## CÁPITULO I

**La División del Trabajo.**

El aumento considerable en la cantidad de productos que un mismo número de personas puede confeccionar, como consecuencia de la división del trabajo, procede de tres circunstancias distintas:

**1) De la mayor destreza de cada obrero en particular.** Los trabajadores a medida que repiten un trabajo van adquiriendo nuevas habilidades y por ende haciendo el trabajo mucho más rápido, dedicándose una sola labor, que a varias distintas.

**2) Del ahorro de tiempo que comúnmente se pierde de pasar de una ocupación a otra.**Si los trabajadores deben cambiar constantemente de actividad, hay un tiempo que se pierde mientras termina una y comienza otra, lo que se conoce hoy como el “set up” o puesta a punto de actividad o una maquina. Además cuando un trabajador comienza una nueva actividad nunca esta preocupado al 100% de esa labor, por ende tiene un tiempo perdido hasta que logra trabajar eficientemente.

**3) De la invención de una gran numero de maquinas.** Un factor no menor que ha mejorado la productividad es el uso de la maquinaria correcta, para un determinado trabajo. Como el trabajador se encuentra especializado en una máquina el puede realizar mejoras a ellas, para aumentar su productividad.

## CÁPITULO II

**Del Principio que motiva la División del Trabajo.**

Lo que motiva principalmente a la división del trabajo es la necesidad del hombre de permutar, cambiar y negociar una cosa por otra.

Por ejemplo uno nunca ha visto a dos perros intercambiar justamente un hueso, ni los seres humanos, ni ninguna otra clase de persona hace eso. Cuando uno necesita algo va donde la persona lo tiene y lo persuade para obtenerlo. Dame lo que necesito y tendrás lo que deseas, es el principio de cualquier oferta. Como necesitas permutar o comprar cosas es que lo que origino la división del trabajo.

Hay un ejemplo de una tribu una persona es mas hábil en hacer flechas y arcos, generalmente los va a cambiar a otro de la tribu que sea mejor cazador, por carne o caza y el se dedicara a la confección de arcos y flechas. Así como esta persona es buena en hacer arcos y flechas, hay otra que es buena en hacer la cubierta para las carpas, este es el carpintero.

Los hombres son iguales, la especialización en determinadas actividades no es la causa de la división sino talvez el efecto de ella. Por ejemplo lo hombres nacen iguales, si uno ve dos niños hasta la edad de los 8 o 10 años no hay diferencias, después de esta edad comenzaran a diferenciarse según el grado de educación y sus gustos personales.

## CÁPITULO IV

**Del origen y uso de la moneda.**

Una vez implantada la división del trabajo, el hombre vive en régimen de intercambio. Las dificultades del trueque inducen a adoptar un bien económico como dinero.

Tan pronto como se estableció la división del trabajo solo una pequeña parte de las necesidades de cada hombre se pudo satisfacer con el producto de su propio trabajo. El hombre cubre sus necesidades cambiando el remanente del producto de su esfuerzo, por otras porciones del producto ajeno. El hombre vive así, gracias al cambio, convirtiéndose en mercader.

Cuando comenzó a practicarse la división del trabajo, la capacidad de cambio se vio con frecuencia entorpecida en sus operaciones. Es de suponer que el hombre tuviera de una mercancía mas de lo que necesitaba, en tanto otro disponía de menos. El primero en consecuencia, estaría dispuesto a desprenderse del sobrante, y el segundo, a adquirir una parte de ese exceso. Si este ultimo no contaba con nada de lo que el primero podía necesitar, no era posible un cambio entre ellos.

A fin de evitar inconvenientes, todo hombre, procuro manejar sus negocios de tal forma que en todo momento pudiera disponer, además de los productos de su actividad peculiar, de una cierta cantidad de cualquier otra mercancía, que a su juicio pocas personas podrían rechazar a cambio de los productos de su propio esfuerzo.

Es muy probable que para este fin se eligieran muchas cosas diferentes. En las edades primitivas de la sociedad se dice que el ganado fue instrumento común del comercio.

Sin embargo, en todos los países resolvieron dar preferencia para este uso a los metales, sobre todas las demás mercaderías. Estos eran menos perecederos y además se podían dividir en las partes que quisiera.

