

DAVID RICARDO



PRINCIPIOS DE ECONOMÍA POLÍTICA Y TRIBUTACIÓN

Estudio preliminar: JOHN REEDER

Traducción: PALOMA DE LA NUEZ y CARLOS RODRÍGUEZ BRAUN

EDICIONES PIRÁMIDE

CAPÍTULO VII

SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

El comercio exterior no produce nunca como efecto inmediato un aumento en la totalidad de los valores de un país, aunque puede contribuir muy poderosamente a aumentar la masa de bienes y, por ende, la suma de satisfacciones. Como el valor de todas las mercancías importadas se mide por la cantidad de producto de la tierra y del trabajo del país que se da a cambio de ellas, no obtendríamos un valor mayor, aunque, por el descubrimiento de nuevos mercados, consiguiésemos doble cantidad de mercancías extranjeras por una cantidad determinada de las nuestras. Si un comerciante que ha comprado productos ingleses por la suma de 1.000 l. obtiene a cambio de ellos una cantidad de productos extranjeros que puede vender en Inglaterra por 1.200 l., obtendrá un 20% de beneficios por esa inversión de su capital; pero ni sus ganancias ni el valor de las mercancías importadas será aumentado o disminuido por la mayor o menor cantidad de productos extranjeros adquiridos. Si él importa, por ejemplo, 25 o 50 barricas de vino, sus intereses no quedan afectados en absoluto porque una vez se vendan 25 barricas y otra 50 por la suma de 1.200 l. En uno y otro caso sería importado el mismo valor en Inglaterra. Si las 50 barricas se vendiesen por más de 1.200 l., los beneficios de este comerciante individual excederían del tipo corriente, y el capital acudiría, naturalmente, a este ventajoso comercio, hasta que el precio del vino descendiese y volviesen las cosas a su anterior nivel.

Se ha afirmado que las grandes rentabilidades que obtienen algunas veces determinados empresarios por medio del comercio exterior pueden elevar el tipo general de beneficios en el país, y que al retirarse capitales de otras inversiones para participar del nuevo y ventajoso comercio exterior se produci-

rá un alza general de precios y, por tanto, un aumento de los beneficios. Se ha dicho por reconocidas autoridades que, al destinarse necesariamente menos capital al cultivo del cereal, a la manufactura de tejidos, sombreros, zapatos, etc., mientras la demanda se mantiene igual, el precio de esos artículos tiene que aumentar, y que el cultivador, el fabricante de sombreros, el de tejidos y el de zapatos tendrán mayores beneficios, del mismo modo que quien comercia con el extranjero¹.

Quienes mantienen este argumento convienen conmigo en que los tipos de beneficio en las diferentes inversiones tienen la tendencia a igualarse, avanzan y retroceden a la vez. Nuestra diferencia consiste en esto: ellos afirman que la igualdad de los beneficios se realizará por un alza general de los mismos, y yo soy de la opinión de que los de aquellos negocios favorecidos descenderán hasta el nivel general.

Porque niego, en primer lugar, que será dedicado necesariamente menos capital al cultivo del cereal, a la manufactura de tejidos, sombreros, zapatos, etc., a no ser que la demanda de esas mercancías disminuya, y, siendo así, su precio no aumentará. En la compra de las mercancías extranjeras se empleará una cantidad igual, mayor o menor de productos de la tierra y del trabajo de Inglaterra. Si se emplea la misma cantidad, entonces subsistirá la misma demanda de tejidos, zapatos, sombreros y cereal que anteriormente, y la misma cantidad de trabajo se destinará a su producción. Si a consecuencia de ser más baratas las mercancías extranjeras se emplea para adquirirlas una porción menor del producto anual de la tierra y del trabajo de Inglaterra, quedará más para la adquisición de otras cosas. Pero si hay una mayor demanda de sombreros, zapatos, cereal, etc., lo que ha de ocurrir, porque los consumidores de artículos extranjeros tienen disponible una parte adicional de su renta, hay también un cierto capital disponible, aquel exceso requerido antes para adquirir las mercancías importadas a mayor precio; así que si hay una mayor demanda de cereal, zapatos, etc., se tienen también los medios para procurarse una oferta mayor; por tanto, ni los precios ni los beneficios pueden subir de un modo permanente. Si una cantidad mayor del producto de la tierra y del trabajo del país se emplease en la compra de los artículos extranjeros, menos puede ser empleado en la compra de otras cosas, y, por consiguiente, se requerirán menos sombreros, zapatos, etc. Al mismo tiempo que se retira capital de la producción de zapatos, sombreros, etc., tiene que emplearse más

¹ Véase Adam Smith, Libro I, cap. 9.

en la manufactura de aquellas mercancías del país con las cuales se adquieren las extranjeras, y, por consiguiente, si sumamos la demanda de mercancías nacionales y de las importadas, el total, por lo que se refiere al valor, está limitado, en todos los casos, por el producto y el capital del país. Si una aumenta, la otra tiene que disminuir. Si se duplica la cantidad de vino importado en Inglaterra a cambio de la misma cantidad de productos del país, los ingleses pueden consumir o bien el doble de lo que consumían antes de vino o bien una cantidad mayor de productos nacionales. Si mis ingresos fuesen de 1.000 l., con las que yo compraba anualmente un barril de vino de 100 l. y una cierta cantidad de productos ingleses por 900, cuando el vino descendiese a 50 l. el barril, yo podría ahorrar 50 l. o comprar un barril más de vino o más mercancías nacionales. Si compro más vino, y todos los bebedores hacen lo mismo, el comercio exterior no sería alterado en absoluto; la misma cantidad de mercancías inglesas serían exportadas a cambio de vino, y recibiríamos de éste doble cantidad, aunque no doble valor. Pero si yo y otros nos contentamos con la misma cantidad anterior de vino, se exportarían menos mercancías inglesas, y los bebedores de vino podríamos consumir las mercancías que se exportaban antes u otras cualesquiera por las que sintiésemos predilección. El capital requerido para su producción lo suministraría el que ha quedado libre en el comercio exterior.

