

R E V I S T A

BCV

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA

**Biblioteca
del pensamiento
económico**

John Stuart

Mill

Robert

Torrens

*Teoría del
valor y del
beneficio*



Biblioteca del Pensamiento Económico

Mill y Torrens
John Stuart Mill y Robert Torrens

Teoría del valor y del beneficio



Revista BCV

Consejo _____ Asdrúbal Baptista
editorial _____ Miguel I. Purroy
_____ Carlos Hernández Delfino
_____ Manuel Lago Rodríguez
_____ Angelo Lucenti
_____ Oswaldo Rodríguez Larralde
_____ Mary Batista Lorenzo
_____ Sandra Caula (*secretaria técnica*)

Editor _____ Asdrúbal Baptista

Consejeros _____ Guillermo Calvo
_____ Ricardo Hausmann
_____ Janet Kelly
_____ Ruth de Krivoy

_____ © Banco Central de Venezuela, Caracas, julio, 2001

_____ Esta publicación circula anexa
_____ a la *Revista BCV*, Vol. XV, N° 1, 2001

_____ ISSN: 0005-4720

_____ Depósito legal: 88-00-86

_____ HECHO EL DEPÓSITO DE LEY

_____ *Traducción: Gladys Sanz*

_____ *Concepción gráfica de la tripa: Ingard Gherembeck*

_____ *Concepción gráfica de la carátula: Luis Giraldo*

_____ *Diagramación: Elena Roosen*

_____ *Corrección: Alberto Márquez*

_____ *Impresión: Fundación La Casa de Bello*

— Introducción Asdrúbal Baptista	6
— La obra de los autores	15
— Controversias acerca de la teoría del valor y del beneficio John Stuart Mill y Robert Torrens	17
— Acerca de los beneficios y el interés John Stuart Mill	33

Introducción

Introducción

Introducción

Baptista
Asdrúbal Baptista*

El valor y la Economía Política

“La teoría del valor”, hubo de escribirlo así Böhm-Bawerk, “se halla en el centro de la doctrina de la economía política”.¹ Y no puede ser menos, si se piensa por un momento en la tarea que se le impone cumplir, a saber, la de homogeneizar el ámbito que esta disciplina se propone estudiar a la luz de la razón científica.

¿Qué se quiere afirmar con esta última frase? Simplemente que el conocimiento científico cuando aparece en escena trae consigo una manera de allegarse a las cosas, es decir, un método, y que la Economía Política, en cuanto le es dado participar de esa razón científica no puede sino proceder, en principio, por la vía de directrices surgidas de ese método. Una palabra, entonces, sobre el carácter de esta singular orientación no estará nunca de más, y en especial si se la toma de una de las fuentes primordiales que sentaron las bases de la ciencia moderna.

Óigase lo que Descartes tuvo que decir al respecto. La primera decisión –naturalmente extra-científica– que se impone sobre el hombre de ciencia es la de precisar cuál, de entre “los atributos suficientes para darnos conocimiento de una cosa ... constituye su naturaleza y esencia...”, y del cual, por consiguiente, “todos los otros dependen”.²

Estas últimas palabras no requieren de otros comentarios. Se trata, según se ve, de

* Editor de la *Revista BCV*.

¹ *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts*, (1886), reprinted in the *London School of Economics Series of Scarce Tracts in Economic and Political Science*, Number 11, London, 1932.

² *The Principles of Philosophy*, en *The Philosophical Works of Descartes*, vol. I, Part. I, pr. 53, (New York, 1955).

una vinculación esencial entre la cosa y el atributo dominante que en ella sobresale. Este último, hablando en rigor, viene a constituirla. Ahora bien, y toda vez que el planteamiento de Descartes se refiere a las cosas de la naturaleza, ¿cuál es esa propiedad o rasgo sobresaliente que otorga a las cosas su carácter?

La respuesta de Descartes, verdadero hito en la historia del pensamiento, se precisa en términos inequívocos: por una parte, se trata de un rasgo universal de las cosas de la naturaleza, al punto de que del mismo puede decirse que es “su verdadero y auténtico ser”.³ Y por la otra, se trata de “(una) determinación que los geómetras y matemáticos llaman cantidad, y que ellos toman como el único objeto de sus demostraciones”.⁴

Es así, de esta manera, como el conocimiento científico uniformiza el ámbito de la naturaleza. La masa de eventos y de cosas, innúmera y variadísima por lo demás, se muestra por consiguiente a través de la ciencia como una realidad homogénea, en la cual la casi infinita disparidad cualitativa entre las cosas queda reducida a casi nada.

Pues bien, un camino metodológico semejante debía transitar el conocimiento de la economía política en su proceso de conformación como una disciplina científica. Y es precisamente sobre el atributo del valor en el que se hará recaer la misión de brindar el elemento homogeneizador por excelencia del ámbito de lo económico. De allí que el juicio de Böhm-Bawerk, sin importar que sea tardío, resulte del todo certero.

El valor en John Stuart Mill y Robert Torrens

Para el momento cuando John Stuart Mill inicia su carrera científica la cuestión del valor había sido ya el objeto de rigurosos planteamientos. Por lo demás, no puede ser el caso en una breve nota como la presente reseñar los caminos transitados, hasta ese entonces, desde la formulación originaria de Aristóteles al respecto.⁵ Aquí es sólo preciso tener presente que en el ambiente se hallaban la concepción adelantada por Adam Smith y muy especialmente la ofrecida por David Ricardo.

Aparte de otros tantos detalles importantes, cabe anotar que la obra de Ricardo, vista desde la óptica de su estilo expositivo y literario, muestra ostensibles diferencias frente a la *Riqueza de las naciones* de Smith. Esta última, en efecto, no deja de ser un texto ligero y de permitir a ratos una lectura corrida, en tanto que aquélla

³ *Meditación V*, apud, Ernest Cassirer, *El problema del conocimiento*, trad. por Wenceslao Roces, vol. I, (México, 1986), p. 470.

⁴ *The Principles of Philosophy*, op. cit., Part. II, pr. 64, pp. 76-77.

⁵ Cf. Asdrúbal Baptista, *Límites de la Economía Política: consideraciones acerca de una ciencia histórica* (Caracas: Editorial Panapo, 1996), *passim*.

es más bien la traducción al idioma común de hilos argumentales largos y complejos. Pero estas diferencias entre ambas no refieren sólo aspectos formales, sino que más bien ponen de manifiesto distintas orientaciones conceptuales y metodológicas. Así se entiende como James Mill, el padre de John Stuart Mill, con francos afanes intelectuales e “íntimo amigo de Ricardo”,⁶ termina por escribir un “tratado didáctico” en el que esperaba que los temas de las elaboradas reflexiones de Ricardo encontraran cabida ya digeridos para el uso de “lectores no especializados”.

El tema del valor necesariamente debía hallarse en esta obra de James Mill, a la que intituló *Elements of Political Economy*, y cuya primera edición data de 1821. Su tratamiento del tema atrajo la atención de Robert Torrens, también autor sobre temas económicos y para el momento propietario de un periódico llamado *The Traveller*. Torrens, además, era un crítico de Ricardo, de modo que los comentarios de James Mill se convirtieron en el blanco de sus comentarios.

El 2 de diciembre de 1822, Torrens escribe un editorial relativo a las sesiones del Political Economy Club. En él alude a la obra de James Mill. El joven Mill responde y su respuesta se publica el 6 de diciembre siguiente. El próximo día aparece un segundo comentario de Torrens y más adelante una réplica de Mill y una nota que cierra el intercambio por parte de Torrens. Este intercambio de juicios se traduce y publica aquí.⁷

El cruce de juicios se centra en torno a la cuestión de “las circunstancias que determinan el valor de las mercancías”. Dirá así Torrens lo siguiente: “Un acuerdo existe en que es el costo de producción lo que regula el valor de cambio de las mercancías”. Sin embargo, añade de inmediato, “considerables diferencias de opinión prevalecen sobre qué es ese costo de producción, (esto es), sobre los elementos que lo definen”. Su parecer al respecto es que el elemento determinante del valor se halla en “la cantidad de capital necesaria para producir las mercancías”, y no “en la cantidad de trabajo”.

En este orden de ideas, y a los solos fines de facilitar la exposición, conviene ser un poco más explícito. Bajo la expresión capital se cobijan, escribirá Torrens, “las materias primas y los adelantos de salarios”.⁸ Estos adelantos, debe entenderse, equivalen a una masa de bienes de subsistencia, y en tal sentido es igual que los mismos se entreguen en dinero o que se entreguen en bienes. Más aún, para la Economía Política de Torrens era un punto no sujeto a dudas la postulación

⁶ *Autobiography of John Stuart Mill* (Columbia, 1924), p. 52.

⁷ Cf. *John Stuart Mill on The Measure of Value*, Ed. Jacob H. Hollander (Baltimore: John Hopkins Press, 1936).

⁸ “Strictures on Mr. Ricardo’s doctrine respecting exchangeable value”, *Edinburgh Magazine*, October 1818, *apud* Samuel Hollander, *The Economics of David Ricardo* (Heinemann Educational Books: London, 1979), p. 208.

primordial de Adam Smith en el sentido de que “el trabajo es la fuente que originariamente suple a la nación de todas las cosas convenientes y necesarias para la vida”. De lo que se sigue, por consiguiente, que la sustancia de los objetos producidos no es más que trabajo, trabajo desde luego congelado o materializado (*hoarded*) en los bienes en cuestión.

De esta última acotación se desprende una importante consecuencia. A saber, que las materias primas se gastan o consumen en la producción pero sin dar origen de por sí a nuevas adiciones de trabajo. No es este el caso, empero, con los adelantos de salarios. En efecto, estos adelantos, o como se dijo antes, estos bienes de subsistencia a los cuales equivalen, también son trabajo congelado, pero, a diferencia de los equipos y las materias primas, su consumo da pie para que un nuevo trabajo se haga presente en el proceso productivo. En otras palabras, ningún empleador estaría dispuesto a ocupar una persona si el volumen de trabajo que espera del obrero no hubiera de exceder el monto de trabajo congelado en los bienes que entrega como equivalentes del salario pagado. El juicio de Torrens sobre este punto es muy preciso y significativo: “La producción debe interrumpirse cuando ya no pueden obtenerse beneficios; y siempre que puedan obtenerse beneficios, la cantidad de trabajo puro contenida en cualesquiera partes dadas de materias primas y bienes de subsistencia será inferior a la cantidad de trabajo puro contenida en este material, sumada a la cantidad de trabajo nuevo que pusieron en movimiento los bienes de subsistencia”.⁹

Ahora bien, cabe pensar que a lo ancho y largo del espectro productivo, en los diferentes sectores de la producción, hayan de encontrarse capitales de montos similares. Aceptando este hecho dirá Torrens, sin embargo, que “únicamente en casos de rara ocurrencia” será la composición también similar, es decir, será similar la proporción que guardan las partes componentes respecto del total. Se quiere indicar que las fracciones relativas de capital en materias primas y en salarios o en su equivalencia en bienes de subsistencia normalmente difieren, y si esto es así, como práctica normal, “la cantidad de trabajo nuevo o inmediato debe excluirse” a los fines de la determinación del valor de las mercancías, confinándose el elemento determinante del valor “al monto del capital o a la cantidad de trabajo congelado”.

El ejemplo que brinda Torrens ilustra bien su argumento. Sean dos las actividades productivas que llevan a la producción de los bienes A y B. En la producción de ambas mercancías se gastan 100 unidades de capital (100 unidades de trabajo congelado). Sin embargo, las 100 unidades en el caso de A se reparten como sigue: 90 como materias primas y 10 como bienes de subsistencia; mientras que en el caso de B la proporción es al revés: las 100 unidades se dividen en 10 como materias primas y en 90 como bienes de subsistencia. Por último, sea un 20 por ciento la tasa de beneficio sobre el capital invertido.

⁹ *Infra*, p. 27.

Aquí entra un giro del argumento que es clave en toda la formulación de Torrens, formulación a la que luego habrá de controvertir John Stuart Mill. Efectivamente, ese 20 por ciento de la tasa de beneficios tiene como equivalente el monto de trabajo adicional que se pone en marcha una vez que se utiliza el capital en la forma de salarios. Es decir, 2 unidades en el caso de A y 18 en el caso de B. Puede Torrens, por lo tanto, concluir en los siguientes términos: “Pero si los capitales o las cantidades de trabajo acumulado que adelantan los dos fabricantes fuesen iguales, y si el artículo producido por uno tuviera un valor superior que el producido por el otro, la tasa de beneficio no sería la misma, lo cual va en contra de lo supuesto y es imposible según la ley de la competencia”.¹⁰ De lo que se sigue, como antes se dijo, que “la cantidad de trabajo nuevo o inmediato debe excluirse” a los fines de la determinación del valor de las mercancías, y más, que el elemento determinante del valor es “el monto del capital o la cantidad de trabajo congelado”.

El argumento, como se ve, descansa en algunos puntos que conviene destacar. En primer lugar, cuando se habla de los beneficios se los vincula con la porción de trabajo adicional y nuevo que entra al proceso productivo a cambio de los salarios pagados. Segundo, dirá Torrens, esos beneficios “no son un elemento del costo productivo”. Más todavía, en apoyo de esta tesis dirá que “en el proceso de producción el capitalista *no incurre en el gasto* de este beneficio, sino más bien *lo crea*”.¹¹ Esto es, el mayor valor que emerge de la actividad productiva tiene como fuente exclusiva el trabajo, es decir, el nuevo trabajo prestado.

