LA

MANO INVISIBLE,

DE

ADAM SMITH.

NO ES DE LA *benevolencia* DEL CARNICERO,
EL CERVECERO O EL PANADERO
DE DONDE CABE ESPERAR NUESTRO ALMUERZO,
SINO DE LA ATENCIÓN A *su propio interés*

El decisivo tratado de Adam Smith sobre el mercado libre allanó el camino al capitalismo moderno argumentando que la competencia es el motor de una sociedad productiva y que el interés propio en última instancia logrará enriquecer a toda la comunidad, como si de una «mano invisible» se tratara. A lo largo de la historia, algunos libros han cambiado el mundo. Han transformado la manera en que nos vemos a nosotros mismos y a los demás. Han inspirado el debate, la discordia, la guerra y la revolución. Han iluminado, indignado, provocado y consolado. Han enriquecido vidas, y también las han destruido.

Adam Smith

La mano invisible

ePub r1.0

Titivillus 23.05.16

Título original: *The Invisible Hand*

Extracto de *La riqueza de las naciones*

Adam Smith, 1759

Traducción: Jesús Cuéllar

Editor digital: Titivillus

Aporte original: Spleen

ePub base r1.2

1

La división del trabajo

Puede decirse que, en todas partes, la más importante mejora de las capacidades productivas del trabajo y la mayor parte de la habilidad, la destreza y el raciocinio con los que éste se desempeña o aplica tiene su origen en la división del mismo.

Más fácilmente se comprenderán las consecuencias de la división del trabajo sobre la organización general de la sociedad al considerar de qué manera opera en determinadas manufacturas. Suele suponerse que se lleva a su extremo en algunas de las más insignificantes; no quizá que se utiliza realmente con más profusión en ellas que en otras de mayor relevancia, sino que en esas manufacturas insignificantes únicamente destinadas a cubrir las pequeñas necesidades de un reducido número de personas, la cantidad total de trabajadores debe necesariamente ser pequeña y los ocupados en cada uno de los ramos del trabajo pueden con frecuencia reunirse en el mismo lugar y estar a la vista de cualquiera. Por el contrario, en las grandes manufacturas destinadas a cubrir las necesidades más importantes de la mayoría del pueblo, cualquier ramo de trabajo diferente se sirve de un número tan grande de operarios que es imposible reunirlos a todos en el mismo lugar. De una sola vez, sólo es habitual ver a los empleados en un único ramo. Por consiguiente, aunque en esas manufacturas el trabajo puede realmente dividirse en un número de partes mucho mayor que en las de naturaleza más insignificante, la división, al no ser en modo alguno tan evidente, se ha practicado con mucha menos frecuencia.

Así, citaremos el ejemplo de una manufactura muy insignificante, pero en la que se ha observado muy a menudo el uso de la división del trabajo: se trata del oficio de fabricante de alfileres, en el que es poco probable que un trabajador no preparado para esa actividad (que la división del trabajo ha convertido claramente en oficio), ni familiarizado con el uso de la maquinaria

en ella utilizada (a cuya invención probablemente esa misma división del trabajo haya dado lugar), hubiera podido, con toda su industria, fabricar un alfiler al día, y no digamos fabricar veinte. Pero tal como ahora se realiza esta actividad, no sólo toda ella constituye un oficio independiente, sino que se divide en varios ramos, de los cuales la mayor parte son a su vez y en sí mismos oficios. Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto lo afila y un quinto embota la punta para encajar la cabeza; para fabricar ésta se precisan tres operaciones distintas; colocarla es una actividad independiente, otra es blanquear los alfileres y es incluso un oficio en sí mismo envolverlos en papel; de este modo, la importante labor de fabricar un alfiler queda dividida en unas dieciocho operaciones distintas, que en algunas manufacturas son todas ellas ejecutadas por diferentes manos, aunque en otras el mismo hombre hace en ocasiones dos o tres de ellas. He visto una pequeña manufactura como ésta en la que sólo trabajaban diez hombres y donde, por tanto, algunos de ellos desempeñaban dos o tres operaciones distintas. Pero aunque eran muy pobres y por tanto no estaban bien provistos de la maquinaria necesaria, sí podían, con el debido esfuerzo, fabricar entre todos unas doce libras de alfileres al día. En una libra entran más de cuatro mil alfileres de tamaño medio. De ese modo, esas diez personas podrían fabricar entre todas más de cuarenta y ocho mil alfileres diarios. De suerte que se podría decir que cada persona, si hiciera una décima parte de cuarenta y ocho mil alfileres, estaría fabricando cuatro mil ochocientos diarios. Sin embargo, si todas se hubieran afanado por su cuenta e independientemente, sin que ninguna hubiera sido adiestrada para esa tarea concreta, sin duda cada una no habría siquiera podido fabricar veinte alfileres, quizás ni siquiera uno al día; es decir, sin duda no la parte doscientos cuarenta y quizá no la parte cuatro mil ochocientos de lo que en este momento todos pueden fabricar gracias a una división y combinación adecuadas de sus diferentes operaciones.

En cualquier otro arte y manufactura, los efectos de la división del trabajo son similares a los que se aprecian en esta insignificante tarea; aunque, en muchos de ellos, el trabajo, o bien no puede dividirse tanto, o bien no puede reducirse a operaciones tan sencillas. La división del trabajo, sin embargo, cuando puede introducirse, ocasiona en todas las artes un aumento proporcional de las capacidades productivas. Parece que la separación entre sí de los distintos oficios y actividades ha tenido lugar en razón de esta ventaja. Igualmente, donde esta separación se lleva más lejos es en aquellos países que cuentan con el más alto grado de diligencia y progreso; lo que en una

sociedad en estado tosco es obra de un solo hombre, suele ser obra de varios en una sociedad adelantada. En cualquier sociedad adelantada, el campesino no suele ser más que campesino y el menestral, sólo menestral. De igual manera, el trabajo necesario para producir cualquier manufactura completa está casi siempre dividido entre un gran número de manos. ¡Cuántos oficios diferentes se utilizan en cada ramo de las hilaturas de lino y lana, desde los que cultivan el primero a los que recogen el vellón, pasando por los que blanquean y alisan el lino hasta llegar a los tintoreros y tundidores de la tela! En verdad, por su naturaleza, la agricultura no permite subdividir hasta tal punto el trabajo, ni tampoco separar tan completamente una actividad de otra, como se hace en las manufacturas. Es imposible separar la actividad del pastor tan enteramente de la del cultivador de grano como se hace comúnmente entre las del carpintero y el herrero. Quien hila no suele ser casi nunca el mismo que teje, pero el que ara, grada, arroja la simiente y cosecha el grano sí suele ser el mismo. Como la ocasión de desempeñar esas distintas funciones se repite en diferentes épocas del año, sería imposible que un único hombre se dedicara constantemente a realizar cada una de ellas. Quizá esta imposibilidad de establecer una separación total y absoluta entre las diferentes tareas de la labor agrícola sea la causa de que la mejora de las capacidades productivas en este oficio no siempre haya seguido el paso a la apreciada en las manufacturas. Verdaderamente, las naciones más opulentas suelen superar a todos sus vecinos tanto en la agricultura como en las manufacturas, pero lo normal es que se distingan más en las segundas que en la primera. En general, sus tierras están mejor cultivadas y, al disponer de más mano de obra y más caudales, producen más en relación con la extensión del terreno y su natural fertilidad. Pero esta superioridad en la producción pocas veces guarda relación con la mayor cantidad de mano de obra y de capital invertidos. En la agricultura, el trabajo del país rico no siempre es mucho más productivo que el del pobre, o, por lo menos, nunca lo es tanto como suele serlo en las manufacturas. Por consiguiente, el grano del país rico, en el mismo grado de calidad, nunca llegará más barato al mercado que el del pobre. El grano de Polonia, en el mismo grado de calidad, es tan barato como el de Francia, a pesar de la superior opulencia y desarrollo de esta última. El grano francés, en las provincias que lo producen, es igual de bueno, y en la mayoría de los años tiene casi el mismo precio que el de Inglaterra, aunque, en cuanto a opulencia y desarrollo, Francia sea quizá inferior a Inglaterra. No obstante, las regiones ricas en cereales de la segunda están mejor cultivadas que las de la primera, y se dice que las de Francia están mucho mejor cultivadas que las de Polonia.

Sin embargo, aunque el país pobre, a pesar de la inferioridad de sus cultivos, pueda en cierta medida rivalizar con el rico por la baratura y calidad de su grano, no podrá aspirar a tal competencia en sus manufacturas; por lo menos cuando éstas convengan al suelo, el clima y la situación del país rico. Las sedas de Francia son mejores y más baratas que las de Inglaterra, ya que sus manufacturas de ese tejido, por lo menos con los elevados aranceles que hoy día pesan sobre la importación de seda cruda, se adaptan menos al clima de Inglaterra que al de Francia. Pero las herramientas de metal y los tejidos de lana ordinaria de Inglaterra son sin duda alguna mejores que los de Francia, y también mucho más baratos en el mismo grado de calidad. En Polonia se dice que escasea cualquier tipo de manufactura, a excepción de algunas de las más corrientes para el hogar, sin las que ningún país puede realmente subsistir.

Este gran incremento de la cantidad de trabajo que, a consecuencia de su división, el mismo número de personas puede desempeñar se debe a tres diferentes circunstancias: primero, a la mayor destreza de cada uno de los operarios; segundo, al ahorro de tiempo que suele perderse al pasar de una actividad a otra; tercero, y último, a la invención de un gran número de máquinas que facilitan y acortan el trabajo, haciendo posible que un solo hombre haga la labor de muchos.

En primer lugar, la mayor destreza del menestral aumenta necesariamente la cantidad de trabajo que puede realizar, y la división del mismo, al reducir la actividad de cada hombre a una simple operación, haciendo de ella la única labor de su vida, no puede sino aumentar enormemente la destreza de ese menestral. Me aseguran que un herrero corriente, aunque hábil con el martillo, que nunca se haya dedicado a fabricar clavos, si en alguna ocasión se viera obligado a intentarlo, apenas podría producir más de doscientos o trescientos al día, y que serían de muy mala calidad. Un herrero acostumbrado a fabricarlos, pero cuya única o principal actividad no haya sido ésa, apenas podrá, aun con toda su diligencia, fabricar más de ochocientos o mil clavos al día. He visto a varios muchachos menores de veinte años que nunca habían hecho más que fabricar clavos y que, poniendo empeño, podían producir, cada uno, más de dos mil trescientos al día. Sin embargo, la fabricación de un clavo no es en modo alguno una actividad sencilla. La misma persona ha de soplar con el fuelle, avivar o aplacar el fuego, según convenga, calentar el hierro y forjar cada una de las partes del clavo: además, para forjar la cabeza también debe cambiar de herramienta. Las diferentes operaciones en las que puede subdividirse la fabricación de un alfiler o un botón metálico son todas ellas más simples y la destreza de la persona, cuya vida se ha dedicado por

entero a realizarlas, acostumbra a ser mucho mayor. La rapidez con que se ejecutan algunas de las operaciones de estas manufacturas supera la que, según suponen quienes nunca las han visto, creen que puede alcanzar la mano humana.

En segundo lugar, la ventaja que se obtiene ahorrando tiempo normalmente perdido al pasar de un tipo de actividad a otro es mucho mayor de la que a primera vista podríamos considerar imaginable. Es imposible pasar con gran rapidez de un tipo de actividad a otro cuando ambos se realizan en lugares diferentes y con herramientas bastante distintas. Un tejedor rural que también labre una pequeña tierra perderá siempre mucho tiempo al pasar del telar al campo y del campo al telar. Cuando los dos oficios puedan llevarse a cabo en el mismo lugar de trabajo, no cabe duda de que la pérdida de tiempo será mucho menor. Sin embargo, incluso en este caso será muy considerable. El hombre acostumbra a holgazanear un poco al pasar de una tarea a otra. Cuando principia la nueva no suele dedicarle ni mucho interés ni mucho entusiasmo; como suele decirse, no pone los cinco sentidos y, durante un rato, más que hacer algo de provecho, se dedica a holgazanear. La costumbre de distraerse y de aplicarse con indolente descuido, adquirida naturalmente o de manera bastante inevitable por cualquier menestral de campo que se vea obligado a cambiar de trabajo y de herramientas cada media hora, y a utilizar las manos de veinte formas distintas casi cada día de su vida, le tornará casi siempre descuidado y perezoso, incapaz de cualquier tarea vigorosa, aun en las más acuciantes circunstancias. De ahí que, sean cuales sean las deficiencias de su destreza, este simple hecho deba siempre reducir considerablemente la cantidad de trabajo que puede llevar a cabo.

Por último, en tercer lugar, todos comprenderán cuánto facilita y acorta el trabajo el uso de la maquinaria adecuada. No hace falta dar ningún ejemplo. Por consiguiente, me limitaré a decir que la invención de todas esas máquinas que tanto facilitan y acortan el trabajo parece deberse inicialmente a la división del trabajo. Es mucho más probable que los hombres descubran formas de elaborar un objeto cuando toda su atención se dirige a ese único objeto que cuando se dispersa entre gran variedad de cosas. Pero gracias a la división del trabajo, la atención completa de cualquier hombre se orienta de modo natural hacia un objeto muy sencillo. Por consiguiente, cabría naturalmente esperar que uno u otro de los empleados de cada ramo de actividad no tardara mucho en encontrar métodos más fáciles y apropiados de realizar su labor, allí donde la naturaleza de la misma admita tal mejora. Gran parte de las máquinas utilizadas en aquellas manufacturas en las que el trabajo

está más subdividido fueron en su origen inventadas por menestrales del común que, empleados cada uno de ellos en alguna operación muy sencilla, naturalmente ocuparon su cabeza en encontrar métodos más fáciles y apropiados de llevarla a término. A cualquiera que esté muy acostumbrado a visitar esas manufacturas le habrán mostrado con frecuencia máquinas pequeñísimas, inventadas por esos operarios para facilitar y apresurar su propia parte del trabajo. En las primeras máquinas de vapor se utilizaba constantemente a un muchacho para abrir y cerrar alternativamente el conducto entre la caldera y el cilindro, a medida que subía o bajaba el pistón. Uno de esos mozos, aficionado a jugar con sus compañeros, observó que si ataba una cuerda al mango de la válvula que abría el conducto de comunicación con la otra parte de la máquina, la válvula se abría y cerraba sin su ayuda, permitiéndole así divertirse con sus compañeros de juego. De este modo, una de las grandes mejoras que ha tenido esta máquina desde que se inventó se debe a un muchacho que quería ahorrarse trabajo.

Sin embargo, no todas las mejoras en maquinaria han sido en modo alguno invención de quienes han tenido necesidad de utilizarla. Muchas se deben al ingenio de sus fabricantes, cuando crearlas se convirtió en tarea de un determinado oficio; y algunas a aquéllos que se llama filósofos u hombres dados a la especulación, cuyo oficio no es hacer nada, sino observarlo todo, y, quienes, en virtud de ello, son con frecuencia capaces de combinar las capacidades de los más alejados y dispares objetos. Para el progreso de la sociedad, la filosofía o la especulación se tornan, al igual que cualquier otro oficio, en la labor y la ocupación principales o únicas de una determinada clase de ciudadanos. Del mismo modo, al igual que cualquier otra labor, ésta se subdivide en un gran número de ramos distintos, que en cada caso dan ocupación a una determinada tribu o clase de filósofos, y esta subdivisión del trabajo en la filosofía, como en cualquier otra actividad, mejora la destreza y ahorra tiempo. Cada individuo se torna más diestro en su particular ramo, aumenta el conjunto del trabajo realizado y, con él, enormemente la cantidad de ciencia.

La gran multiplicación de productos de las diferentes artes que trae consigo la división del trabajo es la que, en una sociedad bien gobernada, ocasiona la opulencia universal que se extiende hasta las personas de menor categoría. Cualquier menestral puede repartir gran cantidad de sus productos, conservando únicamente los que le sean de provecho y, dado que todos los demás menestrales están exactamente en la misma situación, el primero podrá intercambiar gran cantidad de sus propios artículos por gran cantidad o, lo que

es lo mismo, por el precio de gran cantidad, de los de los demás. Les proporcionará en abundancia aquello que les sea de provecho y ellos harán lo propio con lo que él precise, y así una abundancia general se extenderá por los diferentes estamentos sociales.

Pensemos en las comodidades que disfruta el artesano o jornalero más corriente en un país civilizado y próspero, y observaremos que el número de personas de cuya industria se ha empleado una parte, aunque sea pequeña, en procurarle tales comodidades, superará cualquier cálculo. La zamarra de lana, por ejemplo, que cubre al jornalero, por vulgar y basta que pueda parecer, es fruto del trabajo de gran cantidad de artesanos. El pastor, el escogedor de lana y su pelaire o cardador, el tintorero, el repasador, el hilador, el tejedor, el abatanador, el tundidor y muchos otros deben unir sus diversas artes para completar este artículo tan cotidiano. Además, ¡cuántos tratantes y arrieros deben de haberse empleado para llevar los materiales desde algunos de esos artesanos hasta otros, que con frecuencia viven en lugares muy apartados del país! ¡Cuánto comercio y navegación, especialmente, cuántos constructores de barcos, marineros, fabricantes de velas y cabos debieron de emplearse para reunir todas las sustancias utilizadas por el tintorero, que a menudo provienen de los lugares más remotos del mundo! Igualmente, ¡cuánta variedad de actividades es necesaria para fabricar las herramientas que precisa el más humilde de esos artesanos! Y no mencionaremos complicadas máquinas como el buque del marinero, el ingenio del abatanador o incluso el telar del tejedor; pensemos únicamente en la variedad de tareas que son imprescindibles para fabricar un utensilio tan sencillo como las tijeras con las que el pastor corta la lana. El minero, el que construye el horno para fundir metal, el vendedor de madera, el fogonero que prende el carbón que se usa en la fundición, el ladrillero, el albañil, los hombres que alimentan el horno, el que lo mantiene en buen uso, el forjador, el herrero, todos ellos deben combinar sus diferentes artes para producir ese utensilio. Del mismo modo, si tuviéramos que examinar toda su ropa y el menaje de su hogar; la tosca camisa de lino que roza su piel; los zapatos que le cubren los pies; la cama en la que yace y todos los elementos que la componen; la rejilla del fogón en el que prepara sus vituallas; los carbones que destina a tal fin, sacados de las entrañas de la tierra y acarreados quizá hasta él cruzando un extenso mar y después de un largo viaje terrestre; todos los demás útiles de su cocina; todos los de su mesa; los cuchillos y los tenedores; los platos de barro o peltre en los que se sirve y divide sus alimentos; las diferentes personas que han intervenido en preparar su pan y su cerveza; la ventana de cristal que deja pasar el calor y la luz,

protegiéndole del viento y la lluvia, con todo el conocimiento y destreza necesarios para crear esa hermosa y afortunada invención, sin la que estas partes septentrionales del mundo poco podrían permitirse viviendas de gran comodidad; además de las herramientas de los diferentes trabajadores empleados para producir cosas tan necesarias; decía que, si examináramos todas esas cosas y pensáramos en la variedad de actividades empleadas para cada una de ellas, apreciaríamos que, sin el concurso y la cooperación de muchos miles de personas, la más modesta de ellas de un país civilizado no podría abastecerse, ni siquiera para lograr esas comodidades que muy equivocadamente consideramos constituyen su moderada y sencilla manera de vivir. Si la comparamos, en verdad, con el lujo más desmedido de los grandes, su situación sin duda nos parecerá extremadamente sencilla y moderada; y sin embargo, quizá pueda decirse que la situación de un príncipe europeo no siempre supera hasta tal punto la de un labrador industrioso y frugal como la de éste supera la de muchos reyes africanos, dueños y señores absolutos de las vidas y libertades de diez mil salvajes desnudos.

2

El principio de la división del trabajo

Esta división del trabajo, de la que tantas ventajas se derivan, no surge directamente de ninguna sabiduría humana que prevea y busque esa opulencia general a la que da lugar. Es la necesaria, aunque muy lenta y gradual consecuencia de cierta propensión de la naturaleza humana que en modo alguno tiene en mente esa generalizada utilidad; se trata de la propensión al trueque, la permuta y el cambio de una cosa por otra.

No nos corresponde a nosotros dilucidar si esta inclinación es uno de esos principios originales de la naturaleza humana de los que mayor explicación no puede darse; o si, como parece más probable, es consecuencia necesaria de las facultades del raciocinio y el habla. Es común a todos los hombres y no se encuentra en otras especies animales, que no parecen conocer ni éste ni ningún otro tipo de convenio. En ocasiones se diría que dos galgos, al perseguir a la misma liebre, parecen actuar en virtud de algún tipo de acuerdo. Uno y otro la arriman hacia su compañero o se proponen interceptarla cuando el otro la arrima hacia él. Sin embargo, no es ello fruto de convenio alguno, sino de la coincidencia accidental de sus pasiones en un mismo objeto y momento. Nadie ha visto nunca a dos perros cambiar equitativa y deliberadamente un hueso por otro. Nadie ha visto nunca a un animal, por sus gestos y sonidos naturales, hacer saber a otro que esto es mío y aquello, tuyo; que estoy dispuesto a cambiar esto por lo otro. Cuando un animal quiere algo, bien de un hombre, bien de otro animal, no tiene más medio de convencimiento que granjearse el favor de aquél cuyo servicio precisa. El cachorro hace lisonjas a su madre y el perro de caza se prodiga en zalamerías para que su dueño le dé de comer mientras almuerza. En ocasiones, el hombre utiliza las mismas artes con sus hermanos, y cuando no tiene otro modo de atraérselos para que actúen según sus designios, se sirve de cualquier zalamería servil y aduladora para ganarse su buena voluntad. Sin embargo, no siempre dispone de tiempo para hacer tal cosa. En la sociedad civilizada

siempre precisa de la cooperación y la asistencia de grandes multitudes, pero aunque empleara toda su vida no podría ganarse más que la amistad de unas pocas personas. En casi todas las especies animales, un individuo, al alcanzar la madurez, es totalmente independiente, y en su estado natural no precisa de la ayuda de ninguna otra criatura viviente. Pero el hombre tiene necesidad casi constante de la ayuda de sus hermanos y en vano esperará que ésta nazca únicamente de su benevolencia. Más probable será que se imponga si logra que el egoísmo ajeno esté a su favor, mostrando a los demás que será en su provecho hacer por él lo que les solicita. Cualquiera que sea el trato que a otra persona se proponga, la intención será ésta: dadme lo que quiero y tendréis lo que queréis. Es lo que significa cualquier proposición de ese tipo; y así es como obtenemos los unos de los otros la gran mayoría de los buenos oficios que precisamos. No es de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero de donde cabe esperar nuestro almuerzo, sino de la atención a su propio interés. No invocamos su humanidad, sino su egoísmo y nunca les hablamos de nuestras propias necesidades, sino de las ventajas que ellos mismos obtendrán. Sólo un mendigo decide depender principalmente de la compasión de sus conciudadanos, pero ni siquiera él depende enteramente de esa compasión. En verdad, la caridad de los bien dispuestos le proporciona todo lo que precisa para su subsistencia. Pero aunque este principio acabe por proporcionarle todo aquello que le resulta imprescindible para vivir, no lo hará ni podrá hacerlo cuando la necesidad se presente. La mayor parte de sus necesidades ocasionales las cubre de la misma manera que los demás, a saber, gracias al acuerdo, el trueque y la compra. Con el dinero que un hombre le da, compra alimento. Las ropas viejas que otro le concede las cambia por otras igualmente viejas que le vienen mejor, o por un techo, comida o dinero, con el que puede adquirir, a su vez, alimento, ropa o techo, según le convenga.