Hay dos maneras de acumular el capital: puede ahorrarse a consecuencia de un aumento de ingresos o de una disminución del consumo. Si mis beneficios se elevasen de 1.000 l. a 1.200, mientras mis gastos continuasen siendo los mismos, acumulo anualmente 200 l. más que antes. Si ahorro 200 l. en mis gastos, mientras que mis beneficios siguen siendo iguales, se produce el mismo efecto: añadiría al año 200 l. a mi capital. El comerciante que importaba vino cuando los beneficios se habían elevado del 20 al 40%, tendría que comprar productos ingleses no por 1.000 l., sino por 857 l. 2 s. 10 d. y, además, seguir vendiendo el vino que importaba a cambio de esos bienes por 1.200; o si continuaba comprando aquellos productos por 1.000 l., tendría que vender éste en 1.400; obtendría así el 40 en vez del 20% de beneficios de su capital; pero si a consecuencia de la baratura de todas las mercancías en que gastan sus ingresos él y los demás consumidores ahorran 200 l. de cada 1.000 gastadas antes, ellos añadirían, efectivamente, más a la riqueza real del país; en un caso, los ahorros serían una consecuencia del aumento de los ingresos, y en el otro, una consecuencia de la disminución de los gastos.

Si por la introducción de la maquinaria bajasen un 20% de valor la generalidad de las mercancías en que se gastan los ingresos, me sería posible aho-

rrar de un modo más efectivo, como si mis ingresos hubiesen aumentado un 20%; pero en un caso el tipo de los beneficios permanece estacionario, y en el otro se ha elevado el 20%. Si debido a la introducción de mercancías extranjeras baratas puedo ahorrar el 20% de mis gastos, el efecto será precisamente el mismo que si la maquinaria hubiese reducido los gastos de su producción, pero los beneficios no se habrían elevado.

El tipo de los beneficios, por tanto, no se eleva como consecuencia de una extensión de los mercados, aunque tal extensión puede ser eficaz para producir un aumento en la masa de mercancías, y puede, por lo mismo, hacernos posible un aumento del fondo destinado a proporcionar a la producción el trabajo y los materiales en que el trabajo se emplee. Tiene la misma importancia para la felicidad de los hombres el que el aumento de nuestras satisfacciones sea una consecuencia del alza en el tipo de los beneficios que si se debe a una mejor distribución del trabajo, por la cual cada país produce aquellas mercancías para las que está especialmente capacitado por su situación, clima u otras ventajas naturales o artificiales, mercancías que cambia por las producidas en otros países.

Me he esforzado por demostrar en el curso de esta obra que el tipo de los beneficios no puede aumentar jamás como no sea por una reducción de los salarios, y que no puede haber reducción de salarios permanente sino a consecuencia de un abaratamiento de los artículos de primera necesidad en que son gastados aquellos salarios. En consecuencia, si, debido al desarrollo del comercio exterior, o por perfeccionamientos en la maquinaria, los alimentos y otros artículos necesarios para el trabajador pueden lanzarse al mercado a un precio reducido, los beneficios se elevarán. Si en vez de cultivar nuestro propio cereal o de fabricar los tejidos y otras cosas que son necesarias para el trabajador descubrimos un nuevo mercado en el que podamos proveernos de esas mercancías a precios más baratos, los salarios descenderán y los beneficios aumentarán; pero si las mercancías conseguidas a más bajo precio por medio de la extensión del comercio exterior o por el perfeccionamiento de la maquinaria son consumidas exclusivamente por los ricos, ninguna modificación tendría lugar en el tipo de los beneficios. Los salarios no serían afectados, aunque el vino, el terciopelo, la seda y otros artículos costosos bajasen un 50%, y, por tanto, los beneficios continuarían también inalterados.

De este modo, el comercio exterior, aunque es grandemente beneficioso para un país, puesto que aumenta la cantidad y variedad de los objetos en que cada uno gasta sus ingresos y proporciona, por la abundancia y baratura de las mercancías, estímulos para el ahorro y para la acumulación de ca-

pital, no tiene tendencia a elevar los beneficios de capital, a no ser que los artículos importados sean de aquellos en que gastan sus salarios los trabajadores.

