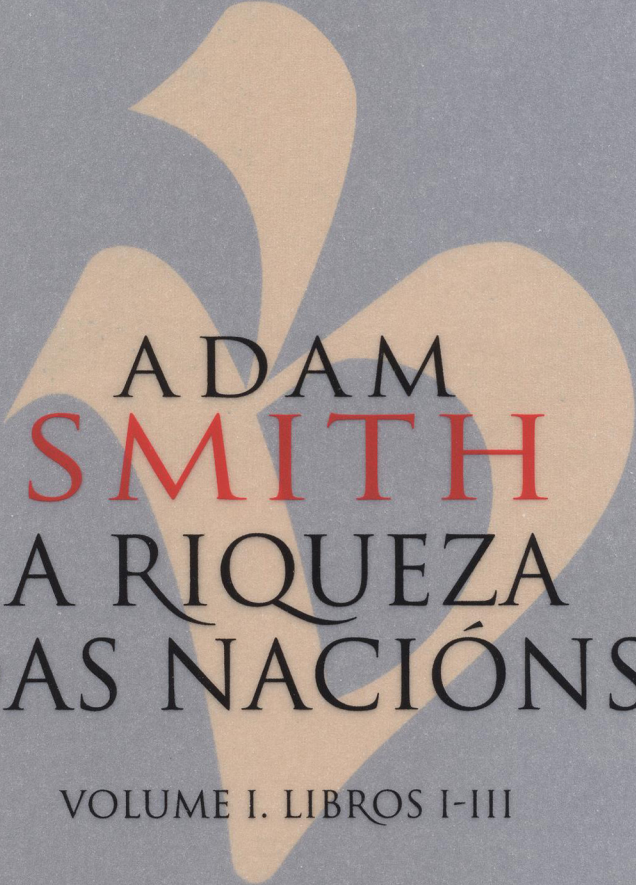


PRÓLOGO E TRADUCCIÓN
MANUEL FERNÁNDEZ GRELA



ADAM
SMITH
A RIQUEZA
DAS NAÇÃO

VOLUME I. LIBROS I-III

UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA
FUNDAÇÃO BBVA

A RIQUEZA DAS NACIÓNS

CLÁSICOS DO
PENSAMENTO UNIVERSAL

NÚM. 33

Colección dirixida por

DARÍO VILLANUEVA

Comité Científico

CARLOS BALIÑAS FERNÁNDEZ

Facultade de Filosofía

JOSÉ CASTILLO

Facultade de Medicina

RAMÓN MÁIZ SUÁREZ

Facultade de Ciencias Políticas

ANTÓN SANTAMARINA FERNÁNDEZ

Facultade de Filoloxía

JOSÉ SORDO RODRÍGUEZ

Facultade de Farmacia

PRÓLOGO MANUEL FERNÁNDEZ GRELA
TRADUCCIÓN MANUEL FERNÁNDEZ GRELA

ADAM
SMITH
A RIQUEZA
DAS NACIÓNS

VOLUME I. LIBROS I-III

UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA
FUNDACIÓN BBVA



Esta obra atópase baixo unha licenza internacional Creative Commons BY-NC-ND 4.0. Calquera forma de reprodución, distribución, comunicación pública ou transformación desta obra non incluída na licenza Creative Commons BY-NC-ND 4.0 só pode ser realizada coa autorización expresa dos titulares, salvo excepción prevista pola lei. Pode acceder Vde. ao texto completo da licenza nesta ligazón: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.gl>

Esta obra se encuentra bajo una licenza internacional Creative Commons BY-NC-ND 4.0. Cualquier forma de reprodución, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra no incluída en la licenza Creative Commons BY-NC-ND 4.0 solo puede ser realizada con la autorización expresa de los titulares, salvo excepción prevista por la ley. Puede Vd. acceder al texto completo de la licenza en este enlace: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>