El uso de metales tenia dos inconvenientes muy grandes; primero, la incomodidad de pesarlos, y segundo, la de contrastarlos. Para evitar esto, facilitar los cambios y fomentar el comercio y la industria, se considero necesario, colocar un sello público sobre aquellos metales que acostumbraban a usar naciones para comprar todo tipo de mercaderías. Tal es el origen de la moneda acuñada y de aquellos establecimientos públicos llamados “Casas de Moneda”.Los primeros sellos públicos de esta clase tuvieron como finalidad asegurar la finura y buena calidad del metal.

Es así como la moneda se convirtió en instrumento universal de comercio en todas las naciones civilizadas, y por su mediación se compran, venden y permutan toda clase de bienes.

## CAPITULO V

**Del precio real y nominal de las mercancías, o de su precio de trabajo y de su precio de moneda.**

El valor de cualquier bien, para la persona que lo posee y quiera cambiarlo por otros, es igual a la cantidad de trabajo que pueda adquirir por mediación de ese bien. El trabajo, por consiguiente, es la medida real del valor en cambio de toda clase de bienes. El dinero contiene el valor de una cierta cantidad de trabajo, que nosotros cambiamos por las cosas que encierran la misma cantidad de trabajo. El trabajo fue el precio primitivo, la moneda originaria que sirvió para pagar y comprar todas las cosas.

La riqueza le da a una persona los medios para adquirir poder. Su riqueza es mayor o menor en proporción a la amplitud de esa facultad, o la cantidad de trabajo o producto ajeno, que aquella riqueza le coloca en condiciones de adquirir.

Pero aunque el trabajo es la medida real del valor en cambio de todos los bienes, generalmente no es la medida por la cual se estima ese valor. Es mas frecuente que se cambie un artículo con otros y no con trabajo. Por consiguiente, parece más natural estimar su valor por la cantidad de cualquier otra suerte de mercancía, y no por la cantidad de trabajo que con él se puede adquirir.

Desde que el dinero se convirtió en el instrumento común de comercio, es mas frecuente cambiar cualquier mercancía por dinero, y no por otra cosa.

El oro y la plata, como cualquier otro bien, cambian de valor; unas veces son más caros y otras más baratos, por esto no puede ser una medida exacta. En cambio iguales cantidades de trabajo, en todos los tiempos, tiene el mismo valor para el trabajador.

El precio que paga deberá ser siempre el mismo, cualquiera que sea la cantidad de bienes que reciba a cambio. De estos bienes unas veces podrá comprar más y otras menos cantidad; pero lo que varia es el valor de los mismos, y no el trabajo que los adquiere. Por consiguiente el trabajo, al no cambiar nunca el valor, es el único y definitivo patrón efectivo, por el cual se comparan y estiman los valores de todos los bienes. El trabajo es su precio real y la moneda es, únicamente, el recio nominal.

De acuerdo con esto puede decirse que el trabajo, como los otros bienes, tiene un precio real y otro nominal. El precio real diríamos que consiste en la cantidad de cosas necesarias y convenientes que mediante él se consiguen, y el nominal, la cantidad de dinero. El trabajador es rico o pobre en proporción al precio real del trabajo que ejecuta.

## CAPITULO VI

**Sobre lo elementos componentes del precio de las mercancías.**

Originariamente la cantidad de trabajo es la única norma de valor, pero se ha de tener en cuenta el mayor esfuerzo requerido y el nivel desusado (poco usual) de destreza o ingenio. En consecuencia el producto entero corresponde al trabajador, pero cuando se utilizan bienes acumulados, algo debe abonarse como ganancia del empresario, y el valor de la obra se resuelve en salarios y beneficios. Los beneficios no son simplemente salarios de inspección y dirección.

Los beneficios se regulan enteramente por el valor del capital empleado y son mayores o menores en proporción a su cuantía. El beneficio de capital forma parte del precio de las mercancías y es completamente diferente a los salarios del trabajo.

En estas condiciones el producto integro del trabajo no siempre pertenece al trabajador, si no que tiene que compartirlo con el propietario del capital que lo emplea.

Desde el momento en que las tierras se convierten en propiedad privada de los terratenientes, estos, desean cosechar donde nunca sembraron y exigen una renta hasta por el producto natural de su suelo. El trabajador ha de pagar al terrateniente una parte de lo que su trabajo produce. Esta porción constituye la renta de la tierra, y se halla en el precio de la mayor parte de los artículos como un tercer componente.

