

Hi 02- 12

7 copias

JESÚS SILVA HERZOG

ANTOLOGIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO-SOCIAL

I

De Bodino a Proudhon



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO - BUENOS AIRES

y la industria que ellos ejercen aquí. Por lo tanto, cuantas más oportunidades se den a los extranjeros para comerciar con mayor ventaja y ganancia en el reino, y cuanto más se les permita comprar rentas y mercaderías, más aumentará la escasez de dinero, a pesar de las exportaciones de artículos. Y esa es la única esperanza del reino.

Y si se dijera que, si eso fuere verdad, se seguiría de ahí que los príncipes debieran suprimir todo lo que tendiera a atraer extranjeros a sus Estados para traficar, lo cual es exactamente lo contrario de lo que parece haberse dicho en la primera parte, donde designamos el comercio como uno de los factores comunes que pueden hacer que los reinos abunden en oro y plata, y dijimos que en Venecia este factor es muy favorable y una de las causas de abundancia, porque es una causa del gran volumen de negocios que hay allí, por lo cual lo que se ha dicho arriba contradice a esto: yo respondería que, bien considerado y entendido, lo que dije en la primera parte no sólo no contradice lo que acabo de decir, sino que lo confirma. Porque dije que el gran comercio es causa de abundancia para el lugar donde se realiza, y cuando está en conexión con las mercaderías de otros países para otros países, esto es, con el tráfico, no con los negocios propios de un país solamente, cuando tiene el efecto contrario. Y en el mismo lugar se demostró que en nuestro reino no puede haber comercio si no es en conexión con sus propios negocios; lo cual es causa de escasez, no de abundancia, para este reino; y que hay lugares como Venecia a los que lleva la abundancia, cuando se realiza en conexión con el tráfico. Además de esta razón que demuestra que elevar el valor de la moneda produce escasez, no abundancia, de dinero en el reino, puede darse otra razón más fuerte, a saber, que cuando el valor de la moneda extranjera es elevado de ese modo, el dinero nacional será exportado con gran ganancia llevándolo al lugar de donde viene el dinero extranjero, convirtiéndolo en aquél, y volviendo a introducirlo con una ganancia, y pronto, una y otra vez, hasta que todo lo que hay haya sido extraído mediante una pequeña cantidad.

Eso infringe los derechos del príncipe; porque, puesto que todo eso debiera ir a la casa de la moneda para ser fundido y acuñado en moneda local, dándole el derecho y la ganancia de la acuñación, sufre una pérdida cuando circula como moneda; y, permitiendo circular al dinero extranjero, un príncipe que no tenga minas de oro ni de plata en su Estado, tendrá que suspender la acuñación. Puede causar perjuicio a sus súbditos en general, haciendo posible que un príncipe extranjero los defraude, con malicia o sin ella. Como, por ejemplo, cuando un príncipe, cuya moneda circula en el país de otro, rebaja la ley de su moneda, con malicia o sin ella. Cuando se restablece el valor —no digo más de lo que valía, sino el valor justo—, la moneda de ley más baja indudablemente circulará a la par con la anterior; de suerte que puede producirse fácilmente un perjuicio por la cuantía de miles o de centenares de miles de ducados a los súbditos y al reino en general. Por esta sola razón ese dinero ciertamente no debiera circular en los reinos de otros príncipes, sino que debiera llevarse a la casa de moneda y pagarlo de acuerdo con el valor de la plata. No examinaré cuán inoportuno es permitir que moneda extranjera circule en el Estado de un gran príncipe. Por consiguiente, queda demostrado que no sólo de un modo, que sería suficiente, sino en cualquier otro canal del comercio, esa elevación de la moneda produce escasez y no abundancia; y así encontramos que en los Estados de todos los príncipes inteligentes, la moneda extranjera siempre es subvalorada y no sobrevalorada.

V. THOMAS MUN

Nació en 1571 y su corazón dejó de latir setenta años más tarde. Fue un mercantilista de amplísimo criterio; tan amplio que en ocasiones da la impresión de que se escapa del mercantilismo. Fue un mercader afortunado, famoso entre los comerciantes y hombres de empresa según el decir de su hijo, a quien dedicó su obra principal, *El tesoro de Inglaterra por el comercio exterior*, la cual puede considerarse como un excelente tratado, más o menos fragmentario, de economía política.

Piensa Mun que la abundancia y riqueza de todo reino o república consiste en la producción de aquellas cosas que son necesarias para la vida urbana. Unas son naturales y proceden del territorio mismo; las otras dependen de la laboriosidad y del artificio de sus habitantes. Y con optimismo justificado —tiempos dichosos aquéllos— escribe lo siguiente:

El reino de Inglaterra está (alabado sea Dios) felizmente dotado de ambas: primero, por tener gran acopio de riquezas naturales, tanto en el mar, de pesca, como en tierra, de lana, ganado, trigo, plomo, hojalata, hierro y muchas otras cosas para el alimento, el vestido y las municiones; de suerte que, en extremos estrictos de necesidad, este país puede vivir sin ayuda de ninguna otra nación.

Esto era verdad en los comienzos del siglo xvii.

Nuestro mercantilista coloca al comercio en el plano más alto de la economía. A su parecer el tráfico de mercancías no es sólo la práctica encomiable por la cual se realiza el intercambio entre las naciones, sino también la piedra angular de la prosperidad de un reino. Poseído de entusiasmo, dice:

Considerad, pues, la verdadera forma y valor del comercio exterior, el cual es: la gran renta del rey, la honra del reino, la noble profesión del comerciante, la escuela de nuestros oficios, el abastecimiento de nuestras necesidades, el empleo de nuestros pobres, el mejoramiento de nuestras tierras, la manutención de nuestros marineros, las murallas de los reinos, los recursos de nuestro tesoro, el nervio de nuestras guerras, el terror de nuestros enemigos.