This work is licensed under a Creative Commons BY NC ND 4.0 international license. Any form of reproduction, distribution, public communication or transformation of this work not included under the Creative Commons BY-NC-ND 4.0 license can only be carried out with the express authorization of the proprietors, save where otherwise provided by the law. You can access the full text of the license at <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

© DA PRESENTE EDICIÓN
Universidade de Santiago de Compostela, 2019
Fundación BBVA, 2019

DISEÑO DA COLECCIÓN
Barro, Salgado, Santana [Grupo Revisión Deseño]

MAQUETACIÓN
Imprenta Universitaria

EDICIÓN TÉCNICA
Servizo de Publicacións e Intercambio Científico
Campus Vida
15782 Santiago de Compostela
usc.es/publicacions

DOI: <https://dx.doi.org/10.15304/pu.2022.1209>

ÍNDICE

VOLUME I

- 11 PRÓLOGO
por Manuel Fernández Grela
- 14 Adam Smith, o mito e o home
- 20 O impacto d' *A riqueza das nacións*
- 22 *A riqueza das nacións* no seu contexto histórico
- 26 Estrutura e contido da obra
- 37 Ler *A riqueza das nacións* hoxe
- 43 UNHA INVESTIGACIÓN SOBRE A
NATUREZA E CAUSAS DA RIQUEZA
DAS NACIÓNS
Tradución de Manuel Fernández Grela
- 45 Nota do tradutor
- 49 Introducción e plan da obra
- 53 LIBRO I. DAS CAUSAS DA MELLORA NA
CAPACIDADE PRODUTIVA DO TRABALLO, E
DE COMO SE DISTRIBÚE O SEU PRODUTO
ENTRE AS CLASES DO POBO
- 55 CAPÍTULO I. Da división do traballo

63	CAPÍTULO II. Do principio que dá lugar á división do traballo
67	CAPÍTULO III. A división do traballo está limitada pola extensión do mercado
72	CAPÍTULO IV. Da orixe e uso do diñeiro
79	CAPÍTULO V. Do prezo real e nominal das mercadorías, ou sexa, do seu prezo en traballo e do seu prezo en diñeiro
97	CAPÍTULO VI. Das partes que compoñen o prezo das mercadorías
105	CAPÍTULO VII. Do prezo natural e o prezo de mercado das mercadorías
115	CAPÍTULO VIII. Dos salarios
140	CAPÍTULO IX. Dos beneficios
151	CAPÍTULO X. Dos salarios e beneficios nos diversos empregos do traballo e o capital
199	CAPÍTULO XI. Da renda da terra
323	LIBRO II. DA NATUREZA, ACUMULACIÓN E EMPREGO DO CAPITAL
325	Introdución
327	CAPÍTULO I. Da división do capital
335	CAPÍTULO II. Do diñeiro considerado como un ramo específico do capital da sociedade, ou dos gastos de mantemento do capital nacional

- 383 CAPÍTULO III. Da acumulación de capital, ou do traballo produtivo e improdutivo
- 403 CAPÍTULO IV. Do capital prestado a xuros
- 412 CAPÍTULO V. Dos distintos empregos dos capitais
- 429 LIBRO III. DO DIFERENTE PROGRESO DA RIQUEZA EN DISTINTAS NACIONS
- 431 CAPÍTULO I. Do progreso natural da riqueza
- 436 CAPÍTULO II. Dos atrancos á agricultura na antiga situación de Europa despois da caída do imperio romano
- 448 CAPÍTULO III. Do ascenso e progreso das vilas e cidades despois da caída do imperio romano
- 460 CAPÍTULO IV. Como o comercio das cidades contribuíu á mellora do campo

VOLUME II

- 11 LIBRO IV. DOS SISTEMAS DE ECONOMÍA POLÍTICA
- 13 Introducción
- 14 CAPÍTULO I. Do principio do sistema comercial ou mercantil
- 37 CAPÍTULO II. Das restricións á importación dos bens que se poden producir no país
- 58 CAPÍTULO III. Das restricións extraordinarias á importación de bens de case todas as clases dende os países cos que se estima que a balanza comercial é desfavorable
- 86 CAPÍTULO IV. Das devolucións