## CAPITULO VII

**Del precio natural y del precio de mercado de los bienes.**

En toda sociedad existe una tasa corriente de salarios y de beneficios en cada uno de los empleos distintos del trabajo y del capital. Dicha tasa corriente se regula por el trabajo. Existe también una tasa de renta, que se regula por las circunstancias generales de la sociedad donde se encuentre la tierra, y en parte por la fertilidad del terreno.

Estos niveles corrientes se pueden llamar tasas naturales de los salarios, del beneficio y de la renta.

Cuando el precio de una cosa es ni mas ni menos que el suficiente para pagar la renta de la tierra, los salarios del trabajo y los beneficios del capital empleado en obtenerla, de acuerdo con sus precios corrientes, aquella se vende por lo que se llama precio natural. Por lo que realmente cuesta.

El precio efectivo a que corrientemente se venden las mercancías es el que se llama precio de mercado, y puede coincidir con el precio natural o ser superior o inferior a éste.

El precio del mercado se regula por la cantidad de una mercancía llevada al mercado y la demanda de quienes están dispuestos a pagar el precio natural del artículo. Estas personas se denominan compradores efectivos, y su demanda, demanda efectiva, ya que tiene que ser suficientemente atractiva para que el artículo sea llevado al mercado.

Cuando la cantidad transportada al mercado queda por bajo la demanda efectiva, el precio se eleva sobre el precio natural; cuando excede la demanda efectiva, el precio de mercado cae por bajo del precio natural; cuando, es exactamente igual a la demanda efectiva, coinciden el precio de mercado y el natural. La cantidad se ajusta naturalmente a la demanda efectiva cuando excede dicha demanda, algunos de los componentes del precio están por bajo de su tasa natural; cuando la cantidad es insuficiente, algunos de los componentes del precio están por encima de su tasa natural.

El precio natural es el centro en torno al cual gravitan los precios reales. La actividad económica se adapta por si misma a la demanda efectiva, pero, en cambio, fluctúa la cantidad producida por determinado volumen de actividad. Las fluctuaciones afectan más a los salarios y utilidades que a las rentas, afectándolos en proporciones distintas, según la oferta de artículos y de la mano de obra. Sin embargo, el precio del mercado puede mantenerse durante largo tiempo por encima del precio natural, a causa del deficiente conocimiento general de la obtención de elevados beneficios o como consecuencia del empleo de técnicas secretas en las manufacturas, que pueden operar durante largo tiempo, o porque la disponibilidad de tierras de especial calidad, es escasa, circunstancia que luego puede operar eternamente.

Los monopolistas no satisfacen la demanda efectiva, para vender sus géneros a un precio mucho más alto que el natural, y elevan por encima de la tasa natural sus ganancias, ya sean salarios o beneficios.

Los privilegios de las corporaciones, estatutos de aprendizaje y todas aquellas leyes que restringen la competencia, representan una especie de monopolio y son capaces de mantener durante siglos el precio de algunos artículos sobre la tasa natural, sosteniendo los salarios y beneficios por encima de su nivel natural.

El precio del mercado raras veces se sitúa durante largo tiempo por bajo del precio natural. Cualquiera de los componentes que se pague por bajo de su tasa natural hará que las personas interesadas, retiren una proporción de artículos aportados al mercado, hasta no satisfacer la demanda efectiva. En consecuencia, el precio del mercado se elevará hasta alcanzar el precio natural.

Los mismos estatutos de aprendizaje y otras leyes sobre las corporaciones, obligan, cuando la industria se debilita, a bajar los salarios.

## CAPITULO VIII

**De los Salarios del Trabajo.**

A medida que la tierra se convierte en propiedad privada, el propietario exige una parte de casi todo el producto que el trabajador pueda levantar, o recoge de ella a cambio de este pago.

Cuáles son los salarios, depende del contrato hecho generalmente entre empleador y trabajador, intereses que no son de ninguna manera iguales: los trabajadores desean conseguir mucho, los empleadores dar lo menos posible.

Un hombre debe vivir siempre de su trabajo, y sus salarios deben por lo menos ser suficientes mantenerlo. Deben ser iguales o mayores que sus costos.

Cuando en un país la demanda de trabajadores, oficiales, criados de cada clase, está aumentando continuamente; cuando cada año se emplea un mayor número de trabajadores que el año anterior, los trabajadores tienen todas las opciones de aumentar sus salarios. Así, la escasez de mano de obra ocasiona una competencia entre los empleadores, que hacen ofertas superiores para conseguir a los escasos trabajadores, y se rompe así voluntariamente con la combinación natural de empleadores de pagar lo menos posible.