Del mismo modo que mediante el acuerdo, el trueque y la compra obtenemos de los demás la mayor parte de los servicios mutuos que necesitamos, es de esa disposición al intercambio de la que nace la división del trabajo. Por ejemplo, en una tribu de cazadores o de pastores, un hombre fabrica arcos y flechas con mayor presteza o habilidad que ningún otro. Con frecuencia los cambia por ganado o por caza con sus compañeros, descubriendo por fin que de ese modo obtiene más reses y piezas de caza que si él mismo fuera a los campos a por ellas. Por consiguiente, pensando en su propio interés, hace de la fabricación de arcos y flechas su tarea principal, convirtiéndose en una especie de armero. Otro destaca en el ensamblado del armazón y la techumbre de sus pequeñas chozas o casas movibles. Está

acostumbrado a ser útil de ese modo a sus vecinos, que igualmente le recompensan con reses y caza, hasta que por fin descubre que le beneficia dedicarse por entero a esa labor y convertirse en una especie de carpintero doméstico. Del mismo modo, un tercero se torna herrero o latonero y un cuarto se dedica a curtir o preparar pieles, base de la indumentaria del salvaje. Y así, la certeza de poder intercambiar todo el excedente de lo que con su propio trabajo produce, que supera con mucho su propio consumo, por las partes que pueda precisar de la producción del trabajo de otro hombre, anima a todos los hombres a cultivar y perfeccionar cualquier talento o genio que puedan tener para llevar a cabo esa particular clase de actividad.

En verdad, la diferencia entre los talentos naturales de los diversos hombres es mucho menor de lo que creemos y el genio singular que parece distinguir a quienes desempeñan las distintas profesiones, cuando llegan a su plenitud, en muchos casos no es la causa sino el efecto de la división del trabajo. La diferencia entre los caracteres más diferentes, por ejemplo, entre un filósofo y un simple acarreador, no parece emanar tanto de la naturaleza como del hábito, la costumbre y la educación. Cuando vienen al mundo, y durante los primeros seis u ocho años de existencia, quizá son bastante parecidos y ni sus padres ni sus compañeros de juego pueden percibir diferencia apreciable alguna. En torno a esa edad, o poco después, comienzan a dedicarse a labores muy distintas. Es entonces cuando se aprecia la diferencia de talentos, que poco a poco va aumentando, hasta que por fin la vanidad del filósofo apenas está dispuesta a reconocer un escaso parecido. Pero sin la disposición al trueque, la permuta y el cambio, los hombres todos tendrían que procurarse solos cualquier cosa que precisaran o les resultara útil. Todos tendrían los mismos deberes, las mismas labores, sin que pudiera haber más diferencias de ocupación que las debidas a grandes diferencias de talento.

Al ser esta disposición que constituye la diferencia de talentos tan notable entre hombres de diversas profesiones, es esa misma inclinación la que convierte en útil tal diferencia. Por naturaleza, muchos animales cuya especie se considera la misma presentan distinciones de genio mucho más notables que las que, previas a la costumbre y la instrucción, parecen darse entre los hombres. Por naturaleza, un filósofo no es en cuanto a genio e inclinación ni la mitad de distinto de un arriero que un mastín de un galgo, un galgo de un perro de caza, o éste del can de un pastor. Sin embargo, esos diferentes tipos de animales, aunque todos sean de la misma especie, de poca utilidad son para sus semejantes. A la fuerza del mastín no le ayuda en modo alguno la

velocidad del galgo, la sagacidad del perro de caza o la docilidad del pastor. En ausencia de la capacidad o la inclinación al trueque y el intercambio, las consecuencias de esos diferentes genios y talentos no pueden reunirse en una misma raza y en modo alguno contribuyen a mejorar la situación y acomodo de su especie. Todos esos animales siguen estando obligados a sustentarse y defenderse a sí mismos, por su cuenta y de forma independiente, sin sacar ningún provecho a la diversidad de talentos con que la naturaleza ha distinguido a sus semejantes. Por el contrario, entre los hombres, los genios más dispares son de mutuo provecho; y se podría decir que los distintos productos de sus respectivos talentos, en virtud de la inclinación general al trueque, la permuta y el intercambio, se funden en una especie común en la que cualquier hombre puede comprar cualquier parte que precise de la producción del talento de otro.

3

El principio del sistema mercantil

La economía política, considerada una rama de la ciencia que sirve al estadista o legislador, se orienta a dos objetos distintos: primero, a la provisión para el pueblo de rentas o medios de subsistencia abundantes, o más propiamente, a permitir a las gentes proveerse ellas mismas de renta o subsistencia; y, segundo, a proporcionar al Estado o república ingresos suficientes para dar servicios públicos. Se propone enriquecer tanto al pueblo como al soberano.

Cuando hablamos del enriquecimiento de las gentes, hay que señalar que el avance dispar de la opulencia en diferentes épocas y naciones ha dado lugar a dos sistemas distintos de economía política. A uno podríamos llamarlo sistema mercantil, al otro, sistema agrario.

[…]

El hecho de que la riqueza consiste en dinero, o en oro o plata, es una idea del vulgo que surge naturalmente de la doble función del dinero como instrumento comercial y como medida del valor. Dado que el dinero es un instrumento comercial, cuando lo tenemos podemos obtener más fácilmente que a través de ningún otro medio todo aquello que precisamos. Lo más importante, como siempre se aprecia, es conseguir dinero. Cuando se obtiene, no se encuentra dificultad alguna en conseguir otras cosas. Por su condición de medida del valor, calculamos el de todos los demás artículos en virtud de la cantidad de dinero por la que los cambiaríamos. De un hombre rico decimos que vale mucho dinero y de uno pobre que vale muy poco. Se dice que a un hombre frugal, o a un hombre ansioso de ser rico, le gusta el dinero; y de un hombre desprendido, generoso o pródigo se dice que el dinero le es indiferente. Hacerse rico es ganar dinero; y la riqueza y el dinero, en suma, son, en lenguaje común, considerados casi por entero sinónimos.

Se supone que un país rico, al igual que un hombre rico, dispone de dinero abundante; y en cualquier país también se supone que amasar oro y plata es la mejor manera de enriquecerse. Durante algún tiempo, después del descubrimiento de América, la primera pregunta que solían hacer los españoles a su llegada a cualquier costa desconocida era si en las cercanías se podía encontrar oro o plata. Según fuera la información que recibieran, juzgaban si merecía la pena asentarse allí o si el país merecía ser conquistado. El fraile Plano Carpini, enviado como embajador del rey de Francia ante uno de los hijos del famoso Gengis Jan, nos dice que los tártaros acostumbraban a preguntarle con frecuencia si en el reino de Francia había ovejas y bueyes en abundancia. Su pregunta tenía el mismo objeto que la de los españoles. Querían saber si el país era lo suficientemente rico como para hacerlo merecedor de conquista. Entre los tártaros, como entre las demás naciones de pastores, en general ajenas al uso del dinero, el ganado es el instrumento mercantil y la medida del valor. Por consiguiente, según ellos la riqueza consistía en ganado, como según los españoles consistía en oro y plata. De las dos, quizá fuera la idea tártara la más cercana a la verdad.

Locke apunta una distinción entre el dinero y otras mercancías muebles. En su opinión, todas éstas pueden tan normalmente consumirse que la riqueza que en ellas reside es escasamente fiable, y una nación que abunde en dichas mercancías un año podrá, en ausencia de exportaciones y con su solo derroche y dispendio, encontrarse al otro muy necesitada de ellas. Por el contrario, el dinero es un amigo fiel que, aunque pueda ir de mano en mano, no es muy proclive a malgastarse y consumirse si se puede evitar que salga del país. Por consiguiente, el oro y la plata son, en su opinión, la parte más sólida y sustancial de la riqueza mueble de una nación, y multiplicar esos metales debería ser el objetivo primordial de la economía política de cualquier reino.

Otros admiten que si una nación pudiera separarse del resto del mundo, no tendría importancia alguna el poco o mucho dinero que en ella circulara. Los bienes de consumo que circularan gracias a ese dinero sólo se intercambiarían por un mayor o menor número de piezas y, según esos otros reconocen, la verdadera riqueza o pobreza del país dependería por completo de la abundancia o escasez de tales bienes de consumo. Otra cosa ocurre, piensan, en países relacionados con naciones extranjeras, obligados a llevar a cabo guerras en el exterior y a mantener flotas y ejércitos en países lejanos. Su opinión es que esto únicamente puede hacerse enviando al extranjero dinero para sufragar esos gastos, y una nación no puede enviar mucho dinero al exterior a menos que tenga mucho en su territorio. Por consiguiente, cualquier

nación de esa naturaleza deberá en tiempo de paz procurar acumular oro y plata para que, cuando la ocasión lo requiera, disponga de caudales para llevar a cabo guerras en el exterior.

En virtud de estas ideas populares, las diversas naciones de Europa han estudiado, aunque con poco provecho, cualquier forma posible de acumulación de oro y plata en sus respectivos países. España y Portugal, propietarios de las principales minas que abastecen a Europa de estos metales, o bien han prohibido su exportación con las multas más severas, o la han gravado con aranceles muy onerosos. Parece que antiguamente esa clase de prohibición era parte de la política de gran parte de las naciones europeas. Se encuentra incluso donde menos podríamos esperar encontrarla, en alguna antigua ley del Parlamento escocés, que prohíbe, amenazando con importantes multas, el transporte de oro o plata *allende el reino*. Esa misma política se practicó antiguamente en Francia e Inglaterra.

Cuando esos países se hicieron mercantiles, para sus comerciantes esa prohibición resultó en muchas ocasiones extremadamente inoportuna. Con frecuencia podían comprar de forma más ventajosa con oro y plata que con cualquier otra mercancía los géneros extranjeros que deseaban, bien para introducirlos en su propio país, bien para llevarlos a algún otro. Por consiguiente, protestaron contra esta prohibición, que consideraban perjudicial para el comercio.

Expusieron primero que la exportación de oro y plata para la adquisición de productos extranjeros no siempre disminuye la cantidad que de tales metales tiene el reino. Podría, por el contrario, aumentar frecuentemente esa cantidad, porque si el consumo de géneros extranjeros no aumentaba de ese modo en el país, esos géneros podrían reenviarse a otros países y, al venderse con mucha ganancia, generarían muchas más riquezas de las inicialmente destinadas a comprarlos. Mun compara esta operación de comercio exterior con las épocas agrícolas de siembra y cosecha. «Si sólo observáramos», afirma, «las acciones del labrador en la época de siembra, cuando arroja al suelo muy buen grano, lo contaríamos más entre los locos que entre los labradores. Pero si pensamos en sus tareas durante la cosecha, que es el fin de sus afanes, descubriremos el valor y el pródigo resultado de sus acciones».

En segundo lugar, expusieron que esta prohibición no conseguiría dificultar la exportación de oro y plata, que, por ser materiales pequeños en relación con su valor, podrían fácilmente ser objeto de contrabando hacia el exterior. Que dicha exportación sólo podría evitarse si se prestaba la debida

atención a lo que ellos llamaban balanza comercial. Que cuando el país exportaba por más valor del que importaba, las naciones extranjeras quedaban en deuda con él, algo que necesariamente debían pagar en oro y plata, aumentando así la cantidad de esos metales en el reino. Pero que cuando lo importado superaba el valor de lo exportado, ocurría lo contrario y la deuda con otros países había de pagarse necesariamente de la misma manera, lo cual disminuía la cantidad de oro y plata del propio reino. Que en ese caso no se podría evitar mediante la prohibición la salida de esos metales y que, al hacerla más peligrosa, aumentaría su valor. Que en ese caso, más que en otra circunstancia, el intercambio se volvería más en contra del país que tenía la deuda, ya que el comerciante que hubiera comprado una letra de cambio girada contra un país extranjero habría de pagar al banquero que se la vendió no sólo por el riesgo, la molestia y el gasto que normalmente supone enviar dinero fuera, sino por el extraordinario peligro que comportara la prohibición. Pero que cuanto más en contra de un país estuviera el cambio, más desfavorable le sería la balanza comercial, ya que el dinero de dicho país perdería necesariamente mucho valor frente al de aquél al que se le adeudara dinero. Que si el cambio entre Inglaterra y Holanda, por ejemplo, fuera del cinco por ciento en contra de Inglaterra, serían necesarias ciento cinco onzas de plata en ésta para comprar una letra por valor de cien onzas de plata en Holanda; por consiguiente, ciento cinco onzas de plata en Inglaterra sólo valdrían cien en Holanda, y sólo podrían comprar una cantidad proporcional de géneros holandeses; pero que, por el contrario, cien onzas de plata de Holanda valdrían ciento cinco en Inglaterra, pudiendo comprar la cantidad proporcional de géneros ingleses; de modo que los productos ingleses que se enviaran a Holanda se venderían mucho más baratos y los de Holanda costarían mucho más en Inglaterra por la diferencia del cambio; que Holanda enviaría mucho menos dinero holandés hacia Inglaterra y ésta mucho dinero inglés hacia Holanda, tal como expresaba esa diferencia; y que, por consiguiente, el balance comercial sería necesariamente desfavorable a Inglaterra, exigiendo la exportación de mucho más oro y plata hacia Holanda.

Estos argumentos eran en parte sólidos y en parte un sofisma. Eran sólidos porque afirmaban que la exportación de oro y de plata podía con frecuencia ser de provecho para el país. También eran sólidos porque afirmaban que ninguna prohibición podría evitar su exportación si a algún particular le resultaba ventajoso llevarla a cabo. Pero eran sofísticos por suponer que tanto la conservación como el aumento de la cantidad de esos metales precisaban de más atención del Gobierno que la conservación o el aumento de cualquier

otra mercancía útil, cosas ambas que la libertad de comercio, sin atención alguna de esa índole, nunca deja de proporcionar en la cantidad adecuada. Quizá también fueran sofísticos al afirmar que el elevado precio del cambio no podía sino aumentar lo que ellos denominaban balance comercial desfavorable u ocasionar la exportación de una mayor cantidad de oro y plata. En verdad, ese elevado precio era extremadamente perjudicial para los comerciantes que tenían que abonar algún dinero en países extranjeros. Por las letras pagaban mucho más de lo que sus banqueros les concedían para operar en esos países. Pero aunque el riesgo surgido de esa prohibición pudiera ocasionar algún gasto extraordinario a los banqueros, no tendría que suponer necesariamente la salida de más dinero del país. En general, el gasto se produciría en él cuando se sacara dinero de contrabando, y rara vez se tendría que sacar una sola moneda, más allá de la suma librada mediante letras. Naturalmente, la subida del precio del cambio también haría que los mercaderes quisieran equilibrar sus exportaciones con sus importaciones, para tener que pagar una suma lo más reducida posible con ese tipo de cambio tan elevado. Además, el elevado precio del cambio debería de funcionar necesariamente como un impuesto, al aumentar el precio de los géneros extranjeros y disminuir, por tanto, su consumo. De este modo, tendería no a aumentar, si no a disminuir, lo que ellos llaman balance comercial desfavorable y, con él, la exportación de oro y plata.

Fuera como fuere, esos argumentos convencieron a aquéllos a quienes se dirigían. Los mercaderes interpelaron a los Parlamentos y a los consejos de príncipes, a los nobles y a los hacendados rurales; es decir, quienes se suponía que sabían de comercio se dirigieron a quienes estaban seguros de no saber nada del asunto. Que el comercio exterior enriquecía al país era algo que la experiencia había demostrado a los nobles y hacendados tanto como a los mercaderes; pero cómo o de qué manera, ninguno de ellos lo sabía a ciencia cierta. Los mercaderes sí sabían perfectamente cómo los enriquecía a ellos. Ése era su negocio. Pero no lo era conocer cómo podía enriquecer al país. Jamás se ocupaban de asunto semejante, salvo cuando tenían que solicitar a su país algún cambio en las leyes relacionadas con el comercio exterior. Entonces se hacía necesario decir algo sobre los efectos benéficos de ese comercio y sobre cómo lo importunaban las leyes vigentes. A quienes debían decidir sobre el asunto les parecía de lo más satisfactorio que se les dijera que el comercio exterior reportaba dinero al país, pero que las leyes en cuestión dificultaban que entrara más del que, sin ellas, podría entrar. Por consiguiente, esos argumentos produjeron el efecto deseado. La prohibición de exportar oro

y plata se limitó en Francia e Inglaterra a la moneda de esos países. La exportación de moneda extranjera y de lingotes se permitió libremente. En Holanda y otros países esta libertad se extendió incluso a la moneda del país. El Gobierno dejó de intentar protegerse de las exportaciones de oro y plata y se ocupó de vigilar la balanza comercial, viendo en ella la única causa que podía aumentar o disminuir la cantidad de esos metales. Abandonó un desvelo inútil para ocuparse de otro mucho más intrincado, embarazoso e igualmente inútil. El título del libro de Mun, *El Tesoro de Inglaterra en el comercio exterior*, vino a ser una máxima fundamental para la economía política, no sólo de Inglaterra, sino de todos los países mercantiles. El comercio interno o doméstico, el más importante de todos, aquel en el que un mismo capital aporta la mayor renta, creando mucho más empleo para las gentes del reino, sólo se consideraba subsidiario del comercio exterior. Se decía que ni traía dinero al país ni lo sacaba. Por consiguiente, éste no se haría ni más rico ni más pobre gracias a él, a menos que su prosperidad o decadencia pudiera indirectamente influir en la situación del comercio exterior.

Un país que carezca de minas propias deberá sin duda extraer su oro y su plata de países extranjeros, al igual que debe hacerlo para obtener sus vinos aquél que no tiene viñas. No parece, con todo, necesario que la atención del Gobierno se ocupe más del primer asunto que del segundo. Un país que disponga de medios para comprar vino siempre tendrá el que precise, y un país que los tenga para comprar oro y plata nunca echará en falta esos metales. Al igual que en el caso de las demás mercancías, hay que pagar un precio por ellos y, de la misma manera que esos metales marcan el precio de las demás mercancías, éstas marcan el del oro y la plata. Confiamos plenamente en que la libertad comercial, sin atención alguna del Gobierno, nos proporcione siempre el vino que necesitemos; e igualmente confiamos en que siempre nos proporcione todo el oro y la plata que podamos permitirnos comprar o utilizar, bien para hacer circular nuestras mercancías, bien para otros usos.

La cantidad de mercancías que es capaz de comprar o producir la diligencia humana se regula naturalmente en cada país, en virtud de la demanda efectiva o de la solicitud de quienes están dispuestos a pagar la renta, el trabajo y los beneficios necesarios para ponerlas a la venta. Pero esa demanda efectiva hace que ninguna mercancía se regule por sí sola con más facilidad o exactitud que el oro y la plata, porque, dado el escaso volumen y gran valor de esos metales, ninguna mercancía puede transportarse con mayor facilidad de un lugar a otro, desde donde son baratos adonde son caros, desde

donde existen en exceso de la demanda efectiva adonde no logran satisfacerla. Si en Inglaterra hubiera, por ejemplo, demanda efectiva de más oro del que se dispone, un paquebote podría traer de Lisboa, o de cualquier otro lugar donde lo hubiera, cincuenta toneladas de oro, con las que podrían acuñarse más de cinco millones de guineas. Pero si hubiera una demanda efectiva de grano por el mismo valor, para introducirlo en el país harían falta, a cinco guineas la tonelada, un millón de toneladas de cargamento, o mil buques de mil toneladas cada uno. De modo que la Armada inglesa no sería suficiente.

Cuando la cantidad de oro y de plata importada por un país supera la demanda efectiva, ninguna vigilancia del Gobierno puede evitar su exportación. Las sanguinarias leyes de España y Portugal no bastan para evitar la salida del oro y la plata. Las remesas continuas desde el Perú y el Brasil superan la demanda efectiva de esos países, hundiendo en España y Portugal el precio de esos metales por debajo del que tienen en los países vecinos. Si, por el contrario, en algún reino su cantidad fuera menor a la de la demanda efectiva, de manera que aumentara su precio por encima del que tiene en las naciones vecinas, el Gobierno no tendría necesidad de fatigarse para traerlo del exterior. Y si llegara a hacerlo tratando de impedir su entrada, el esfuerzo sería en vano. Esos metales, cuando los espartanos tenían medios para comprarlos, superaban todas las barreras que las leyes de Licurgo oponían a su entrada en Lacedemonia. Todas las sanguinarias leyes de aduanas no son capaces de impedir la entrada de té de las compañías orientales holandesa y de Gotemburgo, porque es algo más barato que el de la compañía británica. No obstante, una libra de té abulta unas cien veces más que uno de los precios más altos, el de dieciséis chelines, que se suele pagar por ella en plata, y más de dos mil veces que el mismo precio en oro; por consiguiente, la dificultad de su contrabando se multiplicará por ese mismo número de veces.

En parte, el fácil transporte del oro y la plata desde los lugares en que abundan a aquéllos en los que escasean explica que el precio de esos metales no fluctúe continuamente como el de la gran mayoría de las mercancías, cuyo volumen dificulta el cambio de su situación cuando sucede que abundan o escasean en el mercado. No obstante, el precio del oro y la plata no está completamente privado de variaciones, aunque los cambios que le afectan suelen ser lentos, graduales y uniformes. En Europa, por ejemplo, se supone, quizá sin mucho fundamento, que durante este siglo y el anterior el valor de esos metales ha ido cayendo de forma constante pero gradual debido a las continuas remesas recibidas desde las Antillas españolas. Pero para que se

produjera un cambio súbito en el precio del oro y la plata, que de forma apreciable y notable lo bajara o subiera inmediatamente, el precio en moneda de todas las demás mercancías debería sufrir una revolución comercial como la ocasionada por el descubrimiento de América.

No obstante todo ello, si el oro y la plata llegaran a escasear en un país que dispone de medios para comprarlos, para cubrir esa carencia habría más recursos de los que se dispone en el caso de cualquier otra mercancía. Si faltan géneros para manufacturas, la industria se detiene. Si faltan provisiones, la gente muere de hambre. Pero si falta dinero, el trueque ocupa su lugar, aunque con gran incomodidad. La compra y la venta a crédito, la compensación recíproca entre compradores de sus obligaciones, una vez al mes o una vez al año, lo supliría con menos molestia. Lo supliría un papel moneda bien regulado, no sólo sin incomodidad alguna, sino, en algunos casos, con algunas ventajas. Por consiguiente, la atención del Gobierno de cualquier país nunca será más innecesaria que cuando se orienta a vigilar la conservación o el aumento de la cantidad de moneda disponible en ese reino.

No obstante, ninguna queja es más habitual que la de que no hay dinero. Como el vino, el dinero siempre deberá ser escaso para quienes no tienen recursos para comprarlo ni crédito para que se lo fíen. Los que ambas cosas tienen pocas veces echarán en falta el dinero o el vino que precisan. Con todo, este quejarse de que no hay dinero no se aprecia únicamente en despilfarradores faltos de previsión, y a veces también se prodiga en una ciudad comerciante y en el terrritorio que la rodea. Lo normal es que su causa sea un comercio sin respaldo suficiente. Los hombres sensatos cuyas empresas han ido más allá de lo que sus capitales podían permitirles son tan proclives a carecer de recursos para comprar dinero y de crédito para recibirlo fiado como los pródigos cuyos gastos han sido mayores que sus rentas. Antes de que sus empresas puedan dar fruto, sus fondos desaparecen, y con ellos su crédito. Por doquier acuden en demanda de dinero y en todas partes les dicen que ninguno hay para prestar. Ni siquiera esa queja frecuente de falta de dinero demuestra siempre que el número habitual de piezas de oro y plata no esté circulando en el país, sino que mucha gente que las quiere no tiene nada que ofrecer a cambio. Cuando los beneficios del comercio son más altos de lo normal, el que se realiza sin respaldo de capital suficiente viene a ser, para comerciantes grandes y pequeños, un error común. No siempre envían al extranjero más dinero de lo normal, pero sí compran a crédito, en su país y en el extranjero, una cantidad desacostumbrada de productos, que remiten a mercados muy lejanos con la esperanza de que las ganancias lleguen antes

que la petición de pago. Pero ésta se recibe antes que aquéllas y no tienen nada a mano con lo que adquirir dinero o respaldar adecuadamente un préstamo. No es la escasez de oro y plata sino la dificultad que esas gentes encuentran para que les fíen y la que encuentran sus deudores para recuperar su capital lo que ocasiona la queja generalizada de que no hay dinero.