Las observaciones que se han hecho con respecto al comercio exterior se aplican igualmente al interior. El tipo de los beneficios no se aumenta nunca con una distribución mejor del trabajo, con la invención de maquinaria, con la construcción de caminos y canales o con otro medio cualquiera de reducir el trabajo, ya sea en la producción o en el transporte de las mercancías. Éstas son causas que actúan sobre los precios y son siempre grandemente beneficiosas para los consumidores, puesto que les hace posible obtener a cambio del mismo trabajo o del valor del producto de un trabajo igual una cantidad mayor de la mercancía a la cual se aplica la mejora, pero no afectan en manera alguna a los beneficios. Por otra parte, toda baja de salarios eleva los beneficios, pero no produce ningún efecto en el precio de las mercancías. Lo primero es ventajoso para todas las clases sociales, pues todas son consumidoras; lo segundo beneficia sólo a los productores; ellos ganan más, pero todas las cosas se mantienen en sus precios anteriores. En el primer caso obtienen lo mismo que anteriormente; pero todas las cosas en que son gastadas sus ganancias han disminuido de valor de cambio.

La misma ley que regula el valor relativo de las mercancías en un país no regula el valor relativo de las mercancías cambiadas entre dos o más países.

En un sistema de intercambio perfectamente libre, cada país dedicará lógicamente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son las más beneficiosas para él. Pero este propósito de perseguir la ventaja individual está admirablemente unido a la conveniencia general del conjunto. Estimulando la industria, premiando la invención y utilizando del modo más eficaz las facultades especiales concedidas por la naturaleza, se distribuye el trabajo con la mayor eficiencia y economía; y aumentando al mismo tiempo la cantidad total de bienes, difunde un bienestar general y liga con el vínculo común del interés y el intercambio a todos los pueblos del mundo civilizado. En éste el principio que determina que el vino se elabore en Francia y Portugal, el cereal se cultive en América y Polonia y los productos de ferretería y otros se fabriquen en Inglaterra.

En un mismo país, hablando generalmente, los beneficios están siempre al mismo nivel, o difieren solamente en cuanto que la inversión del capital puede ser más o menos segura y agradable. No sucede lo mismo entre países diferentes. Si los beneficios del capital empleado en el condado de York excediesen de los del capital invertido en Londres, éste se trasladaría rápida-

mente de Londres al condado de York, y se realizaría la igualdad de beneficios; pero si a consecuencia de una disminución en la tasa de producción de los terrenos ingleses, debido a un aumento de capital y de población, se elevasen los salarios y bajasen los beneficios, no se deduciría de ello que el capital y la población emigrarían necesariamente de Inglaterra a Holanda, España o Rusia, donde los beneficios pudieran ser más altos.

Si Portugal no estuviese en relación comercial con otros países, en vez de emplear una parte de su capital y trabajo en la producción de vinos, con los cuales compra él, para su uso propio, el tejido y los artículos metálicos de otros países, estaría obligado a destinar una parte de aquel capital a la manufactura de estas mercancías, las cuales obtendría, probablemente, de inferior calidad y en menor cantidad.

La cantidad de vino que deba dar a cambio de los tejidos ingleses no se determina por las cantidades respectivas de trabajo empleadas en la producción de cada mercancía, como ocurriría si ambas fuesen producidas en Inglaterra o ambas en Portugal.

En Inglaterra pueden darse tales circunstancias, que para producir el tejido se requiera el trabajo de 100 hombres durante un año; y si ella intentase producir vino, pudiera necesitar el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Inglaterra, por tanto, encuentra interés en importar vinos y comprarlos con la exportación de tejidos.

La producción del vino en Portugal puede requerir solamente el trabajo de 80 hombres en un año, y para la producción de tejidos en el país pudieran necesitarse 90 hombres por un tiempo igual. Le resulta, por ende, ventajoso exportar vino a cambio de los tejidos. Este intercambio puede tener lugar aun cuando la mercancía importada en Portugal pudiera producirse allí con menos trabajo que en Inglaterra. Aunque se fabricase el tejido con el trabajo de 90 hombres, sería importado de un país donde requiera el trabajo de 100, porque le sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, con el cual obtienen más tejidos de Inglaterra de los que obtendría traspasando una parte de su capital del cultivo de los viñedos a la manufactura de tejidos.

Así pues, Inglaterra daría el producto del trabajo de 100 hombres por el de 80. Tal cambio no podría tener lugar entre individuos del mismo país. El trabajo de 100 ingleses no puede darse por el de 80 ingleses; pero el producto del trabajo de 100 ingleses puede darse por el de 80 portugueses, 60 rusos o 120 hindúes. La diferencia, a este respecto, entre considerar un solo país y varios se explica fácilmente teniendo en cuenta la dificultad con que se mueve el capital de un país a otro para buscar inversiones más beneficiosas y la

rapidez con que se traslada invariablemente, de una región a otra del mismo país².

Indudablemente, sería ventajoso para los capitalistas de Inglaterra y para los consumidores de ambos países, en estas circunstancias, que el vino y los tejidos se produjesen en Portugal, y que el capital y el trabajo ingleses empleados en la manufactura de tejidos se trasladasen a Portugal, con esa misma aplicación. En ese caso, el valor relativo de aquellas mercancías sería regulado por el mismo principio que si se produjese una en el condado de York y la otra en Londres; y en cualquier otro caso, si el capital afluyese libremente hacia aquellos países en que pudiera ser empleado más ventajosamente, no habría diferencia entre el tipo de los beneficios, ni el precio real, o medido en trabajo, de las mercancías podría diferir más que en la cantidad de trabajo adicional que requiera transportarlas a los distintos mercados en que han de ser vendidas.