92	CAPÍTULO V. Das primas
132	CAPÍTULO VI. Dos tratados de comercio
145	CAPÍTULO VII. Das colonias
237	CAPÍTULO VIII. Conclusión do sistema mercantil
258	CAPÍTULO IX. Dos sistemas agrícolas, ou dos sistemas de economía política que presentan ao produto da terra como a única ou principal fonte dos ingresos e a riqueza dun país
285	LIBRO V. DOS INGRESOS DO SOBERANO OU DA REPÚBLICA
287	CAPÍTULO I. Dos gastos do soberano ou da república
417	CAPÍTULO II. Das fontes dos ingresos xerais ou públicos da sociedade
520	CAPÍTULO III. Da débeda pública
567	APÉNDICE

PRÓLOGO

MANUEL FERNÁNDEZ GRELA

A riqueza das nacións publicouse por primeira vez en Londres o 9 de marzo de 1776, hai xa case douscentos cincuenta anos. En 1976, para conmemorar o bicentenario da súa publicación, a Universidade de Glasgow publicou unha edición crítica das obras completas do seu autor, Adam Smith, que serve de base para esta tradución. Esta clase de celebracións resérvanse unicamente para as obras que acadan a categoría de clásicas, e *A riqueza das nacións*, a pedra fundacional da ciencia económica, ingresou hai moito tempo nese panteón. Pero o libro que o lector sostén nas súas mans neste momento é moito máis que un fito histórico da evolución do intelecto humano. É unha obra viva, que aínda contribúe a xerar novas ideas para alén da súa teórica data de caducidade, dun xeito que o seu autor non puido chegar a imaxinar. Un tratado que transcendeu os límites do mundo académico para converterse no texto de cabeceira de políticos e homes de negocios, na fonte de inspiración de intelectuais e ideólogos.

Semella sorprendente o interese que esperta un tratado antigo e voluminoso, de lectura certamente non moi doada, e cheo de detalladas descrições que o paso do tempo tornou irrelevantes. O habitual en moitas obras canónicas venerables é que se convertan nesa clase de libro que todos citan pero moi poucos len.

Se *A riqueza das nacións* conseguiu fuxir dese destino foi, en primeiro lugar, pola súa descomunal influencia. É un dos poucos exemplos, dos que *A orixe das especies* de Charles Darwin sería talvez o caso máis aproximado, nos que podemos identificar con claridade unha obra determinada como a orixe dunha disciplina científica moderna. O seu impacto fixo de Adam Smith

probablemente o economista máis influínte de todos os tempos. Calcúlase que o número de citas de Adam Smith supera aos de tres economistas tan coñecidos como Friedrich A. Hayek, Karl Marx e John M. Keynes xuntos. Desta obra non só xurdiron a maioría dos campos do coñecemento económico, como a teoría do valor, a economía laboral, o comercio internacional, a teoría monetaria, as finanzas, a facenda pública, etc., senón que o seu impacto esténdese alén do eido da economía a outros campos como a ciencia política, a ética ou a psicoloxía social.

Esta versatilidade débese a que a súa principal aportación é de carácter metodolóxico. Nas súas páxinas plasmouse un dos grandes proxectos da Ilustración: crear unha ciencia do home baseada na observación, equivalente á ciencia que Newton desenvolveu para os corpos celestes. A primacía de Adam Smith na execución deste proxecto imprimiulle á futura disciplina da economía o carácter de ciencia social empírica por excelencia, que preserva ata os nosos días.