Seguramente que exageraba un tanto las ventajas del intercambio comercial entre las naciones; pero es un patriota inglés que quiere con pasión la grandeza de su país, que aspira a contribuir a esa grandeza con la luz de su experiencia y de los conocimientos adquiridos en los libros, en los viajes y en la práctica de los negocios. Los problemas que discute no los enfoca desde un ángulo individualista, sino con criterio en que predomina el interés social.

Para Mun es indiscutible la nobleza de la actividad comercial. Piensa que el comerciante debe tener conocimientos en numerosas materias y saber varios idiomas, sin excluir el latín; que debe ser una especie de funcionario público.

No cree que el lujo sea perjudicial, opinión que no comparten muchos escritores de su tiempo. Expresa que "el lujo en los edificios, en los vestidos y en otras cosas parecidas en la nobleza, en la clase media y en otras personas de posibles, no puede empobrecer al reino, si se hace con obras costosas y caras, con nuestras materias primas y por nuestra propia gente, y mantendrá al pobre con la bolsa del rico, que es la mejor distribución de la riqueza". Adviértase que siempre está pensando en el comercio exterior, sin que deje de preocuparle el progreso industrial.

Cuando Mun observa, con envidia que no puede ocultar, la grandeza de Holanda y su poder financiero, así como la laboriosidad y las virtudes de sus habitantes, se vuelve moralista para criticar con dureza que parece exagerada los hábitos y costumbres de los ingleses. Por ejemplo, escribe:

La suma de todo esto es que la lepra general de nuestras borracheras, de nuestras comilonas, de nuestras fiestas, de nuestras modas y todos los gastos indebidos de nuestra época en ocios y placer (en contra de la ley de Dios y de las costumbres de otras naciones) nos han hecho afeminados del cuerpo, débiles de conocimientos, pobres en tesoros, decadentes en nuestra valentía, desafortunados en nuestras empresas y despreciados por nuestros enemigos.

Aquí el optimista se transforma en pesimista y nos pinta con negros colores a su pueblo. Por fortuna para Inglaterra, no para otros países próximos o lejanos, el comerciante Thomas Mun, inteligente y respetable, no tenía razón.

En 1615 Mun fue nombrado director de la Compañía de las Indias Orientales, que aun cuando al principio estuvo lejos de ser un éxito, a la larga dio a Inglaterra el dominio del dilatado territorio de la India.

En 1621 Mun dio a la luz pública su *Discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Orientales*, pequeña obra que tuvo por objeto defender a la empresa que dirigía. Después escribió *La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*, libro que ha dado a Mun perdurable fama entre los estudiosos de la ciencia económica y de la historia económica.

Thomas Mun, con penetración admirable, analizó la balanza comercial de Inglaterra y se dio cuenta cabal del problema relativo a las importaciones y exportaciones invisibles. Seguramente debe ser considerado como un escritor economista, inteligente y capaz. Sus observaciones son a veces sorprendentes por su agudeza y conocimiento de la realidad. Además, el éxito de su segundo libro publicado en 1664, después de su muerte, se debió en parte al buen estilo de escritor.

Se incluyen los capítulos I, II y III completos, y fragmentos de los capítulos IV y XX.

La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior y discurso acerca del comercio de Inglaterra con las Indias Orientales, traducción de Samuel Vasconcelos, introducción de Jesús Silva Herzog y un estudio de E. A. J. Johnson, Fondo de Cultura Económica, México, 1954, pp. 53-74 y 149-50.

CUALIDADES QUE SE REQUIEREN EN UN PERFECTO MERCADER DEDICADO AL COMERCIO EXTERIOR. El amor y el servicio de nuestra patria consiste, no tanto en el conocimiento de aquellas funciones que deben desempeñar otros, como en la diestra ejecución de aquello que hacemos nosotros y, en consecuencia (hijo mío), ahora es oportuno que te diga algo acerca del comerciante, que espero que a su tiempo será tu profesión. Sin embargo, aquí expongo mis pensamientos despojados de toda ambición, aunque te coloco en un lugar de tan alta estimación, porque el comerciante es justamente llamado *el administrador del patrimonio del reino*, por medio del comercio con otras naciones; obra de no menor reputación que *confianza*, y que debe ser desempeñada con gran destreza y conciencia, para que el provecho privado pueda siempre acompañarse con el bien público, y a fin de que la nobleza de esta profesión pueda mejor despertar tus deseos y esfuerzos para obtener aquellas habilidades que puedan hacer más eficaz su práctica, expondré brevemente las cualidades sobresalientes que se requieren en un perfecto comerciante.

1. El comerciante debe ser un buen escribano, un buen aritmético y un buen contador, para llevar bien la noble regla del *Debe* y el *Haber*, que se usa solamente entre comerciantes, así como para ser un experto en la disposición y forma de los *contratos de fletamento*, *conocimientos de embarque*, *facturas*, *contratos*, *letras de cambio* y *pólizas de seguros*.

2. Debe conocer las medidas, pesos y monedas de todos los países extranjeros, especialmente de aquellos con los cuales tenemos comercio, y las monedas no sólo por sus diferentes denominaciones, sino también por sus valores intrínsecos, por su peso y ley, comparado con el patrón de este reino, sin lo cual no podrá dirigir bien sus asuntos.

