

ALFRED MARSHALL
PROFESOR DE LA UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE

PRINCIPIOS
DE
ECONOMÍA

UN TRATADO DE INTRODUCCIÓN

Natura non facit saltum

TRADUCCIÓN DIRECTA
DE LA 8.ª EDICIÓN INGLESA

POR
EMILIO DE FIGUEROA

Catedrático de Economía y Estadística de la Escuela de Comercio de Valencia,
Profesor de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad
de Madrid y del Instituto Sancho Moncada, de Economía (C. S. de I. C.).
Subdirector del Servicio de Estudios del Banco de España

INTRODUCCIÓN

POR
MANUEL DE TORRES

Decano de la Facultad de Ciencias Políticas Económicas y Comerciales
de la Universidad Central
Catedrático de Teoría Económica



AGUILAR

MADRID - 1957

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL

NOTA BIBLIOGRÁFICA DE ALFREDO MARSHALL	Pág.	VII
PRÓLOGOS:		
Introducción		XI
Prólogo a la primera edición inglesa		XVII
— a la octava edición inglesa		XXXIII

LIBRO PRIMERO

EXAMEN PRELIMINAR

CAP. I.—INTRODUCCIÓN		3
<p>§ 1. La Economía es un estudio de la riqueza y una rama del estudio del hombre. La historia del mundo ha sido formada por motivos religiosos y económicos, <i>pág.</i> 3.—§ 2. La cuestión de si la pobreza es necesaria es lo que otorga a la Economía su máximo interés, 4.—§ 3. La ciencia es, en lo esencial, de reciente desarrollo, 5.—§ 4. La competencia puede ser constructiva o destructiva; pero aun en el primer caso es menos beneficiosa que la cooperación. Mas las características fundamentales de los negocios modernos son la libertad de industria y empresa, la confianza en sí mismo y la previsión, 6.—§ 5. El esquema general del desenvolvimiento de estas características y de la ciencia económica ha sido transferido desde este libro a los Apéndices A y B, 10.</p>		
CAP. II.—NATURALEZA DE LA ECONOMÍA		14
<p>§ 1. La Economía trata principalmente de los móviles de acción y de las resistencias a la misma, cuya cantidad puede ser medida, aproximadamente, en dinero. La medida se refiere sólo a las cantidades de las fuerzas; las cualidades de los motivos, sean éstos nobles e innobles, no son, por su misma naturaleza, susceptibles de medida, <i>pág.</i> 14.—§ 2. Se tiene en cuenta la mayor fuerza, medida por un cheín, en el caso de un pobre que en el de un rico; pero la Economía busca, generalmente, resultados generales, que son poco afectados por las particularidades individuales. 16.—§ 3. El mismo hábito está basado mayormente en una elección deliberada, 18.—§§ 4-5. Los motivos económicos no son exclusivamente egoístas. El deseo de dinero no excluye otras influencias, y puede él mismo aparecer por nobles motivos. El campo de la medición económica puede gradualmente extenderse a muchas acciones altruistas, 20-21.—§ 6. Los motivos de la acción colectiva son de una creciente importancia para el economista, 22.—§ 7. La Economía se ocupa, principalmente, de un aspecto de la vida humana; pero de la vida de un hombre real, no de un ser ficticio, 23. (Véase el Apéndice C.)</p>		
CAP. III.—GENERALIZACIONES O LEYES ECONÓMICAS		26
<p>§ 1. La Economía necesita de la inducción y de la deducción, pero en diferentes proporciones, según los distintos fines, <i>pág.</i> 26.—§§ 2-3. La naturaleza de las leyes; las leyes de la ciencia física varían con precisión; las sociales y económicas corresponden a aquellas más complejas y menos exactas de las ciencias físicas, 27.—§ 4. La relatividad del término «normal», 29.—§ 5. Todas las doctrinas científicas suponen implícitamente ciertas condiciones; pero este elemento hipotético se destaca especialmente en las leyes económicas, 31. (Véase el Apéndice D.)</p>		
CAP. IV.—ORDEN Y FINES DE LOS ESTUDIOS ECONÓMICOS		33
<p>§ 1. Resumen de los capítulos II y III, <i>pág.</i> 33.—§ 2. Las investigaciones científicas deben disponerse con respecto, no a los fines prácticos a que sirven, sino a la naturaleza de los asuntos de que se ocupan, 34.—§ 3. Las principales materias de la investigación económica, 34.—§ 4. Cuestiones prácticas que estimulan las investigaciones del economista inglés en el momento presente, aunque no se hallen completamente dentro del campo de acción de su ciencia, 35.—§§ 5-6.</p>		

El economista necesita educar sus facultades de perfección, imaginación, raciocinio, simpatía y precaución, 37-39.

LIBRO II

ALGUNAS NOCIONES FUNDAMENTALES

- CAP. I.—INTRODUCCIÓN 43
- § 1. La Economía considera la riqueza como un medio de satisfacer las necesidades y como el resultado de esfuerzos, *pág.* 43.—§ 2. Las dificultades que se originan en la clasificación de las cosas que cambian constantemente de carácter y de uso, 44.—§ 3. La Economía debe seguir a la práctica de la vida cotidiana, 45.—§ 4. Es necesario que las nociones se definan con claridad, pero sin que el uso de los términos sea rígido, 46.
- CAP. II.—LA RIQUEZA 47
- § 1. El uso técnico del término «bienes». Bienes materiales. Bienes personales. Bienes externos e internos. Bienes transferibles e intransferibles. Bienes libres. Bienes intercambiables, *pág.* 47.—§ 2. La riqueza de una persona se compone de aquellos bienes externos que son susceptibles de ser medidos en dinero, 49.—§ 3. Pero, a veces, es conveniente utilizar el término «riqueza» en un sentido lato, con el fin de incluir en él toda la riqueza personal, 50.—§ 4. La participación individual en los bienes colectivos, 50.—§ 5. La riqueza nacional. Riqueza cosmopolita. El fundamento jurídico del derecho a la riqueza, 51.—§ 6. Relatividad del término «valor», 53.
- CAP. III.—PRODUCCIÓN. CONSUMO. TRABAJO. ARTÍCULOS DE PRIMERA NECESIDAD. 55
- § 1. El hombre solamente puede producir y consumir utilidades, no la materia misma, *pág.* 55.—§ 2. El término «productivo» es susceptible de una mala interpretación, y debe, generalmente, ser explicado o evitado, 56.—§ 3. Las cosas necesarias para la existencia y para la eficiencia, 58.—§ 4. Existe pérdida cuando se consume menos de lo que es estrictamente necesario para la eficiencia. Cosas necesarias convencionales, 60.
- CAP. IV.—RENTA. CAPITAL 62
- § 1. Renta monetaria y capital comercial, *pág.* 62.—§ 2. Definiciones, desde el punto de vista comercial, de la renta neta, el interés y los beneficios. Ventajas netas, ganancias de dirección, «cuasi rentas», 63.—§ 3. Clasificación del capital desde el punto de vista privado, 65.—§ 4-7. El capital y la renta desde el punto de vista social, 65-69.—§ 8. La productividad y las perspectivas son atributos equivalentes del capital con respecto a la demanda y oferta del mismo, respectivamente, 70. (Véase Apéndice E.)