A metodoloxía empírica, que Smith adoptou directamente do seu amigo David Hume e soubo aplicar con rigorosidade, contribuíu moito á lonxevidade da obra. O imperativo metodolóxico de razoar por indución a partir de coidadosas observacións non só dotou a *A riqueza das nacións* de amplitude temática, senón da marabillosa atención polo detalle que fai absorbente a súa lectura, mesmo cando eses detalles deixaron de ser relevantes hai xa moito. Crear un marco conceptual axeitado para poder describir a realidade económica, a *natureza* do título completo da obra, e inferir as consecuencias do seu funcionamento, as *causas*, a partir dunha multitude de observacións individuais supuxo un esforzo titánico. Na composición do seu tratado, Smith bateu de fociños co «problema da indución». Newton podía xustificar as súas xeneralizacións pola crenza nunha «uniformidade da natureza», pero Smith sabía moi ben que a sociedade carece de tal uniformidade. Malia os doce anos que dedicou á composición do seu libro, este problema deixou a súa



David Hume e Adam Smith, dúas figuras da Ilustración de Escocia.
Esculturas de David W. Stevenson na torre oeste da Scottish National Portrait Gallery, Edimburgo

pegada no produto final en forma de defectos estilísticos, dos que Smith era consciente e polos que se desculpou explicitamente en diversos puntos da obra, e de inconsistencias lóxicas que os seus lectores detectaron con prontitude. Pero a cambio, Smith conseguiu componse unha descrición convincente da natureza cambiante e dinámica da sociedade, onde o funcionamento das causas e efectos é continxente ás «institucións e costumes» de cada situación particular, dun xeito que moi poucos economistas posteriores terían éxito en reproducir.

Esta tensión entre o carácter dinámico e cambiante da realidade social e a rigorosidade lóxica do marco científico que intenta analizala preservou a frescura d'*A riqueza das nacións* do paso do tempo. Nos últimos dous séculos e medio a economía avanzou moito en precisión e formalismo, pero ao prezo de limitar o seu alcance para centrarse nas cuestións que poden abordarse coas ferramentas de análise dispoñibles, adquirindo así un carácter predominantemente estático. Porén, a evolución da sociedade obriga periodicamente á ciencia económica a transcender os seus límites técnicos e innovar nos seus métodos, para poder continuar explicando a realidade. E sempre que isto ocorre, o resultado recupera elementos d'*A riqueza das nacións*, esquecidos no seu momento por non dispoñer das técnicas necesarias para analizalos, que así cobran unha nova vida.

Adam Smith, o mito e o home

Para explicar a popularidade da que aínda goza *A riqueza das nacións* fóra do eido académico é necesario considerar o curioso proceso que converteu ao seu autor nunha figura pública, case nunha celebridade. Poderíamos chamar a este proceso a construción do «mito de Adam Smith».

No discurso público, a economía asóciase en moitas ocasións coa ideoloxía liberal, e a figura de quen se considera o fundador da disciplina non escapou a esta asociación. Os participantes

no discurso público que se identifican co ideario (neo)liberal adoitan tomar a Adam Smith como figura inspiradora, celebrar a súa infatigable defensa do *laissez-faire* e a liberdade individual, utilizar a súa celebrada metáfora da «man invisible» para explicar os efectos beneficiosos do funcionamento dos mercados e recorrer a súa autoridade para criticar calquera mostra de intervencionismo estatal. Os que non se identifican con aquela ideoloxía reaccionan ante esta imaxe de Smith censurando o seu fundamentalismo na defensa dos mercados e a súa apoloxía da riqueza, a desigualdade e o egoísmo. Polo tanto, o autor d'*A riqueza das nacións* e un dos actores principais no debate sobre o papel dos mercados na sociedade, que ocupa o centro da atención pública dende o nacemento do capitalismo. Como tal, é unha figura habitual nos medios de comunicación de masas, que invocan o seu nome tanto para abordar cuestións locais, como o proxectado peche das factorías de Alcoa na Coruña e Avilés, como para comentar as discusións globais no Foro Económico de Davos.