3. Debe conocer las aduanas, peajes, impuestos, tributos, manejos y otras cargas existentes sobre toda clase de mercancías exportadas o importadas a y de los dichos países extranjeros.

4. Debe saber qué diferentes productos abundan en cada país y de qué mercancías carezcan, y cómo y por quién son provistos de ellos.

5. Debe entender y ser un observador cuidadoso del tipo de cambio de las letras, de un estado a otro, para que de esa manera pueda dirigir mejor sus asuntos y enviar y recibir sus monedas con las mayores ventajas posibles.

6. Debe saber qué mercancías están prohibidas a la exportación o importación en dichos países extranjeros, no sea que, de otra manera, incurra en gran peligro y pérdida en el arreglo de sus asuntos.

7. Debe saber de acuerdo con qué tarifas y condiciones fletar sus naves y asegurar sus riesgos de un país a otro, y estar bien enterado de las leyes, reglas y costumbres de los asuntos de seguros, tanto de las de aquí como las de allende los mares, por los muchos accidentes que pueden suceder, por el daño o pérdida de las naves o de las mercancías, o de ambas.

8. Debe tener conocimiento de la bondad y de los precios de todos los diferentes materiales que se requieren para construir y reparar naves y las diversas operaciones de construcción de las mismas, como también de los mástiles, guarniciones, cordajes, artillería, vituallas, municiones y provisiones de todas clases, junto con los salarios acostumbrados de los *capitanes*, *oficiales* y *marineros*, todo lo cual interesa al comerciante, puesto que es el propietario de la nave.

9. Debe (por las diversas ocasiones que se presentan a veces en la compra y venta de

una y otra mercancía) tener conocimiento desapasionado, si no perfecto, de todo género de mercancías o efectos, pues debe ser, por decirlo así, un hombre de toda clase de ocupaciones y oficios.

10. Debe llegar a ser, por sus viajes frecuentes por mar, competente en el arte de la navegación.

11. Supuesto que es viajero y a veces reside en países extranjeros, debe llegar a hablar diversas lenguas y debe ser un observador atento de las rentas y gastos ordinarios de los príncipes extranjeros, así como de su poder en mar y tierra, de sus leyes, aduanas, política, costumbres, religión, oficios y otras cosas semejantes, para estar en condiciones de dar cuenta de ello en cualquiera ocasión para el bien de su país.

12. Por último, aunque no es necesario que tal comerciante sea un erudito, sin embargo se requiere (cuando menos) que en su juventud aprenda la lengua latina, que lo habilitará grandemente en todo el resto de sus empeños.

De esta manera te he mostrado brevemente un modelo para tu diligencia, el comerciante y sus excelencias, que en verdad son tales y tantas que no encuentro otra profesión que lleve a un conocimiento más universal, y no puede negarse que su eficiencia se muestra igualmente en el excelente gobierno de los estados de Venecia, Luca, Génova, Florencia, los Países Bajos y varios otros lugares de la cristiandad. Aun en aquellos estados donde los comerciantes son menos estimados, sin embargo, se emplea frecuentemente su destreza y conocimiento por los que ocupan los puestos más altos de la autoridad. En consecuencia, es un acto de ilimitada temeridad el de algunos, que descalifican mis juicios y consejos, aun en libros impresos, y no les permiten la ejecución de aquellas acciones y medios por los cuales se enriquece o se empobrece una república, cuando en realidad esto sólo se logra por el misterio de su oficio, como lo demostraré abundantemente en lo que sigue. Es verdad, sin duda alguna, que muchos mercaderes encuentran que se da menos estímulo a su profesión aquí en Inglaterra que en otros países y no viéndose tan estimados como lo requiere su noble profesión y de acuerdo con la gran consecuencia de esto, no se afanan, por lo consiguiente, por alcanzar la perfección de su profesión, ni es practicada por la nobleza de este reino, como lo es en otros Estados, de padres a hijos a través de generaciones, para el gran incremento de su riqueza y el sostenimiento de sus nombres y familias. Razón es ésta por la cual el recuerdo de nuestros más ricos comerciantes se extingue súbitamente, y al quedar el hijo rico, desdén la profesión de su padre conceptuando más honroso ser un caballero, aunque sólo sea de nombre, que consume su hacienda en oscura ignorancia y en excesos, que seguir los pasos de su padre como laborioso comerciante a fin de conservar y aumentar su fortuna. Pero ahora, dejando el elogio del comerciante, trataremos de su ejercicio o, cuando menos, en cuanto se refiere a traer riqueza al reino.

MEDIOS PARA ENRIQUECER ESTE REINO Y PARA INCREMENTAR SU TESORO. Aunque un reino puede ser enriquecido por presentes recibidos o por rentas tomadas de algunas otras naciones, sin embargo, esto es incierto y de pequeña importancia cuando ocurre. Los medios ordinarios, por tanto, para aumentar nuestra riqueza y tesoro son por el *comercio exterior*, por lo que debemos siempre observar esta regla: vender más anualmente a los extranjeros en valor de que consumimos de ellos. Supongamos que cuando este reino está abundantemente abastecido con telas, plomo, quincalla, hierro, pescado y otros productos nativos, exportemos anualmente el excedente a países extranjeros hasta el valor de £ 2 200 000; por este medio estamos en posibilidad de comprar de ultramar y traer mercancías extranjeras para nuestro uso y consumo hasta el valor de £ 2 millones. Conservando este orden rigídamente en nuestro comercio, podemos estar seguros de que el reino se enriquecerá anualmente con £ 200 mil, que se nos deben traer en otro tanto de tesoro, porque la parte de nuestro patrimonio que no nos sea devuelta en mercaderías debe necesariamente regresar en dinero.