LIBRO III

ESTUDIO DE LAS NECESIDADES
Y SU SATISFACCIÓN

- CAP. I.—INTRODUCCIÓN 73
- § 1. Relación que guarda este libro con los tres siguientes, *pág.* 73.—§ 2. Hasta hace poco tiempo no se había dedicado la suficiente atención a la demanda y al consumo, 73.
- CAP. II.—LAS NECESIDADES EN RELACIÓN CON LAS ACTIVIDADES 76
- § 1. El deseo de variedad, *pág.* 76.—§ 2-3. El deseo de distinción, 77.—§ 4. El deseo de distinción por su propio motivo. La posición que ocupa la Economía en la teoría del consumo, 78
- CAP. III.—GRADUACIONES DE LA DEMANDA DE LOS CONSUMIDORES 81
- § 1. La ley de las necesidades saciables o de la utilidad decreciente. Utilidad total. Incremento marginal. Utilidad marginal, *pág.* 81.—§ 2. Precio de demanda, 84.—§ 3. Deben tenerse en cuenta las variaciones en la utilidad del dinero, 84.—§ 4. La lista de demanda de una persona. Significado del término «un incremento de la demanda», 84.—§ 5. La demanda de un mercado. Ley de la demanda, 86.—§ 6. Demanda de bienes competitivos, 87.

CAP. IV.—LA ELASTICIDAD DE LAS NECESIDADES	90
<p>§ 1.— Definición de la elasticidad de la demanda, págs. 90-91.—§ 2-3. Un precio que sea bajo para el rico puede ser relativamente alto para el pobre, 91.—§ 4. Causas generales que afectan a la elasticidad, 93.—§ 5. Dificultades relacionadas con el elemento tiempo, 95.—§ 6. Cambios en la moda, 97.—§ 7. Dificultades para la obtención de las estadísticas necesarias, 98.—§ 8. Nota sobre las estadísticas de consumo. Los libros de los comerciantes. Los presupuestos del consumidor, 99.</p>	
CAP. V.—ELECCIÓN ENTRE DIFERENTES USOS DE LA MISMA COSA. USOS INMEDIATOS Y DIFERIDOS	102
<p>§§ 1-2. La distribución de los recursos de una persona entre la satisfacción de diferentes necesidades, de modo que el mismo precio mida iguales utilidades en el margen de diferentes compras, págs. 102-03.—§ 3. La distribución entre necesidades presentes y futuras. Beneficios futuros descontados, 104.—§ 4. Distribución entre placeres futuros descontados y acontecimientos futuros placenteros. 105.</p>	
CAP. VI.—VALOR Y UTILIDAD	107
<p>§ 1. Precio y utilidad. Excedente del consumidor. Coyuntura, <i>pág.</i> 107.—§ 2. El excedente del consumidor en relación con la demanda de un individuo, 107.—§§ 3-4. El excedente del consumidor en relación con un mercado. Diferencias individuales de carácter que pueden omitirse cuando se considera el promedio de un gran número de personas; y si entre éstas se incluyen ricos y pobres, en igual proporción, el precio se convierte en una medida bastante exacta de la utilidad, 109-13.—§ 5. Para que se verifique lo anterior es preciso tener en cuenta la riqueza colectiva, 114.—§ 6. Una sugerencia de Bernoulli. Aspectos más generales de la utilidad de la riqueza, 115.</p>	

LIBRO IV

LOS AGENTES DE LA PRODUCCIÓN
TIERRA, TRABAJO, CAPITAL Y ORGANIZACIÓN

CAP. I.—INTRODUCCIÓN	119
<p>§ 1. Los agentes de producción, <i>pág.</i> 119.—§ 2. La desutilidad marginal. Aunque el trabajo sea, a veces, recompensado en sí mismo, es posible, con ciertas condiciones, considerar su oferta determinada por el precio del mismo. Precio de oferta, 120.</p>	
CAP. II.—LA FERTILIDAD DE LA TIERRA	124
<p>§ 1. La noción de que la tierra es un don otorgado libremente por la Naturaleza, mientras que sus productos se deben al trabajo del hombre, no es completamente exacta, aunque encierra algo de verdad, <i>pág.</i> 124.—§ 2. Condiciones mecánicas y químicas para la fertilidad, 125.—§ 3. La facultad que tiene el hombre para modificar la naturaleza del suelo, 126.—§ 4. En todo caso, el rendimiento adicional obtenido con una nueva unidad de capital y trabajo disminuye más o menos tarde, 127.</p>	
CAP. III.—LA FERTILIDAD DE LA TIERRA. (Continuación.) LA TENDENCIA A LOS RENDIMIENTOS DECRECIENTES	129
<p>§ 1. La tierra puede estar insuficientemente explotada, y entonces el rendimiento debido a una unidad adicional de capital y trabajo crecerá, hasta alcanzar un tipo máximo, a partir del cual se volverá decreciente. Los métodos perfeccionados pueden dar lugar a una utilización productiva de mayor cantidad de capital y trabajo. La ley se refiere a la cantidad de productos, no a su valor, <i>pág.</i> 129.—§ 2. Una dosis de capital y trabajo. Dosis marginal, rendimiento marginal, margen de cultivo. El concepto de marginal no implica necesariamente el último en el tiempo. Producto excedente: su relación con la renta. Ricardo limitó su atención a las circunstancias de un país viejo, 131.—§ 3. Cada medida de la fertilidad debe estar referida a un lugar y tiempo, 134.—§ 4. Por regla general, los suelos más pobres tienen un mayor valor que los más ricos, a medida que el aumento de la población avanza, 135.—§ 5-6. Ricardo dijo que las tierras más ricas fueron las primeramente cultivadas, siendo esto cierto con arreglo al sentido que él pretendió darle; pero subestimó las ventajas indirectas que una población densa ofrece a la agricultura, 140-41.—§ 7. Las leyes del rendimiento de las pesquerías, de las minas y de los terre-</p>	