Sería en extremo ridículo intentar demostrar que la riqueza no consiste en dinero o en oro y plata, sino en lo que con el dinero se adquiere y sólo vale para comprar. Sin duda, el dinero siempre forma parte del capital nacional, pero también se ha demostrado que sólo suele ser una parte pequeña, y siempre la menos rentable.

El hecho de que al mercader le sea generalmente más fácil adquirir mercancías con dinero que dinero con mercancías no se debe a que la riqueza consista más esencialmente en dinero que en mercancías, sino a que el dinero es el instrumento comercial más conocido y asentado, a cambio del cual todo está dispuesto a entregarse, aunque no sea igualmente fácil conseguir dinero a cambio de cualquier otra cosa. Es más, la mayoría de los géneros son más perecederos que el dinero y es frecuente que el mercader sufra pérdidas mucho mayores si los conserva. Cuando tiene las mercancías en la mano es mucho más probable que acceda a las demandas de dinero que cuando tiene el precio de éstas en sus arcas. Además de todo esto, su ganancia sale más directamente de la venta que de la compra, y por tanto pone mucho más empeño en cambiar sus mercancías por dinero que su dinero por mercancías. No obstante, aunque un mercader particular con abundancia de géneros en su almacén pueda llegar a arruinarse por no poder venderlos a tiempo, una nación o un país no estará expuesto al mismo infortunio. Muchas veces, el capital entero de un mercader se compone de mercancías perecederas destinadas a la adquisición de dinero. Pero es sólo una pequeñísima parte de la producción anual de la tierra y el trabajo de un país la que puede llegar a destinarse a la compra de oro y plata de sus vecinos. La inmensa mayoría circula dentro del reino, que es el que la consume, e incluso del sobrante que se envía al extranjero, la mayor parte suele destinarse a la adquisición de otras mercancías foráneas. Por consiguiente, aunque una nación no dispusiera de mercancías con las que comprar oro y plata, no quedaría arruinada. Padecería sin duda pérdidas e incomodidades, viéndose obligada a ciertas acciones extraordinarias encaminadas a suplir la falta de dinero. No obstante, la producción anual de su tierra y su trabajo sería la misma o casi la misma de siempre, porque el mismo capital consumible, o casi el mismo, se destinaría a mantenerla. Y aunque las mercancías no siempre reportan tan rápidamente

dinero como éste mercancías, a la larga lo primero ocurre más necesariamente que lo segundo. Además de para adquirir dinero, los géneros pueden tener muchas otras utilidades, pero el dinero no sirve para nada más que para comprar géneros. Por consiguiente, el dinero corre infaliblemente detrás de las mercancías, pero éstas no siempre o infaliblemente van detrás del dinero. El hombre que compra no siempre tiene intención de vender después y es frecuente que utilice o consuma lo comprado; mientras que el que vende siempre pretende volver a comprar. Puede que el primero haya hecho todo su negocio, pero el segundo nunca habrá hecho más que la mitad. Los hombres no buscan el dinero por sí mismo, sino por lo que puede comprar.

Se dice que los bienes de consumo se destruyen pronto, mientras que el oro y la plata son más duraderos, y que, de no ser por su constante exportación, podrían guardarse durante siglos, aumentando de manera increíble la riqueza real del reino. De este modo, se afirma que nada puede ser más perjudicial para un país que el comercio que consiste en intercambiar mercancías tan duraderas por otras perecederas. Sin embargo, no consideramos aquí perjudicial el comercio que consiste en cambiar las herramientas de Inglaterra por los vinos de Francia, aunque esos utensilios sean una mercancía muy duradera que, de no ser igualmente por su continua exportación, podrían guardarse durante siglos, aumentando de manera increíble el número de cazuelas y sartenes del reino. Pero ciertamente ocurre que en cualquier país el número de tales utensilios se ve sin duda limitado por el uso que se les puede dar, de modo que sería absurdo tener más cazuelas y sartenes de las necesarias para cocinar las vituallas que en él se suelen consumir; y, de aumentar la cantidad de vituallas, el número de cazuelas y sartenes aumentaría con ellas, y una parte del aumento de las vituallas se destinaría a comprar esos utensilios o a mantener más menestrales cuyo oficio fuera fabricarlas. Igualmente se verá que en todos los países la cantidad de oro y de plata está limitada por el uso que se da a esos metales; que tal uso consiste en hacer circular mercancías como las monedas y en proporcionar vajillas a los hogares; que la cantidad de monedas de cada país la regula el valor de las mercancías que gracias a esa moneda circulan: si aumenta ese valor, inmediatamente una parte se envía al extranjero para comprar, dondequiera que sea, la cantidad de moneda necesaria para que circulen dichas mercancías; que la cantidad de vajillas y plata trabajada la regula el número y la riqueza de las familias que deciden permitirse esa clase de dispendio: si se acrecienta el número y la riqueza de tales familias, lo más probable es que una parte de ese aumento de riqueza se destine a comprar,

donde se pueda, más vajillas y objetos de plata; que intentar acrecentar la riqueza de cualquier país, bien introduciendo, bien reteniendo en él una cantidad innecesaria de oro o plata es tan absurdo como intentar aumentar la alegría de las familias obligándolas a tener un número innecesario de utensilios de cocina. Al igual que el gasto de adquirir esos utensilios innecesarios disminuiría más bien la cantidad o calidad de las provisiones familiares, el coste de adquirir una cantidad innecesaria de oro y de plata deberá, en cualquier país, disminuir igualmente la riqueza que alimenta, viste y cobija, sustenta y emplea a la gente. Hay que recordar que el oro y la plata, ya sea en forma de moneda o de productos trabajados, son tan utensilios como los muebles de cocina. Con su mayor uso aumentará el número de bienes de consumo que circulen, se organicen o preparen gracias a esos metales, y sin ninguna duda será también mayor su cantidad; pero si por medios extraordinarios se intentara aumentar la cantidad, se disminuirá infaliblemente su utilidad e incluso su cantidad, que en esos metales nunca puede ser mayor que la que su uso precisa. Si la acumulación de éstos superara esa cantidad, su transporte es tan fácil y tan grande la pérdida que supone tenerlos ociosos y desaprovechados que ninguna ley podría evitar que salieran inmediatamente del país.

Para que un país entre en guerras exteriores, no siempre es necesario almacenar oro y plata ni mantener flotas y ejércitos en tierras lejanas. Las flotas y los ejércitos no se mantienen con oro y plata, sino con bienes de consumo. La nación que, con la producción anual de su industria interior y las rentas generadas cada año por sus tierras, trabajo y mercancías de consumo, tenga recursos para comprar esos bienes de consumo en países lejanos, podrá mantener allí una guerra.

De tres maneras puede una nación pagar la soldada y las provisiones de un ejército destinado a un país lejano: en primer lugar, enviando al exterior parte del oro y la plata que ha acumulado; en segundo lugar, enviando parte de la producción anual de sus manufacturas; y, por último, remitiendo parte de sus productos del campo.

El oro y la plata que pueden realmente considerarse acumulados o almacenados en cualquier país se dividen en tres clases: primero, el dinero en circulación; segundo, las vajillas y plata trabajada de las familias; y, por último, el dinero que quizá después de muchos años de ahorro se haya reunido y depositado en el tesoro del príncipe.

Poco se podrá aprovechar del dinero en circulación en el reino, porque

difícil es encontrar en él exceso. En cualquier país, el valor de los géneros que se compran y se venden anualmente precisa de la circulación de cierta cantidad de dinero y de la distribución de éste a sus correspondientes consumidores, no pudiendo utilizarse más moneda de la precisa. El canal de circulación atraerá necesariamente hacia sí una suma suficiente para llenarlo, sin admitir nunca más. Algo se suele retirar, sin embargo, de ese canal, en caso de guerra exterior. Como se mantiene a gran cantidad de personas fuera del país, dentro quedan menos. De suerte que en él circulan menos mercancías, y menos cantidad de dinero se precisa para que lo hagan. En esas circunstancias se suele emitir una extraordinaria cantidad de papel moneda, de una u otra clase, como vales del Tesoro, billetes de la Marina o billetes de banco en Inglaterra, que, al sustituir la circulación de oro y de plata, permiten enviar al extranjero una mayor cantidad de estos metales. No obstante, todo ello constituiría un recurso muy pobre para mantener una guerra en el exterior de grandes dispendios y varios años de duración.

Todavía más insignificante se ha demostrado la fundición de las vajillas y otros objetos de metales trabajados de las familias. Al inicio de la última guerra, este recurso ni siquiera llegó a compensar a los franceses el gasto de la propia fundición.

Capitales mucho mayores y duraderos han proporcionado en épocas antiguas los tesoros acumulados del príncipe. En la actual, con la excepción del rey de Prusia, no parece que la acumulación de tesoros forme parte de la política de los príncipes europeos.

Los caudales que han mantenido durante el presente siglo las guerras en el exterior, quizá las más costosas de cuantas menciona la Historia, poco parecen haber dependido de la exportación del dinero en circulación, de las vajillas y utensilios de las familias o del tesoro del príncipe. La última guerra francesa le costó a la Gran Bretaña más de noventa millones [de libras esterlinas], incluyendo no sólo los setenta y cinco millones de nueva deuda que contrajo, sino el impuesto sobre la tierra a razón de dos chelines por libra y los préstamos anuales de los fondos de amortización. Más de dos tercios de este gasto se efectuó en lugares lejanos: en Alemania, Portugal, América, los puertos del Mediterráneo o las Indias Orientales y Occidentales. Los reyes de Inglaterra no han acumulado tesoros. Nunca hemos sabido que se fundiera cantidad extraordinaria alguna de vajillas y otros utensilios. No parece que el oro y la plata que circulan en el país superen los dieciocho millones [de libras]. Sin embargo, desde la última acuñación de oro, se cree que éste vale

bastante menos. Supongamos entonces que, según el cómputo más exagerado que recuerdo haber visto o escuchado, el oro y la plata juntos sumaran treinta millones. Si la guerra se hubiera costeado con nuestro dinero, todo él, incluso según estos cálculos, tendría que haberse enviado y regresado del extranjero por lo menos dos veces en un periodo de entre seis y siete años. De ser así, quedaría demostrado del modo más patente cuán innecesario es que el Gobierno vele por la conservación del dinero, ya que según este supuesto todo el dinero del reino tendría que haber salido y entrado dos veces del país, en un periodo tan corto de tiempo, sin que nadie supiera nada del asunto. Sin embargo, el canal de circulación nunca pareció más vacío de lo normal durante parte alguna de ese periodo. Poca gente que tuviera caudal para pagar el dinero tuvo que echarlo en falta. En verdad, los beneficios del comercio exterior fueron mayores de lo habitual durante toda la guerra, pero sobre todo en sus últimos días. Esto ocasionó algo que siempre ocasiona: un generalizado comercio sin respaldo de capital suficiente en todos los territorios de la Gran Bretaña; lo que a su vez ocasionó una queja habitual cuando se comercia en exceso: que falta dinero. Lo quería mucha gente que ni tenía recursos para comprarlo ni crédito para pedirlo fiado, y como a los deudores les costaba obtener préstamos, a los acreedores les costaba cobrar sus deudas. No obstante, el oro y la plata solían tenerlos, por su propio valor, aquéllos que disponían precisamente de ese valor para darlo a cambio.

Por consiguiente, el enorme gasto que supuso la última guerra debió de costearse, principalmente, no gracias a la exportación de oro y plata, sino a la venta de mercancías británicas de una u otra especie. Cuando el Gobierno, o quien actuara en su nombre, contrataba a un mercader para que enviara una remesa a algún país extranjero, lo normal es que ese tratante intentara pagar a su corresponsal foráneo, contra el que había librado una letra, sacando del país mercancías, no oro ni plata. Si los géneros de la Gran Bretaña no tenían demanda en este país, trataba de enviarlos a otro contra el que pudiera librar la letra. El transporte de mercancías, cuando se adapta realmente al mercado, siempre produce ganancias considerables; mientras que del de oro y plata pocas veces se saca nada. Cuando se envían esos metales al exterior para comprar géneros extranjeros, el beneficio del mercader no sale de la compra, sino de la venta de lo que obtiene a cambio. Pero cuando se envían fuera únicamente para saldar una deuda, al no obtener nada a cambio, tampoco se obtienen beneficios. Es natural que, por consiguiente, el tratante haga lo posible por encontrar un modo de pagar a sus acreedores, más bien exportando mercancías que oro y plata. La gran mayoría de las mercancías

enviadas al extranjero durante el curso de la última guerra no generó rendimientos, tal como apunta el autor de *El estado presente de la nación*.

En los grandes países comerciantes, además de las tres clases de oro y plata antes mencionadas, se introduce y exporta alternadamente bastante cantidad de metal en lingotes para poder tratar con el extranjero. Estos lingotes, al circular entre países mercantiles del mismo modo que la moneda nacional lo hace en cada uno de ellos, pueden considerarse equivalentes al dinero de la gran república mercantil. El movimiento y dirección de la moneda nacional proceden de las mercancías que circulan dentro de los límites de cada reino, mientras que los del dinero de la república mercantil derivan de las mercancías que circulan entre países diferentes. Una y otro sirven para facilitar intercambios, la primera entre individuos de una nación, el segundo entre los de naciones distintas. Parte del dinero de la gran república mercantil se utilizó, muy probablemente, para sufragar esa última guerra. Es natural suponer que cuando hay una guerra general deban cambiar el movimiento y la dirección del dinero, respecto a lo que es habitual cuando la paz es completa; y que éste deba circular más cerca del escenario de la guerra, empleándose más para pagar allí y en los países vecinos la soldada y las provisiones de los diferentes ejércitos. Pero, fuera cual fuere la porción de ese dinero de la república mercantil que la Gran Bretaña utilizara anualmente de ese modo, habrá tenido que comprarla también anualmente, bien con mercancías británicas, bien con otra cosa que hubiera comprado con ellas; lo cual nos lleva de nuevo a las mercaderías, a la producción anual de la tierra y el trabajo del país, recursos que en última instancia nos permitieron sufragar la guerra. En verdad es natural suponer que un gasto anual tan grande debió de costearlo una gran producción anual. Los gastos de 1761, por ejemplo, superaron los diecinueve millones [de libras]. Ninguna acumulación podría haber costeado un dispendio tan grande, ni siquiera la producción anual de oro y plata. Según los cálculos más fiables, todo el oro y la plata que reciben anualmente España y Portugal no suele superar los seis millones de libras esterlinas, algo que, en algunos años de la pasada guerra, no habría llegado siquiera para cubrir cuatro meses.

Se diría que las mercancías más fácilmente transportables a países lejanos, para allí pagar las soldadas y provisiones de un ejército o alguna parte del dinero de la república mercantil que se destine a comprarlas, son las manufacturas de mayor calidad y trabajo, aquéllas que tienen gran valor abultando poco y que pueden, por tanto, exportarse a gran distancia con poco gasto. Un país cuya industria disponga de un gran sobrante anual de tales

manufacturas, que generalmente se envían a países extranjeros, podrá conducir durante muchos años una guerra exterior muy costosa sin exportar cantidades considerables de oro y de plata, y sin siquiera disponer de tales cantidades para exportarlas. En este caso, una parte considerable del excedente anual de sus manufacturas deberá realmente exportarse sin producir ningún rendimiento al país, aunque sí para el mercader; de manera que el Gobierno tendrá que comprar al mercader las letras que haya librado contra otros países, para así adquirir en ellos la soldada y las provisiones de sus tropas. No obstante, quizá parte de ese excedente pueda seguir produciendo rendimientos. Durante la guerra, los fabricantes de manufacturas habrán de responder a dos demandas: primero se les pedirá que fabriquen géneros para enviarlos fuera, y así pagar las letras libradas contra países extranjeros para sufragar las soldadas y provisiones de los ejércitos; y, segundo, se les demandará que fabriquen las mercancías necesarias para obtener los rendimientos que comúnmente consume el país. De este modo, aun en medio de la guerra exterior más destructiva, puede ocurrir que la mayor parte de las manufacturas florezcan enormemente y que, por el contrario, decaigan al regresar la paz. Pueden florecer en medio de la ruina de su propio país y empezar a decaer cuando éste retorne a la prosperidad. Como ejemplo de lo que acabamos de decir servirá la diferente situación de muchos ramos diferentes de las manufacturas británicas durante la última guerra, y durante algún tiempo después de la paz.

Ninguna guerra en el exterior de gran dispendio o duración podría sufragarse adecuadamente gracias a la exportación de los productos que ofrece la tierra. Sería demasiado costoso enviar a un país extranjero la cantidad de esas mercancías que pudiera pagar el sueldo y las provisiones de un ejército. Pocos países producen en el campo mucho más de lo que es suficiente para la subsistencia de sus propios habitantes. Por consiguiente, enviar gran cantidad de esos productos al exterior sería como enviar una parte de los necesarios medios de subsistencia del pueblo. No ocurre lo mismo con la exportación de manufacturas, que deja en el país de origen lo preciso para el sustento de las personas empleadas en su fabricación y exporta sólo el sobrante de su trabajo. Hume anota con frecuencia que los antiguos reyes de Inglaterra eran incapaces de conducir guerras en el exterior de larga duración. En esos días, los ingleses carecían totalmente de medios para costear la paga y las provisiones de sus tropas en países extranjeros, que no fueran los productos de sus campos, de los que ninguna porción considerable podía restarse al consumo interno, o unas pocas manufacturas de las más bastas que,

al igual que los productos del campo, eran demasiado caras de transportar. Esa incapacidad no surgía de la falta de dinero, sino de la falta de manufacturas finas y bien trabajadas. Hoy como ayer, en Inglaterra la compra y la venta son transacciones que se hacen con dinero. La proporción de dinero circulante debía de guardar en esa época la misma relación con el número y el valor de las compras y ventas que normalmente guarda en el presente; o quizá la proporción fuera mayor, ya que no había entonces papel, que hoy sustituye en gran medida al oro y la plata. En aquellas naciones en las que el comercio y las manufacturas son apenas conocidos, el soberano, en ocasiones extraordinarias y por razones que más tarde explicaremos, poco puede recabar la ayuda de sus súbditos. Por consiguiente, es en esos países donde generalmente intenta acumular tesoros, único recurso que tendrá en situaciones de emergencia. En tal situación, y al no poder pedir, se mostrará de natural dispuesto a la frugalidad necesaria para la acumulación. En este estado de sencillez, ni siquiera los gastos de un soberano se orientarán a la vanidad que se complace en el ostentoso refinamiento de las cortes, sino que vendrá a parar en la prodigalidad con sus inquilinos y en la hospitalidad con sus criados. Pero esa prodigalidad y esa hospitalidad casi nunca serán excesivas, mientras que la vanidad casi siempre lo es. Así vemos que cualquier jefe tártaro tiene un tesoro. Se dice que los de Mazepa, caudillo de los cosacos en Ucrania y famoso aliado de Carlos XII, eran cuantiosos. Tesoros tenían todos los reyes franceses de la dinastía merovingia. Al dividir su reino entre sus hijos, también dividieron sus tesoros. Igualmente parece que los príncipes sajones y los primeros reyes tras la conquista acumularon tesoros. En todos los reinos, la primera gesta solía ser tomar el tesoro del monarca anterior, algo que por encima de todo garantizaba la sucesión. Los soberanos de los países avanzados y comerciantes no tienen la misma necesidad de acumular tesoros, porque en circunstancias extraordinarias suelen poder recabar ayudas extraordinarias a sus vasallos. Por esta misma razón, están menos dispuestos a la acumulación. De natural, quizá por necesidad, siguen las costumbres de su tiempo y sus gastos acaban rigiéndose por la misma desmesurada ostentación que orienta la de los demás grandes propietarios de sus dominios. La insignificante pompa de su corte se torna cada día más radiante y sus gastos no sólo impiden la acumulación, sino que con frecuencia merman los caudales destinados a gastos más necesarios. Lo que Dercílidas dijo del rey de Persia podría decirse de varios príncipes europeos: que allí vio gran esplendor pero poca fuerza, y muchos sirvientes pero pocos soldados.

La importación de oro y plata no es el principal beneficio que una nación obtiene de su comercio exterior, ni mucho menos el único. Sean cuales sean los lugares que practiquen ese comercio, todos ellos le sacarán dos claros beneficios: saldrá del país el excedente de los productos del campo y del trabajo que no tienen demanda en él y a cambio se recibirán cosas de las que sí hay solicitud. El comercio exterior da valor a lo que sobra al cambiarlo por otra cosa, que puede satisfacer parte de las carencias del reino e incrementar su regocijo. Gracias a él, la estrechez del mercado interno no impide que la división del trabajo alcance su suma perfección en ningún ramo del artesanado o las manufacturas. Al proporcionar un mercado más amplio a cualquier fruto de su trabajo que pueda exceder el consumo interno, anima a esas artes y manufacturas a mejorar sus capacidades productivas y a aumentar al máximo su producción anual, acrecentando de ese modo los ingresos reales y la riqueza de la sociedad. Estos grandes e importantes servicios no deja nunca de prestarlos el comercio exterior a los diversos países que lo practican. Todos sacan de él gran beneficio, aunque el mayor sea para el país en el que reside el mercader, ya que éste suele dedicarse más a cubrir las necesidades de su reino y a exportar lo que le sobra que a ocuparse de las necesidades y excedentes de otros países. No cabe duda de que llevar el oro y la plata que pueden ser necesarios allí donde no hay minas forma parte de los intereses del comercio exterior. Con todo, su aportación a éste es de lo más insignificante. Un país que sólo se sirviera del comercio exterior con ese fin, apenas tendría necesidad de cargar un navío en un siglo.

El descubrimiento de América no ha enriquecido a Europa gracias a la importación de oro y de plata. La abundancia de las minas de América ha abaratado esos metales y ahora se puede comprar un servicio de plata por alrededor de un tercio del grano o del trabajo que habría costado en el siglo XV. Con el mismo gasto anual de mano de obra y mercancías, Europa puede adquirir cada año unas tres veces la cantidad de plata trabajada que podría haber comprado en esa época. Pero cuando una mercancía llega a venderse por una tercera parte del que ha sido su precio habitual, no sólo los que la hubieran adquirido con anterioridad podrán comprar tres veces la misma cantidad que entonces, sino que ese producto quedará al alcance de un número mucho mayor de compradores, quizá de más de diez, de veinte veces el número anterior. De suerte que quizá haya en la Europa actual no sólo más de tres veces, sino más de veinte o treinta veces más cantidad de plata trabajada de la que habría habido en ella, incluso teniendo en cuenta el adelanto presente de las naciones, si no se hubieran descubierto las minas

americanas. Hasta ahora, Europa ha obtenido, sin duda, una ventaja real, aunque seguramente insignificante. Al ser baratos, el oro y la plata sirven menos como dinero que antes. Para realizar las mismas compras, es preciso cargar con una mayor cantidad de esos metales y llevar en el bolsillo un chelín, cuando antes habrían bastado cuatro peniques. Difícil es decir qué incomodidad es menor, ésta o la contraria. Ni una ni otra pueden haber influido fundamentalmente en la situación de Europa. El descubrimiento de América, no obstante, sí que supuso un cambio fundamental. Abrir un mercado nuevo e inagotable a todos los géneros de Europa dio lugar a nuevas divisiones del trabajo y mejoras de las manufacturas, que, en el estrecho círculo del antiguo comercio y en razón de la ausencia de un mercado al que enviar la mayor parte de su producción, nunca podrían haber ocurrido. Las capacidades productivas del trabajo mejoraron, su fruto aumentó en todos los reinos de Europa y con él se acrecentaron también los ingresos y la riqueza reales de sus habitantes. Para América, casi todas las mercancías de Europa eran algo nuevo, y muchas de las americanas lo eran asimismo para Europa. Por consiguiente, comenzó a producirse una nueva serie de intercambios antes imposibles de imaginar, que debían, naturalmente, resultar tan ventajosos para el nuevo continente como sin duda lo fueron para el viejo. Pero la salvaje injusticia de los europeos hizo que un acontecimiento que tendría que haber sido beneficioso para todos fuera ruinoso y destructivo para varios de esos desventurados países.