Pero este debate ofrece unha imaxe distorsionada de Adam Smith e a súa obra. N'*A riqueza das nacións* non atoparemos ao mítico propagandista da hiperracionalidade do *homo economicus*, senón a un moralista estudoso do papel da empatía nas relacións humanas que describe lucidamente as distintas maneiras nas que os individuos se comportan de xeitos economicamente irracionais. E esta discrepancia entre o Smith real e a celebridade alimenta continuamente un segundo debate que contribúe a manter vivo o interese pola súa figura. A diferenza do que sucede co mito, é posible identificarse co Smith moralista dende diferentes extremos do espectro ideolóxico. Moitos liberais tómano como referente das «virtudes burguesas» inherentes ao capitalismo. Moitos progresistas celebran o seu igualitarismo e comparten a súa preocupación pola distribución da riqueza. E todos eles láianse da supresión destas visións no discurso público maioritario.

O feito de que Adam Smith chegase a ser unha celebridade intelectual envolta en polémica é certamente irónico, xa que foi un home cunha vida escasa en eventos destacables: nunca casou e non tivo fillos, non se coñece que mantivese ningunha relación sentimental, nin que estivese envolto en escándalos de ningunha clase. Mentres os seus coetáneos e amigos David Hume e Edmund Burke admiraban e mesmo escandalizaban as cortes e os salóns elegantes de Europa, Smith, de carácter sobrio e reservado, receaba da fama e a popularidade. Os trazos máis sinalados da súa personalidade eran o seu natural distraído e a súa tendencia a abstraerse durante períodos prolongados. Certamente non eran moi axeitados para unha intensa vida social.

Adam Smith naceu na pequena cidade escocesa de Kirkcaldy en 1723, o primoxénito dunha acomodada familia presbiteriana. O seu pai era o inspector da alfándega local, un cargo importante naquel tempo, e faleceu prematuramente meses antes do seu nacemento. Como consecuencia, Smith estivo sempre estreitamente vencellado á súa nai, e cinguido polas limitacións da súa economía familiar. Sábese pouco da súa infancia, agás que foi un neno de saúde delicada e que ao medrar chamaba a atención pola súa capacidade de observación e prodixiosa memoria. A súa actividade favorita era a lectura, e ingresou na Universidade de Glasgow grazas á súa boa disposición para o estudo. Alí foi alumno de Francis Hutcheson, quen o puxo en contacto con David Hume e iniciou así unha das relacións máis importantes na súa vida.

Despois de tres anos Smith obtivo unha bolsa de estudo no Balliol College de Oxford como premio ao mellor estudante da Universidade de Glasgow. En Oxford a calidade do ensino era moi inferior ás súas expectativas, e atopouse excluído da vida social pola súa orixe escocesa e a súa escaseza de medios económicos, resultando nunha estadía insatisfactoria. Boa parte da negativa descrición da calidade do ensino nas universidades



O Instituto Adam Smith en Kirkcaldy, Escocia, localidade natal do autor

inglesas n' *A riqueza das nacións* ten a súa orixe nesta experiencia oxoniense.

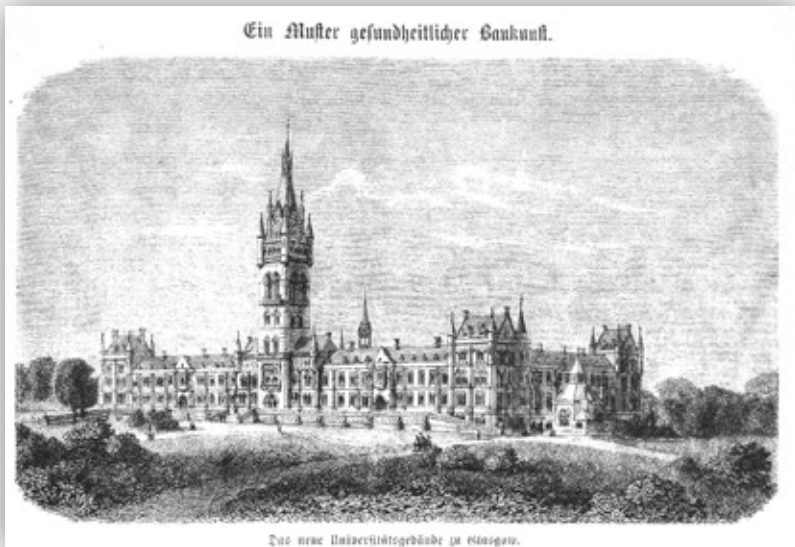
Rematados os seus estudos, Smith retornou a Escocia e pouco despois comezou a ensinar na Universidade de Glasgow, onde ocupou a cátedra de Filosofía Moral dende 1752. En 1759 decidiuse a publicar as súas leccións co título de *Teoría dos sentimentos morais*. O libro, que situaba a empatía como o concepto central da ética, deu a coñecer a Smith nos círculos intelectuais europeos.