En suma, para Torrens “el capital, o la cantidad de mercancías que se destina a la producción, constituye el costo de producción y determina el valor de las nuevas mercancías que se producen”.¹² O para insistir en esta conclusión desde otra perspectiva, muy a tono con la manera de proceder del propio Adam Smith al respecto: “Luego de la separación entre capitalistas y trabajadores es la cantidad de capital, o la cantidad de trabajo acumulado, y no como era antes de la separación la suma del capital acumulado y del trabajo nuevo gastados en la producción, lo que determina el valor de cambio”.¹³

¹⁰ *Infra*, p. 26.

¹¹ *Infra*, p. 33.

¹² *Infra*, pp. 27-28.

¹³ *An Essay on the Production of Wealth*, London, 1821, pp. 39-40. Téngase muy presente la manera de Smith de abordar el advenimiento de la sociedad moderna en cuanto a la teoría del valor, allí en el capítulo VI del Libro I en *The Wealth of Nations*: “En aquella condición de la sociedad, primitiva y atrasada, que precede tanto a la acumulación de capital como a la apropiación de la tierra... Tan pronto como el capital se ha acumulado en las manos de personas particulares...”.

Los comentarios del joven Mill se dirigirán en dos direcciones. El primero tiene que ver con un punto fundamental de toda la discusión precedente. Dice Torrens lo siguiente en un párrafo de su primer editorial: “La proposición, cuando se particulariza de manera apropiada, se presenta de este modo: el capital, o la cantidad de mercancías que se destina a la producción, constituye el costo de producción y determina el valor de las nuevas mercancías que se producen”. Pues bien, este texto, leído dentro del contexto de la obra general de Torrens, y más, dentro del contexto de la tradición que inaugura Smith y de la cual se nutre el autor, da pie para un significativo reparo que le dirige John Stuart Mill. A saber, “usted también ha hecho una objeción a otro de los argumentos de James Mill. El valor de la mercancía (dice este último) no puede depender del capital, puesto que el capital es mercancía, y si el valor de la mercancía depende del valor del capital, entonces depende del valor de la mercancía, es decir, depende de sí mismo. Usted indica que este argumento tiene doble filo. Si el valor de la mercancía depende del trabajo, puesto que el valor del trabajo sólo puede calcularse en términos de mercancía, esto (dice usted) equivale a afirmar que el valor del trabajo depende del valor del trabajo. Esto sería cierto si el señor Mill hubiese afirmado que el valor de la mercancía depende del valor del trabajo. En cambio, él sostiene que depende no del *valor*, sino de la *cantidad* del trabajo: aquí no hay incongruencia alguna. El valor de la mercancía depende de la cantidad de trabajo que se emplee en su fabricación. El valor del trabajo no puede estar sujeto a las mismas leyes”.

El segundo comentario, en su turno, va en otra dirección no menos fundamental. Efectivamente, todo el argumento de Torrens en favor del capital en cuanto determinante del valor de las mercancías, en el que se excluye por lo visto el nuevo trabajo que se pone en marcha a lo largo del proceso productivo, descansa en su definición de los beneficios. Mill, sin embargo, razona fuera de este supuesto, y lo que es todavía más digno de resaltar, pareciera confundir el argumento. Así, mientras Torrens razona sobre la base de que el costo de producción que regula el valor no incluye los beneficios, puesto que no son un gasto en el que se ha incurrido, Mill lo ataca precisamente a cuenta de la inclusión de los beneficios en el costo. Entonces escribirá: “...(la imposibilidad del intercambio)... se da si se consideran los beneficios como un ingrediente del costo de producción, que es la posición sobre la cual su argumento descansa”.¹⁴

La recta elucidación de la controversia de este modo planteada precisa tener presente lo siguiente. Para Torrens, la fuente de los beneficios se localiza en el trabajo adicional y nuevo que se pone en marcha a cuenta del contrato de trabajo, y que tiene como contrapartida desde la perspectiva de los patronos los salarios

¹⁴ *Infra*, p. 31.

por ellos pagados. Ello se pone de relieve en el hecho de que en su definición de la tasa de beneficios el divisor del cociente respectivo es el monto de los salarios cancelados. Esta definición, que desde cierto ángulo es adecuada, sin embargo, no refleja lo que es la tasa de beneficios en el mundo real de los negocios. Mill, por el contrario, no aborda la cuestión, y más bien deja en el aire, como rigurosamente lo señala Marx, la impresión de que los beneficios no son más que un exceso del precio sobre los costos.¹⁵ De manera que su definición de la tasa de beneficios, aunque adecuada desde la visión del mundo de los negocios, ignora no obstante el decisivo asunto de la fuente de donde manan los mencionados beneficios.

En este importante cruce de pareceres no debe dudarse de que a Torrens debe acreditarse el haber planteado con sano criterio la cuestión de cuáles son los verdaderos costos de la producción. Por lo demás, para entender todo lo que antes se ha planteado resulta inevitable acudir al juicio de Marx y a su decisiva distinción entre los costos que le representa al empresario la producción de la mercancía en cuestión, y los costos reales y totales que la producción de la mercancía envuelve. Mill, y aquí no hace otra cosa que repetir las concepciones de Ricardo, ve los segundos costos mas pasa por alto los primeros; Torrens procede al revés: ve los primeros pero soslaya los segundos. La verdad de toda la cuestión desde la perspectiva de la Economía Política, al final de las cuentas, radica en la consideración de los unos y de los otros, así como la recta ubicación de ambos conceptos en los niveles correspondientes del análisis.

La teoría del beneficio en la tradición ricardiana. El ensayo de Mill

El ensayo “Sobre los beneficios y el interés” forma parte de una obra de John Stuart Mill intitulada *Essays on some unsettled questions of Political Economy*, cuya primera edición salió en 1844, y en la que se plantean cosas de mucha significación.

En relación con este ensayo, aquí traducido y publicado, cabe decir lo siguiente. En primer lugar, Mill sienta para toda discusión posterior el contenido de la fundamental cuestión de la naturaleza del capital, sin que importe que sus propias consideraciones dejen pendientes numerosas interrogantes. Con seguridad, al lector no se le habrá de escapar la vacilación que muestra el autor en las concepciones básicas sobre tan relevante materia. Es así, por ejemplo, como en el tercer párrafo del ensayo se lee la tajante afirmación: “El capital, estrictamente hablando, no posee poder productivo. El único poder productivo es el del trabajo...” Para luego, en el párrafo siguiente, contradecir su propio pensamiento y decir más bien: “el único poder productivo que existe en todas partes es el poder producti-

¹⁵ *Theories of Surplus Value*, vol. III (Moscow: Progress Publishers, 1972), pp. 200-201.

vo del trabajo, de las herramientas y de las materias primas". Esta seria ambigüedad flota sobre el ensayo en su conjunto, y dará pie para severas críticas que habrán de dirigírsele.¹⁶

Pero este tema del capital domina por necesidad la exposición toda. Al fin y al cabo, tanto los beneficios como el interés son inseparables de él. De manera que la aludida ambigüedad también se extenderá a las consideraciones que sobre estos temas haga el autor. En todo caso, hay un segundo punto sobre el cual se quiere hacer aquí un particular énfasis, a saber, la atinada insistencia de Mill acerca de la consistencia de la teoría de Ricardo sobre la determinación de la tasa de beneficios. Esta materia, sin embargo, tiene antecedentes que conviene poner en perspectiva de manera de poder apreciar lo que ella envuelve.

La tradición económica que sigue a la Economía Política, en efecto, muy pronto presentó contra Ricardo la acusación de que su teoría de la distribución, pieza clave en toda su formulación, adolece de graves defectos. Walras, y después de él, comentaristas muy connotados entre quienes no puede dejar de nombrarse a Schumpeter y a Frank Knight, echaron a andar la idea de que a Ricardo le "faltó una ecuación" en su sistema, y que, por lo tanto, el mismo es inservible, o en las palabras de Schumpeter, que no es sino "una serie de remiendos".¹⁷

La verdad, sin embargo, no se halla en este caso del lado de Walras y de los otros glosadores. Con prescindencia de diversas críticas, del todo legítimas, que puedan dirigirse a la visión ricardiana de lo económico, lo cierto es que ésta en particular no tiene sustento. Por el contrario, la ecuación que presuntamente falta está muy presente en Ricardo ya desde 1814, como bien lo atestigua una carta que envía a Malthus, fechada el 26 de junio de ese año. Y, desde luego, también habrá de encontrársela en las sucesivas ediciones de los *Principles of Political Economy*. Por ejemplo, en la tercera edición se lee lo siguiente: "En todos los países ... los beneficios dependen de la cantidad de mano de obra que se requiere para proveer a los obreros de su subsistencia en aquella tierra o con el capital que no produce renta".¹⁸ Y antes, en una nota a una obra de Malthus, había escrito la misma idea aunque quizás con más precisión formal: "Es necesaria cierta cantidad de trabajo para obtener la producción total. Los beneficios dependen de la proporción del total que representa la cantidad necesaria para cubrir las remuneraciones de los trabajadores".

¹⁶ *Ibíd.* pp. 190ss.

¹⁷ *History of Economic Analysis* (Oxford: Oxford University Press, 1954), p. 569. *Vide*, Frank Knight, "The Ricardian theory of Production and Distribution", en *On the History and Method of Economics* (Chicago: The University of Chicago Press, 1956), p. 68.

¹⁸ *Principles of Political Economy*, 3rd. edition (London: Everyman's Library, 1992), p. 76.

No pueden albergarse dudas de que en los párrafos citados se lee claramente una ecuación. Más aún, por esta ecuación el sistema conceptual de Ricardo se cierra formalmente, con lo cual las críticas aludidas no pasan de ser el resultado de una lectura alimentada de prejuicios. La mera lectura del ensayo de Mill, que aquí se publica, confirma lo anterior, y en ese sentido debe tomárselo, a saber, como una rigurosa exégesis de la teoría ricardiana de la distribución.

Aquí no terminan las consideraciones de Mill. Las páginas finales del ensayo se dedican al análisis de la tasa de interés. En este orden de ideas Mill no hará más que repetir nociones que vienen desde Adam Smith, en el sentido de que el interés, que es una participación en los beneficios, no es más que el precio del capital, esto es, que el “precio por el uso del capital”.¹⁹ A esta concepción de las cosas, que llega hasta el presente, no cabe agregar mayores comentarios, a no ser las agudas críticas que desde su perspectiva dirige Marx a toda esta visión, y que lo llevan a calificar como una “expresión irracional” esta misma del precio del capital.

¹⁹ Mill, p. 107. “(Los fondos) puede utilizarlos el prestamista como *capital*... Si los usa como *capital* su empleo se dirige al sostenimiento de trabajadores productivos, *que reproducen el valor con un beneficio*. En este caso, entonces, repone él el capital y paga los intereses...”. *The Wealth of Nations*, Eds. R.H. Campbell & Andrew Skinner, vol. I (Oxford: Oxford University Press, 1976, p. 350 [mi énfasis]).

La obra de los autores

Mill y Torrens

John Stuart Mill y Robert Torrens

John Stuart Mill

Collected Works of John Stuart Mill (Toronto, 1967)

A System of Logic (London, 1843)

Essays on some Unsettled Questions of Political (London, 1844)

Principles of Political Economy, 2 Vols. (London, 1848)

Dissertations and Discussions, 2 Vols. (London, 1859)

An Examination of Sir William Hamilton's Philosophy, 2 Vols. (London, 1865)

August Comte and Positivism (London, 1865)

Autobiography (London, 1873)

Robert Torrens

Economists Refuted (London, 1808)

An Essay on the External Corn Trade (London, 1815)

"Strictures on Mr. Ricardo's Doctrine Respecting Exchangeable Value", *Edinburgh Magazine*, 1818.

On Wages and Combination (London, 1834)

Bibliografía secundaria

Baptista, Asdrúbal. *Límites de la Economía Política: Consideraciones acerca de una ciencia histórica* (Caracas: Editorial Panapo, 1996).

Halévy, E. *The Growth of Philosophical Radicalism* (London: Faber & Faber, 1952).

Hollander, Samuel. *Economics of John Stuart Mill*, 2 Vols. (Toronto: University of Toronto Press, 1985).

Nagel, Ernest. Ed. *John Stuart Mill's Philosophy of Scientific Method* (New York: Hafner Publishing, 1950).

Robbins, Lionel. *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy* (London: Macmillan, 1952).

Sraffa, Piero. *Introduction, Works and Correspondence of David Ricardo*, 11 Vols. (Cambridge: Cambridge University Press, 1951-1973).