El descubrimiento de un paso a las Indias Orientales por el cabo de Buena Esperanza, que ocurrió en torno a esa misma época, quizá abriera un mercado todavía más amplio que el que proporcionó América, a pesar de su mayor distancia. Había en América dos naciones en todo superiores a los salvajes, pero ambas fueron destruidas al poco de ser descubiertas. Las demás no eran más que salvajes. Pero los imperios de la China, el Indostán y el Japón, e igualmente otros de las Indias Orientales, sin tener mejores minas de oro y de plata, eran en todo punto mucho más ricos, estaban mejor cultivados y más avanzados en todas las artes y manufacturas que México o el Perú, aun en el caso de que diéramos un crédito que claramente no merecen a los exagerados relatos de los autores españoles sobre el antiguo estado de esos imperios. Pero las naciones ricas y civilizadas siempre pueden hacer intercambios mucho más valiosos entre sí que con salvajes y bárbaros. Europa, no obstante, ha sacado hasta ahora mucho menos provecho de su comercio con las Indias Orientales que de los tratos con América. Los portugueses guardaron para sí el monopolio del comercio con las Indias Orientales durante alrededor de un

siglo, y sólo indirectamente y por su mediación podían las demás naciones de Europa enviar o recibir géneros de esa región. Cuando a comienzos del último siglo los holandeses quisieron introducirse en ese comercio de las Indias Orientales, lo encomendaron en exclusiva a una sola compañía. Los ingleses, los franceses, los suecos y los daneses siguieron ese ejemplo, de suerte que ninguna gran nación europea ha disfrutado hasta el momento de libre comercio con esa región. Ninguna razón será preciso apuntar para explicar que este comercio nunca haya llegado a ser tan ventajoso como el que se mantiene con América, que, entre casi todos los reinos de Europa y sus colonias, es libre para todos sus súbditos. Los exclusivos privilegios de esas compañías de las Indias Orientales, sus grandes riquezas y el gran favor y protección que les han procurado sus respectivos Gobiernos han atraído gran envidia hacia ellas. Con frecuencia, esa envidia ha retratado su comercio como algo totalmente pernicioso, amparándose en la gran cantidad de plata que cada año se exporta desde los países que lo promueven. Los interesados contestan que su comercio, con su constante exportación de plata, sí podría empobrecer al conjunto de Europa, pero no al país del que aquélla sale, porque, al exportar una parte de los rendimientos a otros países europeos, anualmente trae a su reino mucha más cantidad de ese metal de la que de él sale. Tanto la objeción como la réplica se asientan en la idea popular que acabo de examinar. Es innecesario, por tanto, extenderse más sobre el asunto. Gracias a la exportación anual de plata a las Indias Orientales, es probable que la plata trabajada sea algo más cara en Europa de lo que sin ese comercio sería y que la acuñada compre una mayor cantidad de mano de obra y de mercancías. La primera de esas consecuencias supone una pérdida muy menor; la segunda, una ventaja muy pequeña; y una y otra son demasiado insignificantes como para merecer atención pública alguna. El comercio con las Indias Orientales, al abrir un mercado para las mercancías de Europa o, lo que viene a ser lo mismo, para el oro y la plata que con esas mercancías se compran, no podrá por menos de aumentar la producción anual de las mercancías europeas, y con ella la riqueza y los ingresos reales de sus naciones. El hecho de que hasta ahora los haya aumentado tan escasamente, quizá se deba a las restricciones que en todas partes pesan sobre dicha actividad.

Aun a riesgo de resultar tedioso, creo necesario examinar a fondo esta idea popular de que la riqueza consiste en dinero, o en oro y plata. Como ya he dicho, en la lengua corriente, el dinero significa frecuentemente riqueza, y esa ambigüedad expresiva ha hecho que esta idea popular nos resulte tan

familiar que incluso quienes están convencidos de lo absurdo de su contenido, olvidando sus propios principios, suelen dar por sentado su condición de verdad segura e indudable. Algunos de los mejores autores ingleses entendidos en comercio se han propuesto demostrar que la riqueza de un país no sólo consiste en oro y plata, sino en las tierras, casas y bienes de consumo de toda especie que tiene ese reino. No obstante, en el curso de sus razonamientos esas tierras, casas y bienes de consumo parecen escapárseles de la memoria y sus argumentos con frecuencia suponen que toda la riqueza consiste en oro y plata, y que la multiplicación de esos metales es el principal objetivo de la industria y el comercio de las naciones.

Sin embargo, una vez establecidos dos principios, a saber: que la riqueza consiste en oro y plata y que, en un país carente de minas, esos metales sólo podrían entrar gracias a la balanza comercial, o exportando mucho más de lo que se importa, necesariamente el objetivo primordial de la economía política habría de ser la disminución, en la medida de lo posible, de la importación de géneros extranjeros para el consumo interno y el acrecentamiento, hasta donde fuera igualmente posible, de la exportación de los bienes producidos por la industria del propio reino. De este modo, los dos grandes recursos para el enriquecimiento nacional serían las restricciones a la importación y el fomento de la exportación.

Las restricciones a la importación son de dos clases.

En primer lugar, las que pesan sobre el envío, desde cualquier país, de géneros extranjeros para el consumo interno como los producidos en el propio reino.

En segundo lugar, las que pesan sobre el envío de géneros de casi toda especie, procedentes de países con los que supuestamente la balanza comercial es desventajosa.

Todas esas restricciones consisten unas veces en impuestos elevados, otras en la prohibición total de las importaciones.

La exportación puede estimularse mediante reembolsos de aranceles, gratificaciones y tratados comerciales ventajosos con otros Estados, y a veces mediante la creación de colonias en países lejanos.

Los reembolsos se conceden en dos casos distintos. Cuando las manufacturas nacionales están gravadas por algún tipo de impuesto, todo o parte puede con frecuencia devolverse al productor en caso de que las exporte; y cuando géneros extranjeros sujetos a algún tributo se importan para

después volver a exportarlos, todo o parte de lo tributado puede en ocasiones devolverse cuando el producto abandona el país.

Las gratificaciones se ofrecen tanto para estimular manufacturas de nuevo cuño como otros productos que se consideren merecedores de una atención especial.

Gracias a tratados comerciales ventajosos, en algunos reinos extranjeros se conceden privilegios a los géneros y mercaderes nacionales, sin perjuicio de los concedidos a los de otros Estados.

La creación de colonias en países lejanos no sólo concede con frecuencia ciertos privilegios, también un monopolio para los géneros y mercaderes del país que las crea.

Los dos tipos de restricciones a la importación antes referidos, además de estos cuatro estímulos a la exportación, constituyen los seis recursos principales que el sistema mercantil propone para acrecentar la cantidad de oro y plata de un país, tornando la balanza comercial a su favor. De todos ellos me ocuparé en un capítulo aparte, pero, sin dedicar mucha atención a su supuesta proclividad a aportar dinero al país, examinaré mayormente qué consecuencias es posible que tenga cada uno de ellos sobre la producción anual de su industria. Es evidente que, según sea la tendencia de cada uno a aumentar o disminuir el valor de esa producción anual, deberán aumentar o disminuir igualmente la riqueza y los ingresos reales del reino.

4

Las restricciones a la importación de mercancías

Al restringir, bien mediante la imposición de elevados tributos, bien mediante la prohibición absoluta, la importación de géneros de otros países que puedan producirse en el propio, se garantiza prácticamente el monopolio del mercado interno a la industria del reino utilizada para procurar esos géneros. De este modo, la prohibición de importar reses vivas o carnes saladas desde otros países garantiza a los ganaderos de la Gran Bretaña el monopolio de la producción de carne fresca en el mercado interno. Los elevados tributos que pesan sobre la importación de grano, que en épocas de abundancia moderada significan una prohibición en toda regla, otorgan parecida ventaja a quienes lo cultivan. La prohibición de importar lanas foráneas es igualmente favorable a los fabricantes de manufacturas de lana. Ventajas parecidas han obtenido hace poco las hilaturas de seda, aun siendo totalmente dependientes de géneros extranjeros. Todavía no es así con las de lino, que, sin embargo, están dando grandes pasos para conseguirlas. De igual manera, los productores de otras muchas especies de manufacturas han obtenido en la Gran Bretaña un monopolio absoluto o casi absoluto que va en perjuicio de sus compatriotas. Los géneros que tienen prohibida su entrada en la Gran Bretaña, por completo o en ciertas circunstancias, superan con mucho lo que podrían suponer quienes no conocen bien las leyes de aduanas.

No cabe duda de que este monopolio del mercado interno con frecuencia fomenta grandemente la industria particular que de él disfruta y que a menudo utiliza una mayor cantidad de trabajo y de fondos de la sociedad de los que, de no mediar esa situación, se habrían dirigido hacia ella. Pero quizá no sea tan evidente que tienda a acrecentar la industria general de dicha sociedad o a otorgarle la dirección más ventajosa.

La industria general de una sociedad nunca podrá exceder lo que el capital nacional puede utilizar. Del mismo modo que el número de operarios a los

que puede dar trabajo una persona debe guardar cierta proporción con su capital, el número de los que pueden estar continuamente empleados por todos los miembros de una gran sociedad debe guardar cierta proporción con el conjunto del capital de dicha sociedad, sin llegar nunca a superarla. Ninguna regulación comercial podrá llevar la cantidad de industria de una sociedad más allá de lo que su capital sea capaz de mantener. Sólo podrá desviar cierta parte hacia un fin que, de no ser por dicha regulación, no habría tenido, y aun así no estará en modo alguno claro que esa dirección artificial vaya a ser más ventajosa para la sociedad que la que hubiera tomado por sus propios medios.

Todos los individuos se afanan constantemente en descubrir la ocupación más ventajosa para cualquier capital del que dispongan. Lo que tienen en verdad en la cabeza es su propia ventaja, no la de la sociedad, pero la atención a su propio interés, naturalmente o, más bien, necesariamente, los llevará a preferir el empleo que más ventajoso sea para su sociedad.

En primer lugar, todo individuo intenta dar uso a su capital lo más cerca posible de su hogar y, por tanto, en la medida de lo posible, en beneficio de la industria interna, siempre que pueda, a partir de ahí, obtener los beneficios habituales de sus fondos, o no muchos menos de los habituales.

De este modo, en caso de ganancias iguales o parecidas, lo natural será que cualquier mercader que trate al por mayor prefiera comerciar para el consumo interno, no para el externo, pero que prefiera esta segunda actividad al negocio del transporte. En el comercio interno nunca tendrá tan lejos su capital como suele ocurrir cuando se comercia para el consumo exterior. También podrá conocer mejor el carácter y la situación de las personas en las que se confía, y, si llegara a sufrir engaño, también conocerá mejor las leyes del país del que ha de buscar reparación. En el negocio del transporte se puede decir que el capital del mercader se divide entre dos países extranjeros y que ninguna parte de él tiene por qué retornar al país de origen o estar al alcance y bajo el mando directo de ese tratante. El capital que un comerciante de Ámsterdam utiliza para transportar grano desde Konigsberg a Lisboa, y fruta y vino en sentido contrario, deberá en general estar la mitad en Konigsberg y la mitad en Lisboa. De ese caudal, ninguna parte tendrá por qué estar nunca en Ámsterdam. La residencia natural de ese mercader deberá ser, o bien Konigsberg o bien Lisboa, y sólo especiales circunstancias le harán preferir asentarse en Ámsterdam. No obstante, la incomodidad que siente al verse tan apartado de su capital suele determinar que parte de los géneros de

Konigsberg que destina al mercado de Lisboa y parte de los de esta plaza que destina a Konigsberg acaben en Ámsterdam, y aunque esta situación le obligue a un doble gasto de carga y descarga, así como al pago de ciertos impuestos y aranceles, para poder tener siempre parte de su capital bajo su mirada y control, accederá a ese gasto extraordinario, y así es como los países con importante participación en el negocio del transporte se convierten siempre en emporios, es decir, en mercados generales para los géneros de todos los demás países cuyo movimiento comercial canalizan. El mercader, para evitarse una segunda carga y descarga, siempre intentará vender en el mercado interno la mayor cantidad posible de mercancías de los diversos países, para así poder convertir lo que pueda de su negocio de transporte en comercio para el consumo exterior. Del mismo modo, el negociante que participe en este tipo de mercado exterior, al recoger géneros para mercados foráneos, siempre que los beneficios sean iguales o casi iguales, gustosamente venderá cuantos más pueda en su mercado interno. Evitará el peligro y los problemas de la exportación cuando, en la medida de lo posible, convierta así su comercio para el mercado exterior en comercio interno. De este modo, el país de origen constituirá el centro, por así decirlo, en torno al cual no dejarán de circular los capitales de sus habitantes y hacia el que todos ellos siempre tenderán, aunque algunas razones puedan expulsarlos de ese mercado y lanzarlos a actividades más lejanas. Sin embargo, un capital utilizado para el comercio interior, como ya se ha señalado, necesariamente pondrá en marcha una mayor cantidad de industria doméstica, proporcionando ingresos y empleo a un mayor número de habitantes del país que el mismo capital cuando se utilice para el consumo exterior; y el que se utilice para este último fin presentará las mismas ventajas sobre una misma cantidad de capital destinado al negocio del transporte. Por consiguiente, en presencia de beneficios iguales o casi iguales, lo normal será que un individuo se incline por utilizar su capital del modo que más probablemente favorezca a la industria de su país, proporcionando ingresos y empleo al mayor número de personas de ese mismo reino.

En segundo lugar, el individuo que utilice su capital en beneficio de la industria interna, necesariamente lo hará en el sector que más valor posible otorgue a sus productos.

El producto de la industria es lo que ésta añade al trabajo y los materiales de que se sirve, de manera que si el valor de ese producto es grande o pequeño, grandes o pequeños serán los beneficios de quien ambas cosas empleó. Pero sólo para obtener beneficio emplea cualquier hombre un capital

en beneficio de la industria; y, por consiguiente, siempre intentará emplearlo en beneficio de la industria cuyo producto pueda llegar a tener más valor o cambiarse por la mayor cantidad de dinero o de otras mercancías.

Pero los ingresos anuales de cualquier sociedad siempre serán exactamente iguales a los del valor de intercambio del conjunto de la producción anual de su industria, o más bien serán lo mismo que ese valor de intercambio. Por consiguiente, como los individuos ponen todo el empeño que pueden en utilizar su capital de forma que beneficie a la industria interna y en orientarlo hacia la que produzca objetos de mayor valor, cualquier individuo necesariamente trabajará para que los ingresos anuales del reino sean lo más grandes que se pueda. Con todo, no suele aspirar a promover el interés público ni sabe hasta qué punto está haciéndolo. Al preferir dar su apoyo a la industria interna antes que a la externa, sólo busca su propia seguridad; y al dirigir tal industria de tal manera que su producción tenga el máximo valor, sólo busca su propia ganancia y en esto, al igual que en muchos otros casos, ocurre que está dirigido por una mano invisible para promover un fin que no formaba parte de sus intenciones. Tampoco perjudica a la sociedad común que tal fin no formara parte de sus intenciones. Al buscar su propio interés, ese individuo fomenta con frecuencia y más eficientemente el de esa sociedad que cuando realmente persigue ese fomento. Nunca he observado que quienes decían comerciar por el bien común hicieran realmente mucho bien. En verdad, no es una pretensión muy habitual entre los comerciantes y muy pocas palabras hay que utilizar para disuadirlos de perseguir tal fin.

Es evidente que cualquier individuo, en su situación particular, puede juzgar mucho mejor que cualquier estadista o legislador qué tipo de industria interna puede utilizar su capital y qué productos pueden alcanzar mayor valor. El estadista que intente orientar a los particulares sobre cómo han de emplear su capital, no sólo cargará sobre sus hombros un cometido innecesario, sino que se arrogará una autoridad que no puede entregarse ni a una sola persona ni aun a consejo o senado alguno, del tipo que sea, y que nunca sería más peligrosa que en manos de aquél que incurriera en la insensatez y la osadía de creerse apto para ejercerla.

En cierta medida, en el arte o manufactura que fuere, entregar el monopolio del mercado interno a la producción de la industria del propio reino equivale a dirigir a los particulares en la forma que deben emplear su capital, y deberá, en casi todos los casos, conducir a una regulación inútil o

dañina. Si la producción interna puede distribuirse de forma tan barata como la industria exterior, la regulación será evidentemente inútil. Si no puede, será en general dañina. Cualquier padre de familia prudente tiene como máxima no intentar hacer nunca en casa lo que le costará más fabricarse que comprar. El sastre no intenta hacerse sus propios zapatos sino que se los compra al zapatero. El zapatero no intenta confeccionarse su ropa, sino que recurre al sastre. Ni una cosa ni otra hace el labrador, que se las pide a cada uno de esos artesanos. A todos ellos les beneficia utilizar su propia industria, de suerte que, al obtener cierta ventaja sobre sus vecinos, pueden comprar con parte de su producción o, lo que viene a ser lo mismo, con el precio de parte de ésta, cualquier cosa que precisen.

Lo que es prudente en el gobierno de una familia, pocas veces será insensato en el de un gran reino. Si un país extranjero puede proporcionarnos una mercancía por un precio menor al nuestro, mejor será comprársela a él, de forma que obtengamos alguna ventaja con parte de la producción de nuestra propia industria. De este modo, la industria general de un Estado, siempre en proporción con el capital que para ella se emplee, y al igual que en el caso de los artesanos antes mencionados, no quedará disminuida, sino que únicamente habrá que buscar la manera de utilizarla con el máximo provecho. No será así, sin duda, si se orienta a un objeto que podría comprar más barato que fabricándolo ella misma. De suerte que el valor de su producción anual se verá ciertamente disminuido cuando deje de fabricar géneros más valiosos que la mercancía que se afana en producir. Según este supuesto, esa mercancía podría adquirirse en otros países a un precio más barato que el del propio reino. Por consiguiente, podría haberse adquirido sólo con una parte de las mercancías o, lo que es lo mismo, con una parte del precio de aquéllas que la industria interna habría producido con igual capital si se le hubiera permitido seguir su curso natural. De este modo, la industria del país deja un uso más provechoso que aquél por el que opta, y el valor de intercambio de su producción anual, en lugar de acrecentarse, según pretendía el legislador, deberá necesariamente disminuir con cada nuevo reglamento.

En verdad, por medio de esas regulaciones, algunas manufacturas pueden en ocasiones tardar menos en adquirirse que sin ellas y, pasado algún tiempo, fabricarse en el reino a un precio igual o menor que en el extranjero. Pero aunque la industria del país pueda de este modo avanzar ventajosamente hacia un determinado cauce y con más prontitud que en ausencia de tales reglamentos, de ello no se derivará en modo alguno que la suma total, bien de su industria, bien de sus ingresos, pueda llegar a acrecentarse gracias a esa

novedad legal. La industria del país sólo podrá aumentar en proporción al acrecentamiento de su capital, y éste sólo lo hará en proporción a lo que gradualmente pueda irse ahorrando de los ingresos. Con todo, el efecto inmediato de regulaciones de esa especie será la reducción de los ingresos y, sin duda, no es probable que aquello que los disminuye aumente el capital con más rapidez que si tanto éste como la industria hubieran quedado libres para encontrar su ocupación natural.

Aunque por carecer de esos reglamentos la sociedad nunca hubiera adquirido la manufactura en cuestión, tampoco tendría por qué haberse acrecentado su pobreza por esa misma razón en ningún momento de su existencia. En cualquier época, todo su capital y toda su industria podrían haberse dedicado igualmente, aunque con diferentes objetos, a las labores más ventajosas. En cualquier época, sus ingresos podrían haber sido los mayores que permitiera su capital, y tanto éste como tales ingresos podrían haber aumentado con la mayor rapidez posible.

En ocasiones, las ventajas naturales que un país tiene sobre otro para producir ciertas mercancías son tan grandes que todos en el mundo han de reconocer la inutilidad de oponerse a él. Sirviéndose de coberturas de vidrio y almacenes de semillas calentados artificialmente, Escocia podría cultivar buenas viñas y fabricar buen vino con un gasto treinta veces superior al de los productos que, de calidad por lo menos igual, se traen de otros países. ¿Sería acaso razonable prohibir la importación de todos los caldos extranjeros con el único fin de fomentar la elaboración de clarete y borgoña en Escocia? Pero, si sería manifiestamente absurdo utilizar treinta veces más cantidad del capital y la industria del país de los que serían necesarios para comprar en otros reinos una magnitud equivalente de las mercancías deseadas, ¿no sería también un absurdo, no tan flagrante, aunque sí de la misma categoría, dedicar a esa labor treinta veces más o incluso trescientas veces más de una cosa y de otra? Carece totalmente de relevancia en este sentido que las ventajas que un país tenga sobre otro sean de orden natural o adquirido. Mientras ese país las tenga y otros las deseen, siempre será más ventajoso para los segundos comprar al primero que producir ellos mismos. Sólo es adquirida la ventaja que un artesano tiene sobre un vecino que se dedica a otro oficio, y sin embargo, a ambos les resulta más provechoso comprarse mercancías mutuamente que fabricar lo que no es propio de cada una de sus profesiones.

Quienes más provecho sacan de este monopolio del mercado interno son los mercaderes y los fabricantes. La prohibición a la importación de ganado

foráneo y de carnes saladas, junto a los elevados aranceles impuestos al grano extranjero, que en épocas de abundancia relativa equivalen realmente a una prohibición, no son en modo alguno tan ventajosas para los ganaderos y campesinos de la Gran Bretaña como lo son otros reglamentos similares para sus mercaderes y fabricantes de manufacturas. Éstas, sobre todo las de mejor acabado, se transportan más fácilmente de un país a otro que el grano o el ganado. Por consiguiente, la labor principal del comercio exterior será traer y llevar manufacturas. En ellas, una pequeña ventaja posibilitará a los extranjeros vender más barato que nuestros propios artesanos, incluso en el mercado interno, pero muy grande tendrá que ser la ventaja para que les sea rentable hacer lo mismo con los productos naturales de la tierra. Si se diera libertad total para importar manufacturas extranjeras, algunos de los fabricantes nacionales lo pasarían mal, quizá algunos llegaran incluso a la ruina y una parte considerable de los materiales y del trabajo que ahora se destinan a esos productos se verían obligados a buscar otra ocupación. Pero sería imposible que la importación totalmente libre de productos del campo tuviera tal efecto sobre la agricultura del país.

Por ejemplo, si la importación de ganado extranjero llegara a ser totalmente libre, muy poco se podría recibir que pudiera afectar al negocio ganadero de la Gran Bretaña, ya que quizá los animales vivos sean la única mercancía cuyo transporte es más caro por mar que por tierra firme. Por tierra, ellos mismos acuden al mercado. Por mar, no sólo el ganado, sino su forraje y su agua deben transportarse, con gran coste e incomodidad. En verdad, el corto trecho de mar entre Irlanda y la Gran Bretaña facilita la importación de ganado irlandés. Pero incluso si su libre entrada en el país, posteriormente permitida, aunque por poco tiempo, fuera perpetua, no tendría un efecto considerable en los intereses de los ganaderos británicos. Las partes del reino que bordean el mar de Irlanda son todas ellas zonas ganaderas, que nunca podrían importar para su uso los animales irlandeses. Las posibles importaciones habrían de cruzar esos extensos territorios, con gran coste e incomodidad, hasta llegar a su mercado de destino. No sería posible llevar hasta tan lejos el ganado gordo. Por consiguiente, sólo podría importarse el flaco y esa importación podría afectar no a los intereses de las zonas de forraje o engorde, para las que, al reducirse el precio del ganado flaco, más bien sería ventajosa, sino a aquéllas en las que se crían los animales. La escasa importación de reses irlandesas desde que se permitió ese tráfico, además del buen precio al que el ganado flaco sigue vendiéndose, parecen demostrar que ni siquiera las zonas de la Gran Bretaña dedicadas a la crianza

de ganado se verían probablemente afectadas por la libre importación de reses de Irlanda. En verdad se dice que la gente común de este país en ocasiones se ha opuesto con violencia a la exportación de su ganado. Pero si los exportadores hubieran encontrado alguna gran ventaja en continuar con su comercio, fácilmente habrían superado, si la ley estaba de su parte, esa turbulenta oposición.