Cuando un trabajador independiente, tal como un tejedor o un zapatero, obtiene, a través de su trabajo, suficiente para comprar los materiales y mantenerse, él emplea naturalmente a unos o más oficiales con el exceso.

Estas dos acciones de aumento de bienestar individual, lleva al crecimiento a nivel nacional. Este crecimiento continuo genera a su vez aumento de salarios. Así, este aumento no se da en los países más ricos, sino en aquellos que crecen continuamente.

La recompensa liberal del trabajo, por lo tanto, es el efecto necesario, y natural para aumentar la abundancia nacional.

Cada especie de animales se multiplica naturalmente en proporción con los medios de su subsistencia, y ninguna especie puede multiplicarse siempre más allá de ella. La recompensa liberal del trabajo, permite proveer mejor a los niños, y por lo tanto tener un mayor número de ellos, así, se tiende naturalmente a ensanchar y ampliar los límites de las familias.

La demanda por hombres, como para cualquier otra materia, regula necesariamente la producción de hombres. La recompensa liberal del trabajo, por lo tanto, al aumentar, hace que también aumente la población.

Los salarios del trabajo son también el estímulo de la industria, que, como cada otra calidad humana, mejora en proporción con el estímulo que recibe. Donde están los más altos salarios, por consiguiente, siempre encontraremos a trabajadores más activos, diligentes, y expeditivos que en donde están bajos.

En años de abundancia, los trabajadores dejan con frecuencia sus empleadores, y confían en su subsistencia propia. El precio del trabajo, por lo tanto, se aumenta con frecuencia en años de bonanza.

En años de la escasez, por el contrario, la dificultad y la incertidumbre de la subsistencia, hacen que toda la gente quiera volver al servicio. Hay más gente deseando el empleo que la cantidad de gente que puede conseguirlo fácilmente; muchos están dispuestos a tomarlo por salarios más bajos que el normal, y por esto, éstos se hunden con frecuencia en estos años.

## CAPITULO IX

**De los beneficios del capital.**

Los beneficios dependen del aumento y de la disminución de la riqueza. El aumento del capital, que hace subir los salarios, propende a disminuir el beneficio.

El beneficio varía de tal modo, que es difícil averiguar cuál es el beneficio promedio de todos los negocios. Sin embargo, formamos alguna idea de ello por el interés del dinero. Se sabe que, en cualquier parte donde se hagan grandes utilidades recurriendo al uso del dinero, se pagará también una buena suma por utilizarlo. Por lo tanto, cuando el interés en el mercado varía en un país, podemos asegurar que también varían en él los beneficios ordinarios del capital, bajando si aquél baja y subiendo si aquél sube.

Los salarios del trabajo no han cesado de subir en el mismo periodo, y en la mayor parte de las numerosas ramas del comercio y de las manufacturas, los beneficios del capital han ido disminuyendo.

En una ciudad emprendedora las personas que disponen de grandes capitales para invertir no pueden conseguir todos los obreros que necesitan, y compiten entre sí para contratar los más posibles; esto hace que aumenten los salarios y disminuyan los beneficios. En caso contrario, en las regiones donde no existe capital suficiente para dar empleo a todo el mundo, los obreros en demanda de una ocupación compiten entre ellos. Esto trae como resultado que bajen los salarios y suban los beneficios del capital.

En el caso peculiar de las nuevas colonias, se dan a la vez altos salarios y elevados beneficios, pero probablemente estos últimos tienden a disminuir.

La disminución del capital de la sociedad o de los fondos destinados al mantenimiento de la industria, rebaja los salarios del trabajo e incrementa los beneficios del capital y, por consiguiente, el interés del dinero. Al bajar los salarios, los propietarios de los capitales que van quedando en la sociedad, pueden poner sus productos en el mercado con menos gastos que antes, y como también se utiliza menos capital en el abastecimiento del mercado, resulta que pueden vender más caros los productos. Sus mercaderías cuestan menos y las venden por más: con lo cual, y al aumentar los beneficios por ambos conceptos, pueden ofrecer un interés más alto.

La tasa más baja de beneficio debe ser más que suficiente para compensar las pérdidas. Lo mismo debe ocurrir con el tipo de interés.

