

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 recibian 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 pequenos 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-

darse que el valor de estos metales habria subido mucho.

Se descubrieron las minas. Entónces fué bueno que aumentasen el uso y necesidad de los metales preciosos, la cantidad de ellos que se esparció, aumentó aun mas rápidamente, y el mercado fué abundantemente provisto de este género de mercancías. De aqui provino esta baja considerable en su valor que hemos notado ya, baja que habria sido mucho mayor sin las circunstancias sobre que acabamos de dar una ojeada: así el valor de la plata, y su precio en mercancías, en vez de bajar en razon de diez á uno, bajó solo en la razon de cuatro á uno.

Locke no atendió á esto cuando dijo que como hay en el mundo diez veces mas plata que habia en el año de 1500, es preciso necesariamente dar diez veces mas de la que se daba para comprar las mismas mercancías (1). Aun cuando Locke hubiera citado uno, dos ú tres hechos para apoyar esta asercion, por eso no habria sido mas exacta; porque podian hallarse dos, tres ú veinte especies diferentes de géneros, la peticion de los cuales, igualmente que la de la plata, hubiese llegado á ser

(1) *Consideraciones sobre la baja del interés.*

en tiempo de Locke, relativamente á la cantidad ofrecida dos veces y media mayor que lo que era en 1500 (1).

Pero lo que podria ser verdad en un número corto de casos, no lo seria en cuanto á

(1) He dicho que desde el descubrimiento de la América, la plata ha sido dos y media veces mas buscada, mas pedida que antes, relativamente á la cantidad producida, porque (si este aumento de peticion no hubiera tenido lugar), habiendo llegado á ser diez veces mas abundante, habria bajado al décimo de su valor antiguo, cien onzas no habrian valido mas que de 2. Es así que cien onzas han valido la cuarta parte con corta diferencia del antiguo valor, esto es, lo que valen veinte y cinco onzas, que es dos y media veces diez onzas. Ha sido necesario para esto que las cien onzas hayan sido dos veces y media mas pedidas que lo habian sido las diez onzas, relativamente á la cantidad producida. Pero como la cantidad producida ha sido diez veces mayor, si se quiere saber cuántos mas metales preciosos necesita el tiempo presente que el tiempo que ha precedido al descubrimiento de las minas, tanto para las necesidades de la circulacion, cuanto para el lujo y para las artes, es necesario multiplicar dos y medio por diez, lo que dá veinte y cinco. Las necesidades de oro y de plata son probablemente veinte y cinco veces mayores que eran; diferencia enorme, pero que no habria ciertamente llegado á ser tan grande sin el descubrimiento de las minas de América; porque la carestia excesiva de metales preciosos, en este caso habria limitado mucho su uso. No se habrian visto mas utensilios de plata, que los que se ven ahora de oro macizo. Las monedas de plata habrian sido poco numerosas porque habrian tenido gran valor.

la mayor parte de los productos, de los cuales unos no se piden mas que en mil quinientos, y otros se han aumentado á proporcion de lo que se piden, y han conservado por consiguiente el mismo valor cambiable, excepto algunas pequeñas variaciones dimanadas de otras causas.

Esto prueba, digámoslo de paso, que en Economía política los hechos particulares deben siempre apoyarse del raciocinio. Para que un raciocinio fuese destruido por los hechos, seria necesario que se considerasen todos los hechos relativos á este raciocinio, y todas las circunstancias que pueden cambiar la naturaleza de estos hechos; lo que casi es imposible.

La Enciclopedia comete el mismo error cuando dice (en el art. *Moneda*), que una familia que se hubiese servido de la misma cantidad de vagilla de plata desde mediados del siglo XVI, hasta ahora, no poseería en vagilla mas que la décima parte de lo que poseía entonces, suponiendo que no hubiese perdido nada de su peso. Poseería cerca de la cuarta parte de su antigua propiedad, porque el valor de esta plata reducida á diez centésimos de lo que era por su abundancia, ha subido á veinte y cinco centésimos por la petición su-

perior que se ha hecho de esta materia (1).

Nótese que la mayor parte del dinero acumado está constantemente en circulacion segun el sentido que hemos visto que se debe dar á esta palabra. En esto difiere de la mayor parte de las demas mercancías que no estan absolutamente en circulacion mas que durante el tiempo que estan en manos de los comerciantes, y que llegando á las de los consumidores dejan de circular. Jamás se busca la moneda para consumirla sino para comprar, aun la moneda que hace oficio de capital. Así es que el querer comprar, es ofrecer moneda, es querer dejarla en circulacion. La única moneda que no está en circulacion es la que se acumula, y aun esta no sale de la circulacion mas que temporalmente.

Por lo que hace á la plata en vagilla, en bordados, en joyas no está en circulacion mas que durante que estan de venta estas cosas,

(1) Segun Ricardo la petición superior no ha producido ningun efecto en el valor de la plata, que no depende mas que del coste de produccion; pero no hace atencion á que la petición que se hace de ella, es la que permite poner este precio á sus servicios productivos. Si la petición de la plata disminuyese, no pagando su precio los gastos de produccion de ciertas minas, dejarían de beneficiarse.

y cesan de estar de venta al momento que llegan á manos de sus consumidores. Siendo la plata una mercancía empleada por todas las naciones civilizadas del globo, y pudiendo transportarse con facilidad, entre todas las mercancías es la que tiene salidas mas extensas. Por consiguiente las cantidades nuevas introducidas en la circulacion hacen poco efecto en ella á no ser inmensas. Cuando Xenofonte en su discurso, sobre las rentas de Atenas, alienta los Atenienses á beneficiar las minas del Atica, diciéndoles que la plata no es como las demas mercancías, y que no disminuye de valor á proporcion que se aumenta su masa, quiere decir que no disminuye *sensiblemente* de valor. Efectivamente las minas del Atica no eran bastante ricas para que el metal que se sacaba de ellas, influyese en el precio de la plata existente en aquella época en todos los estados florecientes que habia en las costas del Mediterráneo, en la Persia y en la India. El comercio que unia estos diferentes países con la Grecia debia mantener en esta última el valor de la plata á una altura con corta diferencia uniforme; y las minas del Atica, echando un chorrillo de metal en esta masa, eran como un riachuelo cuyas aguas van al mar.