nos de construcción, 142.—§ 8. Nota sobre la ley del rendimiento de- creciente y sobre las dosis de capital y trabajo, 145.	
CAP. IV.—EL CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN	149
§ § 1-2. Historia de las doctrinas de la población, págs. 149-51.—§ 3. Mal- tus, 153.—§ § 4-5. Promedios de casamientos y nacimientos, 155-57.— § § 6-7. Historia de la población de Inglaterra, 159-62.	
CAP. V.—LA SALUD Y LA FUERZA DE LA POBLACIÓN	164
§ § 1-2. Condiciones generales para la salud y la fortaleza, págs. 165-66.— § 3. Cosas necesarias para la vida, 167.—§ 4. Esperanza, libertad y cambio, 168.—§ 5. Influencia de la ocupación, 169.—§ 6. Influencia de la vida en la ciudad, 169.—§ § 7-8. La Naturaleza, en sí misma, tiende a eliminar a los débiles; pero la acción humana pone un límite al crecimiento de los fuertes y permite la supervivencia de los débiles. Conclusión práctica, 171-72.	
CAP. VI.—LA EDUCACIÓN INDUSTRIAL	174
§ § 1-2. El trabajo no especializado es un término relativo. Frecuen- tamente, no reconocemos como tal la habilidad con la cual estamos familiarizados. La mera habilidad manual está perdiendo importancia con respecto a la inteligencia general y el vigor. Aptitud general y ha- bilidad especializada, págs. 176-79.—§ § 3-5. Educación liberal y técnica. Aprendizajes, 174-75.—§ 6. La educación en el arte, 181.—§ 7. La e- ducación como una inversión nacional, 183.—§ 8. La movilidad es crecien- te, tanto de una a otra categoría como dentro de una misma, 184.	
CAP. VII.—EL CRECIMIENTO DE LA RIQUEZA	186
§ § 1-3. Hasta hace poco se utilizaban escasamente las formas costosas del capital auxiliar; pero ahora éstas crecen rápidamente, como asi- mismo el poder de acumulación, págs. 186-89.—§ 4. La seguridad, como una condición del ahorro, 190.—§ 5. El desarrollo de una economía monetaria da lugar a nuevas tentaciones al despilfarro, pero ha per- mitido a los sujetos dotados de capacidad para los negocios cosechar los frutos del ahorro, 191.—§ 6. El principal motivo para el ahorro es el afecto familiar, 192.—§ 7. Fuentes de acumulación. Acumulaciones públicas. Cooperación, 193.—§ 8. Elección entre satisfacciones presen- tes y diferidas. La acumulación de riqueza supone generalmente la es- pera o postergación de satisfacciones. El interés es su recompensa, 194.— § § 9-10. Cuanto más alta es la recompensa, tanto mayor es el tipo de ahorro por regla general, aunque existen excepciones, 197.—§ 11. Nota sobre las estadísticas de crecimiento de la riqueza, 199.	
CAP. VIII.—ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL	202
§ § 1-2. La doctrina de que la organización aumenta la eficacia es an- tigua; pero Adam Smith le dió nueva vida. Los economistas y biólogos han trabajado conjuntamente en el examen de la influencia que la lucha por la supervivencia ejerce sobre la organización, aunque sus ras- gos más duros son suavizados por la herencia, pág. 202.—§ 3. Las an- tiguas castas y las clases modernas, 205.—§ § 4-5. Adam Smith fué pru- dente; pero muchos de sus discípulos exageraron la economía de la organización natural. El desarrollo de las facultades por el uso, su herencia por medio de la primera educación y, posteriormente, por otros medios, 206.	
CAP. IX.—ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. (Continuación.) DIVISIÓN DEL TRABAJO. LA INFLUENCIA DE LA MAQUINARIA	210
§ 1. La práctica engendra la perfección, pág. 210.—§ 2. En las cate- gorías inferiores de trabajo, aunque no siempre en las más elevadas, la intensa especialización aumenta la eficiencia, 212.—§ 3. Las influen- cias ejercidas por la maquinaria sobre la calidad de la vida humana son, parcialmente, buenas y malas, 213.—§ 4. La maquinaria fabricada mecánicamente está introduciendo la nueva era de las partes intercam- biables, 215.—§ 5. Ejemplo tomado de las artes gráficas, 217.—§ 6. La maquinaria alivia el esfuerzo de los músculos humanos y evita, por tanto, que la monotonía en el trabajo dé lugar a la monotonía de la vida, 219.—§ 7. Comparación entre la habilidad y la maquinaria espe- cializadas. Economías externas e internas, 221.	
CAP. X.—ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. (Continuación.) LA CONCENTRACIÓN DE LAS INDUSTRIAS ESPECIALIZADAS EN LOCALIDADES PARTICULARES	223
§ 1. Industrias localizadas: sus formas primitivas, pág. 223.—§ 2. Sus diversos orígenes, 224.—§ 3. Sus ventajas; habilidad hereditaria; el	

crecimiento de los negocios subsidiarios; el uso de la maquinaria altamente especializada; el mercado local para la habilidad especial, 226.— § 4. La influencia del mejoramiento de los medios de comunicación sobre la distribución geográfica de las industrias. Ejemplo tomado de la reciente historia de Inglaterra, 228.

CAP. XI.—ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL. (*Continuación.*) PRODUCCIÓN EN GRAN ESCALA 233

§ 1. Las industrias típicas para nuestro presente objeto son las manufacturas. La economía del material, *pág.* 233.—§ § 2-4. Las ventajas que una fábrica importante obtiene con el uso y el perfeccionamiento de la maquinaria especializada; al comprar y al vender; en la habilidad especializada y en la subdirección del trabajo de dirección del negocio. Ventajas del pequeño fabricante con relación a la superintendencia. Los modernos desarrollos del conocimiento actúan en gran medida a su favor, 234.—§ 5. En las industrias en las que la producción en gran escala proporciona muchas economías, una empresa puede crecer rápidamente, con tal que pueda comprar y vender con facilidad, aunque no siempre puede hacerlo, 238.—§ 6. Grandes y pequeños establecimientos comerciales, 240.—§ 7. Las industrias del transporte. Minas y canteras, 242.

CAP. XII.—ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (*Continuación.*) DIRECCIÓN DE LOS NEGOCIOS 244

§ 1. El artesano primitivo trataba directamente con el consumidor, del mismo modo que tiene lugar ahora, por lo general, entre las profesiones liberales, *pág.* 244.—§ 2. Pero en la mayoría de los negocios intervienen los servicios de una clase especial de empresario, 245.—§ § 3-4. Los principales riesgos del empresario van, a veces, separados del trabajo de dirección en las industrias de la construcción y en algunas otras. El empresario que no es patrono, 246.—§ 5. Las facultades requeridas en el industrial modelo, 249.—§ 6. El hijo de un negociante empieza con tantas ventajas que podría esperarse que los hombres de negocios llegaran a constituir algo así como una casta; motivos por los cuales esto no ocurre, 250.—§ 7. Sociedades colectivas, 251.—§ § 8-9. Sociedades por acciones. Empresas públicas, 252.—§ 10. Asociación cooperativa. Participación en los beneficios, 255.—§ 11. Las oportunidades que tiene de elevarse el trabajador. La falta de capital es un obstáculo menos importante de lo que a primera vista parece, ya que el fondo de préstamos crece rápidamente; pero tiene en contra la creciente complicación de los negocios, 257.—§ 12. El negociante capacitado aumenta rápidamente el capital disponible, y aquel que no lo sea lo perderá con tanto mayor rapidez cuanto más grande sea su negocio. Estas dos fuerzas tienden a ajustar el capital a la habilidad necesaria para utilizarlo convenientemente. La habilidad comercial que puede disponer de un capital tiene un precio de oferta perfectamente definido en países tales como Inglaterra, 259.

CAP. XIII.—CORRELACIÓN DE LAS TENDENCIAS AL RENDIMIENTO CRECIENTE Y DECRECIENTE. (*Conclusión.*) 262

§ 1. Resumen de los últimos capítulos de este libro, *pág.* 262.—§ 2. El coste de producción debe ser calculado con respecto a una empresa representativa, que tenga acceso normal a las economías externas e internas correspondientes a un volumen dado de producción. Rendimientos constante y creciente, 264.—§ 3. Un aumento de la población suele, generalmente, venir acompañado de un aumento más que proporcional en la eficiencia colectiva, 266.

LIBRO V

RELACIONES GENERALES DE LA DEMANDA,
DE LA OFERTA Y DEL VALOR

CAP. I.—INTRODUCCIÓN. DE LOS MERCADOS 269

§ 1. Nociones biológicas y mecánicas sobre el equilibrio de fuerzas opuestas. Alcance de este libro, *pág.* 269.—§ 2. Definición de un mercado, 270.—§ 3. Limitaciones de un mercado con respecto al espacio. Condiciones generales que afectan a la extensión del mercado de una cosa; facilidades para guardar y obtener muestras; facilidades de transporte, 271.—§ 4. Mercados bien organizados, 272.—§ 5. Hasta los mercados pequeños están a menudo sujetos a influencias indirectas, procedentes de grandes distancias, 273.—§ 6. Limitaciones del mercado con respecto al tiempo, 274.

