros. No hay ganancia que no cueste nada á nadie mas que la que resulta de una producción verdadera, ó lo que viene á ser precisamente lo mismo, de una economía en los gastos de producción.

Si se quisiese saber de dónde le viene al

oro, á la plata y á la moneda su valor propio, recordaria que la moneda es una mercancía, cuyo valor está fundado sobre sus usos, como el de todas las demas mercancías. Vale tanto mas cuanto su uso es mas extenso, cuanto es mas necesaria y cuanto su cantidad es menor. Vale tanto ménos cuanto se halla en circunstancias contrarias.

Aunque el oro y la plata sirven para hacer monedas, no pueden servir como tales cuando estan en barras: son una mercancía que es la materia primera de las monedas, pero que no es moneda. Como en el estado actual de las cosas, cualquiera no puede hacer moneda de una barra, el metal acuñado puede valer mucho mas que igual peso de metal en barra, si la cantidad pedida de metal acuñado es mucho mas extensa, que la petición del mismo metal sin acuñar. Pero el metal en barras no puede valer sensiblemente mas que el mismo peso de metal acuñado, por la razon que con una pieza de moneda, cualquiera puede hacer una barra.

Si el valor del metal acuñado, siendo el peso igual no ha excedido jamás considerablemente el valor del metal en barras, este efecto no debe atribuirse mas que á la solicitud que los fabricantes de moneda (los gobiernos) han

puesto en dar su hechura á la materia primera para disfrutar del beneficio que resulta de esta hechura, cuando el metal acuñado vale mucho mas que en barras.

Tales son los dos motivos que hacen que el metal acuñado nunca baje, y rarísima vez suba mucho de su valor en barras. Buscando pues las causas de las variaciones que han sobrevenido ó que han de sobrevenir en el valor intrínseco del oro y de la plata, explicaremos las variaciones de su valor como moneda.

Hemos visto ya en el tomo primero que cuando la cantidad de metales preciosos puesta en circulacion se hizo diez veces mayor cuando se descubrió la América, su precio no bajó al décimo de lo que era antes. Esto dimanó de que las necesidades del comercio, de las artes y del lujo, que recibieron un grande incremento hácia la misma época, aumentaron mucho la peticion de esta especie de mercancías.

Todos los estados grandes de Europa estaban sin ninguna industria: la circulacion de los productos, ya sea de los que hacian officio de capitales, ya de aquellos que debían suministrar al consumo anual, era muy corta. De repente la industria y la produccion adque-

ren una actividad grande en toda Europa. La mercancía sirviendo de materia primera á las monedas y de intermedio en los cambios; debió ser *mas pedida* cuando los cambios llegaron á ser mas considerables y mas frecuentes. Al mismo tiempo se descubrió el camino de Oriente por el Cabo de Buena-Esperanza: fué un tropél de gentes las que se dirigieron hácia estas regiones nuevas: sus géneros se nos hicieron cada vez mas necesarios; pero los asiáticos no necesitaban ninguna de nuestras mercancías de Europa, ni recibían en cambio mas que metales preciosos: por consiguiente el comercio de las Indias absorbió una inmensa cantidad de ellos. Sin embargo como los productos se aumentaban, la riqueza aumentaba por todas partes: los mercaderes que llevaban algunos fardos, se convirtieron en comerciantes opulentos: los pescadores de Holanda contaban entre ellos hombres de millones: las mercancías mas exquisitas, que hasta entónces se habian reservado para los Príncipes, se extendieron hasta los mas pequeños particulares: los muebles fueron mas brillantes, y llegó el caso de poder emplear en adornos y utensilios una cantidad muy grande de oro y plata. Si entónces no se hubieran descubierto las minas de América, no puede du-