John Stuart Mill y Robert Torrens:

**controversias acerca de la teoría
del valor y del beneficio**

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

El club de economía política

Torrens
Robert Torrens¹

Hoy, los caballeros del Club de Economía Política celebran su primera cena mensual de esta temporada en la taberna de los francmasones. Tenemos entendido que uno de los asuntos que se discutirá es: “¿Qué circunstancias determinan el valor de las mercancías?”. Esta pregunta es sumamente interesante e importante. Guarda relación con algunos de los más sutiles y fundamentales principios de la ciencia; y, en medio de la presente crisis, una correcta respuesta a esta interrogante se traduciría en resultados prácticos sumamente beneficiosos. Si las circunstancias que determinan el valor relativo de las mercancías se conocieran con exactitud y tuvieran aceptación general, se pondría fin a toda la controversia sobre las causas del bajo valor actual de los productos agrícolas, se determinaría el origen y la naturaleza de este mal, y podría aplicarse de manera inmediata y segura el correctivo apropiado. Nuestros lectores quizá deseen saber cuál es la situación de la controversia sobre el fundamento del valor de cambio.

Creemos que es como sigue: los economistas políticos parecen todos compartir la opinión de que la cantidad en que se intercambia una mercancía por otra depende, en cualquier caso, de la proporción entre la oferta y la demanda. Asimismo, es una opinión generalmente aceptada que, con respecto a todas las mercancías que la industria puede producir en cantidad ilimitada, el costo de producción es la circunstancia que, al limitar la cantidad de ellas que se coloca en el mercado,

¹ *The Traveller*, 2 de diciembre de 1822. Robert Torrens (1780-1864). Autor, entre otras obras de *Economists Refuted* (London, 1808); *An Essay on the Production of Wealth* (London, 1822); *On Wages and Combination* (London, 1834). Torrens mantuvo una estrecha relación epistolar con David Ricardo.

regula la proporción entre la oferta y la demanda, y es lo que determina en última instancia el valor de cambio. Pero aunque existe acuerdo en que el costo de producción regula el valor de cambio de las mercancías, prevalece una considerable diferencia de opiniones respecto a qué es el costo de producción. David Ricardo,² John Ramsay McCulloch³ y James Mill⁴ sostienen que el costo de producción puede reducirse a la cantidad de trabajo. Thomas Malthus⁵ y Thomas Tooke,⁶ entre otros, discrepan, a nuestro entender, de la doctrina de Ricardo en relación con el valor. Nosotros coincidimos con este desacuerdo. En razón del enorme respeto que sentimos por el grande y original genio de Ricardo y con la convicción de que él ha contribuido a la ciencia de la economía política más que cualquier otro autor, con la única excepción del Dr. Adam Smith, hemos desconfiado de nosotros mismos al disentir de su opinión; y, en relación con el valor en lo particular, hemos reconsiderado una y otra vez nuestras razones para creer que el costo de producción no puede reducirse a cantidad de trabajo, y que la circunstancia que limita la oferta de mercancías y, por ende, determina su valor de cambio es la cantidad de capital necesaria para colocarlas en el mercado.

El criterio de que el costo de producción consiste sólo en capital ha sido enérgicamente controvertido por James Mill en sus *Elements of Political Economy*. Citaremos un extracto de este inteligente trabajo, y luego trataremos de darle una respuesta:

Si lo que se paga por concepto de salarios se incluye, como es comúnmente el caso, en el término capital, es absurdo hablar de trabajo separadamente del capital. La palabra capital, empleada de ese modo, incluye tanto el trabajo como el capital. Por lo tanto, decir que el valor de cambio de las mercancías está determinado por el capital, comprendido en este sentido, equivale a decir que está determinado por la suma del trabajo y del capital. Sin embargo, esto es regresar a nuestro punto de partida. Resulta vano incluir el trabajo en la definición de la palabra capital, y luego

² David Ricardo (1772-1823). Su obra está contenida en *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Ed. P. Sraffa with the collaboration of Maurice Dobb, 11 vols. Cambridge, 1951-1973.

³ John R. McCulloch (1789-1864). Autor, entre otras obras, de *Essay on the Question of Reducing the Interest on the National Debt* (Edinburgh, 1816); *The Literature of Political Economy* (London, 1838); *The Principles of Political Economy with a Sketch of the Rise and Progress of the Science* (Edinburgh, 1825).

⁴ James Mill (1773-1836). Padre de John Stuart Mill. Autor de *Commerce Defended* (London, 1808); *Elements of Political Economy* (London, 1821). *Selected Writings*, Ed. Donald Winch (London, 1966).

⁵ Thomas R. Malthus (1766-1834). Autor, entre otras obras, de *An Essay on the Principle of Population* (London, 1798); *An Inquiry into the Nature and Progress of Rent* (London, 1815); *Principles of Political Economy* (London, 1820); *Definitions of Political Economy* (London, 1827).

⁶ Thomas Tooke (1774-1858). Autor de *A History of Prices and of the State of Circulation from 1793 to 1837* (London, 1838).

decir que el capital, sin el trabajo, determina el valor de cambio. Si se entiende el capital en un sentido que no incluya el dinero que se paga por el trabajo, y por ende el trabajo en sí, es obvio que el capital no regula el valor de cambio de las mercancías.

En desacuerdo con este pasaje sostenemos que, “cuando lo que se paga por concepto de salarios se incluye en el término capital”, no es absurdo hablar de trabajo separadamente del capital; y afirmamos que “la palabra capital, empleada de ese modo” no “incluye tanto el trabajo como el capital”. Mill denomina al capital *trabajo acumulado* (*boarded*), y al trabajo que hace el trabajador directamente con sus manos *trabajo nuevo* (*immediate*). Para evitar cualquier tipo de controversia verbal, nos acogemos a estas definiciones.

Lo que se adelanta como salarios fue producido por el trabajo, o, en otras palabras, contiene una cierta parte de *trabajo acumulado*. Ahora bien, siempre que la industria pueda reponer sus gastos con un excedente o beneficio, el *trabajo acumulado* que está contenido en los salarios será inferior al *trabajo nuevo* que se emplea con estos salarios. Si la tasa de beneficio es de veinte por ciento, una cantidad de bienes de subsistencia que contenga cien días de trabajo acumulado pondrá en movimiento ciento veinte días de trabajo nuevo. Por ende, decir que el trabajo acumulado que está contenido en los salarios incluye el trabajo nuevo que se emplea con estos salarios equivale a decir que el mayor está incluido en el menor. Ilustraremos esto con un ejemplo.

Supongamos que la tasa de beneficio es de veinte por ciento; supongamos que se trata de un fabricante de bienes de plata y otro de bienes de hierro, cada uno de los cuales adelanta un capital de mil libras, y supongamos que el adelanto del primer fabricante consiste en noventa días de trabajo acumulado en forma de materias primas y diez días de trabajo acumulado en forma de bienes de subsistencia, mientras que el adelanto del segundo fabricante consiste en diez días de trabajo acumulado en forma de materias primas y noventa en forma de bienes de subsistencia.

En este caso, resulta evidente que el capital, incluido en el término el trabajo acumulado, tanto en forma de materias primas como de bienes de subsistencia, no puede incluir el trabajo nuevo, porque este trabajo nuevo que emplea el fabricante de productos de hierro supera la suma de trabajo acumulado contenida en las materias primas y los bienes de subsistencia que dio por adelantado. Con una tasa de beneficio de veinte por ciento, la cantidad de bienes de subsistencia que se produce con noventa días de trabajo, o en la que están contenidos noventa días de trabajo acumulado, permitirá pagar ciento ocho días de salarios. Decir que el capital, incluido en el término el trabajo acumulado, tanto en forma de materias primas como de salarios, incluye el trabajo nuevo que se emplea con los salarios equivale a decir que lo mayor está incluido en lo menor.

El ejemplo anterior también sirve para demostrar que al calcular el costo de producción que limita la oferta y determina el valor de las mercancías, lo único que debe considerarse es la cantidad de capital o la cantidad de trabajo acumulado, y que la cantidad de trabajo nuevo debe excluirse completamente del cálculo. Cuando dos capitales iguales o dos cantidades iguales de trabajo acumulado, contienen proporciones diferentes de materias primas y de bienes de subsistencia, el trabajo empleado, incluidos el trabajo acumulado y el trabajo nuevo, no será igual; y si el trabajo, incluidos el trabajo acumulado y el nuevo, se considera la circunstancia que determina el valor, los beneficios que produzca el capital también serán diferentes. Si la tasa de beneficio es de veinte por ciento, los bienes de subsistencia producidos por diez días de trabajo permitirán pagar doce días de trabajo; y si sustituimos el trabajo acumulado que contienen los salarios por el trabajo nuevo que los salarios emplean, el artículo que obtiene el fabricante de productos de plata, quien adelantó noventa días de trabajo acumulado en la forma de materias primas y diez en forma de salarios, será producto de ciento dos días de trabajo. Del mismo modo, los bienes de subsistencia producidos por noventa días de trabajo pagarán ciento ocho días de salarios; y si sustituimos el trabajo acumulado que los salarios contienen por el trabajo nuevo que los salarios emplean, el artículo que obtiene el fabricante de productos de hierro, quien dio un adelanto de diez días de trabajo acumulado en forma de materias primas y noventa días de salarios, será producto de ciento dieciocho días de trabajo. Pero si los capitales o las cantidades de trabajo acumulado que adelantan los dos fabricantes fuesen iguales, y si el artículo producido por uno tuviera un valor superior que el producido por el otro, la tasa de beneficio no sería la misma, lo cual va en contra de lo supuesto y es imposible según la ley de la competencia.

Esta razón no es invalidada, ni siquiera tocada, al sostener como lo hace James Mill que “es inútil decir que el valor del producto es determinado por el valor del capital, cuando tenemos que ir más allá del valor del capital y preguntar qué es lo que realmente determina el valor de ese capital en sí”. Mill afirma que “decir que el valor del producto no es determinado por el valor del capital, sino que el valor del capital es determinado por la cantidad de trabajo equivale a decir que el valor del producto es determinado por la cantidad de trabajo”. Pero esto es contrario a la realidad. Si todas las mercancías en el mundo, incluyendo el capital fijo y el capital flotante, hubieran sido producidas ayer por trabajo puro y si su valor estuviera en proporción exacta a la cantidad de trabajo puro que contienen, en el instante en que las mercancías ya elaboradas se emplearan en la producción, sin embargo, el valor de los productos dejaría de estar regulado por la cantidad de trabajo. Capitales del mismo valor, en tanto que han sido producidos por cantidades iguales de trabajo puro, estarían constituidos por proporciones diferentes de

materias primas y de bienes de subsistencia y, por consiguiente, pondrían en movimiento cantidades diferentes de trabajo nuevo. Si la cantidad de trabajo puro que produjeron los bienes de subsistencia equivaliera a la cantidad de trabajo nuevo que pusieron en movimiento los bienes de subsistencia adelantados en forma de salarios, entonces podría decirse en efecto que el capital incluye el trabajo y que, considerando que la cantidad de trabajo determina el valor del capital, también debe determinar el valor del producto del capital. En este caso, la suma del trabajo que produjeron las materias primas y los bienes de subsistencia sería idéntica a la suma del trabajo que produjo las materias primas y que fue empleado con las subsistencias. Pero éste es un caso que no puede ocurrir nunca. La producción debe interrumpirse cuando ya no pueden obtenerse beneficios; y siempre que puedan obtenerse beneficios, la cantidad de trabajo puro contenida en cualesquiera partes dadas de materias primas y bienes de subsistencia será inferior a la cantidad de trabajo puro contenida en este material, sumada a la cantidad de trabajo nuevo que pusieron en movimiento los bienes de subsistencia. Las mercancías producidas en una primera instancia por cantidades iguales de trabajo puro son, según la ley de la competencia, del mismo valor. Pero aunque tienen el mismo valor, en tanto que fueron producidas inicialmente por cantidades iguales de trabajo puro, cuando estas mercancías producidas son empleadas en una segunda instancia como capital en reproducción ponen en movimiento diferentes cantidades de trabajo nuevo y, en consecuencia, el segundo grupo de mercancías, aun cuando son resultado de capitales iguales, son el producto de cantidades diferentes de trabajo. Sin embargo, la ley de la competencia, al igualar la tasa de beneficio, iguala el valor de los productos de grandes capitales, por muy diferentes que sean las cantidades de trabajo.

James Mill afirma que “decir que el valor de las mercancías depende del capital como patrón último implica uno de los disparates más obvios. El capital es mercancía. Si el valor de la mercancía depende entonces del valor del capital, depende del valor de la mercancía, es decir, el valor de la mercancía depende de sí mismo. Esto no es señalar un patrón de valor, es hacer un intento con fines clara y completamente fallidos”.

Es extraño que un lógico tan perspicaz no percibiera que este modo o argumento tiene un doble filo. El trabajo es una mercancía que se compra y se vende constantemente en el mercado. Si es el trabajo el que determina el valor, entonces el valor del trabajo depende del valor del trabajo; el valor depende de sí mismo.

En ambos casos, el disparate reside en clasificar diferentes conceptos bajo un término general, y luego inferir que son un mismo concepto. Con respecto a que el capital que se destina a la producción es el que determina el valor, la proposición, cuando se particulariza de manera apropiada, se presenta de este modo: el capital,

o la cantidad de mercancías que se destina a la producción, constituye el costo de producción y determina el valor de las nuevas mercancías que se producen.

Confiamos en que las discusiones del Club de Economía Política conduzcan a la solución del controvertido y muy importante asunto del valor. Mucho dependerá del modo de investigación que se utilice. Los razonamientos generales a partir de definiciones arbitrarias no comprueban nada. La ciencia de la economía política se ocupa de hechos, y al tratarse de hechos, el análisis y la inducción son los únicos instrumentos con los que puede descubrirse la verdad.