- CAP. II.—EQUILIBRIO MOMENTÁNEO DE LA OFERTA Y DE LA DEMANDA 275**
 § 1. El equilibrio entre el deseo y el esfuerzo. El trueque casual es generalmente un verdadero equilibrio, *pág.* 275.—§ 2. En un mercado local de cereales se llega, generalmente, a un equilibrio verdadero, aunque temporal, 276.—§ 3. Por regla general, la intensidad de la necesidad de dinero no varía de un modo apreciable en las transacciones verificadas en un mercado cerealista, pero sí en un mercado de trabajo, 277. (Véase Apéndice F.)
- CAP. III.—EL EQUILIBRIO DE LA DEMANDA Y LA OFERTA NORMALES 280**
 § 1. Casi todas las transacciones de mercancías duraderas están afectadas por los cálculos del futuro, *pág.* 280.—§ 2. Coste real y monetario de la producción. Gastos de producción. Factores de producción, 281.—§ 3 El principio de sustitución, 282.—§ 4. El coste de producción de una empresa representativa, 283.—§ 5. La lista de oferta, 285.—§ 6. Cantidad y precio de equilibrio. Vaguedad de la relación entre el precio de oferta de una mercancía y su coste de producción real. Verdadera significación de una posición normal de equilibrio. Significado de la frase «a largo plazo», 286.—§ 7. La influencia de la utilidad sobre el valor es preponderante en los períodos cortos; pero la del coste de producción lo es a largo plazo, 288.
- CAP. IV.—LA INVERSIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS 291**
 § 1. Motivos que determinan la inversión de capital en el caso de un sujeto que fabrique objetos para su propio uso. Comparación entre las satisfacciones futuras y las presentes, *pág.* 291.—§ 2. Acumulación de los desembolsos e ingresos pasados y el descuento de los futuros. Dificultad para distinguir los gastos corrientes de los gastos a cuenta del capital, 292.—§ 3. El margen de ganancia dentro del cual actúa el principio de sustitución no es un punto situado en una ruta cualquiera, sino una línea en la intersección de todas las rutas, 294.—§ 4. Correlación entre la distribución de los recursos en una economía doméstica y comercial, 295.—§§ 5-6. La división entre costes primarios y suplementarios varía con la duración de la empresa en cuestión, y esta variación es la principal fuente de dificultad en el estudio de las relaciones de los costes marginales con el valor, 297.
- CAP. V.—EL EQUILIBRIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA NORMALES CON RESPECTO A PERÍODOS LARGOS Y CORTOS. (Continuación.) 301**
 § 1. Elasticidad del término «normal», tanto en el empleo popular como en el académico, *pág.* 301.—§§ 2-3. El complejo problema del valor normal debe ser descompuesto. El primer caso consiste en la ficción de un estado estacionario; después, las modificaciones introducidas en éste nos permiten tratar el problema por medio de supuestos estáticos auxiliares, 303.—§§ 4-5. De este modo, el estudio del equilibrio de la demanda y oferta normales puede dividirse en dos partes: la referente a los períodos largos y la relacionada con los cortos, 305.—§ 6. Para períodos cortos, el *stock* de elementos de producción es prácticamente fijo, y su empleo varía con la demanda, 309.—§ 7. Pero en los períodos largos, la corriente de elementos de producción se ajusta a la demanda de los productos de aquellos elementos, y la unidad de producción es un proceso más bien que una porción de bienes, 312.—§ 8. Clasificación aproximada de los problemas del valor, 313.
- CAP. VI.—DEMANDA CONJUNTA Y COMPUESTA. OFERTA CONJUNTA Y COMPUESTA. 315**
 § 1. Demanda derivada indirecta; demanda conjunta. Ejemplo tomado de una discusión del trabajo en la industria de la construcción. Ley de demanda derivada, *pág.* 315.—§ 2. Condiciones bajo las cuales una suspensión de la oferta puede elevar mucho el precio de un factor de producción, 317.—§ 3. Demanda compuesta, 320.—§ 4. Oferta conjunta. Precio de oferta derivada, 320.—§ 5. Oferta compuesta, 322.—§ 6. Relaciones complejas entre mercancías, 323.
- CAP. VII.—LOS COSTES PRIMARIO Y TOTAL EN RELACIÓN CON LOS PRODUCTOS CONJUNTOS. COSTE DE RENTA, DE SEGURO CONTRA EL RIESGO Y DE REPRODUCCIÓN 326**
 § § 1-2. Dificultades de asignar a cada rama de un negocio mixto su propia participación en los gastos de producción y especialmente en los de venta, *pág.* 326.—§ § 3-4. Seguro contra riesgos comerciales, 329.—§ 5. Coste de reproducción. Algunos de los restantes capítulos del libro V pueden omitirse provisionalmente, 331.

CAP. VIII.—LOS COSTES MARGINALES EN RELACIÓN CON LOS VALORES. PRINCIPIOS GENERALES	333
<p>§ 1. En este capítulo y en los tres siguientes se estudian más detalladamente las relaciones que guardan los costes primarios y complementarios con el valor de los productos, y la acción refleja que la demanda derivada de los productos ejerce sobre los valores de los agentes empleados en su producción, con especial referencia a la influencia del elemento tiempo, <i>pág.</i> 333.—§ 2. Nuevos ejemplos del principio de sustitución, 334.—§ 3. Definición del «producto neto», 335.—§ 4. Un incremento inapropiado en el uso de cualquier agente da lugar a un rendimiento decreciente; este hecho es análogo, aunque no idéntico, al de que un aumento bien ajustado de capital y de trabajo de diversas clases, aplicado a la tierra, da lugar a un rendimiento decreciente, 336.—§ 5. Los usos marginales indican el valor, pero no lo determinan; están determinados, conjuntamente, con el valor, por las relaciones generales de oferta y demanda, 338.—§ 6. Los conceptos «interés» y «beneficio» son directamente aplicables al capital líquido; a incorporaciones particulares del capital. La doctrina central de este grupo de capítulos, 339.</p>	
CAP. IX.—LOS COSTES MARGINALES EN RELACIÓN CON LOS VALORES. PRINCIPIOS GENERALES. (Continuación.)	341
<p>§ 1. Razones por las cuales es conveniente ilustrar el problema del valor por medio de referencias a la modificación de la incidencia de los impuestos, <i>pág.</i> 341.—§§ 2-4. Ejemplos de las relaciones de las rentas y cuasi rentas con el valor, estudiadas en el último capítulo, 343.—§ 5. Rentas de escasez y diferenciales, 348.</p>	
CAP. X.—LOS COSTES MARGINALES EN RELACIÓN CON LOS VALORES AGRÍCOLAS.	351
<p>§§ 1-2. La influencia del elemento tiempo en este problema se ve mejor en relación con el producto agrícola en general y con la aparición de renta en un país nuevo, <i>pág.</i> 351.—§ 3. La tierra no es sino una forma de capital para el productor individual, 355.—§§ 4-6. Ejemplos tomados de la incidencia de los impuestos especiales sobre todos los productos agrícolas y sobre uno solo. Cuasi rentas en relación con un único producto, 356.</p>	
CAP. XI.—LOS COSTES MARGINALES EN RELACIÓN CON LOS VALORES URBANOS...	363
<p>§ 1. La influencia de la situación sobre los valores agrícolas y urbanos. Valor de situación, <i>pág.</i> 363.—§ 2. Casos excepcionales en que el valor de situación es creado por el esfuerzo individual o asociado, 364.—§ 3. Causas que regulan los precios de arrendamiento de los terrenos para periodos largos, 367.—§ 4. El rendimiento decreciente en relación con los terrenos de construcción, 368.—§ 5. La competencia de diferentes clases de edificios sobre el mismo terreno, 370.—§ 6. Los alquileres de los establecimientos comerciales en relación con los precios que cobran, 371.—§ 7. Rentas compuestas de propiedades urbanas, 373. (Véase el Apéndice G.)</p>	
CAP. XII.—EQUILIBRIO DE DEMANDA Y OFERTA NORMALES CON REFERENCIA A LA LEY DEL RENDIMIENTO CRECIENTE. (Continuación.)	375
<p>§§ 1-2. Modos de acción de la tendencia al rendimiento creciente, <i>página</i> 375.—§ 3. Peligros en el uso del término «elasticidad de la oferta». Contraste entre las economías de una industria en conjunto y las de una sola empresa, 378. (Véase el Apéndice H.)</p>	
CAP. XIII.—TEORÍA DE LOS CAMBIOS DE LA DEMANDA Y OFERTA NORMALES EN RELACIÓN CON LA DOCTRINA DE LA MÁXIMA SATISFACCIÓN	381
<p>§ 1. Introducción, <i>pág.</i> 361.—§ 2. Efectos de un incremento de la demanda normal, 382.—§ 3 Efectos de un aumento en la oferta normal, 383.—§ 4. Los casos de un rendimiento constante, decreciente y creciente, 385.—§ 5-7. Enunciado y limitaciones de la doctrina abstracta de la máxima satisfacción, 387.</p>	
CAP. XIV.—LA TEORÍA DE LOS MONOPOLIOS	393
<p>§ 1. Tenemos ahora que comparar las ganancias del monopolista, obtenidas con un precio elevado, con los beneficios que el público obtiene con un precio bajo, <i>pág.</i> 393.—§ 2. El interés del monopolista consiste, <i>prima facie</i>, en obtener el máximo ingreso neto. 393.—§ 3. La lista del ingreso de monopolio, 394.—§ 4. Un impuesto, por una cantidad total fija, sobre un monopolio, no disminuirá su producción, como tampoco la reducirá un impuesto proporcional al ingreso neto de monopolio;</p>	