Además, las zonas de forraje y engorde siempre han de ser muy desarrolladas, mientras que las de crianza suelen ser tierras incultas. El elevado precio del ganado flaco, al acrecentar el valor de la tierra inculta, viene a recompensar en cierto modo la falta de desarrollo. A cualquier país profundamente adelantado le resultará más ventajoso importar su ganado flaco que criarlo. Así, se dice que la provincia de Holanda sigue esa máxima en la actualidad. En verdad, las montañas de Escocia, Gales y Northumberland son territorios incapaces de gran avance, que parecen destinados por la naturaleza a ser las zonas de crianza de la Gran Bretaña. La libertad total para importar ganado extranjero podría no tener más consecuencias que impedir a esos territorios de crianza que se aprovechen del aumento de la población y del avance del resto del reino, que lleven el precio del ganado hasta extremos desmedidos y que impongan un auténtico impuesto sobre los territorios más avanzados y cultivados del país.

De igual manera, la importación con la mayor libertad de carnes saladas afectaría tan poco a los intereses de los ganaderos de la Gran Bretaña como la de reses. Esas carnes no sólo son una mercancía muy voluminosa, sino que, en comparación con la carne fresca, son de peor calidad y, al precisar de más trabajo y desembolso, su precio es más elevado. Por consiguiente, nunca podrían competir con la carne fresca, aunque sí con las carnes saladas del reino. Podrían utilizarse para avituallar a buques expuestos a grandes travesías y para usos similares, pero nunca podrían ser una parte esencial de la alimentación de las gentes. La escasa cantidad de carnes saladas traída de Irlanda desde que se permitió libremente su importación es una prueba experimental de que nuestros ganaderos nada tienen que temer de ella. No parece que el precio del género destinado a las carnicerías se haya visto sensiblemente afectado por el de la carne salada.

Ni siquiera la libre importación de grano extranjero podría afectar mucho a los intereses de los campesinos británicos. El grano es una mercancía mucho más abultada que la del carnicero. Una libra de trigo a un penique resulta tan onerosa de transportar como una libra de carne fresca a cuatro peniques. La

pequeña cantidad de grano extranjero que se importa, incluso en épocas de gran escasez, puede asegurar a nuestros campesinos que no tienen nada que temer de la total libertad de importación. El promedio de cantidad importada, si se compara un año con otro, sólo representa, según el informadísimo autor de los tratados sobre el comercio del cereal, veintitrés mil setecientos veintiocho cuartos de toda clase de grano, y no supera la parte quinientos setenta y uno del consumo anual. Pero, al igual que la abundancia de granos ocasiona una mayor exportación en años de bonanza, en los de escasez deberá ocasionar una mayor importación de la que se observa en el estado actual de los labrantíos. Esa situación hace que la abundancia de un año no compense la escasez de otro, ya que la cantidad media exportada aumentará necesariamente con la bonanza y lo mismo ocurrirá, en el estado actual de los labrantíos, con la cantidad media importada. En ausencia de bonanza, al exportarse menos grano, es probable que, de compararse un año con otro, se importara menos cereal que en la actualidad. Es probable que los tratantes y productores de grano, y los que lo mueven entre la Gran Bretaña y otros países, tuvieran mucha menos actividad y sufrieran de modo considerable; pero muy poco sufrirían los hacendados y los campesinos. Por consiguiente, es en los tratantes de grano, y no en los hacendados y campesinos, donde observo más inquietud ante la posibilidad de que la bonanza ni vuelva ni se mantenga.

Es preciso reconocer a los hacendados y los campesinos que ellos son los menos proclives a incurrir en el desventurado espíritu monopolista. En ocasiones, el dueño de una gran casa de manufacturas se alarma cuando otra del mismo tipo se instala en un radio de veinte millas. El fabricante holandés de hilaturas de lana de Abbeville estipuló que ninguna instalación igual a la suya se colocara en un radio de treinta leguas de esa ciudad. Por el contrario, los campesinos y los hacendados suelen más bien estar dispuestos a fomentar más que a obstruir el cultivo y avance de las granjas y haciendas próximas. Carecen de secretos como los de la mayoría de los fabricantes de manufacturas y suelen ser amigos de comunicar a sus vecinos y de extender en lo posible cualquier práctica que les haya resultado ventajosa. Según el viejo Catón, *Pius Questus stabilissimusque, minimeque invidiosus; minimeque male cogitantes sunt, qui in eo studio occcupati sunt.* Los hacendados y campesinos, dispersos por diferentes zonas del país, no pueden tan fácilmente unirse como los mercaderes y fabricantes de manufacturas, que, al congregarse en ciudades, y estar acostumbrados a ese exclusivo espíritu corporativo que impera en ellos, intentan naturalmente arrancar a

todos sus compatriotas los mismos privilegios que suelen distinguirlos de sus respectivos conciudadanos. Por consiguiente, parecen haber sido ellos los inventores de esas restricciones a la importación de géneros extranjeros que les garantizan el monopolio del mercado interno. Probablemente fuera a imitación suya, y para situarse al mismo nivel de quienes, según comprobaron, estaban dispuestos a oprimirlos, por lo que los hacendados y campesinos de la Gran Bretaña olvidaron la generosidad connatural a su condición para exigir el privilegio exclusivo de proporcionar a sus compatriotas grano y carne fresca. Quizá no se pararan a pensar en lo poco que, en comparación con aquéllos cuyo ejemplo estaban siguiendo, sus intereses se verían afectados por la introducción del libre comercio.

En realidad, prohibir a perpetuidad por ley la importación de grano y ganado extranjero equivale a instituir que la población y la industria de un país no puedan nunca ir más allá de lo que la producción natural de sus tierras pueda mantener.

Sin embargo, parece haber dos casos en los que suele ser ventajoso gravar de algún modo a los extranjeros para fomentar la industria nacional.

El primero es aquél en el que una determinada industria es necesaria para la defensa nacional. La de la Gran Bretaña, por ejemplo, depende en gran medida del número de marineros y de navíos. Por consiguiente, la ley de navegación pretende muy adecuadamente otorgar a los marinos y navíos británicos el monopolio de ese oficio en su propio reino, a veces mediante la prohibición absoluta, otras imponiendo pesados gravámenes a los buques de otros países. A continuación se enumeran las principales disposiciones de tal ley:

Primera, queda prohibido a todos aquellos navíos cuyos propietarios y tres cuartos de la marinería no sean súbditos británicos comerciar con las colonias y plantaciones de la Gran Bretaña o llevar a cabo comercio de cabotaje, so pena de confiscación de la carga y el navío.

Segunda, gran variedad de los artículos de importación más voluminosos sólo podrán entrar en el reino, bien en los navíos antes descritos, bien en otros del país en el que hubieran sido comprados y cuyo propietario, patrón y tres cuartos de la marinería sean de ese país. Cuando sean importados en navíos de esta última clase, quedarán sometidos al doble del impuesto que recae sobre las mercaderías foráneas. La importación en navíos de cualquier otro país será castigada con la incautación del buque y de los géneros. Cuando se

aprobó esta ley, los holandeses eran, y siguen siéndolo, los principales transportistas de Europa y, en virtud de esta norma, quedaron totalmente excluidos del transporte con la Gran Bretaña y de la posibilidad de traernos mercancías de cualquier otro país.

Tercera, queda prohibida la entrada de gran número de productos de importación de los más abultados, incluso en navíos británicos, a menos que sea desde el mismo país productor, so pena de incautación del buque y del cargamento. Es probable que esta ley fuera también dirigida contra los holandeses. En esa época, y también en el presente, Holanda era el gran emporio de las mercancías europeas, y con esta norma se obstaculizaba a los barcos británicos cargar en Holanda productos de cualquier otro país europeo.

Cuarta, los pescados salados, además de las aletas, barbas y el aceite o grasa de ballenas no capturadas y curadas a bordo de navíos británicos tendrán que pagar un doble impuesto sobre las mercancías extranjeras a su entrada en la Gran Bretaña. Los holandeses, del mismo modo que entonces eran los únicos pescadores de Europa que vendían sus capturas a otras naciones, ahora son los que más se dedican a esa labor. Gracias a esta ley se impuso un gravoso impuesto a la entrada de su pescado en la Gran Bretaña.

Cuando se aprobó la ley de navegación, aunque Inglaterra y Holanda no se encontraban en guerra, ambas naciones seguían enfrentadas por una animosidad de lo más violenta. Ésta, iniciada en tiempos del Parlamento Largo, precursor de dicha norma, estalló poco después en las guerras con Holanda, durante la época del Protector y del rey Carlos II. Por consiguiente, no es imposible que algunas de las disposiciones de esa ley surgieran de la animosidad nacional hacia los holandeses. Con todo, se dirían tan sensatas como si fueran fruto de la más asentada sabiduría. En esa época, la animosidad nacional se orientaba al mismo objeto que la más asentada sabiduría habría recomendado, a saber, la disminución del poder naval holandés, el único que podía poner en peligro la seguridad de Inglaterra.

La ley de navegación no es favorable al comercio exterior ni al crecimiento de la opulencia que de él puede surgir. El interés de una nación en sus relaciones comerciales con otras es, al igual que el de un mercader con las diferentes personas con las que trata, comprar lo más barato posible y vender al mayor precio posible. Pero a ese reino le será más probable comprar barato cuando, en virtud de la más completa libertad de comercio, aliente a todas las naciones a traerle las mercancías que tenga necesidad de comprar y, por la misma razón, podrá vender más caro cuando sus mercados se encuentren, por

tanto, a rebosar del mayor número de compradores. Es cierto que la ley de navegación no impone gravamen alguno a los barcos extranjeros que lleguen para exportar los productos de la industria británica. Hasta los antiguos derechos que solían pagar los extranjeros, tanto al exportar como al importar mercancías, han sido retirados, gracias a sucesivas leyes, de gran parte de los artículos de exportación. Pero si a los extranjeros, bien por prohibiciones, o por elevados impuestos, se les dificulta que vengan aquí a vender, no siempre podrán permitirse venir a comprar, porque, al acudir sin cargamento, perderán el flete que podrían ganar en su camino hacia la Gran Bretaña. De este modo, al disminuir el número de vendedores, no podremos por menos de reducir el de compradores, con lo que no sólo es probable que compremos más caros los géneros extranjeros, sino que venderemos los nuestros más baratos que si hubiera una libertad de comercio más absoluta. Con todo, al ser la defensa de mucha más importancia que la opulencia, quizá la ley de navegación sea la norma comercial más sensata que existe en Inglaterra.

El segundo caso en el que en general será ventajoso gravar de alguna manera la industria extranjera para fomentar la interna se da cuando en el propio reino se impone un gravamen a los productos nacionales. Parecerá razonable aplicar en este caso un impuesto igual a productos similares traídos del extranjero. No se entregaría así el monopolio del mercado interno a la industria propia, ni tampoco se iría en contra de la tendencia natural, orientando a un cierto uso una mayor parte de los materiales y del trabajo del país. Sólo se impediría que el impuesto dirigiera en una dirección menos natural cierta parte de esas reservas y de esa mano de obra, dejando que la competencia entre la industria foránea y la nacional, después de la aplicación del impuesto, quedara en situación lo más parecida posible a la anterior. En la Gran Bretaña, cuando un impuesto de ese tipo se aplica a la producción nacional se suele gravar la importación de todas las mercancías extranjeras similares con un impuesto mucho más oneroso, para así evitar que nuestros mercaderes y fabricantes de manufacturas se quejen clamorosamente de tener que vender más barato de lo que es debido.

Según algunos, esta segunda limitación de la libertad de comercio debería, en algunas ocasiones, extenderse mucho más allá de las particulares mercancías extranjeras que podrían entrar en competencia con las nacionales gravadas con impuestos. En su opinión, cuando en cualquier país se gravan los artículos más imprescindibles, es apropiado hacerlo no sólo con los procedentes de otros países, sino con toda clase de mercancías extranjeras que compitan con cualquier producto de la industria nacional. Dicen que la

subsistencia no puede sino encarecerse a causa de esos impuestos y que el precio del trabajo siempre deberá aumentar cuando se encarezca la subsistencia del jornalero. Por consiguiente, cualquier producto de la industria interna, aun libre de impuestos propios, se encarecerá a causa de los ajenos, porque el trabajo que lo produce es más caro. De este modo, según dicen, esas cargas son en realidad equivalentes a un impuesto que gravara todos los productos nacionales. Así que, para que la industria del reino esté en igualdad de condiciones con la extranjera, será, en su opinión, necesario aplicar a cualquier mercancía extranjera un gravamen igual al aumento de precio que sufran las mercancías nacionales con las que pudieran entrar en competencia.

Cuando más adelante me ocupe de los impuestos, trataré sobre el hecho de que artículos de primera necesidad como el jabón, la sal, el cuero o las velas acrecienten necesariamente el precio del trabajo y, por consiguiente, el de todas las demás mercancías. Sin embargo, suponiendo entretanto que tengan ese efecto, y sin duda lo tienen, el aumento general del precio de todas las mercancías, a consecuencia del de la mano de obra, es un caso que difiere en los dos aspectos siguientes del de una cierta mercancía cuyo precio aumentara a causa de un impuesto que la gravara de modo particular.

En primer lugar, siempre se podría saber con gran exactitud en qué medida el precio de esa mercancía podría aumentar en virtud de ese impuesto, pero nunca podría conocerse con tolerable exactitud hasta qué punto el acrecentamiento general del precio del trabajo podría afectar al de cualquier mercancía relacionada con él. Sería imposible, por consiguiente, ajustar con exactitud tolerable el impuesto a cualquier mercancía extranjera, de forma que respondiera al aumento del precio de las mercancías del reino.

En segundo lugar, gravar las mercaderías de primera necesidad tiene casi el mismo efecto sobre la existencia de la gente que un terreno pobre o el mal tiempo. De suerte que las provisiones se encarecen del mismo modo que si se precisara más trabajo y más gasto para producirlas. Al igual que en una escasez nacida naturalmente del terreno y del clima sería absurdo dirigir a las gentes hacia una determinada utilización de su capital e industria, también lo sería ante una escasez artificial ocasionada por esos impuestos. Es evidente que, en ambos casos, lo más provechoso será dejar que acomoden como puedan su industria a la situación, descubriendo así los usos que, a pesar de las desfavorables circunstancias, más podrían beneficiarlas, tanto en el mercado nacional como en el extranjero. Sin duda sería de lo más absurdo tratar de compensarlas gravándolas con otro impuesto que pesara sobre la

mayoría de los géneros, porque ya sufren impuestos en cantidad excesiva y porque ya deben pagar precios exagerados por las mercancías de primera necesidad.

Esos impuestos, cuando alcanzan cierto nivel, son una maldición equivalente a la esterilidad de la tierra y las inclemencias de los cielos; sin embargo, ha sido en los países más ricos e industriosos donde con más frecuencia se han utilizado. Ningún otro país podría soportar tan grande perturbación. Del mismo modo que sólo los cuerpos más robustos pueden vivir y disfrutar de la salud en circunstancias adversas, únicamente las naciones que cuentan con industrias dotadas de ventajas naturales y adquiridas pueden subsistir y prosperar con esos impuestos. Holanda es el país de Europa en el que más abundan y el que, por peculiares circunstancias, continúa prosperando, no por esos impuestos, como absurdamente se ha considerado, sino a pesar de ellos.

Al igual que hay dos casos en los que será en general ventajoso gravar de algún modo a la industria extranjera para beneficiar a la doméstica, también hay otros dos en los que a veces esas gabelas pueden ser objeto de reflexión. Uno, hasta qué punto es conveniente mantener la libre importación de ciertas mercancías extranjeras; otro, hasta qué punto o de qué manera puede serlo recuperar esa práctica después de haberla interrumpido durante cierto tiempo.

El caso en el que a veces puede ser objeto de reflexión hasta qué punto es conveniente mantener la libre importación de ciertas mercancías foráneas se da cuando algunas naciones extranjeras restringen con elevados derechos o prohibiciones la entrada en ellas de algunas de nuestras manufacturas. Ante esa situación, la venganza dicta que naturalmente se haga lo mismo con esa nación y que impongamos derechos y prohibiciones similares a la entrada de algunas o de todas sus mercancías en nuestro territorio. Por consiguiente, poco frecuente es que las naciones no se venguen de este modo. Los franceses han sido especialmente proclives a favorecer a sus propias manufacturas restringiendo la importación de las mercancías foráneas que pudieran competir con ellas. En esto consistía en gran medida la política de Colbert, quien, a pesar de sus grandes capacidades, parece en este caso haberse dejado llevar por los sofísticos razonamientos de mercaderes y fabricantes de manufacturas, siempre exigiendo monopolios contrarios a los intereses de sus compatriotas. En este momento los hombres más inteligentes de Francia creen que las prácticas de Colbert no han sido benéficas para su país. En virtud de la tarifa aprobada en 1667, este ministro impuso elevados derechos sobre un

gran número de manufacturas extranjeras. Cuando se negó a moderarlos para favorecer a los holandeses, éstos prohibieron en 1671 la importación de vinos, aguardientes y manufacturas de Francia. Parece que la guerra de 1672 surgió en parte de esta disputa comercial. La paz de Nimega le puso fin en 1678, moderando algunas de las gabelas para favorecer a los holandeses, que por consiguiente levantaron sus prohibiciones. En esa misma época, franceses e ingleses comenzaron a oprimir mutuamente sus industrias con parecidos aranceles y prohibiciones, cuyo primer ejemplo parecen haber dado los franceses. El espíritu de hostilidad que se ha mantenido desde entonces entre ambas naciones ha impedido que hasta el momento moderaran sus posiciones. En 1697 los ingleses prohibieron la importación de encajes de bolillos elaborados en Flandes. El Gobierno de ese país, a la sazón dominado por España, prohibió por su parte la importación de lanas inglesas. En 1700 se levantó la prohibición a la entrada en Inglaterra de encajes, a condición de que la llegada de lanas inglesas a Flandes volviera a las condiciones anteriores.

Quizá esta política tenga fundamento si es probable que gracias a ella se retiren los elevados aranceles o prohibiciones objeto de queja. En general, la recuperación de un gran mercado extranjero compensará con creces la incomodidad transitoria de pagar más caras algunas mercancías durante cierto tiempo. Quizá no corresponda a la ciencia del legislador, cuyas deliberaciones deben regirse por principios generales e inalterables, juzgar si esas venganzas producirán o no ese efecto, sino más bien a las mañas de ese insidioso y astuto animal que vulgarmente se llama estadista o político, cuyos consejos dirige la fluctuación momentánea de los negocios. Cuando no hay posibilidad alguna de que una revocación de ese tipo se produzca, parece mala cosa compensar el perjuicio ocasionado a ciertas clases de nuestro pueblo, causando nosotros mismos otro, no sólo a esas clases, sino a casi todas las demás. Cuando nuestros vecinos prohíben alguna manufactura de nuestro reino, nosotros solemos prohibir no sólo ese mismo producto, ya que esa práctica poco podría perjudicarlos, sino otras de sus manufacturas. Sin duda, esto alentará a algunas clases de operarios de nuestro reino y, al excluir a algunos de sus rivales, hará posible que suban sus precios en el mercado nacional. No obstante, los que sufrieron a causa de la prohibición de nuestros vecinos no se beneficiarán con la nuestra. Más bien al contrario, ellos y casi todos nuestros conciudadanos se verán a partir de ese momento obligados a pagar más que antes por ciertas mercancías. Por consiguiente, todas esas leyes aplicarán un auténtico impuesto al conjunto del país, que no favorecerá a la

clase de operarios que realmente se vio perjudicada por la prohibición de nuestros vecinos, sino a otra clase.

El caso en el que a veces puede ser objeto de reflexión hasta qué punto, o de qué manera, es conveniente recuperar la libre importación de mercancías foráneas después de haberla interrumpido durante cierto tiempo se da cuando ciertas manufacturas, a causa de los elevados aranceles o prohibiciones que pesan sobre todos los géneros extranjeros que pueden entrar en competencia con ellas, han llegado a extenderse hasta tal punto que en la actualidad dan trabajo a gran número de operarios. Quizá en este caso la humanidad exija que la recuperación de la libertad de comercio sólo se haga muy gradualmente, y con gran reserva y cautela. De retirarse súbitamente esos elevados aranceles y prohibiciones, mercancías extranjeras equivalentes y más baratas podrían inundar con gran rapidez el mercado interno, llegando a privar de un solo golpe a muchos miles de paisanos de su trabajo ordinario y medios de subsistencia. No cabe duda de que la perturbación que esto ocasionaría sería muy considerable. Sin embargo, con toda probabilidad sería mucho menor de lo que suele imaginarse, por las dos razones siguientes:

En primer lugar, todas esas manufacturas, de las que una parte suele exportarse a otros países europeos sin gratificaciones, se verían escasamente afectadas por la libre importación de mercancías extranjeras. Esas manufacturas deben venderse tan baratas afuera como cualquier otra de la misma calidad y especie, y por lo tanto deben ofrecerse también más baratas en nuestro reino. Por consiguiente, aún seguirían dominando el mercado interno, y aunque un caprichoso hombre a la moda pudiera en ocasiones preferir productos extranjeros, por el mero hecho de serlo, a otros más baratos y mejores fabricados aquí, por naturaleza este antojo se extendería a tan pocas personas que apenas influiría en el conjunto del trabajo de las gentes. Sin embargo, gran parte de los diversos ramos de nuestras manufacturas de lana, pieles curtidas y herramientas de metal se exporta anualmente a otros países europeos sin ayuda alguna, y éstas son las que dan trabajo a mayor número de operarios. Quizá la seda fuera la manufactura que más sufriría con esa libertad comercial, y después de ella el lino, aunque éste mucho menos que aquélla.

En segundo lugar, aunque gran número de personas se vería privada de repente, con la recuperación de la libertad comercial, de su trabajo y medios de subsistencia actuales, de ello no se deduciría en modo alguno que quedaran privadas totalmente de empleo o de medios de manutención. Con la reducción del Ejército y la Armada al término de la última guerra, más de cien mil

soldados y marineros, un número igual al de los operarios de las principales manufacturas, fueron expulsados de sus ocupaciones; pero, aunque sin duda sufrieran algunas incomodidades, no quedaron a partir de entonces privados totalmente de trabajo o de medios de manutención. Es probable que la mayoría de los marineros fuera encaminándose poco a poco al servicio de los mercaderes que pudieran encontrar y que, entretanto, ellos y los soldados fueran absorbidos por la gran masa del pueblo, trabajando en muy diversas labores. No sólo ninguna gran convulsión, tampoco un apreciable desorden surgió de un cambio tan importante en la situación de más de cien mil hombres, todos ellos versados en el uso de las armas y muchos de ellos acostumbrados a la rapiña y el saqueo. Por lo que he podido saber, tal situación apenas aumentó sensiblemente en ningún lugar el número de vagabundos, ni siquiera los salarios se redujeron por ese motivo en ocupación alguna, salvo entre la marinería del servicio mercantil. Pero si comparamos las costumbres del soldado y las de cualquier artesano, descubriremos que las del segundo le inhabilitan menos para desempeñar otro oficio que las del primero. El artesano siempre ha acostumbrado a buscarse la subsistencia únicamente mediante su trabajo y el soldado a esperarla de su paga. La dedicación y la diligencia le son familiares al primero; la indolencia y la disipación, al segundo. Y, sin duda, es mucho más fácil hacer que la diligencia pase de una ocupación a otra que trasladar a ninguna la indolencia y la disipación. Además, como ya se ha dicho, junto a la mayoría de las manufacturas existen otras anejas, de naturaleza tan similar que un operario puede fácilmente trasladar su diligencia de una a otra. Por añadidura, la mayoría de esos artesanos trabajan ocasionalmente en el campo como jornaleros. Los fondos que antes les dieron labor en una determinada manufactura seguirán en el país para ocupar de otra manera a un mismo número de personas. Al seguir siendo el capital del país el mismo, la demanda de mano de obra será también igual, o casi igual, aunque pueda afanarse en lugares y ocupaciones distintos. En verdad, los soldados y los marineros, al licenciarse del servicio del rey, quedan libres para desempeñar cualquier oficio en cualquier ciudad o lugar de la Gran Bretaña o Irlanda. Devolvamos pues a cualquiera de los súbditos del rey la misma libertad natural que tienen soldados y marineros para ejercer cualquier clase de labor que apetezcan; es decir, acabemos con los privilegios exclusivos de los gremios y anulemos el estatuto del aprendiz, cosas ambas que cercenan realmente la libertad natural, y acabemos también con la ley de asentamiento, para que los trabajadores pobres, cuando sean expulsados de su ocupación, en un determinado oficio o

lugar, puedan buscar otra en un oficio o lugar distinto sin miedo a la denuncia o la expulsión, y ni la población ni el individuo sufrirán mucho más con la ocasional disolución de algunas clases de manufacturas de lo que sufren los soldados al ser licenciados. Qué duda cabe que nuestros artesanos son de gran valor para su país, pero no pueden tener más que el de quienes lo defienden con su sangre, ni merecen ser tratados con más delicadeza.