La experiencia, sin embargo, demuestra que la inseguridad, real o imaginaria, del capital, cuando no está bajo la inspección inmediata de su poseedor, junto con la resistencia natural de todo hombre a abandonar el país donde ha nacido y tiene sus relaciones y a confiarse con todos sus hábitos adquiridos a un Gobierno extraño y a nuevas leyes, contiene la emigración de capitales. Estos sentimientos, que yo no quisiera ver debilitados, inducen a la mayor parte de los hombres que tienen capital a contentarse con un tipo inferior de beneficios en su país antes que buscar un empleo más ventajoso de su riqueza en un país extranjero.

El oro y la plata, habiendo sido elegidos como medio general de cambio, se distribuyen, por la competencia del comercio, en tales proporciones entre los diferentes países, que ellos mismos se ajustan al tráfico natural que tendría lugar si no existiesen esos metales y aquel comercio fuese puramente un trueque.

Así, los tejidos no pueden importarse en Portugal si no se venden allí por

² Resultará entonces que un país con ventajas muy considerables en maquinaria y técnica, que por ello pudiese producir mercancías con mucho menos trabajo que sus vecinos, podría a cambio de esas mercancías importar una porción de los cereales que necesita para su consumo, incluso si sus tierras fueran más fértiles y pudiese cultivar el cereal con menos trabajo que el país de donde lo importa. Supongamos que dos hombres fabrican zapatos y sombreros; uno de ellos supera al otro en ambas actividades, pero en la elaboración de sombreros sólo supera a su competidor en un quinto, o un 20%, mientras que en la manufactura de zapatos lo aventaja en un tercio, o un 33%. ¿No será de interés para ambos que el mejor se dedique en exclusiva a fabricar zapatos y el peor a hacer sombreros?

una cantidad de oro mayor de la que cuestan en el país de donde son importados, y el vino no puede importarse en Inglaterra si no se vende allí por más de lo que cuesta en Portugal. Si el comercio fuese, simplemente, un trueque, Inglaterra solamente lo realizaría mientras hiciese los tejidos tan baratos, que con determinada cantidad de trabajo obtuviese más vino fabricando paños que cultivando viñedos; y también mientras en la industria portuguesa se produjesen efectos contrarios a éstos. Supongamos ahora que en Inglaterra se descubre un procedimiento para hacer el vino por el cual resultase más beneficioso producirlo que importarlo; entonces en este país una parte del capital se trasladaría del comercio exterior al interior; entonces dejarían de fabricarse tejidos para la exportación y se elaborarían vinos para el propio consumo. El precio del vino se regularía por estas nuevas condiciones; el vino aquí bajaría, mientras que los tejidos continuarían con su precio anterior, y en Portugal no tendría lugar alteración alguna en los precios de ambas mercancías. Durante cierto tiempo continuaría la exportación de tejidos a Portugal, porque su precio seguiría siendo allí más elevado que aquí; pero a cambio de estos tejidos, en vez de vino, habría que dar dinero, hasta que éste, acumulándose aquí y disminuyendo allí, actuaría sobre el valor relativo de los tejidos en ambos países y dejaría de ser provechoso exportarlos. Si la mejora introducida en la producción del vino fuera de gran importancia, podría resultar beneficioso para los dos países cambiar sus industrias; Inglaterra produciría todo el vino y Portugal todos los tejidos consumidos en ambos países; pero esto se realizaría solamente por medio de una nueva distribución de los metales preciosos, que elevase el precio del tejido en Inglaterra y lo bajase en Portugal. El precio relativo del vino bajaría en Inglaterra a consecuencia de la ventaja real de la mejora introducida en su producción; es decir, su precio natural descendería; el precio relativo del tejido subiría allí a causa de la acumulación del dinero.

Supongamos que antes del perfeccionamiento introducido en la producción del vino en Inglaterra, fuera allí su precio 50 l. la barrica y 45 el de cierta cantidad de tejido, mientras que en Portugal el precio de la misma cantidad de vino fuese 45 l., y el de la misma cantidad de tejido, 50; el vino se exportaría de Portugal con un beneficio de cinco libras, y el tejido, de Inglaterra, con el mismo beneficio.

Supongamos también que después de ese perfeccionamiento el vino baja a 45 l. en Inglaterra, conservando allí el tejido el mismo precio. Las transacciones mercantiles son independientes unas de otras. Mientras un comerciante pueda comprar tejidos en Inglaterra a 45 l. y venderlos en Portugal con

el beneficio corriente, continuará importando tejidos de aquel país. Su negocio consiste, simplemente, en adquirir tejido inglés, que paga por medio de una letra de cambio que adquiere con dinero portugués. No le importa nada lo que se haga con ese dinero; él ha saldado su deuda con la entrega de la letra. Su transacción está regulada, indudablemente, por las condiciones en que puede adquirir su letra, que él conoce en aquel momento; pero las causas que pueden influir en el precio de mercado de las letras, o sea, el tipo del cambio, es cuestión que no le incumbe.

Si los mercados son favorables para la exportación de vino de Portugal a Inglaterra, el exportador de este artículo será vendedor de una letra, la cual será adquirida bien por el importador del tejido, bien por la persona que ha vendido a éste la suya; así pues, sin necesidad de hacer traslados de dinero, el exportador de un país cobra por medio de las mercancías exportadas del otro. Sin haber ninguna transacción directa entre ellos, el dinero pagado en Portugal por el importador de tejidos será pagado al exportador portugués de vinos, y en Inglaterra, por la negociación de la misma letra, el exportador de tejidos será autorizado a exigir el valor de los mismos al importador de vino.