Xenofonte no conocia, ni podia preveer el

efecto que produciria el torrente de las cordilleras cuando llegara á inundar el mundo.

Si la plata pudiese servir inmediatamente al sustento de la vida, como el trigo y los frutos, el descubrimiento de muchos manantiales abundantes de esta mercancía no habria hecho bajar su valor. La tendencia del género humano á aumentarse hasta el nivel de sus medios de subsistencia, habria aumentado la peticion de ella hasta el nivel de la produccion. Si la cantidad de trigo llegase á ser diez veces mayor, la peticion de trigo seria tambien diez veces mayor, porque nacerian hombres para comerle, y el trigo, relativamente á los demas géneros, guardaria, en los años comunes, con corta diferencia su mismo valor.

Esto explica el porqué las variaciones del valor de la plata son lentas y considerables. Son lentas á causa de la extension de las salidas que hacen poco sensibles las variaciones en la cantidad del género. Son considerables, porque los usos de la plata siendo limitados, la peticion que se hace de ellos no puede seguir su aumento cuando es rápido.

Ademas de los usos de la plata para moneda, hay los de utilidad, bajo forma de utensilios, de muebles y de ornatos, y bajo de esta forma se emplea tanto mas cuanto las naciones son

mas ricas. Los usos de la plata en moneda son entendidos á proporcion de la cantidad de bienes muebles é inmuebles que hay que hacer circular: así se emplearía tambien mas plata acuñada en los países ricos que en los otros, sin algunas circunstancias que desarreglan de un modo singular esta regla.

1.<sup>o</sup> En los países ricos, la actividad de la circulacion de la plata y de las mercancías permite el contentarse, á proporcion de la masa de negocios, de una cantidad menor de moneda. Tal masa sirve para diez cambios, que no habria operado mas de uno en un país pobre (1). La cantidad de bienes que hay que hacer circular, aumentándose, no ha traído tras sí un aumento proporcionado en la necesidad que se ha tenido de moneda. La circulacion verdaderamente ha sido mas extensa, pero se ha hecho trabajar mas el agente de la circulacion.

2.<sup>o</sup> En los países ricos es en donde el cré-

(1) En un país pobre, el mercader que acaba de vender se queda muchas veces por la go tiempo sin poder volver á comprar los objetos sobre que versa su industria. Mientras tanto la suma (producto de su venta) queda ociosa entre sus manos. En los países pobres es difícil poner su dinero á interes. Se ahorra poco á poco sumas cortas, que ordinariamente no se consiguen sino al cabo de muchos años, lo cual deja siempre ociosas muchas porciones de la plata acuñada.

dito suple mas facilmente á la circulacion. En el capítulo XXII del libro precedente hemos visto como los billetes de confianza pueden reemplazar en caso necesario sin inconvenientes una parte del numerario de un país (1). Cuando esta circunstancia se verifica, el uso de la moneda, y por consiguiente la peticion que se hace de ella para este uso, disminuyen considerablemente; y nótese bien que no son solo los billetes de confianza los que reemplazan el numerario en un país en donde el pueblo es activo é industrioso, sino tambien todas las especies de obligaciones pactuales, las ventas al fiado, las cesiones de los créditos que tienen las partes y los simples registros por debe y ha de haber.

Las necesidades de dinero, y por consiguiente las peticiones que se hacen de él, jamás

(1) El señor Ricardo, que miro como el hombre de Europa que contiene mejor la teoria y práctica de las monedas, ha probado en un cuaderno titulado *Proposals for an economical and secure currency*, en Londres 1816, que el numerario de un país podia reemplazarse todo entero (con tal que pudiese darse una garantia suficiente de que este país estuviere bien administrado) con papel-moneda, y que una mercancia de ningun valor podia, haciéndola bien, reemplazar un metal caro é incómodo, cuyas propiedades metálicas son de ningun uso cuando se le emplea como numerario.

se aumentan en la misma proporcion que se multiplican los demas productos, y puede decirse en verdad, que cuanto mas rico es un país, ménos plata hay en él, comparativamente á otro país.

Si la cantidad producida influyese sola sobre el valor cambiable de una mercancía, la plata valdría cuarenta y cinco veces ménos que el oro; porque la cantidad de plata que dan las minas, es cerca de cuarenta y cinco veces mayor que la cantidad de oro que se saca de ellas (1). Pero la plata es mas pedida que el oro, se emplea por muchas mas gentes y en muchos mas casos: por esto su valor no baja nunca de un décimoquinto del valor del oro.

Una parte de la peticion de los metales preciosos dimana de la pérdida de materia que proviene de su uso; porque aunque sea del número de las mercancías que se desgastan ménos, sin embargo se desgastan; y cuando se considera el número prodigioso de pedazos de oro y de plata de que se sirve uno casi en todas partes y á cada momento, sea en moneda, en cucharas, vasos, tenedores, platos y alhajas de todo género, no puede dudarse que lo que se

(1) Humboldt, *Ensayo Político sobre la Nueva-España*, en 8.<sup>o</sup>, t. IV, p. 222.

desgasta, aunque sea muy poco á poco, al cabo es un total de consideracion. No lo es ménos la cantidad que se emplea en dorar y platear. *Smith* dice que en solo las fábricas de Birmingham en Inglaterra se emplea anualmente cerca de cinco millones de reales de metales preciosos en dorar y en hojuela (1). Es menester contar tambien con lo que se emplea en los bordados, en tejidos, en doraduras de libros y en otros usos, en cuyos objetos todo lo que se emplea nunca puede recogerse para volver á servir. No es solo eso; cuantas cantidades enterradas, cuyo conocimiento muere con los dueños! ¿Cuantos tesoros tragados diariamente por el mar en los naufragios!