En este caso viene a suceder con los haberes del reino lo que a la hacienda de un

particular que supondremos que tenga £ 1 000 anuales de renta y £ 2 mil de dinero efectivo en sus cofres. Si este hombre, por causa de sus excesos, gasta más de £ 1 500 *per annum*, su dinero efectivo desaparecerá en cuatro años, y en el mismo tiempo su aludido dinero se duplicará si sigue una vida frugal y gasta solamente £ 500 *per annum*, regla que nunca falla, asimismo, en la república, salvo en algunos casos (de no gran importancia) que explicaré más adelante cuando muestre por quién y de qué manera esta balanza de las cuentas del reino debe hacerse anualmente, o tan frecuentemente como convenga al Estado revelar cuánto ganamos o perdemos en el comercio con las naciones extranjeras. Pero primero diré algo concerniente a aquellos medios y métodos que incrementarán nuestras exportaciones y disminuirán nuestras importaciones de mercancías, una vez hecho lo cual presentaré algunos otros argumentos, tanto afirmativos como negativos, para fortalecer lo que aquí se sostiene y así demostrar que cualquier otro medio de los que se supone que enriquecen al reino con tesoro, son del todo insuficientes y puramente falacias.

ARBITRIOS Y MEDIOS PARTICULARES PARA INCREMENTAR LA EXPORTACIÓN DE NUESTRAS MERCANCÍAS Y PARA DISMINUIR NUESTRO CONSUMO DE EFECTOS EXTRANJEROS. La renta o patrimonio de un reino por la cual es provisto de efectos extranjeros es un bien *natural* o bien *artificial*. La riqueza natural lo es solamente en tanto que puede substraerse de nuestro propio uso y necesidades para exportarse al extranjero. La artificial consiste en el trueque de nuestras manufacturas por mercancías extranjeras, acerca de lo cual expondré algunos detalles que puedan servir para el asunto de que nos ocupamos.

1. Primero, aunque este reino sea ya muy rico por naturaleza, sin embargo, puede enriquecerse más, poniendo las tierras ociosas (que son infinitas) en empleos tales que de ninguna manera estorben la renta actual de otras tierras abonadas, sino que de esta manera nos abasteceremos y evitaremos las importaciones de cáñamo, lino, cordelería, tabaco y varias otras cosas que ahora obtenemos de los extranjeros, para nuestro gran empobrecimiento.

2. Podemos igualmente disminuir nuestras importaciones si nos refrenamos sobriamente del consumo excesivo de efectos extranjeros en nuestra dieta y vestidos, que con tan frecuentes cambios de costumbres en uso resulta un aumento de desperdicio y carga, vicios que en la actualidad son más notables en nosotros que en épocas pasadas. Sin embargo, pueden fácilmente corregirse obligando a la observancia de tan buenas leyes como las que se observan estrictamente en otros países, en contra de los excesos mencionados, en los que, ordenando igualmente que sus propias manufacturas deben usarse, evitan la aparición de otras, sin prohibición o agravio a los extranjeros en su comercio mutuo.

3. En nuestras exportaciones no solamente debemos atender a nuestros sobrantes, sino también debemos tomar en consideración las necesidades de nuestros vecinos, por lo que se refiere a los efectos que no quieran recibir o de que no puedan ser provistos de ninguna otra parte; así estaremos en posibilidad (además de dar salida a nuestras materias) de ganar otro tanto por su manufactura, puesto que podemos y también debemos venderlas caras, hasta tanto que el precio alto no ocasione una menor salida en cantidad. Pero el sobrante de nuestras mercancías que los extranjeros usan y que también puedan obtener de otras naciones, con pocos inconvenientes, puede reducir su salida por el uso de mercancías de igual clase de otros lugares; en este caso debemos esforzarnos por vender tan barato como nos sea posible, mejor que perder el mercado de tales efectos, ya que hemos encontrado, por la buena experiencia de los últimos años, que estando en posibilidad de vender nuestras telas baratas en Turquía, hemos aumentado grandemente su salida, y los venecianos han perdido mucho en su mercado de las suyas en esos países, porque son más caras. Por otra parte, hace pocos años, cuando por el precio excesivo de nuestras lanas nuestras telas estuvieron demasiado caras, perdimos cuando menos la mitad de nuestras telas manufacturadas para los países extranjeros, que desde que no es de esta manera se han (casi) recobrado por la gran baja del precio de las lanas y las telas. Encontramos que 25 % menos en el

precio de estas y de otras mercancías, con pérdida para las rentas de los particulares, puede elevar al 50 % la cantidad exportada, para beneficio del público. Porque, cuando la tela es cara, otras naciones las manufacturan y sabemos que no tienen ni destreza ni materias primas para hacerlas; pero cuando por la baja del precio los echamos fuera de esta actividad y así, con el tiempo, obtenemos nuestro precio alto de nuevo, entonces también usan su remedio anterior, de tal manera que por estas alternativas aprendemos que es en vano esperar una renta mayor de nuestros efectos de lo que lo permiten sus condiciones, sino que más bien nos importa aplicar nuestros esfuerzos en estas ocasiones con cuidado y diligencia, para favorecernos lo mejor que podamos, haciendo nuestras telas y otras manufacturas sin dolo, lo que aumentará su estimación y uso.