Pero si los precios fuesen tales que no pudiera exportarse vino a Inglaterra, el importador de tejidos tendrá que comprar, igualmente, su letra; pero el precio de ésta sería mayor a causa del conocimiento que tiene el vendedor de la misma de que no hay en el mercado letras suficientes para que resulten compensadas, a la postre, las transacciones entre los dos países; él puede saber que el oro o la plata que reciba a cambio de su letra acaso tenga que exportarlos a su corresponsal en Inglaterra, para que pueda pagar todos los giros que autorizó contra él, y, por tanto, cargará en el precio de la letra que vende los gastos en que incurriría al hacer esas remesas en metálico, además del beneficio justo y corriente.

Por consiguiente, si este premio que es menester pagar por una letra sobre Inglaterra fuese igual a los beneficios de importar tejidos, la importación, como es lógico, cesaría; pero si el premio de una letra fuese solamente del 2%, si fuese posible saldar una deuda de 100 l. que se tuviese en Inglaterra pagando 102 libras en Portugal, mientras el tejido costase 45 l. y se vendiese en 50, se importarían tejidos, las letras se comprarían y el dinero sería exportado hasta que su disminución en Portugal y su acumulación en Inglaterra ocasionasen tal estado de precios que no fuese ya provechoso continuar estas transacciones.

Pero la disminución de dinero en un país y su aumento en otro no actúan sobre el precio de una mercancía solamente, sino sobre los precios de todas,

y, por tanto, el precio del vino y del tejido habrán subido en Inglaterra y bajado ambos en Portugal. Siendo el precio del tejido 45 l. en un país y 50 en el otro, descendería, probablemente, a 49 o 48 libras en Portugal y subiría a 46 o 47 en Inglaterra, y no suministraría un beneficio suficiente, después de pagar el premio por la letra, para inducir a ningún comerciante a importar esta mercancía.

Así es como el dinero se reparte entre los distintos países en aquellas cantidades necesarias para regular un intercambio o trueque provechoso. Inglaterra exporta tejidos a cambio de vino, porque, obrando así, resulta más productiva su actividad industrial; obtiene así más tejidos y más vino de los que obtendría produciendo ambas cosas ella misma, y Portugal importa tejidos y exporta vino porque su actividad le rinde más provecho produciendo vino para los dos países. Si fuese más difícil producir tejidos en Inglaterra o vino en Portugal, o más fácil producir vino en Inglaterra y tejidos en Portugal, el intercambio cesaría inmediatamente.

No se ha operado ningún cambio en las circunstancias de Portugal, pero Inglaterra encuentra que puede emplear su trabajo más productivamente en la producción del vino, e instantáneamente se alterará el intercambio entre los dos países. No solamente será detenida la exportación de vino en Portugal, sino que tendrá lugar, además, una nueva distribución de los metales preciosos y será también impedida su importación de tejidos.

Ambos países encontrarían ventajoso, probablemente, hacer su propio vino y sus propios tejidos; pero se llegaría a este resultado singular: en Inglaterra, aunque el vino fuese más barato, el tejido subiría de precio y el consumidor tendría que pagar más por él, mientras que en Portugal tanto los consumidores de vino como los de tejidos adquirirían ambas mercancías a más bajo precio. En el país donde se introdujo el perfeccionamiento industrial los precios se elevarían, descendiendo, por el contrario, en aquel donde no ha tenido lugar cambio alguno, pero que ha sido privado de un importante ramo de su comercio exterior.

Pero esto sólo aparentemente sería ventajoso para Portugal, pues la cantidad total de vino y tejidos producida en el país sería menor, mientras que sería mayor en Inglaterra. El dinero habría variado de valor en ambos países, bajando en Inglaterra y subiendo en Portugal. Estimada en dinero, la renta total de Portugal sería menor que antes; estimada en el mismo medio, la renta total de Inglaterra habría aumentado.

Por consiguiente, parece que los perfeccionamientos de una manufactura en un país cualquiera tienden a alterar la distribución de los metales precio-

sos entre todas las naciones: tienden a aumentar la cantidad de mercancías, y al mismo tiempo a elevar todos los precios en el país donde el perfeccionamiento ha tenido lugar.

Para simplificar la cuestión, he supuesto que el comercio entre dos países estaba reducido a dos mercancías únicas: vino y tejidos; pero es notorio que muchos y muy diversos artículos entran en las listas de exportación e importación. Al salir dinero de un país y acumularse en otro, son afectados los precios de todas las mercancías, y, por tanto, se estimula así la exportación de otras mercancías, aparte del dinero, lo cual impedirá que se produzcan en el valor de éste, en ambos países, efectos tan considerables, que, de no ser así, cabría esperar.

Aparte de las mejoras en las artes y en la maquinaria, hay otras varias causas que están actuando constantemente en el curso natural del comercio y que intervienen en el equilibrio y en el valor relativo del dinero. Primas a la exportación o importación o nuevos impuestos sobre las mercancías perturban, por sus efectos, unas veces directos y otras indirectos, el intercambio natural del trueque y producen una necesidad consiguiente de importar o exportar dinero, para que los precios puedan acomodarse al curso natural del comercio, y este efecto se produce no solamente donde ha tenido lugar la causa perturbadora, sino también, en mayor o menor grado, en todos los países del mundo comercial.