Primer comentario

Mill
John Stuart Mill¹

Valor de cambio

Al editor de The Traveller

SEÑOR: En su reseña de la última reunión del Club de Economía Política, usted insertó una disquisición que pretende ser una refutación de la teoría del valor de James Mill. Me tomo la libertad de presentar a su consideración varias observaciones que se me ocurrieron al leer su artículo.

En primer lugar, si comprendo correctamente el capítulo de Mill sobre el valor de cambio, no puede decirse con propiedad que él tenga una teoría del valor, al menos en el sentido en que se aplica la palabra teoría a las doctrinas de David Ricardo sobre este tema. Ricardo utiliza la palabra *valor* como sinónimo de *costo productivo* y, por consiguiente, introduce una nueva ambigüedad en el lenguaje que, a mi parecer, es innecesaria. Por otra parte, James Mill utiliza la palabra *valor* únicamente en su acepción común. No me he percatado de que haya algún pasaje de sus *Elements of Political Economy* en el que las palabras *capacidad de compra* no puedan sustituir a la palabra *valor*, sin afectar en grado alguno la veracidad de sus posiciones.

¹ *The Traveller*, 6 de diciembre de 1822.

Pero aunque él no emplea nunca la palabra *valoren* ningún otro sentido distinto del de capacidad de compra, es sin embargo cierto que trata de determinar cuáles son las circunstancias que regulan la capacidad de compra de las mercancías. Está él de acuerdo con los distinguidos economistas políticos que hemos citado en considerar que la circunstancia que la regula es el costo de producción. Considera que este costo puede reducirse a la cantidad de trabajo, y es a esta parte de su doctrina que se refieren sus severas críticas. Puesto que sus argumentos a este respecto no me parecen concluyentes, le ruego me permita ofrecer mis objeciones a su validez.

Usted dice: “Supongamos que la tasa de beneficio es de veinte por ciento; supongamos que se trata de un fabricante de bienes de plata y otro de bienes de hierro, cada uno de los cuales adelanta un capital de mil libras, y supongamos que el adelanto del primer fabricante consiste en noventa días de trabajo acumulado en forma de materias primas y diez días de trabajo acumulado en forma de bienes de subsistencia, mientras que el adelanto del segundo fabricante consiste en diez días de trabajo acumulado en forma de materias primas y noventa en forma de bienes de subsistencia”.

Usted acota que el fabricante de productos de plata, con diez días de trabajo en forma de bienes de subsistencia, ha de emplear doce días de trabajo nuevo, a fin de obtener un beneficio de veinte por ciento; y el fabricante de productos de hierro, con sus noventa días de trabajo en forma de bienes de subsistencia, empleará ciento ocho días de trabajo nuevo. Señala que, por consiguiente, los bienes de plata, una vez elaborados, serán el producto de doce días de trabajo nuevo y noventa de trabajo acumulado en forma de materias primas; mientras que los bienes de hierro serán el producto de ciento ocho días de trabajo nuevo y diez de trabajo acumulado, también en forma de materias primas, con lo cual se obtienen dos sumas diferentes que equivalen a un total de ciento dos y ciento dieciocho días de trabajo.

Siendo éste el caso, usted afirma que los bienes de plata y los de hierro son intercambiables. Con esto, yo no puedo estar de acuerdo. Pareciera usted haber olvidado que si se toman en cuenta los beneficios, hemos de suponer que los dos fabricantes obtendrán una ganancia, no solamente sobre la porción de su capital que destinaron a mantener el trabajo, sino también sobre esa porción que destinaron a proporcionar la materia prima. Según la suposición, el capital de cada productor consistió en cien días de trabajo. Usted afirma que cuando se finaliza la producción, el fabricante de bienes de plata obtiene sólo el producto de 102 días de trabajo, mientras que el fabricante de bienes de hierro obtiene el producto de 118 días de trabajo, como remuneración de su capital. El primero entonces sólo obtiene una ganancia de 2 por ciento sobre todo su capital, y el segundo fabricante obtiene una ganancia de 18 por ciento sobre el total. Resulta evidente que, en

estas circunstancias, las dos mercancías no son intercambiables: su valor estará en la proporción de 102 a 118, es decir, de las cantidades de trabajo con las cuales fueron fabricadas. Éste, al menos, será el caso si se consideran los beneficios como un ingrediente del costo de producción, posición en la que se fundamenta todo su argumento.

Si en los dos casos los beneficios son iguales, como resultado de aplicar el principio de la competencia, es innecesario incluirlos en el cálculo del valor de cambio, que, por la fuerza del término, no es algo absoluto, sino más bien algo relativo. Si todo el producto de un capital puede intercambiarse por todo el producto de otro, las partes de ambos que queden, una vez deducidos los beneficios, también podrán intercambiarse. Pero si excluimos los beneficios, su objeción se viene al suelo. Por consiguiente, debe considerarse que el argumento de James Mill se apoya sobre la misma base que antes.

Usted también ha hecho una objeción a otro de los argumentos del señor Mill. El valor de la mercancía (dice él) no puede depender del capital, puesto que el capital es mercancía, y si el valor de la mercancía depende del valor del capital, entonces depende del valor de la mercancía, es decir, depende de sí mismo. Usted indica que este argumento tiene un doble filo. Si el valor de la mercancía depende del trabajo, puesto que el valor del trabajo sólo puede calcularse en términos de mercancía, esto (dice usted) equivale a afirmar que el valor del trabajo depende del valor del trabajo. Esto sería cierto si el señor Mill hubiese afirmado que el valor de la mercancía depende del valor del trabajo. En cambio, él sostiene que depende, no del *valor*, sino de la *cantidad* del trabajo: aquí no hay incongruencia alguna. El valor de la mercancía depende de la cantidad de trabajo que se emplee en su fabricación. El valor del trabajo no puede estar sujeto a las mismas leyes. James Mill, en su capítulo sobre salarios, explicó las leyes que regulan el valor del trabajo.

Valor de cambio

Las columnas del *The Traveller* están abiertas a la discusión libre e imparcial sobre todos los asuntos que guarden relación con el mejoramiento social o con el avance de la ciencia política y económica. Sobre la base de este principio, ayer insertamos una comunicación en defensa de la doctrina de James Mill, respecto del fundamento del valor de cambio, doctrina que hace algunos días nosotros intentamos refutar. Con todo el respeto que nos merece la temprana promesa de talento de la que da prueba nuestro corresponsal, hemos de decir, sin embargo, que en la actualidad entiende mal el punto en torno al cual gira la controversia. Él nos dice que todo nuestro argumento depende de considerar el beneficio como un elemento del costo productivo. Éste no es el caso. Sostenemos que el beneficio ganancia no es un elemento del costo productivo. En el proceso de producción, el capitalista no *gasta* el beneficio, sino más bien lo *crea*. Nuestro argumento no gira en torno a la suposición de que el beneficio se incluya en el costo, sino en torno al supuesto de que la cantidad o el valor de lo que se produzca superará, en la habitual tasa de beneficios, la cantidad o el valor de lo que se gaste en su producción. Mientras prevalezca esta interpretación errónea por parte de nuestro corresponsal, sería tedioso y, en efecto, vano proseguir la controversia. Por consiguiente, someteremos a su consideración un ejemplo que ilustra nuestro principio con mayor claridad que los casos presentados anteriormente.

¹ *The Traveller*, 7 de diciembre de 1822.

Supongamos que A y B poseen dos capitales iguales; supongamos que el capital de A consiste en 100 días de trabajo acumulado en forma de vino, y que el capital de B consiste en 100 días de trabajo acumulado en forma de bienes de subsistencia; y supongamos que la calidad del suelo y la capacidad de la industria son tales que el trabajo de 100 produce bienes de subsistencia para 120. Durante un cierto período, A conserva su vino en su bodega para añejarlo, y B, durante el mismo período, adelanta sus bienes de subsistencia en forma de salarios de 120 días de trabajo, lo cual le permite producir un artículo elaborado a partir de materias primas, para las cuales el trabajo necesario en su producción es tan pequeño que pueden considerarse igual a cero.

En este caso, el vino añejo es un producto de 100 días de trabajo acumulado y el artículo manufacturado es el producto de 120 días de trabajo nuevo. Por ende, según la doctrina de nuestro corresponsal, el valor del vino y el valor del artículo elaborado estarán en una proporción de 100 a 120; y el fabricante obtendrá un beneficio ganancia de veinte por ciento, mientras que el comerciante de vino no obtendrá ninguno. Con certeza nuestro corresponsal se dará cuenta del error de esta doctrina. Él admite que la competencia iguala el beneficio, y sostiene con justicia que los beneficios deben cobrarse sobre todo el capital empleado. De manera coherente con estos principios, nuestro corresponsal no puede negar que cuando una cantidad de bienes de subsistencia, en la cual hay cien días de trabajo acumulado, permite pagar salarios durante ciento veinte días, entonces un artículo que contenga 100 días de trabajo acumulado y que se deje añejar durante el mismo período que es necesario para reunir las bienes de subsistencia, al final de ese período poseerá el mismo valor de cambio que si fuera el producto de 120 días de trabajo nuevo.

Segundo comentario

Mill
John Stuart Mill¹

Valor de cambio

Al editor de The Traveller

SEÑOR: En su edición del sábado, usted insertó un artículo que pretendía ser una refutación del que usted me hizo el honor de publicar el 6 de diciembre próximo pasado. Sin embargo, permítame decir que si ya antes estaba convencido de la veracidad de las conclusiones de James Mill, mi convicción se ve reforzada por la debilidad de los argumentos que el más capaz de sus oponentes presenta en su contra.

Me acusa usted de haber comprendido mal sus argumentos. Me cuesta imaginar una interpretación distinta a la que he dado. En el argumento de su primer artículo sólo puedo ver dos cosas: en primer lugar, un complicado intento por demostrar lo que nadie nunca pensó en refutar, a saber, que el trabajo produce más de lo que es necesario para el mantenimiento de los trabajadores; y, en segundo lugar, una conclusión inferida de esto, a saber, que el trabajo no regula el valor de cambio. Su razonamiento equivale a esto: el trabajo es productivo y, por lo tanto, el trabajo no regula el valor. Espero sepa disculparme si confieso que no veo la relación entre estas dos proposiciones. Un hombre, con el trabajo de un día, posiblemente puede producir alimento que le dé sustento durante diez días; pero de esto no se deriva que un día de trabajo en forma de alimento no pueda cambiarse por un día de trabajo en forma de cualquier otra mercancía.

¹ *The Traveller*, 13 de diciembre de 1822.

En su último artículo, usted plantea un ejemplo diferente. Usted supone que A posee vino que es el producto de 100 días de trabajo, y que B posee alimento que es el producto de la misma cantidad de trabajo. A conserva su vino en su bodega para añejarlo; B emplea su capital para mantener 120 días de trabajo en la producción de una mercancía. Usted dice que estas mercancías son intercambiables, y sostiene que en este caso el trabajo no regula el valor. Sin embargo, me parece que ésta no es una excepción a la doctrina del señor Mill. Usted prácticamente admite que el valor de la mercancía de B es regulado por la cantidad de trabajo que se gastó en su producción. Pero si no pudiera exigirse el mismo precio por el vino producido con un capital equivalente y conservado en la bodega del comerciante, nunca se añejaría ningún vino. Por consiguiente, el valor del vino de A está regulado por el valor de la mercancía de B. Pero el valor de la mercancía de B depende de la cantidad de trabajo. ¿No es, por ende, evidente que el valor del vino de A también depende de la cantidad de trabajo?

Comentario final

Torrens
Robert Torrens¹

Una vez más hemos de afirmar que nuestro corresponsal ha malinterpretado completamente nuestro argumento. En el ejemplo anterior, no “admitimos prácticamente que el valor de la mercancía de B es regulado por la cantidad de trabajo que se gastó en su producción”. A partir de la suposición, el capital de B consiste en 100 días de trabajo acumulado en forma de bienes de subsistencia; B adelanta estos bienes en forma de salarios de 120 días de trabajo, y obtiene de ellos un artículo manufacturado. Nuestra proposición es que el valor de este artículo elaborado, de ninguna manera está determinado por el trabajo nuevo de los 120 días que lo produjo, sino que está únicamente determinado por la cantidad de capital, o de trabajo acumulado, que B dio en adelanto. Y para comprobar esta proposición mostramos que el artículo de B, aun cuando se gastan 120 días en su fabricación, no poseerá un valor de cambio mayor que el que posee el artículo de A, para cuya producción se adelantó el mismo capital de 100 días de trabajo acumulado. En esto está de acuerdo nuestro corresponsal. Afirma expresamente que si el vino de A es el producto de 100 días de trabajo acumulado, posee el mismo valor de cambio que el artículo de B que es el producto de 120 días de trabajo nuevo. La inferencia ineludible es que la cantidad de capital, y no la cantidad de trabajo, determina el valor de cambio. Nuestro corresponsal escapa de esta inevitable conclusión al dar por sentado lo que queda por probar y al argumentar en círculos. Él dice: “El valor del artículo de B está determinado por la cantidad de trabajo; el valor del artículo de A está determinado por el valor del de B, entonces el valor del artículo de A está determinado por la cantidad de trabajo”.