4. El valor de nuestras exportaciones puede subir mucho, igualmente, cuando las llevemos a cabo nosotros mismos en nuestros propios barcos, porque entonces ganamos no solamente el precio de nuestros efectos en lo que valen aquí, sino también la ganancia del comerciante, los gastos de seguros y del flete de transporte marítimo. Así, por ejemplo, si los comerciantes italianos vienen aquí en sus propias naves a sacar nuestro grano, nuestros arenques ahumados y otros productos semejantes, en este caso el reino tendrá ordinariamente sólo 25 chelines por arroba de trigo y 20 chelines por barril de arenques ahumados, mientras que si nosotros transportamos estas mercancías a Italia por los precios mencionados, es probable que obtengamos 50 chelines por el primero y 40 por el último, lo que es una gran diferencia en las ventas o salidas de las existencias del reino y, aunque es verdad que el comercio debe ser libre para los extranjeros para que traigan y lleven lo que gusten, con todo, aun así en algunos lugares la exportación de vituallas y municiones es, ya sea prohibida o cuando menos limitada, para que la practiquen únicamente el pueblo y las naves de los lugares donde se producen.

5. El gasto frugal de nuestra riqueza natural puede, igualmente, aumentar mucho anualmente lo que es susceptible de exportarse y si en nuestro propio vestido somos despilfarradores; seámoslo, a lo menos, con nuestras propias materias primas y manufacturas, como telas, encajes, bordados, calados y otros semejantes, en los que el exceso del rico puede ser el empleo del pobre, cuyos trabajos, serían, sin embargo, más provechosos para la república si fueran hechos para el consumo de los extranjeros.

6. La pesca en los mares de Su Majestad en Inglaterra, Escocia e Irlanda, es nuestra riqueza natural y únicamente costará trabajo, que los holandeses emplean de buen grado, obteniendo un gran provecho anual para sí mismos y abasteciendo muchos países de la cristiandad con nuestra pesca, por lo cual son recompensados y satisfacen sus necesidades tanto de efectos extranjeros como de dinero, además de la multitud de marineros y naves que de esta manera se sostienen, acerca de lo cual podría hacerse una extensa disertación para explicar el manejo particular de este importante negocio. También nuestros criaderos de peces en Nueva Inglaterra, Virginia, Groenlandia, las Islas Summer y Terranova son de naturaleza semejante, y proporcionan mucha riqueza y ocupación para sostener un gran número de pobres y para aumentar nuestro declinante comercio.

7. Un mercado o almacén para maíz, añil, especias, seda cruda, algodón en rama del extranjero o cualquier otro artículo de cualquier clase que se importe, y exportándolos de nuevo a donde sean solicitados, aumentará la navegación, el comercio, la riqueza y los derechos aduanales del rey; movimiento de comercio que ha sido el principal medio del progreso de Venecia, Génova, los Países Bajos y algunos otros, y para este propósito Inglaterra está situada holgadamente, sin necesitar para llevar a buen fin esta actuación más que su diligencia y su empeño.

8. También debemos estimar y fomentar aquellos tráficos que tenemos en países remotos o distantes, puesto que además del aumento que trae en la navegación y en marineros, también los efectos enviados allá y recibidos de allí son mucho más productivos para el reino que nuestro tráfico cercano y a la mano. Como ejemplo supongamos que la pimienta

valga aquí 2 chelines la libra permanentemente; si entonces fuera llevada por los holandeses a Amsterdam, el comerciante puede pagar allí 20 peniques por la libra y tener buena ganancia en la transacción; pero si trae esta pimienta de las Indias Orientales, no debe dar más de 3 peniques a lo sumo por libra, lo que es una gran ganancia, no sólo en la parte que empleamos en nuestro propio consumo, sino también de la gran cantidad que transportamos (de aquí) anualmente a otras diversas naciones para venderlas a un precio más alto. Por este medio aparece con toda claridad que hacemos con ventaja un mayor acopio de estas mercancías indias, que el que hacen las naciones en donde crece y a las cuales propiamente pertenecen, puesto que es la riqueza natural de esos países. Pero para un mejor entendimiento de este punto debemos siempre distinguir entre la ganancia del reino y la ganancia del comerciante, pues aunque el reino no pague por esta pimienta más de lo que se ha supuesto antes, como por ninguna otra mercancía comprada en comarcas extranjeras más de lo que el extranjero recibe de nosotros por la misma, sin embargo, el comerciante paga, no solamente ese precio sino también fletes, seguros, derechos de aduanas y otras cargas que son muy elevadas en estos lejanos viajes; pero no obstante todo esto, en la cuenta del reino se verifican ajustes entre nosotros mismos, sin sacrificio del patrimonio del reino, que bien considerado, con el apoyo también de nuestros artículos de comercio en nuestros mejores embarques a Italia, Francia, Turquía, los Países Orientales y otras comarcas, el transportar y dar salida a los efectos que traemos anualmente de las Indias Orientales puede muy bien estimular nuestros mayores esfuerzos para sostener y engrandecer este grande y noble negocio, que tanto interesa a la riqueza, a la fuerza y a la felicidad públicas. Tampoco hay menor honor y discernimiento en enriquecerse (de esta manera) con las mercancías de otras naciones, que por un aumento laborioso de nuestros propios recursos, especialmente cuando estos últimos progresan por el beneficio de los antes mencionados, como hemos descubierto en las Indias Orientales, por la venta de mucha de nuestra quincalla, telas, plomo y otros efectos, la salida de los cuales de día en día aumenta en aquellos países que antes no consumían nuestros productos.