Esto explica, en cierto modo, el hecho de que el dinero tenga diferentes valores en los distintos países; nos explica por qué los precios de las mercancías nacionales y de aquellas de gran volumen, aunque relativamente de poco valor, son, aparte de otras causas, más altos en aquellos países donde prosperan las manufacturas. De dos países que tengan la misma población exactamente y cultiven la misma cantidad de tierra, de igual fertilidad y con los mismos conocimientos de la técnica agrícola, los precios de los productos del suelo serán más altos en aquel donde sea mayor la habilidad y mejor la maquinaria empleada en la manufactura de mercancías exportables. El tipo de los beneficios diferirá, probablemente, poco, pues los salarios o la remuneración del trabajador pueden ser iguales en ambos; pero aquellos salarios, así como los productos de la tierra, serán tasados más altos, en dinero, en aquel país donde, a causa de las ventajas de su habilidad y maquinaria, se importa una mayor cantidad de dinero a cambio de sus productos.

De estos dos países, si uno lleva ventaja en la manufactura de bienes de cierta calidad y el otro la lleva en la manufactura de otros bienes de calidad diferente, ninguno de los dos ejercería influencia sobre la distribución de los

metales preciosos; pero si la ventaja fuese muy preponderante en favor de uno de ellos, ese efecto sería inevitable.

En la primera parte de esta obra hemos supuesto, para facilitar nuestra argumentación, que el dinero se mantenía constante en su valor; nosotros estamos intentando demostrar ahora que, aparte de las variaciones ordinarias en el valor del dinero y de aquellas comunes a todo el mundo comercial, existen además variaciones particulares a las que el dinero está sometido en determinados países, y el hecho de que el valor del dinero no es nunca el mismo en dos países cualesquiera depende de los tributos, de la habilidad manufacturera, de las ventajas del clima, de los productos naturales y de otras muchas causas.

Aunque el dinero está sometido a variaciones tan permanentes y, por ende, los precios de las mercancías que son comunes a la mayor parte de los países están sujetos también a considerables diferencias, ningún efecto se produciría, sin embargo, sobre el tipo de los beneficios por la entrada o salida de dinero. El capital no aumenta porque se aumente la circulación monetaria. Si la renta pagada al propietario por el cultivador y los salarios de sus trabajadores son el 2% más altos en un país que en otro, y si, al mismo tiempo, el valor nominal del capital del cultivador es de un 20% más, él recibirá exactamente el mismo tipo de beneficios, aunque venda sus productos un 20% más caros.

Los beneficios, nunca se repetirá demasiado, dependen de los salarios, no del salario nominal, sino real; no del número de libras que puedan pagarse anualmente al trabajador, sino del número de días de trabajo necesarios para obtener estas libras. Los salarios, por tanto, pueden ser iguales en dos países; pueden estar, además, en la misma relación con la renta y con el producto total obtenido de la tierra, aunque en uno de esos países reciba el trabajador 10 chelines por semana, y en el otro, 12.

En los tiempos primitivos de la sociedad, cuando las manufacturas habían progresado muy poco y la producción de todos los países era muy semejante, consistiendo en mercancías de mucho volumen y de gran utilidad, el valor del dinero en aquellos países se regulaba por su distancia a las minas en que se proveían de metales preciosos; pero a medida que las artes y perfeccionamientos de la sociedad avanzan y cada nación aventaja a otras en alguna manufactura particular, aunque esa distancia se tenga todavía en cuenta, el valor de los metales preciosos es regulado principalmente por la superioridad de esas manufacturas.

Supongamos que todos los países producen cereal, ganado y vestidos tos-

cos, y que fuese con la exportación de esos artículos como pudiera conseguirse el oro de los países que lo producen o de aquellos que lo retienen en su poder; el oro tendría, naturalmente, mayor valor de cambio en Polonia que en Inglaterra, a causa del gasto mayor que supone transportar a más larga distancia una mercancía tan voluminosa como el cereal y también a causa del mayor gasto de llevar el oro hasta Polonia.

Esta diferencia en el valor del oro, o, lo que es igual, esa diferencia en el precio del cereal en los dos países, subsistiría aunque las facilidades de producir cereal en Inglaterra excediesen, con mucho, a las de Polonia, a causa de la mayor fertilidad de la tierra y de la superioridad en habilidad y útiles del labrador.

Sin embargo, si Polonia se adelantase en el progreso de sus manufacturas; si consiguiese fabricar una mercancía muy demandada, que contuviese un gran valor en un volumen pequeño, o si ese país estuviese dotado exclusivamente con algún producto natural, grandemente deseado, y que no poseyesen otros países, entonces obtendrían una cantidad adicional de oro a cambio de esta mercancía, que actuaría sobre el precio de su cereal, su ganado y sus vestidos. La desventaja de la distancia sería probablemente más que compensada por la ventaja de tener una mercancía exportable de gran valor, y entonces el valor del dinero sería constantemente más bajo en Polonia que en Inglaterra. Si, por el contrario, la ventaja de la habilidad y de la maquinaria fuese poseída por Inglaterra, otra razón sería añadida a las que ya existían antes para que el oro valiese en este país menos que en Polonia y explicaría por qué tienen allí más alto precio el cereal, el ganado y los vestidos.