Si la mayor parte de las naciones del mundo continúan en aumentar sus riquezas, como lo han hecho incontestablemente de tres siglos acá, sus necesidades de metales preciosos irán en aumento, sea en razon de la pérdida que tienen con el uso, que será tanto mayor quanto mas extenso será su uso; sea en razon de la multiplicidad, y de la superioridad de valor total de las otras mercancías, que exigirán mayor

(1) *Riqueza de las Naciones*, lib. I, cap. II. El consumo de la fábrica de Birmingham y de muchas otras se ha aumentado mucho desde que *Smith* escribió.

masa de moneda para subvenir á las necesidades de su circulacion. Si el producto de las minas no sigue los mismos progresos, los metales preciosos aumentarán de valor, y se dará ménos cantidad de ellos en sus cambios con todas las otras mercancías.

Si el producto de las minas aumenta en la misma proporcion que la industria, el valor de los metales preciosos permanecerá el mismo; que es con corta diferencia lo que ha sucedido de dos siglos acá. En todo este tiempo el producto de las minas ha ido siempre aumentando, y la peticion tambien ha aumentado siempre (1).

(1) El señor Humbolt afirma que el producto anual de las minas de Méjico, de cien años acá se ha aumentado en razon de veinte y cinco á ciento diez. Añade que la abundancia de plata es tal en la cordillera de los Andes, que reflexionando en el número de parages en que hay minerales que han quedado intactos, ó que no se han beneficiado mas que superficialmente, tendría uno tentaciones de creer que los europeos apenas han comenzado á gozar de sus ricos productos (*Ensayos Politicos sobre la Nueva-Espana*, en 8.<sup>o</sup>, tom. I, pág. 149).

Si á pesar de la inmensa y progresiva produccion annual de oro y plata, no bajan de valor mas que lo hacen, es una prueba, que se junta á muchas otras, de los rápidos progresos que hacen en las riquezas la mayor parte de los pueblos de la tierra, lo que multiplica la peticion al mismo tiempo que la provision. Sin embargo me parece que nota

Si el producto de las minas va mas ligero que el incremento de las demas riquezas, como parece, el valor de los metales preciosos bajará relativamente á todos los demas valores: las monedas se harán mas embarazosas; pero será mas general el disfrutar del uso de los utensilios de plata y de oro.

Sería muy largo y muy molesto el refutar todos los malos raiocinios, todas las falsas explicaciones á que dá lugar todos los días la confusion de las diversas variaciones que hemos distinguido, no sin alguna dificultad. Basta que el lector atento se halle ahora en estado de refutarlas, y de apreciar las operaciones que tienen por objeto el influir sobre las riquezas obrando sobre los valores.

que el valor de los metales preciosos, que parece haber estado casi estacionario durante dos siglos, comienza á declinar de unos treinta años acá. Un setier de trigo, medida de Paris, que en los años comunes ha valido por mucho tiempo cuatro onzas de plata con corta diferencia, ha subido á cerca de cuatro y media onzas, y los arriendos se encarecen cada vez que se renuevan. Todo se encarece del mismo modo; lo que prueba que el valor de la plata declina comparativamente á los demas valores.

## CAPITULO V.

*Cómo se distribuyen las rentas en la sociedad.*

Las razones que determinan el valor de las cosas y que obran del modo indicado en los capítulos precedentes, se aplican indiferentemente á todas las cosas que tienen valor, hasta á las mas fugitivas, se aplican por consiguiente á los servicios productivos que dan la industria, los capitales y las tierras en el acto de la produccion. Los que disponen de uno de estos tres orígenes de produccion son mercaderes de este género, que llamamos aquí *servicios productivos*: los consumidores de los productos son los compradores de ellos. El valor de los servicios, como el de cualquier otra cosa, sube siempre en razon directa de la petición, y en razon inversa de la oferta.

Los empresarios de industria no son, para decirlo así, mas que intermedios que reunen los servicios productivos necesarios para tal

producto á proporcion de la petición que se hace de tal producto (1).

El cultivador, el fabricante ó el negociante comparan perpetuamente el precio que el consumidor quiere y puede dar de tal ó tal mercancía, con los gastos necesarios para producirla: si se deciden á producirla, establecen una produccion de todos los servicios productivos que deberán concurrir á ella, y suministran así una de las bases del valor de estos servicios.

Por otra parte los agentes de la produccion, hombres y cosas, tierras, capitales ú gentes industriosas, se ofrecen mas ó ménos, segun diversos motivos, los que examinaremos en los capítulos siguientes, y forman de este modo la otra base del valor que se establece por estos mismos servicios (2).

(1) Hemos visto ya que la petición es tanto mayor para cada producto cuanto mas utilidad hay, y cuanto los consumidores poseen mayor cantidad de otros productos, que pueden dar en cambio. En otros términos, la utilidad de una cosa, y la riqueza de los compradores determinan la extension de la petición.

(2) He dudado durante mucho tiempo si en el plan de esta obra explicaria antes todo lo relativo al *valor*, que lo que tiene relacion á la *produccion*: lo que muestra la naturaleza de la cualidad producida, antes que lo que explica



Cada producto acabado paga, con su valor, la totalidad de servicios que han concurrido á su creacion. Muchos de estos servicios han sido pagados antes de la conclusion del producto, y ha sido necesario que alguno los anticipase: otros han sido pagados despues de la conclusion del producto, y su venta: en todos los casos, lo han sido con el valor del producto.

¿Se quiere un ejemplo del modo como el valor de un producto se distribuye entre todos los que han concurrido á su produccion? Tómese el de un reloj: y veamos desde el origen el modo cómo se han tenido hasta las partes mas pequeñas, y cómo se ha pagado su valor á cada uno de los muchos que han contribuido á su produccion.

Se verá primero que el oro, el cobre y el acero que entran en su composicion, se han comprado á los que benefician las minas, que han encontrado en este producto el salario de su industria, el interés de sus capitales y la renta raiz de sus minas.

el modo de producirla. Me ha parecido que para conocer bien los fundamentos del valor, era necesario saber en qué pueden consistir los gastos de produccion, y para esto formarse de antemano ideas extensas y exactas de los agentes de la produccion y de los servicios que uno puede esperar de ella.