En realidad, esperar que en la Gran Bretaña se vea restituida del todo la libertad de comercio sería tan absurdo como confiar en el establecimiento de una Océana o una Utopía. Se le oponen irresistiblemente no sólo los prejuicios de la población, sino algo todavía más insalvable: los intereses privados de muchos individuos. Si los oficiales del Ejército se opusieran a cualquier reducción de las tropas con igual denuedo y unanimidad que el que enfrentan los dueños de fábricas a cualquier ley que pueda acrecentar el número de sus rivales en el mercado interno; si los primeros azuzaran del mismo modo a sus soldados que los segundos a sus operarios para que ataquen con violencia y ultraje a quienes postulan tales leyes, tratar de reducir el Ejército sería tan peligroso como ahora es intentar reducir en modo alguno el monopolio que los dueños de fábricas han impuesto en contra del interés general. Ese monopolio ha aumentado hasta tal punto el número de ciertas tribus de dueños de manufacturas que, como un ejército permanente de tamaño excesivo, se han tornado en algo temible para el Gobierno, llegando a intimidar en muchas ocasiones a los legisladores. El miembro del Parlamento que apoye cualquier propuesta de fortalecimiento de ese monopolio, sin duda adquirirá no sólo fama de comprender el oficio comercial, sino que gozará de gran popularidad e influencia entre ese estamento que, en razón de su cantidad de miembros y riqueza, tiene gran peso. Por el contrario, si le planta cara y, todavía peor, si goza de autoridad suficiente para frustrar sus planes, ni la probidad más patente, ni el más elevado rango, ni los más grandes servicios públicos podrán protegerle de los más infames improperios y descréditos, del insulto personal y a veces incluso de auténticos peligros, emanados del insolente ultraje de furiosos y decepcionados monopolistas.

No cabe duda de que cualquier fabricante de una gran manufactura, que por la súbita apertura de los mercados internos a la competencia extranjera se viera obligado a abandonar su oficio, sufriría de modo muy considerable. La parte de su capital normalmente destinada a la compra de materiales y a pagar a sus operarios, podría, quizá sin mucha dificultad, encontrar otro destino. Pero de la parte que estaba ligada a las fábricas y a los utensilios propios de su oficio difícilmente podría prescindir sin incurrir en una pérdida

considerable. Por consiguiente, la equidad con que debe velarse por estos intereses exige que cambios de esa especie nunca se introduzcan de repente sino poco a poco, gradualmente, y después de advertirlos durante mucho tiempo. Quizá los legisladores, si fuera posible que sus deliberaciones partieran siempre no de la clamorosa inoportunidad de los intereses parciales, sino de una idea general del bien común, deberían poner un especial cuidado tanto en evitar cualquier monopolio de esta especie como en limitar los ya existentes. Cualquier norma de esa índole introduce cierto grado de desorden en el funcionamiento del reino, que después será difícil de curar sin ocasionar todavía más desorden.

Hasta qué punto puede ser apropiado gravar con impuestos la importación de mercancías extranjeras, no con el fin de impedir realmente su importación sino para acrecentar los ingresos del Estado es algo que trataré posteriormente, cuando me ocupe de los impuestos. Es evidente que los que se aplican para impedir, o incluso para reducir la importación son tan lesivos para los ingresos de las aduanas como para la libertad de comercio.

5

Por qué no son razonables las restricciones

Parte I

Por qué no son razonables las restricciones, aun las basadas en los principios del sistema mercantil

Aplicar restricciones extraordinarias a la importación de mercancías de todas clases desde aquellos países con los que la balanza comercial no se considera ventajosa es el segundo recurso que propone el sistema mercantil para acrecentar la cantidad de oro y plata. De este modo, a la Gran Bretaña puede importarse para el consumo interno la batista fina de Silesia, previo pago de ciertos aranceles. Pero la importación del cambray y las batistas de Francia está prohibida, salvo en el puerto de Londres, donde esos géneros deben quedar almacenados para su posterior exportación. Sobre los vinos de Francia recaen impuestos más elevados que sobre los de Portugal o los de cualquier otro país. En virtud del denominado arancel de 1692, se aplicaba un incremento del veinticinco por ciento sobre el precio o valor de todas las mercancías francesas; mientras que las de otras naciones estaban sujetas, en su mayoría, a derechos menores, que generalmente no superaban el cinco por ciento. Es cierto que quedaron exceptuados del pago del impuesto el vino, los aguardientes, la sal y el vinagre de Francia, ya que sobre esos géneros pesaban otros gravosos aranceles, bien por otras leyes, bien por determinadas cláusulas de la misma. En 1696 se impuso un segundo arancel del veinticinco por ciento a todos los géneros franceses, salvo el aguardiente, ya que se consideró que el primero no bastaba para disuadir de su consumo. Se añadió, además, un nuevo arancel de veinticinco libras por cada tonelada de vino francés, y otras quince por cada tonelada de vinagre del mismo país. Las mercancías francesas nunca han quedado exentas de esos gravámenes generales o aranceles del cinco por ciento, impuestos a todos o gran parte de los géneros enumerados en el libro de aranceles. Si consideramos que la suma de las aportaciones de un tercio y de dos tercios constituyen una aportación entera, ha habido en total cinco aportaciones generales de esa índole; de suerte que, antes del inicio de la guerra actual, puede decirse que el setenta y

cinco por ciento era el arancel más bajo que habían de pagar la mayoría de los productos de la tierra y otros naturales, así como las manufacturas de Francia. No obstante, en la mayoría de las mercancías esos aranceles equivalen a una prohibición. Por su parte, los franceses, según creo, han tratado nuestros géneros y manufacturas con igual inclemencia; aunque no conozco con exactitud las cargas que les impusieron. Esas mutuas restricciones han puesto fin a casi todo el buen comercio que entre ambas naciones circulaba y ahora los contrabandistas son los principales exportadores, bien de mercancías británicas hacia Francia, bien de mercancías francesas hacia la Gran Bretaña. Los principios que he venido examinando en el capítulo anterior tenían su origen en los intereses privados y el espíritu monopolista; los que en éste voy a examinar emanan del prejuicio y la animosidad nacionales, lo cual, como cabría esperar, los hace todavía menos razonables. Y así es, aun considerando los principios del sistema mercantil.

En primer lugar, aunque fuera cierto que, por ejemplo, en el caso del libre comercio entre Francia e Inglaterra la balanza fuera favorable a Francia, en modo alguno se deduciría de ello que esos tratos no fueran ventajosos para Inglaterra o que la balanza general de todo ese movimiento comercial pudiera volverse más en su contra. Si los vinos de Francia son mejores y más baratos que los de Portugal o, igualmente, sus tejidos de lino mejores y más baratos que los de Alemania, sería más ventajoso para la Gran Bretaña comprar tanto el vino como el lino extranjero que necesitara de Francia, y no de Portugal y Alemania. Aunque el valor de las importaciones anuales desde Francia se viera de ese modo acrecentado, el del conjunto de las importaciones anuales disminuiría en proporción, ya que los géneros franceses de la misma calidad son más baratos que los de los otros dos países. Así ocurriría, aun en el caso de que todas las mercancías importadas de Francia se consumieran en la Gran Bretaña.

Sin embargo, en segundo lugar, gran parte de ellas podrían reenviarse a otros países, donde, al obtenerse beneficios con su venta, podrían reportarnos unos ingresos quizá de igual valor a los del coste inicial de todos los géneros importados de ese país. Lo que con frecuencia se ha dicho del comercio con las Indias Orientales podría decirse igualmente del francés: que aunque la mayoría de las mercancías orientales se compran con oro y plata, el reenvío de parte de ellas a otros países reporta más cantidad de oro y de plata de la que se gastó en los primeros tratos comerciales de que fueron objeto. En la actualidad, uno de los ramos más importantes del comercio holandés es el transporte de géneros franceses a otros países europeos. Parte incluso del vino

que se bebe en la Gran Bretaña entra de contrabando desde Holanda y Zelanda. Si hubiera libre comercio entre Francia e Inglaterra, o si las mercancías francesas pudieran importarse aquí con sólo pagar los mismos aranceles que soportan otras naciones europeas y que se devuelven cuando los productos se exportan, Inglaterra podría participar en un comercio que se sabe muy ventajoso para Holanda.

En tercer y último lugar, no hay un criterio cierto para determinar de qué lado se inclina la llamada balanza comercial entre dos países, ni cuál de ellos exporta por un mayor valor. El prejuicio y la animosidad nacionales, siempre atizados por los intereses privados de algunos comerciantes, son los principios que suelen orientar nuestro juicio sobre esa cuestión. No obstante, hay dos criterios a los que con frecuencia se ha recurrido en esos casos, los libros de aduanas y la evolución del tipo de cambio. En mi opinión, y como ahora casi todo el mundo reconoce, los primeros son un criterio muy incierto, ya que es inexacta su valoración de la gran mayoría de las mercancías, y quizá la evolución del tipo de cambio sea igualmente inexacta.

Cuando el cambio entre dos plazas como Londres y París está a la par, se dice que ello indica que las deudas de la primera con la segunda compensan las que la segunda tiene con la primera. Por el contrario, cuando en Londres se paga alguna prima por una letra sobre París, se dice que ello indica que las deudas contraídas por Londres con París no se compensan con las que París tiene con Londres; de manera que desde esta ciudad deberá enviarse una cantidad en dinero contante y que esa prima se exigirá y otorgará como compensación a Francia por el riesgo, las molestias y los gastos que conlleva la exportación. Sin embargo, se dice que la situación corriente de la deuda y del crédito entre esas dos ciudades debe regularla necesariamente el curso habitual de los tratos entre una y otra. Cuando ninguna de ellas importe de la otra en mayor medida que exporte, las deudas y créditos de ambas podrán mutuamente compensarse. Pero cuando una de ellas importe de la otra por un valor mayor del que exporta, la primera no podrá sino quedar más endeudada con la segunda que ésta con la primera; las deudas y créditos de una y otra no se compensarán mutuamente y habrá que enviar dinero desde el lugar en el que los débitos pesan más que los créditos. Por consiguiente, el curso ordinario de los tipos de cambio, al indicar la situación corriente de la deuda y del crédito entre dos plazas, deberá indicar cuál es el estado de las exportaciones e importaciones de ambas, ya que son éstas las que regulan dicha situación corriente.

No obstante, aunque se considere que el curso ordinario del cambio es muestra suficiente del estado normal de la deuda y del crédito entre cualesquiera dos plazas, de ello no se deducirá que la balanza comercial sea propicia al lugar que tenga a su favor el estado corriente de la deuda y del crédito. Entre cualesquiera dos plazas, esta última situación no siempre está del todo regulada por el curso ordinario de los tratos que entre ellas se establecen, sino que a menudo cae bajo la influencia de sus comercios con muchos otros lugares. Si es habitual, por ejemplo, que los mercaderes de Inglaterra paguen por las mercancías que compran en Hamburgo, Dánzig, Riga, etcétera, mediante letras giradas a Holanda, el estado corriente de las deudas y créditos entre Inglaterra y Holanda no lo regulará enteramente el curso ordinario de los tratos entre esos dos países, sino que caerá bajo la influencia de los que Inglaterra mantiene con los otros lugares. Puede que Inglaterra se vea obligada a enviar cada año dinero a Holanda, aunque sus exportaciones anuales a ese país excedan con mucho el valor anual de las importaciones desde éste; y aunque la llamada balanza comercial sea muy favorable a Inglaterra.

Además, tal como se ha venido computando hasta ahora la equivalencia del cambio de monedas, el curso ordinario de los tipos de cambio no será muestra suficiente de que el estado ordinario de la deuda y el crédito es favorable al país que parece tener, o que se supone que tiene, a su favor el estado ordinario del cambio; o, dicho de otro modo, la equivalencia real entre las monedas puede ser, y de hecho es con frecuencia, tan distinta del valor computado que, en muchos casos, del curso del segundo no puede deducirse ninguna conclusión cierta sobre el curso de la primera.

Cuando por una suma de dinero pagada en Inglaterra, que, según el patrón del cuño inglés, contiene cierto número de onzas de plata pura, se recibe una letra por una cantidad de dinero pagadera en Francia, que contiene, según el cuño francés, un número igual de onzas de plata pura, se dice que el cambio está igual entre Inglaterra y Francia. Cuando se paga más, se está abonando una prima y se dice que el cambio es desfavorable a Inglaterra y favorable a Francia. Cuando se paga menos, se supone que se obtiene la prima, y entonces se dice que el cambio está en contra de Francia y a favor de Inglaterra.

Sin embargo, en primer lugar, no siempre podemos juzgar el valor de la moneda actual de diversos países siguiendo los patrones de sus respectivos cuños, ya que el metal con que se fabrica el dinero sufre variaciones y

adulteraciones que lo apartan del patrón. De suerte que el valor de la moneda actual de cada país, si se compara con la de cualquier otro, habrá de tener en cuenta, no la proporción de plata pura que debería tener, sino la que en verdad tiene. Antes del cambio de la moneda de plata en tiempos del rey Guillermo, el cambio entre Inglaterra y Holanda, computado de la manera habitual según los patrones de sus respectivos cuños, era un veinticinco por ciento desfavorable a Inglaterra. Pero el valor de la moneda que entonces corría en Inglaterra, como sabemos por Lowndes, se encontraba en esa época bastante por debajo del veinticinco por ciento del valor que marcaba el patrón. Por consiguiente, puede que el cambio real, incluso en esa época, fuera favorable a Inglaterra, aunque el cambio computado le fuera muy desfavorable; quizá con un número menor de las onzas de plata pura utilizadas en Inglaterra se pudiera comprar una letra pagadera en Holanda, equivalente a un número mayor de onzas de plata pura de ese país, de suerte que el hombre que supuestamente estaba abonando la prima, estaba en realidad recibiéndola. Antes de la última reforma de la moneda de oro inglesa, la francesa era mucho menos impura que la inglesa, situándose quizá entre un dos y un tres por ciento más cerca de su patrón. Por consiguiente, si el cambio computado con Francia no era por más del dos o el tres por ciento desfavorable a Inglaterra, el cambio real podría haber estado a su favor. Desde la reforma de la moneda de oro inglesa, el cambio siempre ha estado a favor de Inglaterra y en contra de Francia.

En segundo lugar, en algunos países el gasto de la acuñación lo sufraga el Estado; en otros, son los particulares los que llevan sus lingotes a la casa de moneda y el Estado llega incluso a obtener ciertos ingresos por la acuñación. En Inglaterra, ésta la costea el Gobierno y si a la casa de moneda se lleva una libra de plata de ley, se obtienen a cambio sesenta y dos chelines, que contienen precisamente esa cantidad de plata de ley. En Francia se aplica un arancel del ocho por ciento para sufragar la acuñación, algo que no sólo permite costearla por entero, sino que otorga algunos ingresos al Estado. En Inglaterra, como la acuñación no cuesta nada, la moneda corriente nunca podrá valer mucho más que la cantidad de metal que en realidad contiene. En Francia, como se paga la mano de obra, su valor, al igual que ocurre con el de la plata trabajada, se acrecienta. Por consiguiente, una suma de dinero francés que contenga cierta cantidad de plata pura será más valiosa que una suma de dinero inglés que contenga el mismo peso de ese metal, con lo cual se precisarán más lingotes, u otras mercancías, para adquirirlo. De suerte que, aunque la moneda corriente de los dos países estuviera igualmente próxima al

patrón de sus respectivos cuños, una suma de dinero inglés no podría comprar una de dinero francés que contuviera un mismo número de onzas de plata pura, ni, por tanto, una letra contra Francia por valor de esa suma. Si por esa letra no se pagara más dinero que el que basta para compensar los gastos de la acuñación francesa, el cambio real entre las monedas de ambos países podría ser equiparable, y sus deudas y créditos podrían compensarse mutuamente, aunque el cambio computado fuera considerablemente favorable a Francia. Si se pagara menos de esa cifra, el cambio real podría ser favorable a Inglaterra, aunque el valor computado fuera favorable a Francia.

En tercer y último lugar, en algunos lugares como Ámsterdam, Hamburgo o Venecia, las letras de cambio extranjeras se pagan en lo que se llama moneda de banco; mientras que en otros como Londres, Lisboa, Amberes y Livorno se abonan en la moneda corriente del país. La llamada moneda de banco vale siempre más que el mismo valor nominal de la moneda corriente. Por ejemplo, mil florines del banco de Ámsterdam valen más que mil florines en moneda corriente de la ciudad. A la diferencia entre uno y otro se le llama agio del banco, que en Ámsterdam suele ser del cinco por ciento. Suponiendo por tanto que el valor de la moneda corriente de dos países esté igualmente cercana al patrón de sus respectivos cuños y que uno pague letras extranjeras en esa moneda corriente y el otro lo haga en moneda de banco, es evidente que el cambio computado podrá ser favorable al que pague con esta última, aunque el cambio real sea favorable al que lo hace con moneda corriente; la misma razón explica que el cambio computado pueda ser favorable al que paga con una moneda mejor, o con un dinero de valor más cercano al de su propio patrón, aunque el cambio real sea necesariamente favorable al de quien paga con peor moneda. En general, el cambio computado, antes de la última reforma de la moneda de oro, solía ser desfavorable a Londres en Ámsterdam, Hamburgo, Venecia y, según creo, en todos los demás lugares que pagan con lo que se llama moneda de banco. Con todo, en modo alguno podrá deducirse de ello que el cambio real le fuera desfavorable. Desde la reforma de la moneda de oro, el cambio ha sido favorable a Londres en Lisboa, Amberes, Livorno y, con la excepción de Francia, creo que en la mayoría de las plazas de Europa que pagan con moneda corriente; y no es improbable que el cambio real también le sea favorable.

[…]

Parte II

Por qué no son razonables las restricciones extraordinarias basadas en otros principios

En la parte anterior de este capítulo he intentado demostrar que, aun partiendo de los principios del sistema mercantil, es innecesario someter a restricciones extraordinarias la importación de bienes desde aquellos países con los que la balanza comercial se presume desventajosa.

Sin embargo, nada puede ser más absurdo que toda esta doctrina de la balanza comercial, en la cual se asientan no sólo estas restricciones, sino casi todas las demás normas comerciales. Cuando dos plazas comercian entre sí, esta doctrina supone que, si la balanza es equilibrada, ninguna de las dos pierde o gana; pero si de algún modo se inclina hacia uno de los lados, éste perderá y el otro ganará de forma proporcional a la desviación de la balanza respecto al equilibrio exacto. Ambos supuestos son falsos. Como trataré de demostrar a partir de aquí, un comercio cuyo curso se vea forzado por gratificaciones y monopolios puede ser desventajoso, y normalmente lo es, para el país al que supuestamente beneficia. Sin embargo, el comercio que, sin fuerza ni restricción, discurra de forma natural y regular entre dos lugares cualesquiera, siempre será ventajoso para ambos, aunque no siempre en la misma medida.

Por ventaja o ganancia, no entiendo el aumento de la cantidad de oro y plata, sino el del valor intercambiable de la producción anual procedente de la tierra y de la mano de obra del país, o el acrecentamiento de los ingresos anuales de sus habitantes.

Si la balanza es equilibrada y el conjunto del comercio entre los dos lugares consiste en el intercambio de las mercancías que les son propias, en la mayoría de las ocasiones no sólo ambos ganarán, sino que lo harán en igual medida, o casi en la misma; en este caso, cada uno permitirá la entrada en su mercado de una parte del excedente producido por el otro; cada uno de ellos

restituirá un capital que se ha utilizado para producir y preparar para el mercado la parte del excedente del otro que ha sido distribuida entre algunos de sus habitantes, a los que ha proporcionado rentas y subsistencia. Por consiguiente, algunos de los habitantes de cada uno de esos países obtendrán indirectamente sus rentas y manutención del otro. Del mismo modo que se supone que las mercancías que se intercambian tienen igual valor, en la mayoría de los casos los dos capitales utilizados para el comercio serán iguales, o casi iguales; y, al utilizarse ambos en la producción de mercancías propias de los dos países, iguales o casi iguales serán los ingresos y mantenimientos que su distribución proporcione a los habitantes de cada uno de esos lugares. Esos ingresos y ese mantenimiento que uno y otro mutuamente se conceden serán proporcionalmente mayores o menores, según sea la magnitud de sus tratos comerciales. Si estos ascendieran anualmente, por ejemplo, a cien mil o a un millón de libras en cada una de las partes, cada una de ellas suministraría a los habitantes de la otra cien mil libras en un caso y un millón en el otro.

Si el comercio entre ambos fuera de tal naturaleza que uno de ellos exportara al otro únicamente mercancías nacionales, mientras que el otro le enviara únicamente géneros extranjeros, la balanza, en ese caso, seguiría siendo supuestamente equilibrada, ya que las mercancías se estarían pagando con mercancías. Igualmente, en este caso, ambos países ganarían, pero no en igual medida; y los habitantes del que sólo exportara géneros nacionales serían los que más ingresos obtendrían del trato. Si Inglaterra, por ejemplo, sólo importara de Francia mercancías propias de ese país y, al no disponer de géneros nacionales que tuvieran demanda en su vecino, le pagara anualmente con el envío de gran cantidad de mercancías extranjeras, como tabaco, pongamos por caso, y mercancías de las Indias Orientales, este comercio, aunque proporcionara ciertos ingresos a los habitantes de ambos países, daría más a los de Francia que a los de Inglaterra. El total del capital francés utilizado cada año a tal fin se distribuiría en igual periodo entre el pueblo de Francia. Pero sólo la parte del capital inglés utilizado para producir las mercancías inglesas con las que se adquirieron esos géneros extranjeros se distribuiría anualmente entre el pueblo de Inglaterra. La mayor parte restituiría los capitales que se hubieran empleado en la Virginia, el Indostán y la China, proporcionando rentas y mantenimiento a los habitantes de esos lejanos países. Por consiguiente, si los capitales fueran iguales, o casi iguales, este uso del capital francés acrecentaría mucho más las rentas de las gentes de Francia de lo que el capital inglés aumentaría las del pueblo de Inglaterra. En

este caso, Francia establecería con Inglaterra un comercio exterior directo de productos de consumo, mientras que ésta llevaría a cabo un comercio circular del mismo tipo con Francia. Ya se han explicado con detalle las distintas consecuencias que reporta utilizar un capital para un comercio exterior directo de productos de consumo y un capital para un comercio exterior circular con esos mismos productos.

Es probable que entre dos países cualesquiera no haya un comercio que consista totalmente en el envío de mercancías nacionales por ambas partes o de mercancías nacionales por una parte y de géneros extranjeros por la otra. El comercio entre países casi siempre se asienta en el intercambio de mercancías tanto propias como foráneas. Sin embargo, siempre ganará más aquel país en cuyos cargamentos se encuentre la mayor proporción de bienes nacionales y la menor de mercancías extranjeras.