9. Será muy provechoso exportar dinero así como mercancías; pues haciéndose esto en intercambio solamente aumentará nuestra riqueza; pero acerca de esto escribo más extensamente en el próximo capítulo, a fin de demostrarlo plenamente.

10. Sería buena política y de resultados provechosos para el Estado el permitir que las manufacturas fabricadas con materiales extranjeros, como terciopelos y varias otras como sedas en bruto, panas, sedas torcidas y otros productos semejantes sean exportadas libres de impuestos aduanales; así se emplearía un gran número de indigentes con un incremento anual de valor de nuestras mercancías remitidas a otros países y motivaría (con este propósito) que se introdujeran más materias primas extranjeras, con el mejoramiento consiguiente de los impuestos aduanales de Su Majestad. Recordaré aquí un aumento notable de nuestra manufactura de tejidos y torcidos, únicamente de seda en bruto extranjera, que de acuerdo con mis conocimientos en los últimos 35 años no empleaba más de 300 personas en la ciudad y suburbios de Londres, en tanto que al presente da ocupación a más de 1400 almas, como después de cuidadosa investigación han sido verídicamente informados los comisionados comerciales de Su Majestad. Y es cierto que si dichos artículos extranjeros pudieran exportarse de aquí libres de impuesto aduanal, esta manufactura aumentaría mucho todavía, decreciendo con la misma rapidez en Italia y en los Países Bajos; pero si cualquiera alegara el proverbio holandés "vive y deja que los demás vivan", contestaría que los holandeses, a pesar de su propio proverbio, no solamente en estos reinos sino también en otros países extranjeros en que practicamos el comercio (y donde tienen poder), usurpan nuestros medios de vida y nos obstruccionan y destruyen nuestra manera legal de vivir, quitándonos así el pan de todos los días, lo que nunca evitaremos arrancándoles el bocado de la boca como hemos hecho muchos de nosotros en los últimos años, con gran perjuicio y deshonra de esta famosa nación, cuando debiéramos más bien imitar

los tiempos antiguos tomando medidas sobrias y dignas, que fueran más agradables a Dios y más apropiadas a nuestra antigua reputación.

11. También es necesario no cargar los artículos nacionales con impuestos aduanales demasiado altos a fin de que, encareciéndolos para el consumo extranjero, no vayamos a estorbar su venta. Especialmente deben favorecerse los artículos extranjeros que se traen para ser transportados nuevamente, pues de otra manera esa clase de tráfico (tan importante para el bien de la república) no puede prosperar ni subsistir. Pero el consumo de estos artículos extranjeros en el Dominio puede gravarse más, resultando en provecho para el país y para la balanza de comercio y permitiendo así también al rey guardar más de los ingresos anuales; acerca de este particular me propongo escribir con más extensión en lugar adecuado, donde demostraré cuánto dinero puede atesorar convenientemente un príncipe, sin perjuicio de sus súbditos.

12. Por último, en todas las cosas debemos de tratar de sacar todas las ventajas posibles, ya se trate de cosas naturales o artificiales y puesto que la gente que vive de los oficios es mucho más numerosa que los que son dueños de los frutos, debemos lo más cuidadosamente posible sostener esos esfuerzos de la multitud, en los que consiste el mayor vigor y riqueza tanto del rey como del reino, puesto que donde la población es numerosa y las manufacturas buenas, el comercio debe ser grande y el país rico. Los italianos emplean un mayor número de gente y obtienen más dinero por su industria y manufacturas de sedas brutas del reino de Sicilia, de lo que el rey de España y sus súbditos tienen de las rentas de estas ricas mercancías; pero ¿para qué necesitamos traer ejemplos de lejos cuando sabemos que nuestros propios productos naturales no nos producen tanto beneficio como nuestras industrias? Es por esto por lo que el mineral de hierro en las minas no es de gran valor cuando se le compara con el empleo y ventaja que da al excavarlo, ensayarlo, transportarlo, comprarlo, venderlo, fundirlo en cañones, mosquetes y muchos otros instrumentos de guerra, ofensivos y defensivos, forjarlo en anclas, cerrojos, alcayatas, clavos y otras cosas semejantes para el uso de embarcaciones, casas, carros, coches, arados y otros instrumentos de labranza. Compárese nuestro vellón con nuestras telas que requieren la trasquila, el lavado, el cardado, el hilado, el tejido, el bataneo, el teñido, el aderezo y otros arreglos, y encontraremos que estas manufacturas son más provechosas que la riqueza natural, de lo cual podría mencionar otros ejemplos, pero no seré más tedioso, pues si me extendiera acerca de estos y otros detalles ya descritos podría encontrar tema suficiente para hacer un gran volumen; pero mi deseo siempre es probar lo que sostengo con brevedad y claridad.

LA EXPORTACIÓN DE NUESTRA MONEDA EN CAMBIO DE MERCANCÍAS ES UN MEDIO DE AUMENTAR NUESTRA RIQUEZA. Esta actitud es tan contraria a la opinión común, que requerirá muchos y poderosos argumentos para probarla antes de que pueda ser aceptada por la multitud que amargamente protesta cuando ve cualquiera cantidad de dinero transportada fuera del reino, afirmando por esa razón que hemos perdido absolutamente esa cantidad de riqueza y que éste es un acto que va directamente en contra de las leyes observadas por mucho tiempo, hechas y confirmadas por la sabiduría de este reino en la alta corte del Parlamento y que muchos países, y aun España misma, que es la fuente del dinero, prohíbe su exportación exceptuando solamente algunos casos, a todo lo cual puedo contestar que Venecia, Florencia, Génova, los Países Bajos y otros varios países lo permiten y su pueblo lo aplaude, encontrando gran beneficio en ello; pero todo esto hace mucho ruido y no demuestra nada, por lo que debemos mencionar las razones que se refieren al asunto a discusión.