Los mercaderes de metales que las han obtenido de estos primeros productores, los han vendido á obreros de relojería, y han sido reembolsados de lo que habian adelantado, y pagados de las ganancias de su comercio.

Los obreros que trabajan las diferentes piezas de que se compone un reloj, las han vendido á un relojero, que pagándolas ha reembolsado los gastos hechos de su valor, igualmente que el interés de estos mismos gastos, y ha pagado las ganancias del trabajo hecho hasta allí. Una suma igual á estos valores reunidos ha bastado para hacer este pago completo. El relojero ha hecho lo mismo con los fabricantes que le han suministrado la muestra, el cristal, etc.: y si hay ornatos, con los que le han dado los diamantes, los esmaltes y todo cuanto se quiera poner en el reloj.

En fin el particular que compra el reloj para su uso, reembolsa al relojero todo lo que habia adelantado, con sus intereses, y ademas lo que debe ganar por su talento y su trabajo industrial.

El valor entero de este reloj, aun antes de estar acabado, estaba diseminado entre todos sus productores, que son mucho mas numerosos que he dicho, y que se imagina comunmente, y entre los cuales puede hallarse al-

guno, que no puede figurárselo, tal como el mismo que compró el reloj, y que le lleva en su bolsillo. En efecto, este particular ¿no puede haber puesto sus capitales en manos de uno que beneficia minas, ó de un comerciante que hace traer los metales ó de un empresario que hace trabajar un gran número de obreros, ó por último de una persona que no es nada de eso, pero que bajo mano ha prestado á una de estas gentes una porcion de fondos que habia tomado á interés del consumidor del reloj?

Se ha notado que no es absolutamente necesario que el producto se haya acabado, para que muchos de sus productores hayan podido sacar el equivalente de la porcion de valor que le han dado; y en muchos casos ellos lo han consumido mucho tiempo antes que el producto haya llegado á su término. Cada productor ha hecho, al que le ha precedido, el adelantamiento del valor del producto, comprendida la hechura que se le ha dado hasta entónces. Su sucesor en la escala de produccion, le ha reembolsado á su vez lo que ha pagado, y además el valor que la mercancía ha recibido pasando por su mano. En fin, el último productor, que por lo comun es un mercader por menor, ha sido reembolsado por

el consumidor del total de lo que habia adelantado, y además la última hechura que el mismo ha dado al producto.

Todas las rentas de la sociedad se distribuyen del mismo modo.

La porcion de valor producido que saca de este modo el propietario de la finca se llama *provecho de la finca*; algunas veces abandona este provecho á un arrendador mediante un arriendo.

La porcion sacada por el capitalista, y por el que ha hecho adelantos por pequeños y cortos que hayan sido, se llama *provecho del capital*; algunas veces presta su capital por algun tiempo, y abandona el provecho de él mediante un interés.

La porcion sacada por los que ponen la industria, se llama *provecho de la industria*; algunas veces abandonan este provecho mediante un salario (1).

(1) En el ejemplo del reloj muchos obreros son ellos mismos los empresarios de su propia industria, y sacan un provecho no un salario. Por ejemplo, el que no hace mas que las cadenas del movimiento de los relojes, compra el acero en bruto, le trabaja y vende su cadena. Es empresario de cadenas de reloj.

Una hilandería de lino compra por algunos reales la hilaza, y la líta; convierte con eso su hilo en dinero. Una porcion de este dinero sirve para comprar nueva hilaza;

Así cada uno toma su parte de los valores producidos, y esta parte hace su renta. Los unos reciben esta renta por partes pequeñas, y la consumen á medida que la reciben. Es el mayor número; casi toda la clase obrera se halla en este caso. El propietario de una finca y el capitalista, que no trabajan por sí mismos, reciben su renta de una sola vez, ó en dos veces, ó en cuatro cada año, segun los pactos hechos con el empresario á quien han prestado su tierra ó su capital. Sea el que quiera el modo como se percibe la renta, siempre es de la misma naturaleza, y su origen siempre es un valor producido. Si el que recibe unos valores cualesquiera con los que provee á sus necesidades, no ha concurrido directa ni indirectamente á una producción, los valores que consume son un don gratuito, ó una espoliación; no hay otro medio.

De este modo es como el valor entero de los productos se distribuye en la sociedad. Digo su valor *entero*, porque si mi provecho no sube mas que á una porcion del valor del producto á que he concurrido, lo restante

*este es su capital. Otra porcion sirve para comprar los géneros que satisfacen sus necesidades: esta es los provechos de su industria y de su capitalito; la que compone su renta.*

compone el provecho de mis co-productores. Un fabricante de paños compra lana á un arrendador, paga las hechuras de varios obreros; y vende el paño que proviene de ellas á un precio que le reembolsa lo que habia adelantado, y le deja un beneficio. No mira como beneficio, como que sirve á componer la renta de su industria, mas que lo que le queda *neto*, despues de cubrir sus desembolsos: pero estos desembolsos no han sido mas que los adelantos que ha hecho á otros productores de diversas porciones de rentas, de que se reembolsa con el valor en *bruto* del paño. Lo que ha pagado al arrendador por la lana, era la renta del cultivador, de sus pastores, y del propietario de la finca arrendada. El arrendador no mira como *producto neto*, mas que lo que le queda despues que sus obreros y su propietario han sido pagados; pero lo que él les ha pagado ha sido una porcion de las rentas de ellos mismos; esto era un salario para el obrero, y un arrendamiento para el propietario, esto es, para el uno la renta que sacaba de su trabajo, y para el otro la renta que sacaba de su tierra. El valor del paño es el que ha reembolsado todo esto. No se puede concebir ninguna porcion del valor de este paño, que no haya servido para pagar

una renta (1). Su valor entero ha sido empleado en esto.

Por eso se ve que esta expresión *producto neto* no puede aplicarse mas que á las rentas de cada empresario particular, pero que la renta de todos los particulares juntos, ó de la sociedad, es igual al *producto bruto* que resulta de las tierras, de los capitales, y de la industria de la nacion. Lo cual arruina el sistema de los economistas del siglo XVIII, que no miraban como renta de la sociedad mas que el *producto neto* de las tierras, y que concluian que la sociedad no tenia que consumir mas que un valor igual á este producto neto; como si la sociedad no tuviese que consumir un valor todo entero, que ella ha creado (2).