pero logrará tal efecto si es proporcional a la cantidad producida, 395.—
 § 5. Un monopolista puede, frecuentemente, producir económicamente, 398.—
 § 6. Puede reducir su precio con vistas al futuro desarrollo de su negocio o por el hecho de tener un interés directo en el bienestar de los consumidores, 399.—
 § 7. Beneficio total, Beneficio de arbitraje, 400.—
 § 8. La importancia pública del estudio estadístico de la ley de la demanda y del excedente del consumidor, 403.—
 § 9. El problema de dos monopolios complementarios es de imposible solución general, 405.

- CAP. XV.—RESUMEN DE LA TEORÍA GENERAL DEL EQUILIBRIO DE LA OFERTA Y LA DEMANDA 408
 § § 1-5. Resumen del libro V, *pág.* 408. (Véase el Apéndice I.)

LIBRO VI

LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA NACIONAL

- CAP. I.—EXAMEN PRELIMINAR DE LA DISTRIBUCIÓN 415

§ 1. El objeto de este libro en conjunto, *pág.* 415.—
 § 2. Los fisiócratas suponían, de acuerdo con las peculiares circunstancias de su país y época, que los salarios habían llegado a su nivel más bajo posible, y que lo mismo podía decirse con respecto al interés del capital. Estos rígidos supuestos fueron suavizados parcialmente por Adam Smith y Malthus, 416.—
 § 3-6. Una serie de ejemplos hipotéticos sobre la influencia de la demanda en la distribución de una sociedad en la cual no exista el problema de las relaciones entre el capital y el trabajo, 420.—
 § 7. El producto neto de una clase particular de trabajo ilustrado por un trabajador de «eficiencia normal», cuya ocupación no origine un coste indirecto adicional, pero cuyo trabajo esté situado exactamente en el margen en que el patrono no derivase ganancia neta del mismo, 423.—
 § 8. La demanda de capital es general, 426.—
 § 9. Resumen provisional, 428.—
 § 10. Definición adicional de la renta o dividendo nacional, 430.

- CAP. II.—EXAMEN PRELIMINAR DE LA DISTRIBUCIÓN. (*Continuación.*) 432

§ 1. Las causas que afectan a la oferta de los agentes de producción ejercen una influencia coordinada con las que afectan a la demanda sobre la distribución, *pág.* 432.—
 § 2-4. Recapitulación de las causas, estudiadas en el libro IV, que afectan a la oferta de diversas formas de trabajo y de capital. La influencia irregular que un aumento en la remuneración ejerce sobre el esfuerzo desarrollado por un individuo. La correspondencia más regular entre salarios normales y el crecimiento de la población en número y en fortaleza, especialmente en esta última. La influencia general ejercida sobre la acumulación de capital y otras formas de riqueza por los beneficios que pueden derivarse del ahorro, 433.—
 § 5. La tierra puede considerarse como una forma especial de capital en relación con la influencia de la demanda sobre la distribución y con la aplicación de los recursos de un individuo a la producción; pero se encuentra en una base diferente que el capital con relación a aquella influencia normal de las fuerzas de la oferta sobre la distribución, que estamos considerando en este capítulo, 439.—
 § 6. Conclusión provisional de una etapa del razonamiento, 440.—
 § 7. Las relaciones mutuas entre ganancias y eficiencias de los diversos grupos de trabajadores, 441.—
 § 8. A través de nuestro estudio, suponemos que el espíritu de empresa, los conocimientos y la libertad de competencia no son mayores, efectivamente, que las características del grupo particular de trabajadores, patronos, etcétera, en el lugar y tiempo considerados, 444.—
 § 9. Sobre las relaciones entre el trabajo y el capital en general. El capital ayuda al trabajo y compite con éste dentro del campo de la ocupación; pero esta frase es necesario interpretarla cuidadosamente, 444.—
 § 10. El sentido limitado en que verdaderamente los salarios dependen de los anticipos hechos por el capital, 446. (Véanse los Apéndices J-K.)

- CAP. III.—LAS GANANCIAS DEL TRABAJO 449

§ 1. Alcance de los capítulos III-X, *pág.* 449.—
 § 2. La competencia tiende a hacer que los salarios pagados semanalmente en ocupaciones análogas no sean iguales, sino proporcionales a la eficiencia de los trabajadores. Ingresos por tiempo determinado. Pago por pieza producida (a destajo). Ingresos según la eficiencia. Los ingresos por tiempo determinado no tienden a la igualdad, aunque sí ocurre esto con los

devengados según la eficiencia, 449.—§ 3. Salarios reales y nominales. Deben tenerse en cuenta las variaciones en el poder adquisitivo del dinero, con especial referencia al consumo de la categoría de trabajadores de que se trate y con los gastos de la industria, incluyendo todas las ventajas y desventajas incidentales, 453.—§ § 4-5. Salarios pagados parcialmente en especie. El sistema de *truck*, 454.—§ 6. Incertidumbre de éxito e irregularidad de la ocupación, 455.—§ 7. Ingresos suplementarios. Ingresos familiares, 457.—§ 8. La fuerza atractiva de una industria no depende meramente de sus ingresos monetarios, sino de sus ventajas netas. Influencia del carácter individual y nacional. Condiciones peculiares de las categorías más bajas de trabajadores, 457.

CAP. IV.—LAS GANANCIAS DEL TRABAJO. (Continuación.) 460

§ 1. La importancia de diversas particularidades de la acción de la oferta y la demanda con respecto a la mano de obra depende mucho de los efectos acumulativos, a semejanza de lo que ocurre con la influencia de la costumbre, *pág.* 460.—§ § 2-4. Primera particularidad: el trabajador vende su trabajo; pero él, en sí mismo, no tiene precio. Por consiguiente, la inversión de capital en el mismo está limitada por los medios, la previsión y la liberalidad de sus padres. Importancia de una buena iniciación en la vida. Influencia de las fuerzas morales, 461.—§ 5. Segunda particularidad: el trabajador es inseparable de su trabajo, 465.—§ 6. Tercera y cuarta particularidades: el trabajo es perecedero, y los vendedores se encuentran a menudo en una situación desventajosa en las transacciones, 466.