¹ *The Traveller*, 13 de diciembre de 1822.

Con respecto a este silogismo, observamos, en primer lugar, que, como se mostró antes, el valor del artículo de B no está determinado por la cantidad de trabajo; y, en segundo lugar, que el valor del artículo de A no está determinado por el valor del de B. La competencia, o la igualación de la tasa de beneficio, hace que los productos de capitales iguales tengan el mismo valor de cambio. Los artículos en cuestión son productos de capitales iguales, empleados durante períodos iguales y, por lo tanto, son equivalentes. Pero el valor del artículo de B no regula el valor del de A, más que el valor del de A regula el del artículo de B.

Y ahora hemos de rogar que se ponga fin a esta discusión por el momento. El respeto hacia nuestro corresponsal nos ha llevado a insertar su última comunicación, aunque consideramos que la controversia se había resuelto cuando él admitió que un artículo producido por 100 días de trabajo acumulado poseía el mismo valor de cambio que un artículo producido por 120 días de trabajo nuevo.

[illegible]

John Stuart Mill

Acerca de los beneficios y el interés

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Acerca de los beneficios y el interés¹

Mill
John Stuart Mill

El beneficio y los poderes productivos del capital

Los beneficios del capital son el excedente que queda al capitalista después de reponer su capital, y la relación entre ese excedente y el capital es la *tasa* de beneficios.

A partir de esta definición de los beneficios, podría parecer natural adoptar, como teoría suficiente en relación con la tasa de beneficios, que ésta depende de la capacidad productiva del capital. En lo que respecta a los medios de producción, algunos países son más favorecidos que otros, ya sea por la naturaleza o por las habilidades de su gente. Si la fertilidad del suelo o la capacidad de la maquinaria permiten que el capital produzca lo que es necesario para su reposición, más veinte por ciento, los beneficios serán de veinte por ciento, y así sucesivamente.

Ésta es una manera común de hablar sobre el tema de los beneficios; pero sólo tiene la apariencia de una explicación, sin en realidad serlo. La “capacidad productiva del capital”, aunque es una expresión usual y, para algunos fines, conveniente, es engañosa. El capital, estrictamente hablando, no tiene capacidad productiva. La única capacidad productiva es la del trabajo, asistida, sin duda, por

¹ Ensayo publicado por primera vez en 1844, como parte de la obra de John Stuart Mill intitulada *Essays on some Unsettled Questions of Political Economy*. Los subtítulos del texto no pertenecen a la versión propia del autor, y se han añadido aquí sólo para facilitar la lectura.

herramientas y transformando las materias primas. Quizá pueda decirse, sin caer en ninguna gran impropiedad, que esa parte del capital que está formada por las herramientas y los materiales tiene capacidad productiva, porque contribuye, junto con el trabajo, al logro de la producción. Pero la parte del capital que corresponde a los salarios no posee capacidad productiva propia. Los salarios no tienen capacidad productiva; son el precio de una capacidad productiva. Los salarios no contribuyen, junto con el trabajo, a la producción de mercancías, como tampoco lo hace el precio de las herramientas junto con las herramientas mismas. Si pudiera disponerse de trabajo sin necesidad de comprarlo, podría prescindirse de los salarios. Esa parte del capital que se destina al pago de salarios es sólo el medio con el cual el capitalista obtiene para sí, a modo de compra, el uso de ese trabajo en el cual reside realmente la capacidad de producción.

El enfoque correcto en relación con el capital es que todo lo que una persona posee constituye su capital, siempre que sea un individuo capaz y se proponga emplearlo no en el consumo para fines de disfrute, sino para obtener los medios de producción, con la intención de emplear esos medios de manera productiva. Ahora bien, los medios de producción son el trabajo, las herramientas y las materias primas. La única capacidad productiva que existe es la capacidad productiva del trabajo, las herramientas y los materiales.

No es necesario, en razón de ello, proscribir del todo la expresión “capacidad productiva del capital”; pero debemos advertir detenidamente que sólo puede significar la cantidad de capacidad productiva real de la que el capitalista, por medio de su capital, puede disponer. Ésta puede cambiar, aunque la capacidad productiva del trabajo permanezca invariable. Los salarios, por ejemplo, pueden aumentar; y entonces, aun cuando todas las circunstancias de producción permanezcan exactamente iguales, el mismo capital producirá un beneficio menor, porque pondrá en movimiento una cantidad menor de trabajo productivo.

Tasa de beneficios y beneficios brutos

Por consiguiente, podemos considerar que el capital de un productor se mide en función de los medios que posea para obtener los diferentes elementos esenciales de producción, a saber: trabajo y los diversos artículos que el trabajo necesita como materiales o de los cuales se sirve como ayuda. La relación entre el precio que el productor tiene que pagar por estos medios de producción y la producción que éstos le permiten obtener es la *tasa* de su *beneficio*. Si a cambio de trabajo y herramientas debe pagar cuatro quintos de lo que estos medios producirán, el quinto restante constituirá su beneficio, y le rendirá una tasa de uno en cuatro, o veinticinco por ciento, sobre su gasto.

En este punto, es necesario señalar lo que en efecto no puede de ninguna manera malinterpretarse, pero cabría la posibilidad de que se obviara en casos en los que es indispensable prestarle atención: que estamos hablando ahora de la *tasa* de beneficios y no de los beneficios brutos. Si el país posee un enorme capital, unos beneficios de apenas cinco por ciento sobre ese capital pueden ser mucho más amplios, puede mantener a un número mucho mayor de capitalistas y sus familias en una prosperidad mucho mayor, que unos beneficios de veinticinco por ciento sobre el capital comparativamente menor de un país pobre. Los beneficios *brutos* de un país son la cantidad real de artículos necesarios, comodidades y lujos que se distribuyen entre sus capitalistas; pero independientemente de que éstos sean grandes o pequeños, la tasa de beneficios puede ser exactamente la misma. La tasa de beneficios es la proporción entre el beneficio y el capital; la proporción entre el excedente de producción, después de reponer el gasto, y el gasto. En síntesis, si comparamos el *precio que se paga* por el trabajo y las herramientas con la *producción* que se obtiene de ese trabajo y esas herramientas, a partir de esta proporción podemos calcular la tasa de beneficios.

Así como los beneficios brutos pueden ser muy diferentes, aunque la tasa de beneficios sea la misma, igualmente el precio absoluto que se pague por el trabajo y las herramientas puede ser muy diferente y, sin embargo, la proporción entre el precio pagado y la producción obtenida puede ser exactamente la misma. Para mayor claridad, obviemos por el momento la consideración de las herramientas, los materiales, etc., y concibamos la producción como el resultado únicamente del trabajo. En un país dado, supongamos que los salarios de cada trabajador equivalen a una arroba de trigo al año, y 100 hombres pueden producir, en un año, 120 arrobas. En este caso, la proporción entre el precio que se paga por el trabajo y la producción de ese trabajo es de 100 a 120, y los beneficios son 20 por ciento. Supongamos ahora que, en otro país, los salarios son el doble de los salarios que se pagan en el país arriba considerado, es decir, dos arrobas de trigo al año para cada trabajador. Pero también supongamos que la capacidad productiva del trabajo es el doble de la capacidad productiva en el primer país; que en razón de la mayor fertilidad del suelo, 100 hombres pueden producir 240 arrobas, en lugar de 120 como en el caso anterior. Aquí resulta obvio que el precio real que se paga por el trabajo es el doble en un país que en el otro, pero dado que la producción también es el doble, la proporción entre el precio del trabajo y la producción de ese trabajo sigue siendo exactamente la misma: un gasto de 200 arrobas genera unos beneficios de 240 arrobas, y los beneficios, igual que antes, son 20 por ciento.

Por consiguiente, los beneficios, es decir, no los beneficios brutos sino la tasa de beneficios, depende no del precio del trabajo, las herramientas y los materiales,

sino de la relación entre el precio del trabajo, las herramientas y los materiales, y la producción que se obtenga de ellos; de la parte proporcional de la producción industrial que es necesario ofrecer a fin de comprar esa actividad industrial y los medios para ponerla a producir.

La teoría ricardiana de los beneficios

Hasta ahora hemos hablado de las herramientas, las edificaciones y las materias primas como elementos esenciales de la producción, que se coordinan con el trabajo y que son igualmente indispensables en combinación con él. Esto es cierto; pero también es cierto que las herramientas, las edificaciones y los materiales son producto de trabajo, y que la única razón –a excepción de los casos de monopolio– por la que tienen valor es el trabajo necesario para producirlos.

Si las herramientas, las edificaciones y las materias primas fuesen obsequios espontáneos de la naturaleza y no hiciera falta trabajo ni para producirlos ni para apropiárselos, y si entonces fueran entregados a la humanidad en cantidad indefinida y sin que existiere posibilidad alguna de que fueran monopolizados, seguirían siendo tan útiles, tan indispensables como lo son ahora; pero dado que podrían obtenerse, al igual que el aire y la luz del sol, sin costo ni sacrificio, no formarían parte de los gastos de producción, y no sería necesario reservar ninguna parte de la producción para reponer el gasto hecho para estos fines. Por consiguiente, en ese caso, toda la producción, después de reponer los salarios de los trabajadores, serían beneficios netos para el capitalista.

El trabajo es el único medio principal de producción; “el dinero de compra original que se ha pagado por todo”. Las herramientas y los materiales, como todo lo demás, no han costado originalmente nada sino trabajo, y tienen un valor en el mercado sólo en razón de que se han pagado salarios por ellos. Cuando se suma el trabajo empleado en la elaboración de las herramientas y los materiales al trabajo que se emplea posteriormente para transformar los materiales con ayuda de las herramientas, la suma total equivale a todo el trabajo empleado en la producción del artículo final. Por ende, en el análisis final, el trabajo parece ser el único elemento esencial de la producción. Reponer el capital es simplemente reponer los salarios de los trabajadores empleados. En consecuencia, todo el excedente, después de reponer los salarios, es beneficios. De esto parece desprenderse que la relación entre los salarios de los trabajadores y lo que produce su trabajo es la tasa de beneficios. Y entonces llegamos al principio de Ricardo de que los beneficios dependen de los salarios: aumentan cuando los salarios bajan y bajan cuando los salarios aumentan.

A fin de proteger esta proposición –la forma más perfecta en la que parece haberse expresado hasta ahora la ley de los beneficios– de cualquier malentendido, son necesarias una o dos observaciones explicativas.

Si se entiende por salarios lo que constituye la prosperidad real del trabajador, la *cantidad* de producción que recibe a cambio de su trabajo, la proposición de que los beneficios varían inversamente a los salarios será obviamente falsa. La tasa de beneficios –como ya se ha señalado y ejemplificado– no depende del precio del trabajo, sino de la proporción entre el precio del trabajo y la producción que se obtenga del mismo. Si la producción que se obtiene del trabajo es grande, el precio del trabajo también puede ser alto sin que ocurra ninguna disminución de la tasa de beneficios; y, en efecto, la tasa de beneficios más elevada se obtiene en aquellos países –como, por ejemplo, Estados Unidos de América– donde el trabajador está mejor remunerado. Esto se debe a que en estos países los salarios del trabajador, aunque sean tan elevados, guardan una menor proporción con la abundante *producción* del trabajo.

Ahora bien, esto no afecta la veracidad del principio de Ricardo tal como él mismo lo comprendió, porque no consideraba que un aumento de los niveles reales de confort de los trabajadores fuera equivalente a un aumento de salarios. En su lenguaje, sólo se decía que los salarios aumentaban cuando aumentaban no en simple cantidad, sino en *valor*. Para el trabajador, habría dicho Ricardo, la *cantidad* de su remuneración es la circunstancia importante; pero su *valor* es el único aspecto de importancia para la persona que compra su trabajo.

La tasa de beneficios depende no de los salarios reales ni absolutos, sino del *valor* de los salarios.

Sin embargo, si por valor Ricardo se hubiera referido al valor de *cambio*, su proposición habría estado aún más alejada de la verdad. Los beneficios no dependen más del valor de cambio de la remuneración del trabajador que de su cantidad. La verdad es que se entiende por valor de cambio la cantidad de mercancías que el trabajador puede comprar con sus salarios, de modo que cuando decimos el valor de cambio de los salarios, estamos refiriéndonos a su cantidad, con otro nombre.

Sin embargo, Ricardo no usó la palabra valor en el sentido de valor de cambio. De vez en cuando, en sus escritos, no pudo evitar usar la palabra como la emplean otras personas, para denotar valor de cambio. Pero con mayor frecuencia la empleó en un sentido que le era propio para denotar costo de producción; en otras palabras, la *cantidad de trabajo* requerida para producir el artículo; ése era su criterio del costo de producción. Por consiguiente, si un sombrero podía elaborarse con diez días de trabajo en Francia y con cinco días de trabajo en Inglaterra, Ricardo afirmaba que el valor de un sombrero era el doble en Francia que en

Inglaterra. Si hace un siglo podía producirse una arroba de maíz con la mitad del trabajo que se necesita en la actualidad, Ricardo señalaba que el valor de una arroba de maíz se había duplicado.