Si no fuera con tabaco y con mercaderías de las Indias Orientales, sino con oro y plata con lo que Inglaterra abonara los géneros importados anualmente de Francia, la balanza, en este caso, se diría desequilibrada, ya que las mercancías no se habrían pagado con otras mercancías, sino con esos metales. No obstante, en este caso, al igual que en el anterior, el comercio proporcionaría ingresos a los habitantes de ambos países, pero, pese a todo, más a los de Francia que a los de Inglaterra, cuyo pueblo no dejaría de recibir ciertos ingresos. De esta manera, el capital utilizado para producir las mercancías inglesas que sirvieron para comprar oro y plata, el capital que se había distribuido entre ciertos habitantes de Inglaterra, proporcionándoles rentas, sería restituido y podría seguir teniendo ese uso. Todo el capital de Inglaterra no sufriría más reducción con esta salida de oro y de plata que con la exportación de cualquier otra mercancía de igual valor. Antes al contrario, en la mayoría de los casos se vería aumentado. Al extranjero no se manda más mercancía que aquélla cuya demanda se presume mayor fuera que dentro y cuyo rendimiento, por tanto, se cree será de más valor en el interior que las mercancías exportadas. Si el tabaco que en Inglaterra vale cien mil libras, cuando se envía a Francia puede comprar vino que en Inglaterra valdrá ciento diez mil libras, este intercambio acrecentará igualmente el capital de Inglaterra en diez mil libras. Del mismo modo, si cien mil libras de oro inglés pueden comprar vino francés que en Inglaterra valdrá ciento diez mil, este intercambio acrecentará también el capital inglés en diez mil libras. De igual manera que un mercader que tenga en su bodega vino por valor de ciento diez mil libras es más rico que el que únicamente guarda en su almacén tabaco por valor de cien mil libras, también será más rico que aquel que sólo tenga cien

mil libras de oro en sus arcas. Podrá poner en movimiento una mayor cantidad de industria y proporcionar rentas, manutención y trabajo a un mayor número de personas que cualquiera de los otros dos. Pero el capital de un país es igual a la suma de los capitales de todos sus habitantes, y la cantidad de industria que podrá anualmente mantener en él será igual a la que todos esos capitales puedan mantener. Por consiguiente, tanto el capital del país como la cantidad de industria que éste pueda anualmente mantener se acrecentarán generalmente gracias a ese intercambio. En realidad, para Inglaterra sería más ventajoso poder comprar los vinos de Francia con sus manufacturas de metal o sus paños finos que con el tabaco de la Virginia o el oro y la plata del Brasil o el Perú. Un comercio extranjero directo de productos de consumo siempre será más ventajoso que uno circular. Pero cuando éste se realiza con oro y plata no parece ser menos ventajoso que cualquier otro de tipo circular. Tampoco es más probable que un país que carezca de minas se quede antes sin oro y plata a causa de la exportación anual de estos metales que el que otro que no cultive tabaco vaya a carecer de esa planta a causa de su exportación anual. Del mismo modo que un país que disponga de caudales para comprar tabaco nunca lo echará en falta, el que los tenga para adquirir oro y plata nunca los echará tampoco en falta durante mucho tiempo.

Se dice que un artesano que comenzara a regentar una taberna haría un mal negocio, y de igual naturaleza sería el que una nación productora de manufacturas podría establecer con un país productor de vino. Pero yo digo que el negocio del tabernero no es necesariamente ruinoso. Por su propia condición es tan ventajoso como cualquier otro, aunque quizá más proclive al exceso. La labor de un cervecero e incluso la de un vendedor de licores fermentados al por menor resultan de divisiones del trabajo tan necesarias como cualquier otra. Será, en general, más ventajoso para el artesano comprarle al cervecero la cantidad de bebida que necesite que fabricársela él mismo y, si es pobre, será mejor que adquiera pequeñas cantidades del tabernero al por menor que una gran cantidad del cervecero. Sin duda, podrá comprar en exceso de ambos, del mismo modo que podría comprar demasiadas mercancías de otros comerciantes próximos como el carnicero, si fuera un glotón, o como el pañero, si gustara de vestir como un galán entre sus semejantes. Con todo, es de provecho para la gran masa de trabajadores que todos esos oficios sean libres, aunque esa libertad pueda ser objeto de abuso en todos ellos, y más probablemente en unos que en otros. Además, aunque los individuos puedan llegar a echar por tierra su fortuna consumiendo en exceso licores fermentados, no parece haber riesgo de que a una nación le

ocurra lo mismo. A pesar de que en todos los países hay gentes que gastan en ellos más de lo que pueden, siempre serán muchos más los que gasten menos. También hay que insistir en que, a juzgar por la experiencia, parece que cuando el vino es más barato no produce más embriaguez sino más templanza en la bebida. Los habitantes de los países productores de vino suelen ser los menos bebedores de Europa; pensemos en los españoles, los italianos y los habitantes de las provincias del Mediodía francés. La gente no suele incurrir en excesos con aquello que consume a diario, ni afectar liberalidad y buen talante obsequiando cosas de tan poco valor como una cerveza. Por el contrario, en países en los que, bien por el calor o el frío excesivos, no hay viñedos, y donde el vino por tanto es un bien caro y escaso, la ebriedad es un vicio común, como ocurre en las naciones del norte, y a todos los que viven entre los trópicos, los negros, por ejemplo, de la costa de Guinea. Con frecuencia he oído decir que, cuando a una guarnición del sur de Francia, donde el vino es barato, llega un regimiento de alguna provincia del norte del país, donde es más caro, al principio la tropa se envicia con ese género tan económico y nuevo para ellos, pero que pasados unos meses la mayoría muestra una templanza similar a la de los demás habitantes de la región. De igual manera, si de golpe se retiraran en Gran Bretaña todos los aranceles que pesan sobre los vinos extranjeros y los impuestos que gravan la malta y las cervezas, podría quizá observarse una embriaguez bastante general entre los estados medios e inferiores del país, que probablemente no tardaría en conducir a una sobriedad permanente y casi universal. En la actualidad, la ebriedad no es en modo alguno un vicio de gentes a la moda ni de quienes fácilmente pueden permitirse los más costosos licores. Casi nunca se ha visto entre nosotros a un caballero embriagado. Además, las restricciones al comercio del vino en la Gran Bretaña parecen nacer menos del deseo de impedir que la gente acuda a las tabernas, si así puede decirse, que del de dificultar que compre el licor de mejor calidad al mejor precio. Favorecen el comercio del vino portugués y desfavorecen el de Francia. Se dice que los portugueses son en verdad mejores consumidores de nuestras manufacturas que los franceses y que, por tanto, hay que favorecerlos más. Se aparenta que como ellos nos compran a nosotros, lo mismo debemos hacer con ellos. De este modo, las arteras mañas de tenderos de poca monta se erigen en máximas políticas para la dirección de un gran imperio, porque sólo los tenderos más ruines tienen por norma limitar su negocio a sus principales clientes. Un gran comerciante siempre adquirirá sus mercancías allá donde sean más baratas y mejores, sin atender a intereses mezquinos de esa índole.

No obstante, con máximas como ésas, las naciones han aprendido que su interés se asienta en empobrecer a sus vecinos. Se ha conseguido que las naciones contemplen con envidia la prosperidad de aquéllas con las que comercian, considerando que en tal ganancia radica su propia pérdida. El comercio, que por naturaleza debería ser, tanto entre las naciones como entre los particulares, un lazo de unión y de amistad, se ha convertido en el terreno más fértil para la discordia y la animosidad. Durante este siglo y el precedente, la caprichosa ambición de reyes y ministros no ha sido más fatal para el reposo de Europa que los impertinentes celos de los mercaderes y los fabricantes de manufacturas. La violencia e injusticia de los gobernantes de la humanidad es un mal antiguo para el que me temo que la naturaleza de los asuntos humanos difícilmente encontrará un remedio. Pero la mezquina rapacidad, el espíritu monopolista de mercaderes y fabricantes de manufacturas, que no son, ni deben ser, gobernantes de la humanidad, aunque no pueda quizá corregirse, sí podrá fácilmente evitarse que perturbe la tranquilidad de cualquiera que no sean ellos mismos.

No cabe duda de que fue el espíritu monopolista el que inventó y propagó esta doctrina, aunque no fueran en modo alguno tan insensatos sus primeros maestros como los que en ella creían. En cualquier país es y debe ser siempre interés de todo el cuerpo social poder comprar todo lo que se precise de quienes lo vendan al mejor precio. La propuesta es tan evidente que se diría ridículo esforzarse lo más mínimo en demostrarla, y tampoco podría haberse puesto alguna vez en duda de no haber confundido la sofistería interesada de mercaderes y fabricantes de manufacturas el sentido común de la humanidad. En este sentido, su interés es directamente contrario al del cuerpo social. Del mismo modo que a los hombres libres de un gremio les interesa impedir que sus compatriotas puedan dar trabajo a nadie que no sean ellos, también a los mercaderes y fabricantes de manufacturas les interesa, en todo país, conseguir el monopolio del mercado interno. De ahí los extraordinarios aranceles que en la Gran Bretaña y en la mayoría de las naciones europeas pesan sobre casi todas las mercancías importadas por tratantes foráneos. De ahí los elevados aranceles y las prohibiciones impuestas a todas las manufacturas extranjeras que puedan competir con las nuestras. De ahí, igualmente, las extraordinarias restricciones que obstaculizan la importación de casi toda suerte de mercancías de aquellos países con los que la balanza comercial es supuestamente desventajosa; es decir, aquéllos que, casualmente, atizan las llamas más virulentas de la animosidad nacional.

No obstante, la riqueza de una nación vecina, aun siendo peligrosa para la

guerra y la política, es sin duda ventajosa para el comercio. En un estado de hostilidad bien puede permitir que nuestros enemigos mantengan flotas y ejércitos superiores a los nuestros, pero cuando la paz y el comercio imperan, debe igualmente permitirles establecer intercambios de mayor valor con nosotros y proporcionar un mejor mercado, tanto para el fruto inmediato de nuestra propia industria como para cualquier otro género que con esos productos se adquiera. De igual manera que un hombre rico será probablemente mejor cliente que uno pobre para la gente industriosa de su barrio, una nación rica lo será para las demás. En verdad, un hombre rico que sea fabricante de manufacturas, será un vecino peligroso para todos los que tengan esa misma ocupación. Sin embargo, los demás vecinos, desde luego más numerosos, se beneficiarán del buen mercado que los gastos de ese hombre les proporcionen, aprovechándose incluso de que venda más barato que los artesanos pobres que se dedican a su mismo oficio. Del mismo modo, puede que los fabricantes de manufacturas de una nación rica sean también muy peligrosos competidores para las de sus vecinos. Sin embargo, esta competencia será beneficiosa para la gran masa del pueblo, que además se aprovechará enormemente del buen mercado que los grandes gastos de esa nación les proporcionen en todos los sentidos. Los particulares que quieren hacer fortuna nunca piensan en retirarse a las provincias más apartadas y pobres del país, sino que más bien se asientan en la capital o en las grandes ciudades mercantiles. Saben que allá donde poca riqueza circula, poco se puede lograr, pero que allí donde mucho se mueve, una parte podrá caer en sus manos. De este modo, las mismas máximas que podrían guiar el sentido común de un hombre, de diez o de veinte deberían regular el juicio de un millón, de diez o de veinte millones de hombres, haciendo que una nación vea en las riquezas de sus vecinos una razón y una ocasión probables de adquirir ella misma riquezas. Sin duda, una nación que se enriquezca gracias al comercio exterior tendrá más posibilidades de hacerlo cuando sus vecinas sean todas ellas naciones ricas, industriosas y mercantiles. Qué duda cabe de que una gran nación rodeada por todas partes de salvajes nómadas y bárbaros pobres podría adquirir riquezas cultivando sus propias tierras y fomentando su comercio interior, pero no mediante el exterior. Parece que fue así como consiguieron su gran riqueza los antiguos egipcios y los chinos modernos. Se dice que el antiguo Egipto no apreciaba el comercio exterior y, según se sabe, la China moderna lo desprecia por completo, sin apenas dignarse a concederle la honrada protección de las leyes. Las máximas actuales sobre comercio exterior, al aspirar al empobrecimiento de todos nuestros vecinos, y en tanto

en cuanto pueden producir ese efecto, suelen convertir tales tratos en algo insignificante y despreciable.

Tales principios son los responsables de que el comercio entre Francia e Inglaterra haya sufrido, en ambos países, tantas trabas y restricciones. Sin embargo, si ambas naciones tuvieran en cuenta sus auténticos intereses, dejando de lado los celos comerciales y la animosidad nacional, para la Gran Bretaña el comercio de Francia podría ser más ventajoso que el de ningún otro país, y por la misma razón lo sería el británico para Francia, que es el vecino más próximo de nuestro país. En el comercio entre la costa meridional de Inglaterra y las del norte y el noroeste de Francia, al igual que en el comercio interior, cabría esperar obtener rendimientos cuatro, cinco o seis veces al año. Por consiguiente, el capital destinado a ese comercio podría mantener en ambos países cuatro, cinco o seis veces el volumen de industria que un mismo capital podría conseguir en la mayor parte de los demás ramos del comercio exterior, proporcionando empleo y subsistencia a cuatro, cinco o seis veces más personas. Entre las zonas de Francia y de la Gran Bretaña más apartadas entre sí, cabría esperar rendimientos por lo menos una vez al año, pero incluso este comercio sería al menos igual de ventajoso que el de la mayor parte de los demás ramos de nuestro comercio exterior con Europa. Sería, por lo menos, tres veces más ventajoso que el tan ensalzado comercio con nuestras colonias de Norteamérica, que pocas veces daba rendimiento antes de tres años, y con frecuencia no antes de cuatro o cinco. Además, Francia tiene veinticuatro millones de habitantes, mientras que de nuestras colonias norteamericanas nunca se dijo que tuvieran más de tres; y Francia es mucho más rica que Norteamérica, aunque, a consecuencia de una distribución más desigual de la riqueza, la pobreza y la mendicidad son mucho mayores en el primer país que en el segundo. Francia, por tanto, podría ofrecer un mercado por lo menos ocho veces mayor, y, dada la frecuencia superior de los rendimientos, éste sería veinticuatro veces más ventajoso que el que nunca tuvimos en nuestras colonias norteamericanas. Igual de ventajoso sería el comercio de la Gran Bretaña para Francia y, en proporción a la riqueza, la población y la proximidad entre los respectivos países, sería también más provechoso que el que Francia mantiene con sus propias colonias. Ésa es la gran diferencia entre ese comercio, que la sabiduría de ambas naciones ha creído conveniente desalentar, y aquél que más ha favorecido.

Pero las mismas circunstancias que habrían alentado el establecimiento entre ambas naciones de un comercio abierto y libre, mutuamente ventajoso,

son las que han puesto los principales obstáculos a su desarrollo. Al ser vecinas, no pueden dejar de ser enemigas, y por esa razón la riqueza y el poder de una de ellas se torna más temible para la otra, de modo que lo que acrecentaría las ventajas de su amistad sólo sirve para inflamar la violencia de la animadversión. Ambas son potencias ricas e industriosas, y en una y otra los mercaderes y fabricantes de manufacturas abominan de la competencia que suponen la destreza y la actividad de su vecina. Los celos mercantiles se despiertan, atizando el fuego propio y ajeno de una violenta animosidad nacional, de modo que los mercaderes de ambos países han proclamado, con la apasionada confianza de una falsedad interesada, la ruina segura que vendría de la mano de esa desfavorable balanza comercial que, según dicen, sería el efecto infalible de un comercio sin restricciones con la otra nación.

No hay país mercantil de Europa cuya ruina inminente, ocasionada por una balanza comercial desfavorable, no hayan pronosticado con frecuencia los supuestos doctores de este sistema. Sin embargo, después de todas las inquietudes que han desatado a este respecto, después de que casi todas las naciones mercantiles hayan intentado en vano inclinar esa balanza a su favor y contra sus vecinos, no parece que ninguna nación de Europa se haya visto empobrecida en modo alguno por esa razón. Por el contrario, todas las ciudades y territorios, en la medida en que han abierto sus puertos a las demás naciones, más que arruinarse a causa del libre comercio, como los principios del sistema mercantil nos llevarían a pensar, se han enriquecido a su costa. Aunque en verdad hay en Europa unas pocas ciudades que en algunos aspectos merecen el nombre de puertos francos, no hay país alguno que lo merezca. Quizá Holanda, aun estando muy lejos de esa condición, sea el que más se acerque a ella, y Holanda, así se reconoce, no sólo obtiene toda su riqueza, sino gran parte de lo necesario para su subsistencia, del comercio exterior.

Hay ciertamente otra balanza anteriormente explicada que, muy diferente de la balanza comercial, ocasiona necesariamente, según sea favorable o desfavorable, la prosperidad o la decadencia de las naciones. Es la balanza entre producción y consumo anuales. Si, tal como se ha observado anteriormente, el valor de intercambio del producto anual supera el del consumo anual, el capital de la sociedad deberá incrementarse anualmente en proporción a ese exceso. En este caso, la sociedad vivirá con sus ingresos y lo que anualmente ahorre se añadirá naturalmente a su capital, siendo utilizado para acrecentar aún más lo producido anualmente. Por el contrario, si el valor de intercambio del producto anual fuera inferior al del consumo anual, el

capital de la sociedad debería caer anualmente en proporción a tal deficiencia. En este caso, los gastos de la sociedad superarían sus ingresos, cercenando necesariamente su capital, que, por lo tanto, no dejaría de verse perjudicado, y con él, el valor de intercambio del producto anual de su industria.

Esta relación entre el producto y el consumo no tiene nada que ver con lo que se llama balanza comercial. Podría observarse en una nación carente de comercio exterior, que estuviera totalmente aislada del resto del mundo. También podría observarse en el conjunto del globo terráqueo, cuya riqueza, cuya población y cuyo desarrollo podrían irse acrecentando o decayendo paulatinamente.

La balanza entre producto y consumo puede ser constantemente favorable a una nación, aunque lo que se llama balanza comercial suela serle desfavorable. Puede que durante medio siglo, o más, una nación importe bienes por valor superior a los que exporta; que el oro y la plata que reciba en ese tiempo salgan inmediatamente de su territorio; que su moneda corriente pierda poco a poco valor, siendo sustituida por diferentes clases de papel moneda, y que incluso las deudas que contraiga con las principales naciones con las que comercia vayan aumentando; sin embargo, durante ese mismo periodo su riqueza real, el valor de intercambio del producto anual de sus tierras y mano de obra, puede haberse ido acrecentando en una proporción bastante superior.

[…]

6

Los sistemas agrarios

En la economía política, los sistemas agrarios no precisan de explicación tan extensa como la que he creído necesario otorgarle al sistema mercantil o comercial.

Hasta donde yo alcanzo a saber, ninguna nación ha visto en la producción de la tierra su única fuente de renta y riqueza, y en la actualidad ese sistema sólo existe en las especulaciones de unos pocos hombres de gran conocimiento e ingenio de Francia. Es evidente que no sería de interés examinar de forma escrupulosa los errores de un sistema que nunca ha hecho ningún daño, ni probablemente lo haga, en parte alguna del mundo. Sin embargo, sí trataré de explicar, con la mayor claridad posible y a grandes rasgos, este ingeniosísimo sistema.

Colbert, el famoso ministro de Luis XIV, fue un hombre probo, de gran diligencia y atención al detalle, de gran experiencia y agudeza en el examen de las cuentas públicas; tenía, en suma, capacidades de todo punto adecuadas para la introducción de método y buen orden en la recolección y gasto de las rentas públicas. Por desgracia, ese ministro había hecho suyos todos los prejuicios del sistema mercantil, que, al restringir y regular por naturaleza, difícilmente podía dejar de agradar a un hombre laborioso y metódico, acostumbrado a organizar y regular los diferentes departamentos públicos y a establecer los frenos y controles necesarios para que cada uno se limitara a sus funciones. Su empeño fue regular la industria y el comercio de un gran país utilizando como modelo los departamentos de una oficina pública, y en lugar de permitir que cada hombre buscara a su manera su propio interés, siguiendo los principios generosos de igualdad, libertad y justicia, Colbert otorgó privilegios extraordinarios a ciertos ramos de la industria, imponiendo al mismo tiempo restricciones extraordinarias a otros. No sólo deseaba, como otros ministros europeos, fomentar más la industria de las ciudades que la del

campo; sino que, para apoyar la de las primeras, estaba incluso dispuesto a deprimir la del segundo. Con el fin de abaratar la compra de provisiones para los habitantes de las ciudades, fomentando así las manufacturas y el comercio exterior, prohibió absolutamente la exportación de granos, evitando así que los rústicos pudieran vender en mercados exteriores lo que, con mucho, eran los frutos más importantes de su trabajo. Esta prohibición, unida a las restricciones impuestas por las antiguas leyes de Francia al transporte de grano entre una y otra provincia, y a los arbitrarios y degradantes aranceles impuestos a los campesinos de casi todas ellas, desanimaron y sometieron la agricultura de ese país, dejándola muy por debajo del estado al que por naturaleza habría podido llegar, en virtud de la gran fertilidad de su tierra y la benignidad de su clima. Este estado de desaliento y abatimiento se apreció de un modo u otro en todos los territorios del país, y por ello se pusieron en marcha multitud de investigaciones para averiguar sus causas. Parece que una de ellas era la preferencia de las instituciones de Colbert, que veían con mejores ojos la industria de las ciudades que la del campo.

Un proverbio dice que para enderezar una vara demasiado torcida de un lado, es preciso tirar hacia el otro. Se diría que los filósofos franceses que ven en la agricultura la única fuente de renta y de riqueza de los países han adoptado la sabiduría de ese proverbio; y, del mismo modo que en el plan de Colbert la industria urbana estaba en exceso valorada en comparación con la rústica, este sistema parece darle un valor inferior al que realmente tiene.

En tres clases se dividen las personas que en la historia se ha considerado que de un modo u otro contribuyen a la producción anual de la tierra y al trabajo de la nación. La primera es la de los propietarios. La segunda es la de quienes cultivan la tierra, es decir, campesinos o jornaleros, a los que se honra llamándolos clase productiva. La tercera es la de los artesanos, fabricantes de manufacturas y mercaderes, a los que se pretende degradar, humillándolos con el nombre de clase estéril o improductiva.

La clase de los propietarios contribuye a la producción anual con los gastos que ocasionalmente destina a la puesta en buen uso de la tierra, las construcciones, desaguados, cercados y otras mejoras, de nuevo cuño o destinadas a mantener lo ya existente, y con las que los cultivadores pueden, con el mismo capital, obtener un mayor rendimiento y pagar por tanto una renta más elevada. Se puede decir que este aumento de la renta es el interés o el beneficio que le corresponde al propietario en razón del gasto o del capital que ha destinado a la mejora de la tierra. En este sistema, tales gastos se

denominan gastos en bienes raíces (*dépenses foncières*).

Los cultivadores o campesinos contribuyen a la producción anual con lo que este sistema llama gastos primitivos y anuales (*dépenses primitives et dépenses annuelles*), que destinan al cultivo de la tierra. Los gastos primitivos son los que se hacen en los aperos de labranza, la cabaña de reses, las simientes y la manutención de la familia del campesino, sus sirvientes y ganado durante por lo menos gran parte del primer año de su ocupación, o hasta que la tierra le dé algún rendimiento. Los gastos anuales son los destinados a simientes, al arreglo de los aperos de labranza por su normal deterioro y al mantenimiento anual de los sirvientes y reses del campesino y de su familia, si se puede considerar que parte de ésta participa también en el cultivo. La cantidad de productos de la tierra que aquél conserva para sí después de pagar la renta debería bastar, en primer lugar, para restituirle en un periodo razonable, por lo menos durante su tiempo de ocupación del predio, todos sus gastos primitivos, además del rendimiento ordinario de los fondos; en segundo lugar, para restituirle cada año los gastos de ese mismo periodo, además de los rendimientos ordinarios de los fondos empleados. Esas dos clases de gasto son dos capitales que el campesino destina al cultivo y, a menos que le sean regularmente restituidos, junto a un beneficio razonable, no podrá situar su ocupación al mismo nivel que las de otros, de manera que, en atención a su propio interés, deberá abandonarla tan pronto como le sea posible y buscar otra. Por consiguiente, la parte del producto de la tierra que necesita el campesino para continuar con su negocio deberá considerarse un caudal sagrado para el cultivo que, si el hacendado dejara de respetar, reduciría necesariamente el producto de su propia tierra y en pocos años no sólo impediría al campesino pagar cualquier renta exorbitante, sino la renta razonable que, de otro modo, habría podido percibir por esa tierra. La renta que en propiedad pertenece al hacendado no es más que el producto neto que queda después de sufragar absolutamente todos los gastos necesarios que anteriormente han debido de hacerse para obtener el producto bruto o total. Como el trabajo de los cultivadores, que además cubren todos los gastos necesarios, es el que rinde un producto neto de esta especie, los pertenecientes a su clase quedan especialmente distinguidos por este sistema, que les otorga el honorable título de clase productiva. Por la misma razón, sus gastos primitivos y anuales los denomina este sistema gastos productivos, porque, además de destinarse a restituir su propio valor, conducen anualmente a la reproducción de esa producción neta.