CAP. V.—LAS GANANCIAS DEL TRABAJO. (Continuación.) 469

§ 1. La quinta particularidad del trabajo consiste en el gran lapso de tiempo que es necesario para proporcionar ofertas adicionales de habilidad especializada, *pág.* 469.—§ 2. Los padres, al elegir oficio para sus hijos, se ven precisados a adelantarse a toda una generación; dificultades para la previsión del futuro, 470.—§ 3. Los movimientos de la mano de obra adulta tienen una creciente importancia, a consecuencia de una demanda cada vez más grande para la habilidad en general, 471.—§ § 4-6. Resumen de la distinción entre periodos largos y cortos, con referencia al valor normal. Fluctuaciones de los ingresos especiales del conocimiento práctico y de la habilidad, en oposición a los que se obtienen como una remuneración al esfuerzo ejecutado en cualquier tarea particular, 471.—§ 7. Los ingresos obtenidos por aptitudes naturales extraordinarias proporcionan un excedente sobre el coste de la crianza y educación, que se asemeja a la renta en algunos aspectos, 474.

CAP. VI.—INTERÉS DEL CAPITAL 477

§ § 1-3. La teoría del interés ha sido perfeccionada recientemente en muchos detalles, pero no ha experimentado un cambio esencial. Fué mal interpretada en la Edad Media y por Rodbertus y Marx, *página* 477.—§ § 4-5. El interés bruto pagado por el prestatario incluye una prima de seguro contra los riesgos, tanto reales como personales, y algunas ganancias de dirección, así como el verdadero interés neto, 483.—§ 6. El término «tipo de interés» necesita aplicarse con cuidado con respecto a las inversiones antiguas, 486.—§ 7. Relación entre los cambios del poder adquisitivo del dinero y las modificaciones del tipo de interés, 487.

CAP. VII.—BENEFICIOS DEL CAPITAL Y DE LA CAPACIDAD PARA LOS NEGOCIOS ... 490

§ 1. La lucha por la supervivencia entre los hombres de negocios. Servicios que prestan los precursores, *pág.* 490.—§ § 2-4. La influencia del principio de sustitución sobre los ingresos de dirección, ilustrada por medio de la comparación: primero, de los servicios de los capataces con los de los trabajadores ordinarios; segundo, de los servicios de los jefes de empresa con los capataces, y tercero, de los servicios de los jefes de las grandes empresas con los de las pequeñas, 492.—§ 5. Situación del negociante que utiliza mucho capital a préstamo, 494.—§ 6. Sociedades por acciones, 496.—§ 7. Tendencia general de los métodos modernos en los negocios a ajustar los ingresos de dirección con las dificultades del trabajo realizado, 497.

CAP. VIII.—BENEFICIOS DEL CAPITAL Y DE LA CAPACIDAD PARA LOS NEGOCIOS, (Continuación.) 500

§ 1. Tenemos ahora que investigar si existe cualquier tendencia general del tipo de beneficio hacia la igualdad. En los negocios importantes,

algunos ingresos de dirección se clasifican como sueldos, y en los pequeños, muchos salarios del trabajo manual se clasifican como beneficios, y, por consiguiente, éstos parecen ser mucho más altos en los pequeños negocios que lo que son en realidad, *pág.* 500.—§ 2. El tipo anual de beneficio normal del capital empleado es alto cuando el capital circulante es grande con relación al capital fijo. Las economías de producción en gran escala, cuando se diñunen a través de toda una industria, no elevan el tipo de beneficio de la misma, 502.—§ 3-4. Cada rama de la industria tiene su habitual tipo de beneficio sobre el giro, 505.—§ 5. Los beneficios son un elemento constituyente del precio normal de oferta; pero la renta derivada del capital ya invertido, en una forma material o en la adquisición de dominio práctico, está regulada por la demanda de sus productos, 507.—§ 6-8. Comparación entre los beneficios y otros ingresos con respecto a las fluctuaciones de los precios, con las desigualdades entre diferentes individuos y con las proporciones sobre el conjunto que son propiamente ingresos derivados del esfuerzo y de aptitudes naturales, respectivamente, 509.—§ 9-10. Las relaciones entre los intereses de diferentes clases de trabajadores dentro de una misma industria, y especialmente en un mismo negocio, 512.

CAP. IX.—RENTA DE LA TIERRA 516

§ § 1-2. La renta de la tierra es una especie de un gran género. Por ahora, supondremos que la tierra es cultivada por su propietario. Resumen de los estudios anteriores, *pág.* 516.—§ 3. Un aumento en el valor real del producto hace subir, generalmente, el valor del excedente del producto, y aún más su valor real. Distinción entre el valor en trabajo y el poder de compra general del producto, 518.—§ 4. Efectos de las mejoras sobre la renta, 519.—§ 5. La doctrina central de la renta es aplicable a la casi totalidad de los sistemas de posesión de tierras. Pero en el moderno sistema inglés la línea general de división entre la parte del terrateniente y la del agricultor es también la más importante para nuestra ciencia, 520. (Véase el Apéndice L.)

CAP. X.—POSESIÓN DE LA TIERRA 523

§ 1. Las formas primitivas de posesión de la tierra se han basado, principalmente, en la asociación, regida más bien por la costumbre que por una contratación consciente; el llamado «terratiente» es, generalmente, el socio comanditario, *pág.* 523.—§ § 2-3. Pero la costumbre es mucho más plástica de lo que a primera vista parece, como lo demuestra la historia inglesa moderna. Se requiere prudencia para aplicar el análisis de Ricardo al moderno problema inglés de la tierra, lo mismo que a los sistemas más antiguos. Los términos de la asociación en éstos eran vagos, elásticos y susceptibles de inconscientes modificaciones en diversas formas, 524.—§ § 4-5. Las ventajas y desventajas del sistema de aparcería y del cultivador propietario, 528.—§ § 6-7. El sistema inglés permite al terrateniente ofrecer aquella parte del capital por la cual puede ser efectiva y fácilmente responsable, y otorga considerable libertad a las fuerzas de selección, aunque en menor grado que en otras ramas de la industria, 531.—§ § 8-9. Grandes y pequeñas propiedades. Cooperación, 534.—§ 10. Dificultad de determinación de los precios y cosechas normales. La libertad del terrateniente para hacer mejoras y recoger los frutos, 538.—§ 11. Colisión entre los intereses públicos y los privados en lo referente a la edificación, los espacios libres y otras materias, 540.

CAP. XI.—NOCIÓN GENERAL DE LA DISTRIBUCIÓN 542

§ § 1-3. Resumen de los ocho capítulos anteriores, en el cual se traza una línea de continuidad a través de lo expuesto en el libro V, capítulo XIV, y se establece una unidad entre las causas que regulan los valores normales de los diversos agentes y los elementos de la producción, tanto materiales como humanos, *pág.* 542.—§ 4. Los diversos agentes de la producción pueden competir entre sí por la ocupación, pero cada uno de ellos constituye una sola fuente de empleo para los demás. Cómo un aumento de capital enriquece las posibilidades de ocupación para el trabajo, 546.—§ 5. Un aumento, ya sea en el número o en la eficiencia de un grupo de trabajadores, beneficia generalmente a los demás; pero un aumento dentro del mismo grupo perjudica a éste, mientras que el incremento de la eficiencia le modifica. Modifica el producto marginal de su propio trabajo y el de las demás clases, afectando de este modo a los salarios. Es necesario un gran cuidado al calcular el producto marginal total, 547.