Éstas son, creo yo, las dos únicas causas que regulan el valor relativo del dinero en dos países diferentes, pues aunque los tributos ocasionan perturbaciones en el equilibrio del dinero, lo hacen porque privan al país donde se imponen de algunas de las ventajas que le corresponden por su habilidad, su industria y su clima.

He puesto gran cuidado en establecer la distinción entre un bajo valor del dinero y un alto valor del cereal o de cualquier otra mercancía que se compare con aquél. Estos dos hechos han sido considerados generalmente como si tuviesen la misma significación; pero es evidente que cuando el cereal sube de cinco a diez chelines el *bushel*, puede ser debido bien a una baja del valor del dinero, bien a un alza del valor del cereal. Hemos visto que, debido a la necesidad de recurrir sucesivamente a tierras de peor y peor calidad, para alimentar a una población creciente, el cereal tiene que subir en valor relativo con respecto a otras cosas. Por tanto, si el dinero permanece constante en su

valor, el cereal se cambiará por una cantidad mayor de ese dinero, es decir, aumentará su precio. La misma subida de precio del cereal será producida con un perfeccionamiento tal en la maquinaria y en las manufacturas que haga posible fabricar mercancías con ventajas especiales, pues a consecuencia de esto afluirá dinero, éste bajará de valor y se cambiará por una cantidad menor de cereal. Pero los efectos que se derivan de un alto precio del cereal son completamente diferentes, según proceda el alza del valor del cereal mismo o de una baja de valor del dinero. En ambos casos subirán los salarios en dinero; pero si aquello es una consecuencia de la caída del valor del dinero, no sólo subirán el cereal y los salarios, sino todas las demás mercancías. Si el fabricante tiene que pagar más en salarios, recibirá también más por sus productos manufacturados, y el tipo de los beneficios se mantendrá invariable. Pero cuando el alza de precio del cereal es efecto de la mayor dificultad de su producción, los beneficios descenderán, pues el fabricante se verá obligado a pagar más en concepto de salarios, y no le será posible resarcirse subiendo el precio de sus artículos manufacturados.

Cualquier progreso en la explotación de las minas por el cual puedan producirse los metales preciosos con menor cantidad de trabajo hará bajar, en general, el valor del dinero. Se cambiará entonces por una menor cantidad de mercancías en todos los países; pero cuando algún país particular aventaje a otros en sus manufacturas, el dinero afluirá hacia él, su valor descenderá y los precios del cereal y del trabajo serán más altos en este país.

El mayor valor del dinero no será indicado por el tipo de cambio; las letras pueden continuar negociándose a la par aunque los precios del cereal y de la mano de obra sean un 10, un 20 o un 30% más elevados en un país que en otro. En las circunstancias supuestas, tal diferencia de precios corresponde al orden natural de las cosas, y el cambio sólo puede estar a la par cuando se introduce una cantidad de dinero suficiente en un país que sobresalga en sus manufacturas, de forma que incremente el precio de sus cereales y su trabajo. Si los países extranjeros prohibieran la exportación de dinero y lograran hacer cumplir dicha regulación, ellos podrían impedir la elevación en los precios del cereal y del trabajo en el país industrial, puesto que tal elevación sólo puede tener lugar después de una entrada de metales preciosos, suponiendo que no se utiliza papel moneda, pero no podrían impedir que el tipo de cambio les resultara muy desfavorable. Si Inglaterra fuese un país industrial, y si fuera posible impedir la exportación de dinero, el tipo de cambio con Francia, Holanda y España podría estar un 5, un 10 o un 20% en contra de esos países.

Cada vez que el flujo monetario se interrumpe forzosamente, y cuando se impide que el dinero se sitúe a su justo nivel, no hay límites para las posibles variaciones del tipo de cambio. Los efectos son similares a los que se siguen cuando se fuerza dentro de la circulación un papel moneda no convertible en metal precioso a voluntad del tenedor. Dicha moneda queda necesariamente limitada al país donde se emite; cuando resulta abundante no puede difundirse entre otros países. Se rompe el equilibrio de la circulación y el cambio será inevitablemente desfavorable al país donde su cantidad deviene excesiva; tales serían también los efectos de un circulante metálico si con medidas coactivas, con leyes que no pudiesen ser eludidas, se confinara el dinero en un país cuando la corriente comercial lo impulsara hacia otros países.

Cuando cada país posee exactamente la cantidad de dinero que debe tener, el dinero no vale lo mismo en todos, puesto que con respecto a muchas mercancías puede diferir en un 5, un 10 o incluso un 20%, pero los cambios estarán a la par. Cien libras esterlinas en Inglaterra, o la plata contenida en cien libras, comprarían una letra de cien libras, o una cantidad igual de plata en Francia, España u Holanda.

Al hablar del tipo de cambio y el valor comparativo del dinero en países diferentes no debemos referirnos en absoluto al valor del dinero estimado en bienes en cualquier país. El tipo de cambio nunca se determina estimando el valor relativo del dinero en cereales, paño o una mercancía cualquiera, sino estimando el valor del dinero en un país en términos del dinero de otro.

Puede determinarse también valiéndose de alguna medida común para los dos países. Si una letra sobre Inglaterra, de 100 l., comprase la misma cantidad de bienes en Francia o España que una letra sobre Hamburgo de la misma suma, el cambio entre Hamburgo e Inglaterra estaría a la par; pero si una letra sobre Inglaterra de 130 l. comprase lo mismo que una letra sobre Hamburgo de 100, el cambio estaría un 30% contra Inglaterra.