En 1763 o duque de Buccleuch, o terratenente máis importante de Escocia, ofreceulle viaxar ao continente como titor do seu fillo, o que aceptou por motivos económicos. Durante a súa estadía de tres anos en Francia Smith tivo a oportunidade de frecuentar os principais salóns literarios da capital e coñecer persoalmente a figuras da ilustración francesa como Voltaire ou Rousseau grazas á intervención de Hume, quen residía temporalmente en París. Tamén asistiu ás reunións da escola de economistas chamados *fisiócratas* na residencia do doutor François Quesnay, familiarizándose así coas súas doutrinas.

Smith comezou a traballar n' *A riqueza das nacións* durante a súa estadía en Francia, e despois da mesma recluíuse en Kirkcaldy durante dez anos para escribila. En 1773 trasladouse a Londres coa intención de publicala, o que non lle resultou doado. Tardou tres anos en conseguilo, sen deixar de corrixir e ampliar o seu texto mentres tanto.

O éxito d' *A riqueza das nacións*, tanto no Reino Unido como no exterior, foi inmediato e inesperado. Chegaron a publicarse cinco edicións en vida de Adam Smith, o que lle permitiu introducir modificacións e engadidos¹, e foi traducida rapidamente ás principais linguas europeas. Este éxito proporcionoulle a Smith unha reputación como experto en cuestións mercantís,

¹ O texto da edición do bicentenario, sobre o que se realizou esta tradución, correspóndese fundamentalmente co da 3.ª edición, publicada en 1784, sendo esta a última na que Smith incluíu alteracións substanciais no texto.



O edifício principal da Universidade de Glasgow nun gravado alemán de 1873

aínda que non tiña experiencia práctica previa nas mesmas. Como consecuencia, foi nomeado inspector das alfándegas de Escocia en 1778. Por primeira vez na súa vida gozou dunha posición económica acomodada, o que lle permitiu saír de Kirkcaldy e establecerse en Edimburgo coa súa nai e algúns parentes. O Goberno británico comezou a consultarlle con frecuencia sobre cuestións fiscais e comerciais, especialmente dende o nomeamento como primeiro ministro de William Pitt o Novo, quen adoptou *A riqueza das nacións* como oráculo das súas posicións en defensa do libre comercio. En 1787 foi escollido reitor da Universidade de Glasgow, a súa *alma mater*. Adam Smith faleceu en 1790, despois de obrigar aos seus executores testamentarios a queimaren os seus manuscritos inacabados, de xeito que a súa obra quedou reducida a un esquecido tratado de ética e á súa influínte investigación sobre economía política.

O impacto d'*A riqueza das nacións*

A riqueza das nacións acadou en pouco tempo a consideración de obra clásica dentro da nacente disciplina da economía. Os economistas do século XIX seguiron, en xeral, a pauta marcada por David Ricardo, quen adaptou o marco conceptual de Smith e procedeu a corrixir o que percibiu como as súas carencias lóxicas. Unha vez asimilada a súa estrutura, o contido d'*A riqueza das nacións* pasou a considerarse obsoleto, «un libro moi entredito sobre os vellos tempos», nas palabras de Walter Bagehot a mediados de século. Porén, o prestixio do seu autor resultaba moi útil nos debates académicos e políticos para facilitar a aceptación dos preceptos da nova disciplina. Foi así como o nome de Adam Smith se converteu na invocación de autoridade habitual nos grandes debates económicos sobre o libre comercio e a liberdade económica. As súas aportacións orixinais pasaron a un segundo plano, e o seu nome foi asociándose progresivamente ás posicións defendidas polos seus sucesores, mesmo

aquelas antitéticas ao espírito e a letra da obra orixinal, como a análise baseada no suposto do *homo economicus* ou a apoloxía das virtudes sociais do egoísmo individual.