CAP. XII.—INFLUENCIAS GENERALES DEL PROGRESO ECONÓMICO 549

§ 1. La riqueza del sector de ocupación del capital y del trabajo en

un país nuevo depende, en parte, del acceso que tengan sus bienes a los mercados de salica y de la posibilidad de rentas futuras a cambio de las provisiones necesarias en el presente, *pág.* 549.—§ § 2-3. El comercio exterior de Inglaterra en el pasado siglo aumentó sus posibilidades de adquirir artículos de lujo y *confort*, y sólo en los últimos años aumentó su dominio sobre los artículos de primera necesidad, 552.— § 4. Las ganancias directas obtenidas con el progreso de las manufacturas han sido menores de lo que a primera vista parecían; pero las originadas por los nuevos medios de transporte han sido mayores, 553.—§ 5. Cambios en los valores en trabajo del trigo, de la carne, de las viviendas, del combustible, del vestido, del agua, de la luz, de la prensa y de los viajes, 554.—§ § 6-8. El progreso ha aumentado el valor en trabajo de los terrenos ingleses, tanto urbanos como rurales, tomados en conjunto, si bien ha disminuído el valor de muchas clases de medios materiales, y el aumento de capital ha hecho disminuir sus ingresos proporcionales, aunque no su renta total, 557.— § § 9-10. Naturaleza y causas de las modificaciones aparecidas en los ingresos de las diferentes clases de industrias, 560.—§ 11. Los ingresos de la capacidad excepcional, 563.—§ 12. El progreso ha hecho más de lo que se cree generalmente en beneficio de la elevación de salarios y probablemente ha disminuído la falta de continuidad en la ocupación de la mano de obra libre, 564.

CAP. XIII.—EL PROGRESO EN RELACION CON EL NIVEL DE VIDA 560

§ § 1-2. El nivel de las actividades y de las necesidades; el nivel de vida y de *confort*. Una elevación en el nivel de *confort* pudiera haber aumentado considerablemente los salarios en Inglaterra hace un siglo, deteniendo el crecimiento de la población; pero el fácil acceso a los alimentos y a las materias primas procedentes de nuevos países no ha permitido un gran progreso en este sentido, *pág.* 566.— § § 3-6. Los esfuerzos hechos para reglamentar las actividades por medio de la reducción de la jornada de trabajo. El exceso de trabajo es perjudicial; pero una reducción de una jornada de trabajo moderada reduce generalmente la producción. Por consiguiente, aunque su efecto inmediato pueda ser el de dar impulso a la ocupación, pronto da lugar a un descenso de salarios, a no ser que se utilicen los ratos de ocio para desarrollar actividades más elevadas. Peligro de la emigración del capital. Dificultad de asignar a los hechos observados las causas que verdaderamente los motivan. Los resultados inmediatos y finales son, a veces, opuestos, 569.—§ § 7-9. El fin primitivo de las asociaciones obreras era el de dar independencia al trabajador y mejorar, de este modo, su nivel de vida, tanto como su salario. El éxito de esta tentativa demuestra la importancia de su principal arma: la regla común. Pero la aplicación rígida del enunciado de esta regla es susceptible de originar una falsa «standardization» (tipificación) del trabajo y de obstaculizar el espíritu de empresa, de alarmar al capital y de perjudicar a las clases trabajadoras y al resto de la nación, 576.—§ 10. Dificultades relacionadas con los cambios en el poder adquisitivo del dinero, especialmente en relación con las fluctuaciones del crédito, 582.—§ § 11-15. Conclusión provisional respecto a las posibilidades del progreso social. Una división igualitaria del dividendo nacional disminuiría las rentas de muchas familias artesanas. Es preciso dar un trato excepcional al «residuo»; pero el mejor modo de elevar los salarios del trabajador no especializado sería el proporcionar a todas las clases populares una educación que redujese el número de aquellos que sólo pueden realizar trabajos no especializados y aumentar el de aquellos que posean elevada imaginación constructiva, que constituye la fuente principal del dominio del hombre sobre la Naturaleza. Pero no podrá alcanzarse un nivel de vida realmente elevado en tanto que el hombre no haya aprendido a saber utilizar sus horas de ocio, y ésta es una de las muchas manifestaciones de que los cambios económicos violentos originan mucho daño cuando van más de prisa que la lenta transformación de aquel carácter, que la Humanidad ha heredado de largas épocas de egoísmo y lucha, 584.

APÉNDICES

APÉND. A.—EL CRECIMIENTO DE LA LIBERTAD DE INDUSTRIA Y EL ESPÍRITU DE LA EMPRESA 597

§ 1. Las causas físicas actúan de un modo más poderoso en las primitivas etapas de la civilización, que han tenido lugar necesariamente en los climas cálidos, *pág.* 597.—§ 2. La propiedad muy repartida aumenta la fuerza de la costumbre y la resistencia a los cam-

bios, 599.—§ 3. Los griegos legaron a la cultura oriental la energía norteña, pero consideraron la industria como una función propia de esclavos, 601.—§ 4. La aparente analogía entre las condiciones económicas del mundo romano y del moderno es superficial; pero la filosofía estoica y la experiencia cosmopolita de los juriconsultos del Imperio romano ejercieron una influencia indirecta considerable sobre el pensamiento y la acción económicos, 602.—§ 5. Los teutones fueron lentos en adquirir los conocimientos de los países conquistados; el saber fué conservado por los sarracenos, 605.—§ § 6-7. El gobierno del pueblo por sí mismo sólo pudo existir en las ciudades libres, 605.—§ 8. La influencia del feudalismo y de la iglesia. El sostenimiento de grandes ejércitos llevó a la conquista de las ciudades libres. Pero las esperanzas de progreso aparecieron nuevamente con la invención de la imprenta, la Reforma y el descubrimiento del Nuevo Mundo, 607.—§ 9. Los beneficios de los descubrimientos marítimos fueron primeramente alcanzados por la Península Ibérica, pasando después a Holanda, Francia e Inglaterra, 609.—§ 10. El carácter inglés dió en seguida muestras de su moderna capacidad para la acción organizada. La organización capitalista de la agricultura abrió el camino a la de la manufactura, 610.—§ § 11-12. Influencia de la Reforma, 612.—§ 13. La empresa inglesa fué promovida por el aumento de consumidores allende los mares, los cuales necesitaban grandes cantidades de mercancías de un tipo único. Los empresarios, en principio, se limitaron a organizar la oferta, sin dirigir la industria; pero más tarde concentraron a sus operarios en fábricas, 613.—§ § 14-15. Desde entonces, la mano de obra de las manufacturas fué contratada al por mayor. La nueva generación vino acompañada de graves males, muchos de los cuales fueron, sin embargo, motivados por otras causas, aunque el nuevo sistema contribuyó a salvar a Inglaterra de los ejércitos franceses, 615.—§ § 16-17. El telégrafo y la prensa tipográfica permiten hoy al pueblo decidir acerca de los remedios que conviene aplicar a sus males, y vamos gradualmente hacia formas de colectivismo que serán superiores a las antiguas, toda vez que están basadas en una individualidad fuerte y bien disciplinada, 618.