Por lo tanto, Ricardo no habría dicho que los salarios habían aumentado, porque un trabajador pudiera obtener dos arrobas de harina en lugar de una a cambio de un día de trabajo. Más bien, si el año pasado el trabajador recibió, por un día de trabajo, algo cuya producción requería ocho horas de trabajo, y este año, algo que requería nueve horas, entonces Ricardo habría dicho que los salarios habían aumentado. Un aumento salarial, en los términos de Ricardo, significaba un aumento en el costo de producción de los salarios; un aumento en el número de horas de trabajo necesario para producir los salarios de un día de trabajo; un aumento en la *proporción* de los frutos del trabajo que el trabajador recibe como su parte; un aumento en la relación entre los salarios que le pagan por su trabajo y la producción del mismo. Ésta es la teoría, y su contenido se ha presentado en los párrafos anteriores.

Algunos de los seguidores de Ricardo o, en términos más apropiados, de quienes han adoptado, en sus rasgos fundamentales, las orientaciones de economía política que su genio fue el primero en dar a conocer, han explicado la doctrina de Ricardo hasta obtener prácticamente el mismo efecto de arriba, pero en términos bastante diferentes. Sostienen que los beneficios no dependen de los salarios *absolutos* sino de los *proporcionales*, que definen como la proporción que los trabajadores como un todo reciben de la producción total del país.

Sin embargo, parece ser más bien un uso poco habitual e inconveniente del lenguaje decir que algo depende de los salarios, y luego explicar que por salarios no se entiende los salarios de un trabajador sino los salarios de todos los trabajadores del país en su conjunto. La humanidad nunca aceptará denominar algo un aumento de salarios a menos que se trata de un aumento de los salarios de trabajadores individuales, y, por lo tanto, es preferible emplear un lenguaje que tienda a fijar la atención en los salarios del individuo. Sin embargo, los salarios de los que se dice que dependen los beneficios son sin duda salarios *proporcionales*, a saber, los salarios proporcionales de un trabajador, es decir, la relación entre los salarios de un trabajador y la cantidad de lo que un trabajador puede producir —mas no toda la producción del país o la cantidad de esa parte de la producción colectiva de la industria del país que puede considerarse como correspondiente al trabajo de un solo trabajador—. Los salarios proporcionales, comprendidos en estos términos, pueden denominarse de manera concisa, costo de producción de los salarios; o, de manera más concisa aún, costo de los salarios, es decir, su costo medido según el rasero original (*original purchase-money*), que es el trabajo.

Hemos llegado así a una concepción bien definida de la teoría de los beneficios de Ricardo en su estado más perfecto. Y consideramos que esta teoría es la base de la verdadera teoría de los beneficios. Lo único que resta por hacer es despejarla de ciertas dificultades que todavía la rodean y que, aun cuando son más aparentes que reales, no deben descartarse como completamente imaginarias.

Aunque es cierto que las herramientas, las materias primas y las edificaciones—sería conveniente que existiera alguna designación compacta para todos estos elementos esenciales de la producción considerados en su conjunto—son en sí el producto del trabajo, y sólo por esta razón deben clasificarse entre los gastos de producción, sin embargo, la *totalidad* de su valor no se reduce a los salarios de los trabajadores que los produjeron. Los salarios de esos trabajadores fueron pagados por un capitalista, y ese capitalista debe obtener la misma tasa de beneficios sobre sus adelantos de capital que cualquier otro capitalista. Por lo tanto, cuando él vende las herramientas o los materiales debe recibir del comprador no sólo el reembolso de los salarios que ha pagado, sino también una cantidad adicional equivalente a la tasa de beneficios normal. Y cuando el productor, después de comprar las herramientas y emplearlas en su propia ocupación, calcula sus beneficios, debe reservar una parte de la producción para reponer no sólo los salarios que pagaron tanto él como el fabricante de las herramientas, sino también la beneficios del fabricante de las herramientas que el productor adelantó de su propio capital.

Por consiguiente, no es correcto afirmar que todo lo que el capitalista retiene después de reponer los salarios constituye su beneficio. Es cierto que todo el reembolso de capital corresponde ya sea a salarios o a beneficios; pero los beneficios no sólo son el excedente después de reponer los gastos, sino que también entran en el gasto mismo. El capital se gasta en parte para pagar o reembolsar los salarios, y en parte para pagar los beneficios de los demás capitalistas cuya participación fue necesaria a fin de reunir los medios de producción.

Así, si se ideara alguna estratagema con la cual pudiera suprimirse parcial o totalmente esa parte del gasto que corresponde a los beneficios previos, resulta evidente que quedarían más beneficios al productor inmediato. Y mientras la cantidad de *trabajo* necesaria para producir una cantidad determinada de la mercancía permanecería invariable, así como también la cantidad de producto que se paga por ese trabajo, parece que la relación entre el precio del trabajo y lo que éste ha producido sería igual que antes, que el costo de producción de los salarios sería el mismo, que los salarios proporcionales no cambiarían, pero sin embargo, los beneficios serían diferentes.

Para ilustrar esto con un ejemplo sencillo supongamos que un tercio de la producción es suficiente para reponer los salarios de los trabajadores que han sido un

factor inmediato en la producción; que otro tercio es necesario para reponer los materiales empleados y el capital fijo gastado en el proceso; mientras que el tercio restante es beneficio neto, con una tasa de beneficios de 50 por ciento. Supongamos, por ejemplo, que 60 trabajadores agrícolas, que reciben salarios equivalentes a 60 arrobas de maíz, consumen capital fijo y semillas por un valor total de 60 arrobas más, y que el resultado de sus operaciones es una producción de 180 arrobas. Cuando descomponemos en sus elementos el precio de la semilla y las herramientas, determinamos que deben haber sido el resultado del trabajo de 40 hombres, ya que los salarios de esos 40 hombres, junto con los beneficios a la tasa previamente supuesta (50 por ciento) suman 60 arrobas. Por lo tanto, la producción que equivale a 180 arrobas es el resultado del trabajo de 100 hombres en total, a saber: los 60 que se mencionaron primero y los 40 cuyo trabajo produjo el capital fijo y las semillas.

Supongamos ahora, a modo de caso extremo, que se descubre alguna estratagema mediante la cual pueden suprimirse completamente los propósitos para los cuales se destinó el segundo tercio de la producción; que se inventan algunos medios con los cuales puede adquirirse la misma cantidad de producción sin la ayuda del capital fijo ni el consumo de semillas o materiales de suficiente valor para merecer la pena calcularlo. Pero supongamos que esto no puede hacerse sin emplear a varios trabajadores más, los mismos que se necesitarían para producir la semilla y el capital fijo, de modo que sólo se ahorrarán los beneficios de los capitalistas anteriores. Conforme a esta suposición, al prescindir del capital fijo y de las semillas, cuyo valor es de 60 arrobas, supongamos que es necesario emplear a 40 trabajadores más, que recibirán como antes una arroba de maíz cada uno.

Evidentemente, la tasa de beneficios es ahora mayor. Ha aumentado de 50 por ciento a 80 por ciento. Antes, para obtener un beneficio de 180 arrobas era necesario gastar 120 arrobas. Ahora, puede obtenerse con un gasto de no más de 100.

Por consiguiente, en este caso se produce un aumento innegable de los beneficios. ¿Se han reducido o no los salarios, en el sentido que se les dio arriba? Parecería que no. La producción (180 arrobas) sigue siendo el resultado de la misma cantidad de trabajo que antes, es decir, el trabajo de 100 hombres. Por ende, una arroba de maíz sigue siendo, como antes, el producto de 10/18 del trabajo de un hombre durante un año. Cada trabajador recibe, como antes, una arroba de maíz; cada uno recibe entonces el producto de 10/18 del trabajo de un hombre durante un año, es decir, el mismo costo de producción; cada uno recibe 10/18 del producto de su propio trabajo, es decir, los mismos salarios proporcionales; y los trabajadores en su conjunto siguen recibiendo la misma proporción, es decir, 10/18, de toda la producción.

Se sigue, en consecuencia, que la teoría de Ricardo es defectuosa; que la tasa de beneficios *no* depende exclusivamente del valor de los salarios, en el sentido que él les dio, es decir, la cantidad de trabajo que produce los salarios de un trabajador; que *no* depende exclusivamente de los salarios proporcionales, es decir, de la proporción que los trabajadores en su conjunto reciben de toda la producción o de la relación entre los salarios de un trabajador y la producción de su trabajo individual.

Por lo tanto, los economistas políticos que siempre han disentido de la doctrina de Ricardo o que la admitieron en un principio pero finalmente la descartaron, estuvieron hasta ahora en lo cierto. Sin embargo, cometieron un grave error, ya que, con la parcialidad de los opositores, no aceptaron término medio entre admitir absolutamente y descartar por completo, y no vieron ningún otro rumbo sino rechazar del todo lo que habría sido suficiente modificar.

Es sorprendente como una leve modificación bastará para hacer que la doctrina de Ricardo sea completamente cierta. Es incluso poco probable que él mismo, si se le pidiera que adaptara sus expresiones a este caso particular, no hubiera explicado así su doctrina de modo de hacerla completamente inobjetable.

Es perfectamente cierto que, en el ejemplo que ya utilizamos, ocurre un aumento de los beneficios, mientras que los salarios, considerados en relación con la cantidad de trabajo que los produce, no varían en absoluto. Pero aunque los salarios siguen siendo el producto de la misma *cantidad de trabajo* que antes, el *costo de producción* de los salarios sin embargo ha disminuido, puesto que en el costo de producción entra otro elemento además del trabajo.

Ya hemos señalado –y lo presupone el mismo ejemplo del cual surgió la dificultad– que el costo de producción de un artículo está compuesto por lo general de dos partes: los *salarios* de los trabajadores empleados y los *beneficios* de aquellos que, en cualquier etapa precedente de la producción, adelantaron alguna parte de esos salarios. Por consiguiente, un artículo puede ser el producto de la misma cantidad de trabajo que antes y, sin embargo, si es posible ahorrar alguna parte de los beneficios que el último productor debe cancelar a los productores anteriores, se reduce el costo de producción del artículo.

Ahora bien, en nuestro ejemplo, se supone que ha ocurrido una disminución de este tipo en el costo de producción del maíz. La producción de ese artículo se ha vuelto menos costosa, en una proporción de seis a cinco. Una cantidad de maíz, cuyos medios de producción no habían podido obtenerse antes sino con un gasto de 120 arrobas, puede producirse ahora con medios que pueden comprarse con 100 arrobas.

Pero se supone que el trabajador recibirá la misma cantidad de maíz que antes. Recibe una arroba. En consecuencia, el costo de producción de los salarios se ha reducido una sexta parte. Una arroba de maíz, que es la remuneración de un solo trabajador, es en efecto producto de la misma cantidad de trabajo que antes, pero sin embargo, su costo de producción se ha reducido. Ahora es producto de $10/18$ del trabajo de un hombre, y nada más; mientras que antes se necesitaba para su producción la suma de esa cantidad de trabajo y un gasto —en la forma de reembolso de beneficios— equivalente a un quinto más.

Si el costo de producción de los salarios hubiera seguido siendo el mismo que antes, los beneficios no podrían haber aumentado. Cada trabajador recibía una arroba de maíz, pero en esa época una arroba de maíz era el resultado del mismo costo de producción que $11/5$ arrobas de maíz ahora. Por lo tanto, para que cada trabajador reciba el mismo costo de producción, cada uno debe recibir ahora una arroba de maíz, *más* un quinto. No podría comprarse a este precio el trabajo de 100 hombres por menos de 120 arrobas; y la producción, 180 arrobas, sólo rendiría 50 por ciento, como se planteó al principio.*

Es estrictamente cierto entonces que la tasa de beneficios varía inversamente al costo de producción de los salarios. Los beneficios no pueden aumentar a menos que el costo de producción de los salarios se reduzca exactamente en la misma cantidad; e igualmente, no se reducen, a menos que el costo de producción aumente.

La comprobación de esta posición ha sido enunciada con cifras y en un caso específico. Ahora la enunciaremos en términos generales y para todos los casos.

Para mayor simplicidad, hemos supuesto que los salarios se pagan con la mercancía terminada. En nuestro ejemplo, a los trabajadores agrícolas se les paga con maíz; si hubiéramos hablado de tejedores, habríamos supuesto que se les paga con tela. Esta suposición es admisible, puesto que al tratarse de un asunto de valor o de costo de producción, es obvio que no tiene consecuencia alguna el artículo que utilicemos como medio de intercambio. Asimismo, la suposición cumple la recomendación de ajustarse a la realidad más común, puesto que es por la venta de su propio artículo terminado que cada capitalista obtiene los medios para contratar trabajadores y renovar la producción, lo cual es práctica-

* Sería fácil analizar de la misma manera cualquier otro caso. Por ejemplo, podemos suponer que, en lugar de suprimir la *totalidad* del capital fijo, los materiales, etc., y contratar un número igual de trabajadores al que los produjo, sólo se suprime la *mitad* del capital fijo y los materiales, de modo que en vez de 60 trabajadores y un capital fijo equivalente a 60 arrobas de maíz, tenemos 80 trabajadores y un capital fijo equivalente a 30. El enunciado numérico de este caso es más complicado que el del texto, pero el resultado es el mismo.

mente lo mismo que si, en lugar de vender el artículo por dinero y dar el dinero a sus trabajadores, diera el artículo mismo a los trabajadores y ellos lo vendieran a cambio de su sustento diario.