Co paso do tempo, a figura de Adam Smith pasou a converterse en obxecto de interese histórico. Os historiadores alemáns da segunda metade do século XIX foron os primeiros en sinalar as discrepancias entre a visión popular de Smith e a súa realidade histórica, o que chamaron «o problema de Adam Smith». Como se podían explicar as contradicións aparentes entre os principios liberais d'*A riqueza das nacións* e as consideracións éticas expostas dúas décadas antes polo mesmo autor na *Teoría dos sentimentos morais*? Durante varias décadas pescudaron inutilmente o momento histórico da conversión de Adam Smith o filósofo moral á doutrina do egoísmo individual, ata que en 1895 Edwin Cannan descubriu a existencia dun manuscrito que contiña as *Leccións sobre xurisprudencia* que Smith impartiu en Glasgow en 1763, copiadas por un dos seus estudantes. As *Leccións* demostraron documentalmente que os dous tratados de Smith formaban parte dun único proxecto, a saber, a análise do comportamento dos seres humanos como animais sociais que interactúan continuamente entre si. Dentro dese proxecto, a *Teoría dos sentimentos morais* ocupábase das interaccións humanas baseadas na empatía, e *A riqueza das nacións* da outra clase principal de interaccións sociais, as baseadas no interese propio dos individuos.

O labor dos historiadores, especialmente a edición d'*A riqueza das nacións* que Cannan publicou en 1904, puxo couto temporalmente ao mito smithiano. Pero este retornaría aínda con máis forza na segunda metade do século XX. Os economistas da chamada «escola de Chicago», en particular George Stigler e Milton Friedman, tomaron a Smith como estandarte da «contrarreforma neoliberal» fronte ao que percibían como o excesivo papel do Estado na economía, favorecido polas doutrinas keynesianas dominantes nos países occidentais despois da

Segunda Guerra Mundial. Como sucedera no século anterior, o prestixio do pai fundador da economía era unha ferramenta de persuasión útil para defender a superior eficiencia dos mecanismos de mercado, ou para argumentar a necesidade de eliminar as regulamentacións públicas que interferisen co seu funcionamento. Friedman e Stigler contribuíron a elevar a imaxe da «man invisible», unha metáfora que apenas se menciona unha vez nas case mil páxinas d'*A riqueza das nacións*, agochada nunha argumentación secundaria sobre as decisións de investimento, á categoría de sinal distintivo da obra. Unha vez máis, o nome de Adam Smith veu en asociarse a novos conceptos como a «hipótese dos mercados eficientes». A transposición destas ideas ao terreo político na década de 1980 e a intensificación do proceso de globalización do comercio internacional despois da caída do bloque soviético en 1990 trasladaron o mito smithiano aos medios de comunicación de masas como figura precursora do discurso dominante. Deste xeito, renovouse o interese pola súa figura, e os exercicios de desmitificación por parte dos seus lectores académicos e non académicos intensificáronse recentemente grazas ao renovado interese polos problemas de distribución da riqueza que xerou a crise financeira global de 2007.

***A riqueza das nacións* no seu contexto histórico**

Para que unha obra poida ter un impacto tan enorme, o contexto da súa xestación ten que ser particularmente afortunado. O decurso da historia fixo da Escocia do século XVIII un pequeno laboratorio onde se puxeron a proba moitos dos mecanismos económicos que nas décadas e séculos posteriores determinarían a evolución da economía mundial. O feito de que fose nese laboratorio onde Adam Smith decidiu aplicar as súas dotes de observación para construír a ciencia empírica da economía tivo moito que ver na sorprendente lonxevidade das súas prescricións.