APÉND. B.—EL DESARROLLO DE LA CIENCIA ECONÓMICA 621

§ 1. La ciencia económica moderna debe mucho, indirectamente, a la antigua filosofía. Las primeras restricciones impuestas al comercio fueron algo suavizadas por los mercantilistas, *pág.* 621.—§ § 2-3. Los fisiócratas. Adam Smith desarrolló su doctrina de la libertad de comercio y encontró en la teoría del valor un centro común que dió unidad a la ciencia económica, 622.—§ § 4-5. El estudio de los hechos no fué descuidado por sus sucesores, aunque algunos de ellos tenían preferencias por el razonamiento deductivo, 625.—§ § 6-8. Sin embargo, no tuvieron suficientemente en cuenta la dependencia del carácter del hombre de las circunstancias que le rodean. La influencia de las aspiraciones socialistas y de los estudios biológicos a este respecto. John Stuart Mill. Características de los estudios modernos, 627.

APÉND. C.—ALCANCE Y MÉTODO DE LA ECONOMÍA 634

§ 1. Una ciencia social unificada es deseable, pero inalcanzable. El valor de las sugerencias de Comte; la debilidad de sus negaciones, *pág.* 634.—§ 2. Los métodos de la Economía, de la Física y de la Biología, 635.—§ 3. Explicación y predicción constituyen la misma operación, aunque en sentido opuesto. Solamente aquellas interpretaciones de los hechos pasados basadas en un análisis minucioso pueden servir de segura guía para el futuro, 636.—§ § 4-6. El sentido común puede a menudo llevar muy lejos el análisis; pero rara vez puede descubrir las causas oscuras, y mucho menos las causas de causas. Funciones de la mecánica de la ciencia, 637.

APÉND. D.—USOS DEL RAZONAMIENTO ABSTRACTO EN ECONOMÍA 643

§ 1. La Economía no se presta para las largas cadenas del razonamiento deductivo; naturaleza y limitaciones de los servicios prestados por el tratamiento matemático, *pág.* 643.—§ § 2-3. La imaginación constructiva es la fuerza predominante en el trabajo científico; su potencia se demuestra, no desarrollando hipótesis, sino poniendo en correlación las múltiples influencias de las fuerzas económicas que actúan sobre un sector dilatado, 643.

APÉND. E.—DEFINICIONES DEL CAPITAL 646

§ 1. El capital mercantil no comprende toda la riqueza que facilita ocupación al trabajo, *pág.* 646.—§ § 2-3. La esterilidad de las controversias acerca de la relativa importancia de las dos propiedades esenciales: expectativas y productividad, 647.

APÉND. F.—EL TRUEQUE	651
<p>Las inseguridades de las transacciones en el mercado son mayores con el trueque que en los casos en que se utiliza el dinero; en parte, porque una persona puede generalmente dar o tomar una cantidad determinada» (no un porcentaje dado) del valor en forma de dinero, sin alterar grandemente la utilidad marginal que para ella representa, lo que no se puede hacer con una forma cualquiera de mercancías, <i>pág.</i> 651.</p>	
APÉND. G.—LA INCIDENCIA DE LOS IMPUESTOS LOCALES, CON ALGUNAS INDICACIONES SOBRE LA POLÍTICA FISCAL	654
<p>§ 1. La incidencia final de un gravamen varía grandemente según que la población sea o no migratoria y que el impuesto sea oneroso o beneficioso. Los cambios rápidos en las condiciones hacen imposible una previsión exacta, <i>pág.</i> 654.—§ 2. El «valor de construcción» de una propiedad, juntamente con su valor de situación, se combinan para dar un valor total, siempre que el edificio sea apropiado al lugar, 655.—§ 3. Los impuestos onerosos sobre los valores de situación recaen principalmente sobre los propietarios, o, en el caso de que no hayan sido previstos, sobre los arrendatarios, 656.—§ 4. Pero los impuestos onerosos sobre los valores de construcción, que son uniformes sobre un mismo país, recaen principalmente sobre el ocupante. Sin embargo, de una manera excepcional, los impuestos onerosos locales de elevada cuantía son pagados, en gran parte, por el propietario (o el arrendatario) en cuanto se aplican a los valores de construcción, 657.—§ 5. La distribución de la carga de los antiguos impuestos y arbitrios está poco afectada por el hecho de ser cobrados al ocupante, especialmente si se trata de un tendero, en el actual sistema de recaudación, 658.—§ 6. La tributación de los terrenos no edificados a base de su valor capital, y una transferencia parcial de la tributación de los valores de construcción a los de situación, podrían ser beneficiosas, siempre que fuesen graduales y acompañadas de ordenanzas sobre la relación entre la altura de los edificios y los espacios libres que han de quedar al frente y detrás de los mismos, 659.—§ 7. Algunas otras observaciones sobre los impuestos rurales, 660.—§§ 8-9. Algunas sugerencias prácticas. Las limitaciones permanentes en la oferta de terrenos, y la gran participación que la acción colectiva tiene en su valor actual, requieren que ésta sea clasificada en una categoría distinta a los fines de la tributación, 660.</p>	
APÉND. H.—LIMITACIONES DEL USO DE LOS SUPUESTOS ESTÁTICOS EN RELACIÓN CON EL RENDIMIENTO CRECIENTE	664
<p>§§ 1-14. La hipótesis de una lista de oferta rígida lleva a la posibilidad de múltiples posiciones de equilibrio estable e inestable. Pero esta hipótesis difiere tanto de las condiciones reales con respecto al rendimiento creciente, que sólo puede aplicarse por vía de ensayo y con un alcance muy restringido. Precaución que es preciso tener en cuenta con respecto al uso del término «precio de oferta normal», <i>pág.</i> 664.</p>	
APÉND. I.—LA TEORÍA DEL VALOR, DE RICARDO	671
<p>§§ 1-3. Aunque expresada con oscuridad, esta teoría se anticipó a la doctrina moderna de las relaciones entre el coste, la utilidad y el valor, mucho más de lo que fué reconocida por Jevons y otros críticos, <i>pág.</i> 671.</p>	
APÉND. J.—LA DOCTRINA DEL FONDO DE SALARIOS	678
<p>§ 1. La escasez de capital indujo, hace un siglo, a los economistas a conceder excesiva importancia al papel que desempeña la oferta de capital en la regulación de los salarios, <i>pág.</i> 678.—§§ 2-3. Esta exageración se encuentra en el estudio de los salarios que Mill realizó en el libro II de su obra, que precede a su estudio del valor, aunque no en el estudio posterior, realizado en el libro IV, sobre la distribución. La simetría parcial de las relaciones mutuas del capital y el trabajo y de la producción y el consumo, 679.—§ 4. Relación de los salarios con el capital comercial y con otras formas de riqueza, 683.</p>	
APÉND. K.—CIERTAS CLASES DE EXCEDENTES	685
<p>§§ 1-2. El coste real total de cualquier rama de la producción es proporcionalmente menor que sus costes marginales, de diversos modos, a cada uno de los cuales corresponde lo que puede considerarse como un excedente desde algún punto de vista especial. Pero sólo aquellas clases de excedentes que han sido estudiadas en el texto requieren un estudio detenido, <i>pág.</i> 685.</p>	

APÉND. L.—LA DOCTRINA DE RICARDO SOBRE LOS IMPUESTOS, Y DE LAS MEJORAS EN LA AGRICULTURA	688
Parte de su razonamiento arranca de latentes supuestos improbables, y, aunque lógicamente válida, no es aplicable a las condiciones reales, <i>pág.</i> 688.	
APÉNDICE MATEMÁTICO	692
ÍNDICE ALFABÉTICO	715