(1) Hasta la porción de este valor que ha servido para restablecer el capital del fabricante. Ha echado á perder sus telares, por ejemplo, los hace componer por un maquinista: el precio de esta compostura es parte de la renta del maquinista, y para el fabricante es un adelantado como los demas, del que se reembolsa con el valor del producto terminado.

(2) Los agentes naturales, en cuyo número es menester poner las líneas en tierras, crean una parte de él; pero considero este agente, como se ha dicho en el libro primero, como si fuera un instrumento cuya accion hace del propietario un productor: lo mismo que la facultad productiva que reside en un capital, se considera como

Si no hubiese mas renta en una nacion que el excedente de los valores producidos sobre los valores consumidos, resultaria de esto una consecuencia verdaderamente absurda, esto es, que una nacion que hubiese consumido, en el año tantos valores como habria producido, no habria tenido renta. ¿Un hombre que tiene ochenta mil reales de renta, se considera acaso como que no tiene renta cuando se come la totalidad de sus rentas?

Todo el provecho que un particular saca de sus tierras, de sus capitales y de su industria en el espacio de un año, se llama su *renta anua*.

La suma de las rentas de todos los particulares de que se compone una nacion, forma la renta de esta nacion (1). Equivale al *valor*

una facultad productiva del capitalista á que pertenece. No es menester declarar la guerra á mis expresiones. Al momento que las explico, lo que se debe atacar es la idea, si es que no representa fíclmente la marcha de los hechos.

(1) Algunas veces se ha llamado renta de una nacion el montante de sus contribuciones. Esta expresión no es exacta. Los particulares pagan sus contribuciones con sus rentas; pero las contribuciones no son una renta. Son un tributo impuesto sobre las rentas, y algunas veces por desgracia sobre los capitales.

en bruto de todos sus productos, ménos el valor de los productos que esta nacion ha exportado; porque una nacion está relativamente á otra, como un particular relativamente á otro. Un particular no tiene mas beneficio que lo que sus productos exceden á lo que él ha adelantado. Sus adelantos pagan verdaderamente una renta á otros particulares; pero cuando estos son extrangeros las porciones de rentas que uno les paga, hacen parte de las rentas de la nacion de que son miembros.

De este modo, por ejemplo, cuando un francés envia cintas al Brasil por cuarenta mil reales, y que en retorno trae algodon, es preciso deducir de los productos que resultarían para la Francia de este comercio, la suma que se ha exportado para pagar el producto del Brasil. Supongo que por cuarenta mil reales de cintas francesas se hayan obtenido cuarenta fardos de algodon, y que estos cuarenta fardos, puestos en Francia, hayan producido cuarenta y ocho mil reales; en este producto no hay mas que ocho mil reales para renta de la nacion francesa, y cuarenta mil para las rentas de la nacion brasileña.

Si todos los pueblos de la tierra no formaran mas que una sola nacion, lo que he dicho de la produccion interior de una sola nacion, seria

verdadero para esta república universal: sus rentas serian iguales al valor en bruto de todos sus productos. Pero al momento que se consideran separados los intereses de cada pueblo, conviene admitir la restriccion que acabo de indicar. Esta nos manifiesta que un pueblo que importa mercancías por mayor valor que las que exporta, aumenta sus rentas de todo el excedente, porque este excedente compone los beneficios de su comercio con el extrangero. Cuando una nacion exporta cien millones en mercancías, é importa por ciento y veinte millones (lo que puede muy bien suceder sin que haya remesa ninguna de dinero de una parte á otra) hace un beneficio de veinte millones, contra la opinion de los que creen aun en la balanza del comercio (1).

Aunque muchos productos no tengan larga duracion, y se hallen consumidos antes de espirar el año; mas digo, que estén consumidos en el instante mismo de su produccion, como los productos imateriales, por eso su valor no deja de ser parte de la renta anua de un

(1) Este beneficio nace del aumento de valor que experimentan las mercancías nacionales cuando han llegado al pais extrangero, y del aumento de valor que los géneros extrangeros comprados para retorno experimentan cuando llegan á nuestro pais.

pais. ¿Acaso estos no son valores producidos que se han consumido para satisfacer algunas de nuestras necesidades? ¿Qué otra cosa se necesita para que se tengan por rentas?

Para valuar las rentas de un particular, ó de una nacion, se sirve uno del mismo artificio que emplea para valuar otra cualquier masa de valores que se nos presenta bajo diversas formas, como una herencia por egemplo. Se valúa cada producto separadamente en dinero. Cuando se dice, por egemplo, que las rentas de la Francia ascienden á treinta y dos mil millones de reales, no quiere decir esto que la Francia produce, por su comercio, una suma de reales igual á los treinta y dos mil millones. Puede tal vez que no importe por cuatro millones, ni tal vez por un real. Se entiende solo por esto que todos los productos de la Francia durante un año, valuados en dinero cada uno en particular equivaldrian á una suma de treinta y dos mil millones. La moneda se emplea en esta valuacion solo porque estamos mas habituados á formarnos por medio de ella una idea mas aproximada del valor, esto es, de lo que se puede tener por una suma determinada de dinero: si no fuera por esto seria igual el valuar las rentas de la Francia en ochocientos millones de fanegas de trigo, que

vendría á ser lo mismo cuando la fanega de trigo valiese á cuarenta reales.

La moneda sirve para hacer circular de una mano á otra los valores que son porciones de renta ó porciones de capital; pero ella por sí no es una renta anual, porque no es un producto anual. Es el producto de un comercio mas ó ménos antiguo. Este mismo dinero circulaba el año pasado, el precedente, el siglo último; no ha adquirido nada desde este tiempo: y aun si el valor de este metal ha declinado, la nacion tiene una pérdida en esta porcion de su capital: lo mismo que un negociante que tuviese sus almacenes llenos de una mercancía cuyo precio bajaba, veria disminuir mas bien que aumentar esta porcion de su fortuna.