Los llamados gastos en bienes raíces, los que el hacendado destina a la

mejora de su tierra, quedan igualmente honrados por este sistema con el nombre de gastos productivos. Hasta que el total de esos gastos, además de los ingresos corrientes de la cabaña de ganado, no le hayan sido por completo restituidos gracias al pago adelantado de la renta que obtiene de su predio, esa renta deberá considerarse sagrada e inviolable, tanto por la Iglesia como por el rey, sin ser objeto de diezmo ni de impuesto alguno. De no ser así, al desalentar la mejora de la tierra, la Iglesia desalentaría el futuro acrecentamiento de sus propios diezmos, y el rey el futuro aumento de sus impuestos. De este modo, en un estado de cosas bien ordenado, como esos gastos en bienes raíces, además de reproducir por completo su valor, ocasionan después de cierto tiempo la reproducción del producto neto, este sistema los considera gastos productivos.

Los gastos en bienes raíces del hacendado, junto a los gastos primitivos y anuales del campesino, son las únicas tres clases de gastos que este sistema considera productivas. A todos los demás, y al resto de los hombres, aun a los que vulgarmente se cree más productivos, los juzga esta doctrina completamente estériles e improductivos.

Especialmente los artesanos y los fabricantes de manufacturas, cuya industria, para el hombre vulgar, tanto acrecienta el valor de los productos de la tierra, son para este sistema una clase totalmente estéril e improductiva. Se dice que su trabajo sólo sirve para restituir los fondos que esas gentes emplean y para proporcionar rendimientos ordinarios. Esos fondos son los materiales, las herramientas y los salarios que les adelanta su patrón; es decir, lo destinado a darles trabajo y manutención, y cuyos beneficios sirven, a su vez, para mantener al patrón. Éste, al adelantarles los fondos de materiales, herramientas y salarios precisos para su trabajo, también se provee de lo necesario para su propio mantenimiento y en general lo hace en proporción al beneficio que espera recibir gracias al trabajo de los menestrales. A menos que el precio de dicho trabajo le restituya la provisión que para sí ha hecho, así como los materiales, herramientas y salarios que adelanta a sus operarios, es evidente que aquél no le devolverá todo el gasto en el que ha incurrido. Los beneficios de las manufacturas, por consiguiente, no ocasionan, como la renta de una tierra, un producto neto que se mantenga después de restituir completamente todos los gastos hechos para obtener dichos beneficios. Los fondos del labrador le rinden un beneficio como el que obtiene el fabricante de manufacturas, pero además proporcionan una renta a otra persona, algo que no produce ese fabricante. Por consiguiente, los gastos incurridos al emplear y mantener a artesanos y fabricantes de manufacturas no hacen más

que mantener la existencia, si así podemos llamarla, de su propio valor, sin producir ninguno nuevo. Lo cual los convierte en gastos enteramente estériles e improductivos. Por el contrario, los que tienen como fin emplear a labradores y jornaleros, además de mantener la existencia de su propio valor, producen uno nuevo, que es la renta del hacendado. Con lo que son un gasto productivo.

Los fondos mercantiles son tan estériles e improductivos como los destinados a las manufacturas. Sólo mantienen su propio valor, sin producir ninguno nuevo. Sus beneficios sirven únicamente para restituir el mantenimiento que el patrón provee para sí mismo durante el tiempo que lo utiliza o hasta que recibe sus rendimientos. Sólo restituyen una parte de los gastos que debieron hacerse para tal fin.

El trabajo de los artesanos y fabricantes de manufacturas nunca añade nada a la cantidad anual total que produce la tierra, aunque sí acrecienta enormemente el valor de algunas de sus partes. Pero el consumo que entretanto ocasiona a otras es precisamente igual al valor que añade a las anteriores; de suerte que el valor de toda esa cantidad no se ve acrecentado en lo más mínimo, en ningún momento. La persona que trabaja el encaje de un par de volantes finos, por ejemplo, quizá en ocasiones aumente el valor de una pieza de lino de un penique hasta alcanzar el de treinta libras esterlinas. Pero aunque a primera vista parezca estar multiplicando por siete mil el valor de una parte del producto natural, en realidad nada añade al de la cantidad anual total de productos naturales. Quizá trabajar en ese encaje le lleve dos años. Las treinta libras que obtendrá por él una vez terminado no serán más que la restitución de los medios de subsistencia que habrá tenido que adelantar durante los dos años que le ha dedicado. El valor que con el trabajo de un día, un mes o un año va añadiendo al lino no hace más que sustituir el valor de su propio consumo durante ese día, ese mes o ese año. Por consiguiente, en ningún momento añade nada al valor de la cantidad anual total de producción de la tierra, ya que la parte de ese producto que continuamente consume siempre es igual al valor que continuamente produce. La pobreza extrema de gran parte de las personas empleadas en esta costosa pero insignificante manufactura podría indicarnos que el precio de su trabajo no supera normalmente el valor de lo que cuesta su subsistencia. Pero no es así en el caso de los labradores y los jornaleros. La renta de un hacendado es un valor que, por lo común, no deja de producir, además de sustituir, del modo más completo, todo el consumo, todo el gasto incurrido para el empleo y el mantenimiento, tanto de los trabajadores como de su patrón.

Sólo mediante la frugalidad podrán los artesanos, los fabricantes de manufacturas y los mercaderes aumentar los ingresos y la riqueza de su sociedad; o, según lo expresa este sistema, mediante la privación, es decir, privándose de una parte de los caudales destinados a su propia subsistencia, ya que anualmente no hacen más que reproducirlos. Por consiguiente, a menos que ahorren parte de ellos anualmente, a menos que se priven del contento de una parte de esos caudales, los ingresos y la riqueza de su sociedad nunca podrán aumentar en lo más mínimo gracias a su industria. Por el contrario, los campesinos y los jornaleros sí pueden disfrutar por completo de todos los caudales destinados a su propia subsistencia, aumentando al mismo tiempo los ingresos y la riqueza de su sociedad. Además de lo que cubre su propia subsistencia, su industria rinde un producto neto anual, cuyo aumento no puede sino acrecentar los ingresos y la riqueza de su sociedad. Por consiguiente, aquellas naciones que como Francia o Inglaterra consisten mayormente en propietarios de tierras y cultivadores se enriquecerán gracias a la industria y el contento de sus trabajadores. Sin embargo, aquéllas que, como Holanda y Hamburgo, se componen principalmente de mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas, sólo podrán enriquecerse mediante la frugalidad y la privación. Del mismo modo que varía el interés de las naciones con circunstancias tan dispares, también cambia el carácter común de sus gentes, de suerte que en las primeras cunde por naturaleza la liberalidad, la franqueza y el buen talante, mientras que en las segundas se impone la cerrazón, la mezquindad y un ánimo egoísta, enemigo de cualquier placer y disfrute social.

La manutención y el empleo de la clase improductiva, la de los mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas, son totalmente a costa de las otras dos clases, las de los propietarios y los cultivadores, que le proporcionan materiales para su trabajo y caudales para su subsistencia, además del grano y la carne que consume mientras realiza esa labor. Los propietarios y cultivadores acaban pagando tanto el salario de los operarios de la clase improductiva como los beneficios de todos sus patronos. Esos operarios y quienes les dan trabajo vienen a ser sirvientes de los propietarios y cultivadores. Del mismo modo que los domésticos trabajan en el interior, éstos lo hacen en el exterior, pero a unos y a otros mantienen sus amos. Igualmente improductivo es el trabajo de ambos. Nada añade al valor de la suma total del producto de la tierra. En lugar de acrecentar ese valor, es una carga y un gasto que ese producto debe costear.

No obstante, la clase improductiva es útil, y lo es en gran medida, para las

otras dos clases. Gracias a la industria de los mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas, los propietarios y cultivadores pueden comprar tanto los bienes foráneos como los productos manufacturados de su propio país que necesitan, y lo hacen utilizando una cantidad mucho menor de su propio trabajo de la que se verían obligados a utilizar si, de forma torpe y poco diestra, intentaran importar unos o fabricar otros por sí mismos. Gracias a la clase improductiva, los cultivadores reciben muchos cuidados que, de otra manera, los apartarían de su atención al cultivo de la tierra. La superioridad del producto que, a consecuencia de esta atención plena, pueden extraer, basta por completo para cubrir todos los gastos que el mantenimiento y el empleo de la clase improductiva cuesta tanto a los propietarios como a esos mismos cultivadores. La laboriosidad de los mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas, aunque sea en sí misma enteramente improductiva, contribuye así indirectamente al aumento de la producción de la tierra, ya que acrecienta la capacidad productiva de las labores que lo son realmente, puesto que les permite limitarse a su propia labor: el cultivo de la tierra; y con frecuencia el trabajo del hombre cuyo negocio está más apartado del arado permite a éste discurrir con mayor facilidad y aprovechamiento.

Nunca podrá ser de interés para los propietarios y los cultivadores restringir o desanimar en modo alguno la industria de los mercaderes, los artesanos y los fabricantes de manufacturas. Cuanta más libertad se otorgue a esta clase improductiva, mayor será la competencia en todos los ramos que la componen y más baratas las provisiones para las otras dos clases, tanto de bienes extranjeros como de productos manufacturados de su propio país.

Nunca podrá ser de interés para la clase improductiva oprimir a las otras dos. Es el excedente de la tierra, o lo que queda después de deducir la manutención, primero de los cultivadores y después de los propietarios, lo que mantiene y da trabajo a la clase improductiva. Cuanto mayor sea ese sobrante, mayor será por tanto el mantenimiento y el empleo de esa clase. El establecimiento de una justicia, una libertad y una igualdad perfectas es el gran y sencillo secreto que más eficazmente procurará el mayor grado de prosperidad a las tres clases.

De igual modo, los mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas de esos países mercantiles que, como Holanda y Hamburgo, se componen principalmente de hombres de la clase improductiva, se mantienen y obtienen empleo a costa de los propietarios y los cultivadores de la tierra. La única diferencia es que esos propietarios y campesinos están, en su mayoría, a una

incómoda distancia de esos mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas a los que abastecen de materiales para su trabajo y de medios de subsistencia, y que son habitantes de otros países y vasallos de otros Estados.

No obstante, esas naciones mercantiles no sólo son útiles, sino que son extremadamente útiles para los habitantes de las demás. En cierto modo, llenan un importante vacío, sustituyendo a los mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas que los habitantes de esos países deberían encontrar en su propio reino, pero que, a causa de alguna política errónea, no encuentran allí.

Nunca podrá ser de interés para esas naciones labradoras, si así podemos llamarlas, desalentar o perturbar la industria de esos Estados mercantiles imponiendo elevados aranceles a su comercio o a los géneros que proporcionan. Esos aranceles, al encarecer tales géneros, sólo servirían para hundir el valor real del producto excedente de su propia tierra, con el que, o lo que es lo mismo, con cuyo precio se adquieren esas mercancías. Esos aranceles sólo servirían para desalentar el aumento de esos excedentes, y con él la mejora y el cultivo de sus propias tierras. Por el contrario, el recurso más eficaz para acrecentar el valor de ese producto sobrante, para fomentar su aumento y, con él, la mejora y cultivo de la propia tierra sería permitir la libertad de comercio más absoluta a esas naciones mercantiles.

A su debido tiempo, esa libertad comercial absoluta sería incluso el recurso más eficaz para proporcionar a esas naciones labradoras todos los artesanos, fabricantes de manufacturas y mercaderes que precisaran en sus propios territorios, y para llenar de la forma más oportuna y ventajosa el importante vacío que en ellas se aprecia.

El aumento continuo del excedente de sus tierras podría crear, a su debido tiempo, un mayor capital del que podría emplearse con el rendimiento corriente que ofrecen la mejora y el cultivo de esas tierras; y esa parte sobrante iría naturalmente a parar al empleo de los artesanos y los fabricantes de manufacturas nacionales. Unos y otros, encontrando en su país los materiales necesarios para su labor y lo preciso para su subsistencia, inmediatamente podrían, incluso con mucho menos arte y destreza, trabajar por precios tan baratos como los de los artesanos y fabricantes de manufacturas de los Estados mercantiles que abastecen al país desde regiones muy apartadas. Aun en el caso de que, por falta de arte o destreza, no pudieran por algún tiempo trabajar por precios tan baratos, al encontrar un mercado en su país, sí podrían vender en él por un precio equivalente al de los

artesanos y fabricantes de manufacturas de esos Estados mercantiles, que sólo pueden vender después de recorrer una larga distancia; y, a medida que su arte y su destreza mejoraran, podrían pronto vender a precios más baratos. Por consiguiente, los artesanos y fabricantes de manufacturas de esos Estados mercantiles no tardarían en encontrar rivales en los mercados de las naciones labradoras, que, al vender pronto más barato que ellos, acabarían expulsándolos de esos mercados. A su debido tiempo, y a consecuencia de la mejora gradual de su arte y su destreza, el mejor precio de las manufacturas de esas naciones labradoras llevaría sus ventas más allá del mercado interno, trasladándolas a muchos mercados foráneos, de los que gradualmente expulsarían a muchas de las manufacturas de los países mercantiles.

A su debido tiempo, este aumento continuo de los productos de la tierra y de las manufacturas de esos países labradores crearía un capital mayor del que, con los beneficios habituales, podrían emplear en agricultura o en manufacturas. El excedente de este capital se destinaría naturalmente al comercio exterior, utilizándose para exportar a países extranjeros la cantidad de productos de la tierra y manufacturas que excediera la demanda del mercado interno. Al exportar la producción de su propio país, los mercaderes de una nación labradora tendrían parecida ventaja sobre los de las naciones mercantiles a la que sus compatriotas artesanos y fabricantes de manufacturas tendrían sobre los de esas otras naciones: la de encontrar en su propio territorio el cargamento, las existencias y las provisiones que los demás se veían obligados a buscar muy lejos. Por consiguiente, con menos arte y habilidad para la navegación, podrían vender su cargamento en los mercados extranjeros igual de barato que los tratantes de esas naciones mercantiles, y con el mismo arte y destreza, podrían venderlo incluso más barato que ellos. De este modo, no tardarían en competir con esas naciones mercantiles en ese ramo del comercio exterior, y a su debido tiempo las expulsarían completamente.

Por consiguiente, según este pródigo y generoso sistema, el método más ventajoso que tienen los países campesinos para crear sus propios artesanos, fabricantes de manufacturas y mercaderes es concediendo la más absoluta libertad a todos los extranjeros que se dediquen a esas ocupaciones. Así se acrecienta el valor del excedente de la propia tierra, cuyo aumento continuo va poco a poco amasando unos caudales que, a su debido tiempo, no pueden sino favorecer la aparición de todos los artesanos, fabricantes de manufacturas y mercaderes que el país necesite.

Por el contrario, cuando una nación labradora oprima mediante elevados aranceles o prohibiciones el comercio de las naciones extranjeras, perjudicará necesariamente y de dos formas distintas sus propios intereses. En primer lugar, al aumentar el precio de las manufacturas extranjeras de toda especie, hundirá sin duda el valor del producto sobrante de su propia tierra, con el que, o lo que es lo mismo, con cuyo precio, compra esas mercancías y manufacturas foráneas. En segundo lugar, al otorgar a sus propios mercaderes, artesanos y fabricantes de manufacturas una especie de monopolio, acrecienta la proporción de beneficio mercantil y manufacturero respecto al de la agricultura, privando por tanto a ésta del capital que antes había utilizado o dificultando que reciba una parte del que, de no ser por esa situación, habría recibido. Por consiguiente, esta política desalienta de dos maneras la agricultura: primera, hundiendo el valor real de su producción, reduciendo su proporción de beneficio; segunda, incrementando la proporción de beneficio de todas las demás actividades. La agricultura se torna menos ventajosa que antes y más ventajosos el comercio y las manufacturas; y, en razón de su propio interés, los hombres tendrán la tentación de retirar su industria y su capital de la primera actividad para destinarlos a las segundas.

Aunque mediante esta opresiva práctica una nación labradora pudiera promover la aparición de artesanos, fabricantes de manufacturas y mercaderes propios un poco antes que mediante la libertad comercial —algo que, sin embargo, no deja de ser bastante dudoso—, podríamos decir que ese avance sería prematuro, es decir, tendría lugar antes de que las condiciones estuvieran absolutamente en sazón. Al promover con demasiada premura cierta clase de industria, deprimiría otras más valiosas. Al promover con demasiada premura cierta clase de industria que sólo sustituye los fondos que emplea, y con ellos el beneficio corriente, deprimiría otra clase de industria que, además de sustituir esos fondos por su beneficio, provee también una producción neta, una renta limpia para el hacendado. Al fomentar con excesiva premura ese trabajo que es totalmente estéril e improductivo, deprimiría aquel que es realmente productivo.

[…]

Como ya se ha dicho, en cualquier nación los tratos comerciales de mayor magnitud y más importantes son los que tienen lugar entre los habitantes del campo y los de la ciudad. Los de la segunda toman del primero los productos de la tierra que constituyen tanto el material de su trabajo como la base de su subsistencia; y los pagan devolviendo al campo una parte, convertidos en

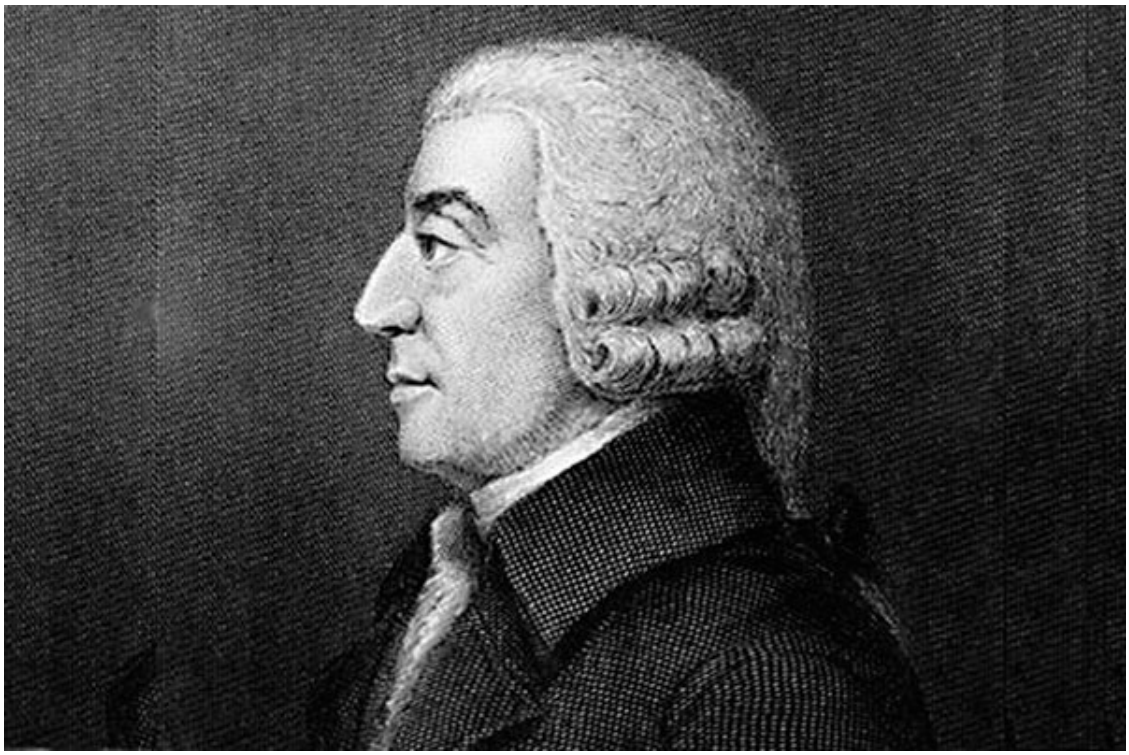
manufacturas preparadas para su uso inmediato. En última instancia, el comercio que se establece entre esos dos grupos de personas consiste en cierta cantidad de productos directos de la tierra que se cambia por cierta cantidad de manufacturas. Por consiguiente, cuanto más caras sean éstas, más baratos serán aquéllos; y cualquier cosa que en cualquier país tienda a aumentar el precio de los bienes manufacturados, tenderá a reducir la producción directa de la tierra, desalentando por tanto la agricultura. Cuanto menor sea la cantidad de producto manufacturado que se pueda comprar con una determinada cantidad de producto directo de la tierra, o, lo que es lo mismo, con el precio de una cierta cantidad de ese producto, menor será el valor de intercambio de esa cantidad precisa, y menores los motivos que tendrá el hacendado para aumentar su cantidad mejorando la tierra o el campesino cultivándola. Además, cualquier cosa que en cualquier país tienda a disminuir el número de artesanos y de fabricantes de manufacturas, tenderá a disminuir el mercado interno, el más importante para la producción directa de la tierra, desalentando todavía más la producción agraria.

Por consiguiente, los sistemas que, al preferir la agricultura a cualquier otra actividad, para así fomentar aquélla, imponen restricciones a las manufacturas y al comercio exterior, van en contra del propio fin que persiguen, desanimando indirectamente la propia clase de actividad que pretenden fomentar. Quizá hayan sido hasta ahora todavía más incoherentes que el sistema mercantil. Éste, al fomentar las manufacturas y el comercio exterior más que la agricultura, aparta cierta cantidad del capital de la sociedad de una clase de actividad más ventajosa para dirigirla a otra que lo es menos. Aunque, pese a todo, finalmente alienta la especie de actividad que pretendía promover. Por el contrario, los sistemas agrarios acaban realmente desanimando la especie de actividad que prefieren.

La cuestión es que cualquier sistema que se proponga, bien a través de medidas de fomento extraordinarias, destinar a cualquier especie de actividad una mayor cantidad del capital de la sociedad de la que por naturaleza aquélla atraería, o bien mediante restricciones extraordinarias, apartar de cierta actividad una parte del capital que ésta naturalmente recibiría, irá realmente en contra del gran fin que pretende promover. En lugar de adelantar, retrasará el progreso de la sociedad hacia una riqueza y una grandeza auténticas, y disminuirá, más que aumentará, el valor real de la producción anual de su tierra y su mano de obra.

Por consiguiente, dejando completamente a un lado cualquier sistema

fruto de la preferencia o de la restricción, el carácter evidente y sencillo del sistema de la libertad natural cae por su propio peso. Siempre que no vulnere las leyes de la justicia, cualquier hombre será totalmente libre para buscar su propio interés como le plazca y para, utilizando su industria y su capital, entrar en competencia con la industria y el capital de cualquier otro hombre u estamento humano.



ADAM SMITH (16 de junio de 1723-17 de julio de 1790) fue un economista y filósofo escocés, uno de los mayores exponentes de la economía clásica.

Adam Smith basaba su ideario en el sentido común. Frente al escepticismo, defendía el acceso cotidiano e inmediato a un mundo exterior independiente de la conciencia. Smith creía que el fundamento de la acción moral no se basa en normas ni en ideas nacionales, sino en sentimientos universales, comunes y propios de todos los seres humanos.

En 1776, publicó *La riqueza de las naciones*, sosteniendo que la riqueza procede del trabajo de la nación. El libro fue esencialmente un estudio acerca del proceso de creación y acumulación de la riqueza, temas ya abordados por los mercantilistas y fisiócratas, pero sin el carácter científico de la obra de Smith. Gracias a este trabajo, que fue el primer estudio completo y sistemático del tema, Smith se conoce como el padre de la economía.