## CAPITULO XI

**De la Renta de la Tierra.**

La renta a pagar por el uso de la tierra, por un inquilino al dueño, es naturalmente la más alta que éste pueda pagar. El dueño exige una renta equivalente a toda la producción, salvo lo mínimo necesario para que el inquilino viva, trabaje la tierra y obtenga una pequeña ganancia.

Por lo tanto, la renta por el uso de la tierra es esencialmente un precio de monopolio. El inquilino no tiene alternativa que pagar lo que el dueño exija. No tiene que ver con cuánto le corresponde sacar al dueño, sino con cuánto puede pagar el inquilino.

Parte de la producción requiere que siempre exista una demanda tal que el precio sea superior al costo de llevar el producto al mercado más una pequeña ganancia. Esta es capaz de pagar una renta al dueño. Otra parte de la producción puede o no tener una demanda que permita este precio. Esta puede o no pagar una renta al dueño. El concepto es la demanda.

**Parte 1: Productos de la tierra que proporciona siempre una reta al dueño.**

La tierra casi en cualquier circunstancia es capaz de producir lo suficiente para pagar (con el mismo producto) lo usual por el trabajo de producirlo y los costos de llevar el resto al mercado y una pequeña ganancia para el trabajador. Se basa en que la comida siempre tiene demanda, particularmente por quién trabaja la tierra. Siempre queda por tanto renta para el dueño. Mientras mejor es la tierra más eficientemente produce y el dueño gana por dos motivos: mayor producción y menores costos de producción.

La renta por la tierra no sólo varía con su fertilidad (mayor producción posible), sino también por su situación (cercanía a un pueblo o mercado, etc.) pues requiere cubrir más labor para llevar los productos a mercado. Cualquier mayor eficiencia en transporte (mejores caminos, o canales) hace posible trabajar la tierra más remota. Esto rompe el monopolio de los productores cercanos a los pueblos y favorece a los nuevos productores que, al ser remotos, usan mano de obra más barata.

La tierra puede producir productos de distinto precio relativo (para pagar por el trabajo) por lo que es mejor producir uno más que otro. Maíz o animales.

Los precios relativos de los distintos productos de la tierra varían según la demanda que tengan en una determinada zona o la oferta en esa zona, los costos de oportunidad de dejar de producir un producto rentable a cambio de otro, o incluso del periodo temporal.

Los precios de un producto pueden regular los precios de otros productos en ese mismo mercado o en otros mercados relacionados.

Se reitera que si se les abre la posibilidad, la entrada de nuevos productores a un mercado atractivo hace bajar el precio, particularmente en mercados de alto precio. Estos antiguos oligopolios buscaban el favor de los reyes para proteger sus mercados y sus ganancias evitando la entrada de otros. Los oligopolios justificaban la petición debido a la superabundancia del producto que querían proteger. Sin embargo, el mercado automáticamente hubiese impedido la entrada de nuevos productores si de verdad hubiese superabundancia. El mensaje es que el mercado es capaz de regularlo de forma óptima.

Los precios de los productos de la tierra que exigen mayores gastos periódicos o mayores inversiones iniciales para permitir la producción son regulados por los productos más comunes. La razón es que los nuevos productos sólo pueden costar lo suficiente para compensar los costos más elevados respecto de los otros productos. Si costasen más que eso, los productos más comunes serían desplazados. Si costasen menos, los productos comunes desplazarían a los nuevos. En cualquier forma, los productos comunes regulan el precio de los más exclusivos.

Cuando la demanda por un vino de calidad supera la oferta, ésta se vende a quienes están dispuestos a pagar más. Por consiguiente el precio sube por sobre el del vino común. El riesgo de perder esta producción más costosa, parece también justificar este precio más alto.

En estas circunstancias de productos con más demanda que oferta y con mercados protegidos por leyes que favorecen el monopolio, se observan también actitudes como quemar el exceso de producción para mantener los precios altos, como con el tabaco. Estas situaciones no pueden perduran. Eventualmente el mercado las regulará.

El precio de los productos para los que siempre habrá demanda (productos básicos para alimentación humana), que está asociado a la renta que paga el inquilino al dueño para producir dicha tierra, es capaz de regular todos los otros productos que se les relacionen en los mercados. En Europa la renta por tierra productora de maíz, y por ende su precio, regula la renta por todo otro terreno usado en cultivo. Esta capacidad de regular precios o rentas exige que el terreno sea convertible entre un producto y otro. Si no es así, el “mercado” no puede regular el precio.