Así, aunque la mayor parte de las rentas, esto es, de valores producidos, se resuelven durante un momento en moneda, no es esta moneda, ni es una suma de dinero la que compone la renta: la renta es el valor con que se ha comprado esta suma de dinero; y como este valor se halla muy pasageramente en forma de dinero, las mismas monedas sirven muchas veces al año para pagar ó recibir porciones de renta.

Hay tambien porciones de renta que jamás

tomar la forma de dinero. Un fabricante que dá de comer á sus obreros, les paga parte de su salario en comida; este salario, que es la renta principal del obrero, se paga, se recibe y se consume sin que se haya transformado ni un solo instante en dinero.

En los Estados-Unidos y en otras partes hay cultivadores que saean del producto de la hacienda arrendada el sustento, el abrigo y el vestido de toda su familia; reciben toda su renta en especie, y la consumen lo mismo sin haberla transformado en dinero.

Creo que esto basta para guardarse de la confusion que podria nacer del dinero que se saca de su renta, con la renta misma: y quedará sentado que la renta de un particular ó de una naci6n, no es el dinero que reciben en cambio de los productos creados por ellos, sino mas bien estos productos mismos ó su valor, que es susceptible de tomar por los cambios la forma de un saco de duros, como otra cualquiera forma.

Todo valor que se recibe en dinero ó de otro modo y que no es el precio de un producto creado en el año, no hace parte de la renta de este año; es un capital, una propiedad que pasa de una mano á otra, sea por medio de un cambio, de un don ó de una heren-

cia. Una porcion de capital ó una porcion de renta, se pueden transmitir y pagar en efectos muebles, en tierras, en casas, en mercancías ó en dinero: la materia no es lo que nos ocupa, ni es lo que constituye la diferencia de una finca á una renta: lo que hace la renta es ser el resultado, el producto de una finca, de un capital, ó de un trabajo industrial.

Se pregunta algunas veces si lo que uno ha recibido como beneficio, como renta de sus tierras, de sus capitales ó de su industria puede servir para pagar la renta de otra persona. Cuando ha cobrado uno cien duros de su renta, si con este valor adquirido, se compran por ejemplo, libros, ¿ cómo es que este valor-renta, transformado en libros, y que se consumirá bajo esta forma, sirve sin embargo para componer la renta del impresor, del librero y de todos los que han contribuido á la confeccion de los libros, renta que ellos consumirán por su parte? He aquí la solucion de esta dificultad.

El valor-renta, fruto de mis tierras, de mis capitales ó de mi industria, y que he consumido en forma de libros, no es el mismo que el de los libros. Ha habido dos valores producidos: primero el de mis tierras que ha sido producido en forma de trigo por el cuidado de mi arrendador, y que le ha cambiado por du-

ros que me ha traído : segundo el que resulta de la industria y capitales del librero , y que ha sido producido en forma de libros. El librero y yo hemos cambiado estos dos valores , y cada uno le ha consumido por su parte , despues de haberles hecho pasar por las transformaciones que convenian á nuestras necesidades.

Por lo que hace al productor que crea un producto inmaterial , como el médico y el abogado , el valor que dan , su consejo , es un producto de sus conocimientos y talento , que son fincas productivas : si es un negociante quien compra este consejo , el negociante dá en cambio uno de los productos de su comercio transformado en dinero. Despues uno y otro consumen cada uno por su parte el producto de su renta , pero transformado del modo que les ha convenido mas.

---

## CAPITULO VI.

*Qué géneros de produccion pagan mas bien los servicios productivos.*

El valor de los productos que , como acabamos de ver , reembolsa á los diversos pro-

ductores lo que han adelantado , y además les deja comunmente el beneficio que compone su renta , no deja un beneficio igualmente bueno en todos los géneros de produccion. Tal produccion dará á la tierra , al capital , á la industria que se ha consagrado á ella , una pobre renta , y otros darán á proporcion beneficios mas considerables.

Verdad es que los productores procuran siempre emplear sus servicios productivos en lo que da mayor beneficio , y de este modo con la concurrencia hacen bajar los precios que la peticion tira á hacer subir ; pero sus esfuerzos no siempre pueden proporcionar de tal suerte los servicios á las necesidades , que sean en todos casos igualmente recompensados. Tal industria siempre es rara en un país , en donde el pueblo no es propio para ella ; muchos capitales se hallan destinados de manera que no pueden nunca concurrir á otra produccion que á aquella á que se han destinado en su origen : en fin la tierra puede rehusarse á un género de cultura , cuyos productos hay muchas gentes que los piden.

Es imposible seguir las variaciones de los beneficios en todos los casos particulares : pueden padecer variaciones extremas por razon de un descubrimiento importante , de una inva-



sion, de un sitio. El influjo de estas circunstancias particulares se combina con el influjo de las causas generales, pero no las destruye. Un tratado, por voluminoso que se suponga, no podría prever todos los casos particulares que pueden influir en los valores de las cosas, pero puede designar las causas generales, y aquella cuya accion es constante, y despues cada uno puede, según los casos que se presenten, apreciar las modificaciones que han resultado ó que deben resultar de las circunstancias.