Primero convendrá en lo que ningún hombre juicioso negará: que no tenemos otros medios para conseguir riqueza sino el comercio exterior, pues no tenemos minas que nos la proporcionen, y ya he explicado cómo este dinero se obtiene en el manejo de nuestro dicho comercio, que se hace procurando que nuestros artículos que se exportan anualmente

superen en valor al de los artículos extranjeros que consumimos, de suerte que solamente falta demostrar cómo nuestra moneda puede agregarse a nuestras mercancías para que sea exportada junto con ellas y pueda aumentar nuestra riqueza en otro tanto.

Ya hemos supuesto que nuestro consumo anual de artículos extranjeros sea por valor de £ 2 millones y que nuestras exportaciones lo exceden en £ 200 mil, suma que, por lo tanto, hemos sostenido nos es traída en riqueza para equilibrar nuestras cuentas. Pero si ahora agregamos £ 300 mil más en efectivo a nuestras anteriores exportaciones de mercancías (algunos se preguntarán), qué provecho obtendremos, aunque por estos medios traigamos en dinero efectivo más de lo que trafamos antes, viendo que hemos exportado el mismo valor.

A esto la contestación es que cuando hemos preparado nuestras exportaciones de mercancías y hemos dado salida a otro tanto de cada cosa como podamos disponer o vender en el extranjero, no se afirma, como consecuencia, que entonces debamos agregar nuestro dinero para que entre más inmediatamente, sino más bien que primero debemos aumentar nuestro comercio permitiéndonos traer más artículos extranjeros, los cuales siendo exportados nuevamente traerán, a su tiempo, un gran aumento de nuestra riqueza.

Pues aunque de esta manera efectivamente multipliquemos cada año nuestras importaciones para el sostenimiento de más navíos y marineros y para el mejoramiento de los derechos aduanales de Su Majestad y otros beneficios, sin embargo, nuestro consumo de esos artículos extranjeros no es mayor de lo que ya era antes, de tal manera que dicho incremento de mercancías importadas por medio de nuestro dinero efectivo remitido al exterior, como se asienta antes, a fin de cuentas viene a ser una exportación a nuestro favor, de mucho mayor valor del que tenía nuestro dinero, lo que se demuestra por los tres diferentes ejemplos siguientes:

1. Supongamos que se envíen en nuestros navíos £ 100 mil a los países orientales para comprar en ellos 100 mil arrobas de trigo y transportarlo a bordo de nuestros navíos, el cual, traído después a Inglaterra y almacenado para exportarlo en el momento más oportuno para venderlo en España o Italia, no puede producir menos en esos lugares de £ 200 mil, para provecho del comerciante, con lo que vemos que por medio de esta maniobra el reino ha duplicado su riqueza.

2. Una vez más, este provecho será mucho más grande cuando trafiquemos de esta manera con países remotos, como, por ejemplo, si enviamos £ 100 mil a las Indias Orientales para comprar allí pimienta y traerla acá y de aquí enviarla a Italia o Turquía, debe producir £ 700 mil cuando menos en esos lugares, en razón a las excesivas cargas que los comerciantes pagan en esos largos viajes por flete, salarios, vituallas, seguros, intereses, derechos aduanales, impuestos y otros semejantes, todos los cuales, sin embargo, van a dar al rey y al reino.

3. Pero cuando los viajes son cortos y los artículos valiosos y, por lo tanto, no se emplea mucho en transporte, las ganancias serán mucho menores, como cuando otras £ 100 mil se empleen en Turquía en sedas sin labrar y sean traídas aquí para después ser transportadas a Francia, los Países Bajos o Alemania: el comerciante tendrá buena ganancia aunque lo venda en esos lugares solamente en £ 150 mil y así, considerando los viajes en conjunto, en su término medio, el dinero exportado nos será devuelto más que triplicado. Pero si alguien objetara aún que estas ganancias las obtendremos en artículos y no realmente en dinero, como se le dio salida, la contestación (sosteniendo nuestra primera opinión) es que si nuestro consumo de artículos extranjeros no fuere anualmente más de lo que ya se supone y que nuestra exportación sea aumentada tanto por esta manera de comerciar con dinero efectivo como se dice antes, no es posible entonces sino que toda la diferencia o ventaja deba devolverse ya sea en dinero o en aquellos artículos que debamos exportar nuevamente, lo que, como ya se ha demostrado convincentemente, será aún un medio más grande de aumentar nuestra riqueza.

Porque sucede con el patrimonio del reino como con la hacienda de un particular, que teniendo almacén de artículos no dice sin embargo que no se arriesgará o traficará con su dinero (pues esto sería ridículo), sino que también lo convierte en mercancías, con lo que multiplica su dinero y así, por un continuo y ordenado cambio de uno a otra, se enriquece y cuando le conviene convierte todas sus propiedades en tesoros, porque los que tienen mercancías no padecerán falta de dinero.