Por consiguiente, si suponemos que se paga al trabajador con el mismo artículo que produce, resulta evidente que cuando se logra algún ahorro en los gastos durante la producción de ese artículo, si el trabajador todavía recibe el mismo costo de producción que antes, debe recibir una cantidad mayor, exactamente en la misma proporción en la que haya aumentado la capacidad productiva del capital. Pero, de ser así, la proporción entre el gasto del capitalista y el beneficio será exactamente la misma que antes, y los beneficios no aumentarán.

Por lo tanto, las variaciones en la tasa de beneficios y las que ocurren en el costo de producción de los salarios van de la mano y son inseparables. El principio de Ricardo que sostiene que los beneficios no pueden aumentar salvo que los salarios se reduzcan, es estrictamente cierto, si por sueldos bajos se entiende no simplemente salarios que sean producto de una menor cantidad de trabajo, sino salarios que se produzcan a un costo menor, sumando el trabajo y los beneficios anteriores. Pero la interpretación que algunos economistas han dado a la doctrina de Ricardo, cuando explican que ésta significa que los beneficios dependen de la proporción que reciben los trabajadores colectivamente de la producción agregada, no es válida en lo absoluto, puesto que, en nuestro primer ejemplo, permaneció invariable y, sin embargo, los beneficios aumentaron. La única expresión de la ley de los beneficios que parece ser correcta es que los beneficios dependen del costo de producción de los salarios. Esto debe acogerse como el principio fundamental.

A partir de este principio pueden deducirse todos los corolarios que Ricardo y otros han inferido de su teoría de los beneficios como él mismo la expuso. El costo de producción de los salarios de un trabajador durante un año es el resultado de dos elementos o factores simultáneos, a saber, en primer lugar, la cantidad de mercancías que la situación del mercado laboral le proporcione; y, en segundo lugar, el costo de producción de cada una de esas mercancías. De aquí se desprende que la tasa de beneficios nunca puede aumentar sino en combinación con uno de dos cambios: primero, una menor remuneración del trabajador, o, segundo, una mejora de la producción o una ampliación del comercio, con la cual cualquiera de los artículos que consuma habitualmente el trabajador pueda obtenerse a un menor costo—si la mejora ocurre en relación con cualquier artículo que el trabajador no consuma, simplemente baja el precio de ese artículo y, por ello, beneficia a los capitalistas y a todas las demás personas siempre que sean consumidores de ese artículo específico, y puede decirse que aumentan los beneficios brutos, pero no la tasa de beneficios—.

Así que, por otra parte, la tasa de beneficios no puede reducirse, salvo que sea simultáneamente con uno de dos eventos: primero, un mejoramiento de la condición del trabajador; o, segundo, una mayor dificultad para producir o importar algún artículo que el trabajador consuma habitualmente. El progreso de la población y de los cultivos tiende a disminuir los beneficios a través del segundo de estos dos canales, debido a la bien conocida ley de la aplicación del capital a la tierra, que contempla que un capital doble no genera *ceteris paribus* una producción doble. Por lo tanto, la tasa de beneficios tiende a disminuir con el progreso de la sociedad. Pero existe también una tendencia antagónica a que los beneficios aumenten como resultado de la introducción sucesiva de avances en la agricultura y en la producción de los artículos elaborados que los trabajadores consumen. Entonces, si suponemos que las comodidades actuales del trabajador permanecen invariables, los beneficios aumentarán o disminuirán según la población o los avances en la producción de alimentos y otros artículos necesarios progresan más rápido.

Por consiguiente, la tasa de beneficios tiende a *disminuir* debido a las siguientes causas: 1. Un aumento de capital superior al aumento de la población, lo cual producirá una mayor competencia por mano de obra; 2. Un aumento de la población, lo cual ocasionaría una demanda de mayor cantidad de alimentos, que debe producirse a un costo superior. A su vez, la tasa de beneficios tiende a *aumentar* debido a las siguientes causas: 1. Un aumento de la población superior al aumento del capital, lo cual produciría una mayor competencia por empleo; 2. Mejoras que reduzcan el costo de los productos necesarios y demás artículos que sean consumidos habitualmente por el trabajador.

La tasa de interés

Las circunstancias que regulan la tasa de interés han sido abordadas generalmente, incluso por quienes se presentan como autores de economía política, de manera vaga, inexacta y poco científica. Sin embargo, se cree que existe cierta relación entre la tasa de interés y la tasa de beneficios, o para usar las palabras de Adam Smith, que lo que se da por el dinero depende de lo que puede obtenerse de él. Asimismo, se cree que las fluctuaciones del día a día en la tasa de interés de mercado están determinadas, al igual que otros aspectos relacionados con la negociación y la venta, por la oferta y la demanda. Por consiguiente, se ha considerado un principio establecido que la tasa de interés varía de un día para otro según la cantidad de capital que se ofrezca o se pida en préstamo, pero se ajusta en el promedio de años a un patrón determinado por la tasa de beneficios y se encuentra en una cierta proporción con respecto a esa tasa, proporción que, sin embargo, pocos intentos se han hecho por definir.

Como resultado de estas consideraciones, ha sido habitual calcular la tasa general de beneficios en cualquier momento o lugar a partir de la tasa de interés en ese momento y lugar, bajo el supuesto de que la tasa de interés, aun cuando puede experimentar fluctuaciones temporales, nunca puede variar durante un período prolongado salvo que varíen los beneficios. Esta noción nos parece errónea.

Adam Smith señaló que los beneficios pueden dividirse en dos partes, una de las cuales puede considerarse de manera apropiada como la remuneración por el uso del capital en sí y la otra como la retribución del trabajo de supervisar su empleo; y que la primera corresponde a la tasa de interés. El productor que toma prestado capital para emplearlo en su negocio accederá a pagar, por el uso del mismo, todo lo que quede de los beneficios que pueda obtener con él, después de reservar lo que considera una remuneración razonable por el esfuerzo y el riesgo que implica para él tomar prestado y emplear el capital.

Esta observación es justa, pero parece necesario dar mayor precisión a las ideas que supone.

La diferencia entre los beneficios que puede obtenerse con el uso del capital y el interés que se pagará por él se caracteriza correctamente como salarios de gerencia o supervisión. Pero inferir de ello que está regulada exclusivamente por los mismos principios que otros salarios sería forzar demasiado la analogía. Se trata de salarios, pero de salarios que se pagan con una comisión sobre el capital empleado. Si la tasa general de beneficios es de 10 por ciento y la tasa de interés es de 5 por ciento, los salarios de dirección equivaldrán a 5 por ciento; y aunque un prestatario emplee un capital de 100.000 libras y otro un capital de no más de 100 libras, el trabajo de ambos se recompensará con el mismo porcentaje, aunque en un caso este símbolo representará un ingreso de 5 libras, mientras que en el otro un ingreso de 5.000 libras. Sin embargo, no puede pretenderse que el trabajo de los dos prestatarios difiera en esta proporción. Por lo tanto, la regla de que cantidades iguales de trabajo que supongan igual dificultad y habilidad reciben igual remuneración no es válida con este tipo de trabajo. Los salarios que remuneran cualquier otro trabajo son en este caso un criterio inaplicable.

Los salarios de supervisión se distinguen de los salarios comunes por otra peculiaridad: no se pagan de los fondos del capital por adelantado, como los salarios de todos los demás trabajadores, sino que se funden con los beneficios y no se hacen efectivos hasta que haya concluido la producción. Esto los excluye completamente de la ley común que rige los salarios. Los salarios de los trabajadores que reciben su remuneración por anticipado están regulados por el número de competidores comparados con la cantidad de capital; los trabajadores no pueden consumir más de lo que se ha acumulado previamente. Pero no existe tal límite

para la remuneración de un tipo de trabajo que no se paga con riqueza acumulada previamente, sino con la producción que él mismo posibilita.

Cuando se sopesan debidamente estas circunstancias, se percibe que, aun cuando los beneficios pueden descomponerse correctamente en interés y salarios de supervisión, no debemos establecer este principio, como si fuera la ley del interés, que se trata de los beneficios *menos* los salarios de dirección. De las dos expresiones, sería decididamente la más correcta que los salarios de supervisión están regulados por la tasa de interés, o son iguales a los beneficios *menos* el interés. En estricta propiedad, ninguna expresión sería admisible. Difícilmente puede decirse que los intereses y los salarios de dirección dependan los unos de los otros. Los intereses y los salarios de supervisión guardan la misma relación que los salarios y los beneficios. Son como dos baldes en un pozo: cuando uno sube, el otro baja, pero ninguno de los dos movimientos es la causa del otro; ambos son efectos simultáneos de la misma causa, el giro de la manivela.

Entre los capitalistas de cada país existe un número considerable de ellos que son habitualmente, y casi necesariamente, prestamistas; para quienes apenas cualquier diferencia entre lo que podrían recibir por su dinero y lo que podría hacerse con él sería un equivalente para correr el riesgo y asumir el trabajo de ocuparse en un negocio. En esta categoría se encuentra la propiedad de las viudas y los huérfanos, la de numerosos organismos públicos e instituciones benéficas, la mayoría de las propiedades cuya posesión es transferida a fideicomisarios, y la propiedad de un gran número de personas no acostumbradas a los negocios y que sienten aversión hacia los mismos o cuyas otras ocupaciones les impiden dedicarse a ellos. En la obra *Considerations on the State of the Currency*, Thomas Tooke señala cuán grande es la proporción de propiedades dadas en préstamo a la nación que se ajustan a esta descripción.

Existe otra clase numerosa, que está formada por banqueros, intermediarios y corredores, entre otros, que son prestamistas de profesión, que deciden ejercer esa profesión con la intención de obtener las mayores ganancias posibles y que lo único que los persuadiría de cambiar su negocio sería un gran aliciente pecuniario.

Por consiguiente, existe una clase numerosa de personas que son habitualmente prestamistas. Por otra parte, puede considerarse que todos aquellos que se dedican a los negocios son habitualmente prestatarios. Salvo en épocas de estancamiento, estos últimos están deseosos de ampliar su negocio más allá de lo que su propio capital les permite y, a su vez, nunca prestan ese capital suyo sino por períodos muy cortos, durante los cuales no pueden invertirlo ventajosamente en su propio negocio.

En suma, existe una clase productiva y además una clase denominada técnicamente adinerada, que vive de los intereses que produce su capital, sin involucrarse

a título personal en el trabajo de la producción. La clase de los prestatarios puede considerarse ilimitada. No existe capital que pueda ofrecerse en calidad de préstamo que las clases productivas no estén dispuestas a tomar prestado, a cualquier tasa de interés que les permita obtener el más pequeño excedente de beneficios, por encima de un equivalente mínimo por el riesgo adicional de insolvencia al que se exponen como resultado de la transacción. El único límite pensable a la inclinación de pedir prestado es la capacidad de dar garantías: a los productores debe serles difícil tomar prestado un importe superior a su propio capital. Si más de la mitad del capital del país estuviera en manos de personas que prefieren prestarlo antes que dedicarse personalmente a los negocios, y si el excedente fuera mayor de lo que pudiera invertirse en préstamos al gobierno o en hipotecas sobre la propiedad de consumidores improductivos, la tasa de interés experimentaría una fuerte reducción debido a la competencia de los prestamistas. Una cierta fracción de la clase adinerada se vería obligada ya sea a sacrificar sus predilecciones y dedicarse a los negocios o a prestar con garantías inferiores, y en consecuencia aceptarían, cuando pudieran obtener buena garantía, una reducción de los intereses equivalente a la diferencia de riesgo.

Éste es un caso extremo. Tomemos otro caso extremo, pero opuesto. Supongamos que a las personas acaudaladas de un país no les gustase llevar una vida ociosa y disfrutasen del trabajo lucrativo, y por lo general, estuviesen poco dispuestas a aceptar un ingreso menor a fin de liberarse del trabajo y de la ansiedad que producen los negocios. Cada productor en situación próspera estaría deseoso de tomar prestado capital, al tiempo que pocos productores estarían dispuestos a dar préstamos. En estas circunstancias, la tasa de interés se diferenciaría muy poco de la tasa de beneficios. El esfuerzo de gerenciar un negocio no aumenta proporcionalmente al aumentar la magnitud del negocio; y, por lo tanto, un excedente de beneficios muy pequeño por encima de la tasa de interés sería incentivo suficiente para que los capitalistas tomaran capital en préstamo.

Podemos incluso imaginar el caso de personas cuyos hábitos fueran tales que a fin de persuadirlas a prestar capital pudiera ser necesario ofrecerles una tasa de interés equivalente a la tasa de beneficios ordinaria. En este caso, por supuesto, las clases productivas difícilmente pedirían préstamos. Pero es posible que el gobierno y las clases improductivas, que no toman capital prestado a fin de obtener una tasa de beneficios con el préstamo, sino debido a la presión de una necesidad real o supuesta, estuvieran dispuestas a tomar préstamos a esta alta tasa.