Esto podrá parecer extraordinario á primera vista; pero si se examina, se hallará generalmente verdadero, que los mayores beneficios no vienen de los géneros mas caros, y de que uno puede mas fácilmente carecer, si no mas bien de los mas comunes é indispensables. En efecto la peticion de estos se sostiene necesariamente, la necesidad lo exige; y aun se aumenta á proporcion que los medios de produccion se aumentan; porque la produccion de los géneros de primera necesidad es principalmente la que favorece la poblacion. Al contrario, la peticion de las superfluidades jamás aumenta á proporcion que se aumentan los medios de produccion de ellas: si el ser muy de moda hace subir el precio corriente á mucho mas que el precio natural, esto es,

que el montante de los gastos de produccion, una moda contraria le hace bajar á mucho ménos que ellos: las superfluidades no son, ni aun para los ricos mismos, mas que de una necesidad secundaria, y la peticion que se hace de ellas está limitada por el corto número de gentes que las usan. Por último, cuando una causa accidental cualquiera pone á las gentes en precision de reducir su gasto, cuando las degradaciones, los impuestos, la carestía llegan á reducir las rentas de cada uno en particular; ¿cuáles son los gastos primeros que se suprimen? Primero se corta el consumo de aquellas cosas que ménos falta le hacen á uno. Esto basta para explicar porqué los servicios productivos que se consagran á la produccion de las superfluidades, en general se pagan ménos que los otros,

Digo *en general*, porque en una gran capital, en donde las necesidades del lujo se hacen sentir con más intension que en otras partes, en donde se obedece algunas veces con mas sumision á los decretos ridículos de la moda que á las leyes eternas de la naturaleza, y en donde hay hombre que se priva de comer, por llevar vueltas hordadas, se concibe que el precio de las bagatelas puede algunas veces pagar muy generosamente las manos y capitales

que se aplican á su produccion. Pero excepto ciertos casos , y comparandø siempre los beneficios de un año con otro, y con los novalores, se ha notado que los que tienen empresas de bagatelas tienen los beneficios mas medianos , y que sus obreros son los mas medianamente pagados.

En Normandía y en Flandes los encargos mas hermosos estan trabajados por gentes miserabilisimas , y los jornaleros que fabrican en Leon los brocados de oro estan cubiertos de andrajos. No consiste esto en que muchas veces no dejen estos objetos beneficios considerables : se ha visto fabricantes de sombreros de capricho que se han enriquecido ; pero si se toman juntos todos los beneficios que han producido las superfluidades , si se deduce de ellos el valor de las mercancías , que no se han vendido, y el de las mercancías , que habiéndose vendido bien , se han pagado mal , se hallará que este género de productos es el que en el total da beneficios mas mezquinos. Las modistas mas acreditadas con frecuencia han hecho quiebra.

Las mercaderías de uso general convienen á mayor número de personas , y se despachan en la mayor parte de las situaciones de la sociedad. Una araña no puede hallar lugar mas

que en las casas grandes , mientras que no hay casa tan miserable donde no haya candeleros , y así la peticion de candeleros siempre está corriente , siempre mas activa que la de arañas , y así aun en los países mas opulentos , hay un valor mucho mayor en candeleros que en arañas.

Los productos cuyo uso nos es mas indispensable son sin contradiccion los géneros que nos sirven de alimento. La necesidad que se tiene de ellos renace cada dia : no hay profesiones mas constantemente empleadas que las que se ocupan de nuestro sustento. Y así á pesar de la concurrencia , en estas profesiones es en las que se tienen los beneficios mas seguros (1). Los carniceros , panaderos y salchicheros de París , que tienen conducta , se retiran todos mas ó ménos pronto habiendo hecho su fortuna. He oido decir á un corredor que tenia muchos negocios , que la mitad de bienes raíces y casas , que se venden en París y

(1) No hablo aqui mas que de los empresarios de industria : el simple obrero no participa sino de rechazo de las ventajas de una profesion. Por lo que hace al arrendador , que es un empresario de industria , y que produce géneros alimenticios , sus beneficios estan limitados por las desventajas de su posicion. Depende demasiado de su propietario , de la autoridad pública , casi siempre fiscal y opresiva , y de las vicisitudes del aire para que su oficio sea muy bueno.

en sus alrededores, se compran por estas gentes.

Los particulares y naciones que entienden sus intereses, á no tener razones muy fuertes para obrar de otro modo, prefieren por consiguiente, dedicarse á la produccion de los artículos que los comerciantes llaman corrientes. El señor Eden, que negoció para la Inglaterra en 1786 el tratado de comercio concluido por el señor de Vergennes, se gobernó por este principio cuando pidió la libre introduccion en Francia de la loza comun de Inglaterra. « Algunas miserables docenas de platos que os venderemos, decia el agente inglés, serán un resarcimiento bien débil de los servicios magníficos de porcelana que nos venderéis á nosotros ». La vanidad de los ministros franceses consintió en ello. Al cabo de poco se vió llegar la loza inglesa, ligera, barata y de forma sencilla y bonita: hasta las casas mas pobres procuraron comprarla, trajéron loza por muchos millones, y esta importacion se repitió, y se aumentó cada año hasta la guerra. Las temesas de porcelana de Sevres han sido poca cosa en comparacion de esto.

La salida de los artículos corrientes no solamente es la mas considerable, sino que es la mas segura. Jamás ha habido mercader que por mucho tiempo se haya visto apurado para vender lienzos para camisas.

Los ejemplos que he escogido en la industria manufacturera son los equivalentes en las industrias agriculitora y comercial. Se produce y se consume en Europa por un valor mucho mayor en lechugas que en ananas, y los soberbios chaes de Cachemira son en Francia un objeto de comercio muy limitado comparativamente á las simples cotonadas de Ruan.

Es pues un mal cálculo para una nacion el hacerse comerciante de los objetos de lujo, y recibir en retorno las cosas de utilidad comun. La Francia envia á la Alemania modas y batagelas que usan pocas personas, y la Alemania le suministra cintas de hilo, y otras mercerías, limas, hocos, palas, tenazas y otras cosas de quincallería de uso general: así sin los vinos, sin los aceites de Francia, sin los productos siempre renacientes de un suelo favorecido de la naturaleza, y sin algunos otros objetos de una industria mejor entendida, la Francia sacaria de la Alemania ménos beneficio, que la Alemania saca de ella. Lo mismo puede decirse del comercio de Francia con el Norte.

## CAPITULO VII.

*De las rentas industriales.*

## § I.

## DE LOS BENEFICIOS INDUSTRIALES EN GENERAL.

HEMOS visto (en el lib. I, cap. XV) los motivos que favorecen la petición de los productos en general. Cuando los productos, sean los que quieran, son pedidos con mucha ánsia, los servicios productivos, únicos medios con que se pueden obtener, son pedidos también con mucha ánsia, y esta petición activa aumenta necesariamente el precio común de ellos: esto mira á los servicios productivos tomados en masa. La industria, los capitales y las tierras dan en general mayores beneficios, siendo todas las demás cosas iguales, cuando la petición de los productos es mas activa, cuando la comodidad es mayor y cuando la producción es mas activa.