En Inglaterra con 100 l. puede comprarse una letra o el derecho a recibir 101 en Holanda, 102 en Francia y 105 en España. El cambio con Inglaterra en este caso se dice que es de 1% contra Holanda, 2% contra Francia y 5% contra España. Indica esto que el nivel del dinero corriente está más alto de lo que debiera en estos países y que sus valores, en comparación con el de Inglaterra, serían puestos a la par inmediatamente si se extrajese de la circulación de aquéllos para añadirlo al de Inglaterra.

Quienes afirmaban que nuestro dinero estuvo depreciado durante los diez años últimos, cuando el cambio varió del 20 al 30% contra este país, no han sostenido nunca, como se les imputó, que el dinero no puede valer más en un

país que en otro, comparado con varias mercancías; afirmaban solamente que 130 l. no podían retenerse en Inglaterra, a menos que fuesen depreciadas, cuando no tenían más valor, estimadas en dinero de Hamburgo o de Holanda, que el metal fino de 100 libras.

Enviando 130 libras esterlinas inglesas a Hamburgo, aun con un gasto de cinco, yo tendría allí 125. ¿Por qué, pues, he de consentir en la entrega de 130 por una letra que me permita recibir solamente 100 l. en Hamburgo, a menos que mis libras no fuesen buenas? La explicación es que aquellas libras están efectivamente depreciadas, valen menos que las libras de Hamburgo, y si realmente las enviase allí, con un gasto de cinco, las vendería por 100 solamente. Con libras esterlinas en metálico no se niega que mis 130 me procurarían 125 en Hamburgo; pero con las libras en papel sólo puedo obtener 100; y, sin embargo, se afirmaba que 130 en papel tenían igual valor que 130 en plata u oro.

Algunos afirmaban, más razonablemente, que, en efecto, 130 en papel no tenían el mismo valor que 130 en metálico, pero decían que era la moneda metálica la que había cambiado de valor, y no el papel-moneda. Deseaban limitar el significado de la palabra depreciación a un descenso efectivo de valor y no a una diferencia relativa entre el valor de la moneda y el patrón legal que lo regula. Cien libras de dinero inglés valían antes, y se podían adquirir con ellas, 100 libras del dinero de Hamburgo; en cualquier otro país, con una letra de 100 libras sobre Hamburgo, se compraría la misma cantidad exactamente de mercancías. Pero para obtener, más tarde, las mismas cosas estaba yo obligado a entregar 130 libras inglesas, mientras que un hamburgués podía obtenerlas con 100 libras de Hamburgo. Si el dinero inglés tuviese el mismo valor que antes, el de Hamburgo habría subido. Pero ¿dónde está la prueba de esto? ¿Cómo puede saberse si es el dinero inglés el que ha bajado o el de Hamburgo el que ha subido? No tenemos prueba, y no puede ser realmente afirmado ni realmente contradicho. Todas las naciones se han convenido muy pronto de que no existe en la Naturaleza una medida fija del valor a la que podamos recurrir con seguridad, y, por tanto, eligieron un medio que, en general, les pareció menos variable que otro cualquiera.

A este patrón tenemos que ajustarnos mientras no se cambie la ley que lo haya establecido o mientras no se descubra alguna otra mercancía con cuya aplicación se obtenga una medida mejor que aquella de que disponemos. Mientras el oro sea exclusivamente nuestro patrón legal, el dinero estará depreciado cuando una libra esterlina no tenga el mismo valor que cinco peniques-peso y tres granos de oro de ley, y esto lo mismo cuando el valor del oro sube que cuando baja.

CAPÍTULO VIII

SOBRE LOS IMPUESTOS

Los impuestos son una parte del producto de la tierra y el trabajo de un país que se pone a disposición del Estado y cuyo importe siempre se paga en última instancia con el capital o el ingreso del país.

Ya hemos visto que el capital de un país es fijo o circulante, según que su naturaleza sea más o menos durable. Es difícil definir rigurosamente dónde comienza la distinción entre capital circulante y fijo, porque la durabilidad del capital tiene virtualmente infinitos grados. El alimento de un país es consumido y reproducido al menos una vez por año; la vestimenta del trabajador probablemente no sea consumida y reproducida en menos de dos años, mientras que su casa y sus muebles se calcula que durarán un período de diez o veinte años.

Se dice que un país incrementa su capital cuando sus producciones anuales exceden su consumo anual; cuando su consumo anual no es como mínimo repuesto por su producción anual, se dice que su capital disminuye. Por tanto, el capital puede ampliarse mediante una producción mayor o mediante un consumo improductivo menor.

Si al consumo del Estado, incrementado gracias a la recaudación de impuestos adicionales, le corresponde una producción mayor o un consumo menor por parte de la población, los impuestos recaerán sobre el ingreso, y el capital nacional no se verá afectado; pero si la producción no aumenta o el consumo improductivo no disminuye, entonces los impuestos recaerán necesariamente sobre el capital, es decir, menoscabarán el fondo destinado al consumo productivo¹.

¹ Debe entenderse que todas las producciones de un país son consumidas, pero media la máxima diferencia imaginable entre que sean consumidas por quienes reproducen otro valor o por quie-