Aunque la inclinación a pedir prestado no tiene límite *fijo* ni *necesario*, salvo la capacidad de dar garantía, en realidad nunca llega hasta ese límite, debido a la incertidumbre de las perspectivas de cualquier productor, que por lo general lo indispone a comprometerse hasta la totalidad de sus medios de pago. Nunca

existe una falta de mercado permanente para las cosas en general, pero puede ocurrir que sí exista para la mercancía que un individuo está produciendo e incluso habiendo demanda para la mercancía, es posible que las personas no la adquieran de él sino de otro productor. Por consiguiente, sólo una parte de los productores se sienten motivados, dada la condición de su negocio a incrementar su capital mediante préstamos e incluso éstos están dispuestos a tomar prestado sólo tanto como puedan emplear con perspectivas *inmediatas* de rentabilidad. Por lo tanto, existe en todo momento un límite práctico a las demandas de los prestatarios; y cuando se satisfacen todas estas demandas, cualquier capital adicional que se ofrezca en préstamo puede encontrar una inversión sólo a través de una reducción de la tasa de interés.

Dada una cierta cantidad de prestatarios—por cantidad de prestatarios se entiende aquí la suma total que las personas están dispuestas a pedir en préstamo a cierta tasa determinada— la tasa de interés depende de la cantidad de capital que posean las personas que no están dispuestas o no están en capacidad de dedicarse a los negocios. Las circunstancias que determinan esto son, por un lado, el grado de gusto o aversión por los negocios que prevalezca entre las clases acaudaladas y, por el otro, la cantidad de acumulación anual de ingresos producto del trabajo. Quienes ahorran (*accumulate*) de sus salarios, honorarios o sueldos no tienen, por supuesto (en términos generales), medios para invertir sus ahorros excepto prestándoselos a otros, puesto que sus ocupaciones les impiden dirigir personalmente cualquier empleo.

La tasa de interés depende entonces de estas circunstancias, dada la cantidad de prestatarios. Y la proposición inversa también es válida, es decir, que cuando las circunstancias anteriores están dadas, la tasa de interés depende de la cantidad de prestatarios.

Supongamos, por ejemplo, que cuando la tasa de interés se ha ajustado a la situación de las circunstancias existentes que afectan la disposición a pedir prestado y a prestar, estalla una guerra, que induce al gobierno a pedir prestado anualmente y durante varios años una gran suma de dinero. Durante todo este período, la tasa de interés permanecerá considerablemente por encima de lo que era antes y de lo que será después.

Antes del inicio de la guerra hipotética, todas las personas que se suponía prestarían a la tasa de interés de ese entonces habían encontrado prestatarios y su capital estaba invertido. Esto puede suponerse, puesto que si algún capital hubiera estado buscando un prestatario a la tasa de interés existente y no hubiera podido encontrarlo, su dueño lo habría ofrecido a una tasa ligeramente por debajo de la tasa existente. Por ejemplo, habría comprado acciones en fondos, con un

leve sobreprecio, y de esta manera habría liberado el capital de algún tenedor de acciones, quien a su vez se habría visto obligado a aceptar un interés menor de particulares dado que los fondos estaban rindiendo un interés menor.

Entonces, puesto que todos los que estaban dispuestos a prestar su capital a la tasa de mercado ya lo habían hecho, el gobierno no podría tomar prestado a menos que ofreciera un interés mayor. Aunque, con los hábitos de los que poseían capital disponible, no podía encontrarse un gran número que estuviera dispuesto a prestar a la tasa actual, seguramente habría algunos que se verían persuadidos a prestar por la tentación de una tasa más elevada. La misma tentación también persuadiría a algunas personas a invertir en la compra del nuevo capital lo que de otra manera habrían gastado improductivamente en aumentar su estándar de vida o productivamente en mejorar su propiedad. La tasa de interés aumentaría justo lo suficiente para provocar un aumento de prestamistas hasta la cantidad requerida.

Creemos que ésta es la causa de que la tasa de interés fuera tan alta en este país, como se sabe que ocurrió durante la última guerra. Por consiguiente, no debe inferirse de ninguna manera, como algunos lo han hecho, que la tasa general de beneficios era excepcionalmente alta durante el mismo período, porque el interés lo fuese. Suponiendo que la tasa de beneficios hubiera sido la misma durante la guerra que antes o después, sin embargo, la tasa de interés habría aumentado de la manera como lo hizo y debido a las causas que se describieron arriba.

El uso práctico de la investigación anterior es moderar la confianza con la cual se hacen frecuentemente inferencias con respecto a la tasa de beneficios a partir de evidencias relacionadas con la tasa de interés, y mostrar que aunque la tasa de beneficios es uno de los elementos que se combinan para determinar la tasa de interés, sobre esta última también actúan causas que le son propias, y puede subir o bajar, tanto temporal como permanentemente, mientras que la tasa general de beneficios permanece invariable.

El sistema bancario y la tasa de interés

La introducción de los bancos, que realizan la función de prestamistas e intermediarios de préstamos, con o sin la de emisores de papel moneda, produce algunas anomalías adicionales en la tasa de interés, que hasta ahora que sepamos no han sido puestas dentro de los límites de la ciencia exacta.

Si los banqueros fueran simplemente una clase de intermediarios entre el prestamista y el prestatario; si simplemente recibieran depósitos de capital de aquellos que lo tuvieran ocioso en sus manos y lo prestaran, junto con su propio capital, a

las clases productivas, recibiendo intereses por él y a su vez pagando intereses a aquellos que lo colocaron en sus manos, el efecto de las operaciones bancarias en la tasa de interés sería el de bajarla ligeramente. El banquero recibe y reúne sumas de dinero demasiado pequeñas, cuando se consideran por separado, para que sus dueños busquen invertirlas, pero que en conjunto forman una cantidad considerable. Esta cantidad puede considerarse una adición neta al capital productivo del país, por lo menos al capital en actividad en cualquier momento. Y en tanto que esta adición al capital representa una acumulación que no es invertida por sus dueños, sino que es prestada a otros productores, el efecto natural es una disminución de la tasa de interés.

El banquero, en la medida de su propio capital privado –y una vez que paga los gastos de su negocio– es un prestamista de capital a interés. Pero, dado que está expuesto al riesgo y a las dificultades iguales que las de cualquier otro uso, no puede conformarse con el simple interés ni siquiera de su propio capital, esto es, debe obtener los beneficios ordinarios del capital o, de lo contrario, no participará en el negocio. El estado de la banca debe ser tal que le ofrezca la perspectiva de sumar al interés de lo que resta de su propio capital después de pagar los gastos de su negocio, el interés sobre el capital depositado en su banco, y en un monto suficiente para completar, después de pagar los gastos, los beneficios ordinarios que obtendría de su propio capital en cualquier empleo productivo. Hay dos maneras de lograr esto:

1. Si las circunstancias de la sociedad propician una inversión fácil de capital disponible (como, por ejemplo, en Londres, donde los fondos públicos y otros valores de indudable estabilidad y que ofrecen excelentes ventajas para recibir el interés sin problemas y hacer efectivo el capital sin dificultad cuando se requiera, tientan a todas las personas que tengan sumas de importancia inactivas a invertir las por su propia cuenta y riesgo sin la intervención de ningún intermediario), los depósitos en los bancos consisten principalmente en pequeñas sumas colocadas en lapsos muy breves para gastos corrientes, y sobre las cuales se paga una tasa de interés apenas digna de calcularla. De hecho, los banqueros no reconocen ningún interés sobre estos depósitos.

Entonces, después de pagar los gastos de su negocio, el resto del interés que reciben son beneficios netos. Pero dado que las circunstancias de la banca en promedio, como de todos los demás modos de emplear un capital, brindarán a una persona que entre en el negocio una perspectiva de obtener los beneficios ordinarios, y no más que los ordinarios sobre su propio capital, los beneficios de cada banquero producto de la inversión de sus depósitos no superarán en promedio lo que es necesario para completar sus beneficios sobre su propio capital a la tasa normal. Es, por supuesto, la competencia la que impone esta

limitación. Es difícil discernir si la competencia opera mediante la reducción de la tasa de interés o mediante la división del negocio entre un número mayor de participantes. Probablemente, opere de ambas formas, pero de ninguna manera es imposible que opere sólo de la segunda forma, exactamente como un aumento del número de médicos no reduce los honorarios, aunque disminuye la posibilidad promedio que tiene la competencia de obtenerlos.

Es posible que los prestamistas prefieran dejar de prestar el capital antes de consentir en una reducción de la tasa de interés. De ser así, la llegada de un nuevo prestamista, en la persona de un banco de depósitos, no reduciría la tasa de interés de ninguna manera considerable. Ocurriría una leve disminución y, con esa excepción, las cosas seguirían como antes, salvo que el capital en las manos del banquero se habría puesto en el lugar de una parte igual del capital que pertenece a otros prestamistas que están presentes en el negocio (por ejemplo, habrían suscrito acciones en alguna sociedad anónima o habrían establecido una sociedad de responsabilidad limitada). Los beneficios de los banqueros estarían entonces limitados a la tasa ordinaria, principalmente como resultado de la división del negocio entre muchos bancos, de modo que cada uno en promedio no recibiría más interés sobre sus depósitos que el que sería suficiente para completar el interés sobre su propio capital a la tasa de beneficios normal después de pagar todos los gastos.

2. Pero si las circunstancias de la sociedad hacen que sea difícil e inconveniente que las personas que deseen vivir de los intereses de su dinero inviertan por su propia cuenta, los banqueros se convierten en agentes para este fin específico: se depositan en los bancos sumas tanto pequeñas como grandes y los banqueros reconocen a sus clientes interés sobre sus depósitos. Ésta es la práctica de los bancos escoceses y de la mayoría de las cajas rurales en Inglaterra. Puesto que no viven en ninguno de los grandes centros de las transacciones monetarias, sus clientes prefieren confiar su capital a alguien en el sitio, que conocen y en quien confían. Estos banqueros invierten el dinero de sus clientes en las mejores condiciones posibles y les pagan el interés que pueden permitirse, al tiempo que retienen una compensación por su propio riesgo y esfuerzo. Esta compensación está determinada por la competencia en el mercado. La tasa de interés no baja por este tipo de operación más que lo suficiente para poner frente a frente al prestamista y al prestatario de manera segura y expedita. El prestamista corre menos riesgo y, por lo tanto, una mayor proporción de los tenedores de capital están dispuestos a ser prestamistas.

Cuando un banquero, además de desempeñar sus otras funciones, es también emisor de papel moneda, obtiene una ventaja similar a la que logran los banque-

ros de Londres con sus depósitos. En la medida en que el banco pueda poner en circulación sus billetes, tiene tanto más para prestar, sin tener que pagar él mismo ningún interés.

Si el papel moneda es convertible, no puede circular de manera permanente sin desplazar el metálico, que va al extranjero y trae de vuelta un valor equivalente. En la medida de este valor, ocurre un aumento del capital del país, y el aumento se acumula únicamente en esa parte del capital que se emplea para préstamos.

Si el papel moneda es inconvertible, y en lugar de desplazar el metálico deprecia la moneda, al emitirlo el banquero grava un impuesto sobre cada persona que puso dinero en sus manos o que lo tiene debido a él. Así se apropia de una parte del capital de otras personas y de una parte de su ingreso. El capital podría haber estado destinado a préstamos o a ser empleado por el dueño; la parte del capital, en el primero de los casos, cambia ahora su destino y es dada en préstamo. A su vez, el ingreso tenía dos destinos, o se iba a acumular en cuyo caso se convierte en capital, o se destina al gasto; en este último caso, el ingreso se convierte en capital y entonces, por extraño que parezca, la depreciación de la moneda, cuando se produce de esta manera, opera en cierta medida como una acumulación forzada. Esto, en efecto, no es ningún alivio para esta iniquidad. Aunque A podría haber gastado su propiedad de manera improductiva, no debe permitirse que B se la robe sólo porque B la gastará en trabajo productivo.

Sin embargo, en cualquier caso concebible, la emisión de papel moneda por parte de los bancos aumenta la proporción del capital del país que se destina a préstamos. La tasa de interés debe bajar, hasta que algunos de los prestamistas dejen de prestar o hasta que el aumento de los prestatarios absorba la totalidad.

Pero una reducción de la tasa de interés, suficiente para que el mercado monetario absorba la totalidad de los préstamos de papel moneda, puede no ser suficiente para reducir los beneficios de un prestamista que presta lo que no le cuesta nada, a la tasa ordinaria de beneficios sobre su capital. En este caso, por lo tanto, la competencia operará principalmente dividiendo el negocio. Los billetes de cada banco quedarán limitados en un distrito muy restringido o se dividirá la oferta de un distrito entre tantos otros bancos que, en promedio, cada uno recibirá una cantidad de interés sobre sus billetes no mayor que la que completaría el interés sobre su propio capital a la tasa ordinaria de beneficios.

Sin embargo, incluso de esta manera la competencia tiene el efecto, hasta cierto punto, de reducir la tasa de interés, dado que la capacidad de los bancos de pagar interés sobre fondos mayores que su capital atrae una mayor cantidad de capital al negocio bancario que la que fluiría hacia él de otra manera; y puesto que esta mayor cantidad de capital se da toda en préstamo, el interés se reduce en consecuencia.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA

Khalaf J. Giazul

Bernardo Ferrán

Manuel Lago Rodríguez

Armando León Rojas

Domingo F. Maza Zavala

Jorge Giordani

(Representante del

Ejecutivo Nacional)

Gastón Parra Luzardo

Primer Vicepresidente

Eddy Reyes Torres

Segundo Vicepresidente