Tampoco se dice que el dinero es la vida del comercio, como si no pudiera subsistir sin él, supuesto que sabemos que existía un gran intercambio por medio de trueque o cambio, cuando existía poco dinero en movimiento en el mundo. Los italianos y algunas otras naciones tienen tales remedios contra esta carencia, que no puede ni decaer ni embarazar su comercio, pues hacen transferencias de cuentas de deudor y tienen bancos, tanto públicos como privados, en los cuales registran diariamente los créditos de unos contra los otros por grandes sumas, con facilidad y satisfactoriamente, sólo con anotaciones, en tanto que al mismo tiempo el grueso del dinero que dio nacimiento a estos créditos se emplea en el comercio exterior como una mercancía, y por dichos medios tiene muy pocos usos el dinero en estos países, aparte de para sus gastos ordinarios. En consecuencia, no es el conservar nuestro dinero en el reino, sino la necesidad y empleo de nuestras mercancías en los países extranjeros, y nuestra necesidad de sus productos lo que origina su salida y consumo en todas partes y lo que hace un rápido y extenso comercio. Si alguna vez fuimos pobres y ahora hemos logrado alguna acumulación de dinero por el comercio con la determinación de conservarlo quieto en el reino, ¿ocasionará esto que otras naciones empleen más de nuestras mercancías de lo que han hecho con anterioridad, por lo que podamos decir que nuestro comercio es acelerado y aumentado? No, ciertamente no producirá tan buen resultado, sino que más bien, con las alteraciones del tiempo por sus verdaderas causas, podemos esperar lo contrario, pues todo el mundo está conforme en que la abundancia de dinero en un reino hace los artículos domésticos más caros, lo que, como es en provecho de las rentas de algunos particulares, va directamente en contra del beneficio del público en la cantidad del comercio, pues como la abundancia de dinero hace los artículos más caros, así los artículos caros disminuyen en uso y consumo, como ya se ha demostrado ampliamente en el último capítulo, que trata circunstanciadamente de nuestras telas. Aunque ésta es una lección muy difícil para que la entiendan algunos grandes terratenientes, sin embargo, estoy seguro de que es una lección verídica que debe ser observada por todo el país, a menos que cuando hayamos logrado alguna acumulación de dinero por el comercio, lo perdamos de nuevo por no traficar con nuestro dinero. Conocí en Italia un príncipe (de gran fama), Fernando I, Gran Duque de Toscana, que siendo hombre rico en tesoros, trataba de aumentar con esto su comercio, girando a sus dependientes grandes sumas de dinero con muy pequeña ganancia y yo mismo obtuve de él 40 mil coronas gratis por todo un año, porque sabía que las remitiría inmediatamente en efectivo a diversas regiones de Turquía para ser empleadas en artículos para sus países, estando seguro de que en este proceso de cambio volvería nuevamente (como dice el proverbio antiguo) con un pato en la boca, es decir, que como el perro de caza volvería con la presa, cumpliendo con mi compromiso. Este noble e industrioso príncipe aumentó tanto la práctica de esto, por su interés y diligencia en fomentar y favorecer a los comerciantes en sus transacciones, que difícilmente existe un noble o caballero en todos sus dominios que no comercie por sí mismo o en sociedad con otros, de donde ha resultado que en estos últimos 30 años el comercio en su puerto de Liorna ha aumentado tanto que de una pequeña y pobre aldea (como yo mismo la conocí) ha llegado a ser ahora una hermosa e importante ciudad, y uno de los más famosos lugares comerciales de toda la cristiandad, y es tan valiosa nuestra observación que la multitud de barcos y artículos que llegan, ya sea de Inglaterra, los Países Bajos u otras comarcas tienen pocos o ningunos medios para hacer sus pagos allí como no sea en dinero efectivo, el cual pueden llevar y de hecho lo llevan sin restricción en todo tiempo, para ventaja increíble de dicho gran Duque de Toscana y sus súbditos,

quienes se enriquecen mucho por el gran concurso continuo de comerciantes de todos los estados y de los príncipes vecinos, que les traen mucho dinero diariamente para satisfacer sus necesidades de las mercancías mencionadas. De esta manera vemos cómo la corriente de mercancías que ocasiona su tesoro, se convierte en un río abundante que los llena de dinero nuevamente en mayor proporción...

Aquí debemos recordar las grandes colectas de dinero que se dice que se hacen en todo el reino anualmente entre nuestros disidentes por sacerdotes y jesuitas quienes las llevan secretamente a sus colegios, claustros y conventos de ultramar, de donde nunca vuelven a nosotros de nuevo en ninguna forma; en consecuencia, si este perjuicio no puede ser evitado, siquiera debe ser tomado en consideración y registrado como una pérdida real para el reino, con exclusión (para compensar esto) de un valor que supondremos equivalente y que puede quizá ingresar por pagos hechos por príncipes extranjeros a sus pensionistas aquí, a cuenta de servicios o información secreta, lo cual algunos estados consideran buena política pagar con gran liberalidad, la entrada de todo lo cual es, sin embargo, simple traición.

Hay aún algunas otras pequeñas cosas que parecen tener relación con esta balanza, de las cuales los mencionados empleados de las aduanas de Su Majestad pueden no tomar nota, para considerarlas en la cuenta. Por ejemplo, los gastos de los viajeros, los presentes a los embajadores y extranjeros, el fraude de algunos objetos valiosos no registrados en la aduana, la ganancia que se hace aquí por extranjeros con el cambio practicado frecuentemente, el interés del dinero, el seguro sobre artículos y vidas de ingleses, todo lo cual puede ser pequeño cuando se deducen los gastos de su vida aquí, además de que las mismas ventajas se suministran ampliamente a los ingleses en países extranjeros, que compensan todas estas cosas y, por lo tanto, no son importantes en el equilibrio de la balanza.