En el capítulo precedente hemos visto que la petición de ciertos productos es siempre mas sostenida que la de ciertos otros. De esto

hemos deducido que los servicios que se consagran á estos géneros de producción, siendo todas las demás cosas iguales, son mejor recompensados que los otros.

Continuando siempre en particularizar mas, examinaremos en este capítulo, y en los siguientes los casos en que los beneficios de la industria son mas ó ménos grandes relativamente á los de los capitales ó á los de las tierras, y reciprocamente, y las razones que hacen que los beneficios de tal empleo de la industria, bien de los capitales ó bien de las tierras, son mayores ó menores que los beneficios de tal otro empleo.

Y primero comparando los beneficios de la industria con los de los capitales y los de las tierras, hallaremos que son mayores donde los capitales abundantes exigen una gran cantidad de cualidades industriales, como sucedía en Holanda ántes de la revolución. Los servicios industriales se pagaban allí muy caros, aun lo son en los países, como los Estados-Unidos, donde la población, y por consiguiente los agentes de la industria, á pesar de su rápida multiplicación, se queda atrás respecto de lo que reclaman las tierras sin límites, y los capitales diariamente engrosados con un ahorro fácil.

La situación de esos países es en general aquella en que es mejor la condición del hombre, porque las personas que viven de los beneficios de sus capitales y de sus tierras, pueden soportar lo módico de los beneficios mejor que los que viven de solo su industria; los primeros además del recurso de comer de sus frutos, tienen el de aumentar algunos beneficios industriales á sus demás rentas, mientras que no depende de un hombre industrioso, que no tiene mas que esto, el juntar á su renta industrial el beneficio de los capitales y el de las tierras que no tiene.

Si pasamos ahora á comparar entre sí los servicios industriales, hallaremos que las causas que limitan la cantidad puesta en circulación de cada género de servicios industriales pueden reducirse á una de estas tres categorías.

1.<sup>o</sup> O los trabajos de esta industria traen consigo riesgos, ó solo disgustos.

2.<sup>o</sup> O no dan una ocupación constante.

3.<sup>o</sup> O exigen un talento ó habilidad que no son comunes.

No hay una de estas causas que no tire á disminuir la cantidad de trabajo, puesto en circulación en cada género, y por consiguiente á aumentar el precio natural de estos beneficios. Apenas se necesita apoyar con ejemplos proposiciones tan evidentes.

Entre lo agradable ó desagradable de una profesión es menester contar la consideración ó el desprecio de ella. El honor es una especie de salario que hace parte de los beneficios de ciertas condiciones. En un preciado, cuanto mas abundante es esta moneda, tanto mas rara puede ser la otra, sin que el precio se disminuya. *Smith* nota que al literato, al poeta y al filósofo casi se les paga enteramente en consideración. Sea con razón ó por preocupación, no es así enteramente con las profesiones de cómico, de baylarin y en muchas otras. Es pues preciso darles en dinero lo que se les niega en consideración. « Parece absurdo, á primera vista, añade *Smith*, que se desdénen sus personas, y que con frecuencia se premien sus talentos con la mas suntuosa liberalidad. Sin embargo, lo uno es consecuencia necesaria de lo otro. Si la opinión ó la preocupación del público llegase á cambiar tocante á estas ocupaciones, su sueldo pecuniario bajaria al instante. Cuantas mas gentes se aplicarían á esta industria, tanto mas su concurrencia haría que bajase su precio. Talentos de esta clase hasta cierto punto, sin ser comunes, no son tan raros como se cree: muchas gentes los poseen, que tendrían á ménos el hacer de ellos un objeto de lucro: y un nú-

mero mucho mayor seria capaz de adquirirlos, si se les diese tanta estimacion como dinero (1) ».

Si en ciertos países los empleos de administracion dan á un tiempo honores y dinero, es porque no son el objeto de una libre concurrencia, como las demas profesiones de la sociedad. Se consiguen solo por favor. Una nacion ilustrada sobre sus verdaderos intereses no concede este doble precio á servicios algunas veces bastante medianos, y da poco dinero á aquellos á quienes confiere grandes honores, y mucha autoridad.

Todo empleo que no es constante es mejor pagado, porque es preciso que se le pague á un tiempo, por el momento en que está en ejercicio, y por el momento en que espera que se le necesite. Un alquilador de coches se hace pagar los días que trabaja mas que lo que parece que exigen el trabajo que se toma, y el interés del capital que emplea; por esto es preciso que los días que trabaja gane por aquellos en que está ocioso. No podria pedir otro precio sin arruinarse. El alquiler de los disfraces es muy caro por la misma razon, porque el carnaval paga por todo el año.

(1) Riqueza de las naciones, lib. I., cap. X.

Una mala comida cuesta muy cara cuando se viaja por un camino de travesía, porque es menester que el posadero gane por aquel día y el siguiente.

Con todo la inclinacion natural del hombre á lisonjearse y creer que si hay una suerte dichosa le ha de caber á él, determina hácia ciertas profesiones mas trabajo que el beneficio, que se puede hacer en ellas, parece que debería llamar.

« En una lotería equitativa, dice el autor de la *Riqueza de las naciones*, los billetes buenos deben ganar todos los billetes en blanco: en un oficio en que veinte personas se arruinan por una que sale bien, la que sale bien debería ganar ella sola el beneficio de las otras veinte (1) ». Pero en muchos empleos está uno muy distante de ser pagado segun esta tasa. El mismo autor cree, que por bien pagados que esten los abogados de reputacion, si se computase todo lo que se ha ganado por todos los abogados de una ciudad grande, y todo lo que se ha gastado por ellos, se hallaria la suma de la ganancia muy inferior á la del gasto. Si los que trabajan en esta profesion subsisten es por alguna renta que tienen de otra parte.

(1) Riqueza de las naciones, en el lugar citado.