A mediados do século XVIII, Escocia atravesaba un período de forte desenvolvemento económico. Os ilustrados escoceses, o grupo intelectual ao que pertencía Adam Smith, interpretábano como unha consecuencia favorable da Lei de Unión de 1707, que incorporara Escocia ao Reino Unido de Gran Bretaña. Porén, este desenvolvemento veu acompañado dunha forte inestabilidade política, reflectida nas repetidas rebelións xacobitas que tentaban repoñer á familia Estuardo no trono escocés e rachar así a Unión. Smith consideraba que as políticas do Goberno británico, e en particular a política comercial, empeñaban o pleno aproveitamento dos beneficios da Unión e a súa difusión entre o conxunto da poboación, o que contribuía á súa impopularidade entre os cidadáns do país máis pobre, Escocia. Por iso, n'*A riqueza das nacións* procurou explicar os procesos de desenvolvemento económico, a súa importancia para a poboación dun país pobre como Escocia e os instrumentos de política económica dispoñibles para estender os seus efectos beneficiosos a todos os cidadáns. Este obxectivo determinou dun xeito fundamental o contido da obra e, para acadalo, Smith viuse obrigado a analizar a produción e a distribución da riqueza como dous fenómenos interdependentes. Posteriormente, a Revolución Industrial desencadeou procesos de desenvolvemento similares ao escocés en moitos países, universalizando o campo de aplicación das ideas expostas n'*A riqueza das nacións*.

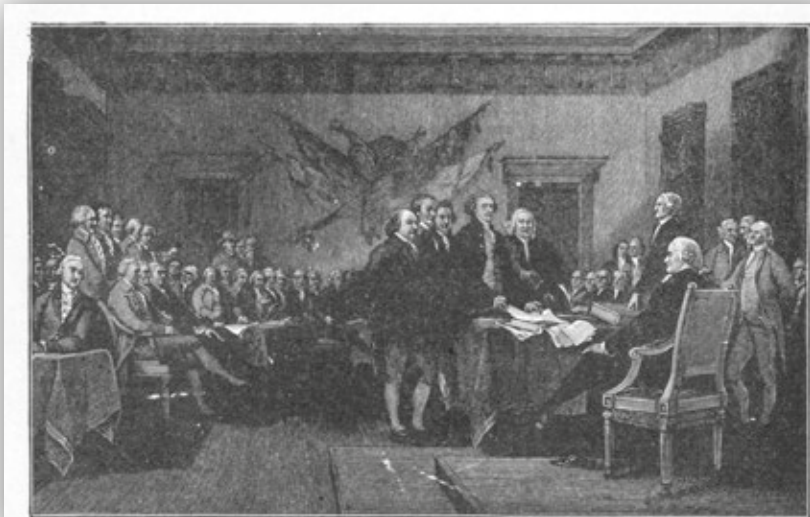
O Reino Unido de Gran Bretaña era unha gran potencia imperial, e a súa vitoria sobre Francia na guerra dos Sete Anos, inmediatamente antes de que Adam Smith comezase a traballar n'*A riqueza das nacións*, converteuno no principal imperio colonial do mundo. Pero esta vitoria obtívose a costa dun endebedamento ruinoso que obrigou ao Goberno británico a buscar maneiras de aumentar os seus ingresos fiscais. Unha delas foi o establecemento de novos impostos sobre as colonias británicas en América do Norte, que logo se rebelaron contra os mesmos.

Esta rebelión desenvolveuse en paralelo co proceso de elaboración d'*A riqueza das nacións*, e culminou coa declaración de independencia dos Estados Unidos de América catro meses despois da publicación da primeira edición.

Para Adam Smith, que cría firmemente nos beneficios da Unión para as partes implicadas, a rebelión norteamericana era un tema de importancia capital. Deste xeito, introduciu na súa obra minuciosas consideracións sobre os problemas da débeda pública, a xestión colonial e as súas reflexións sobre as causas e consecuencias da rebelión americana. Ao seu entender, tamén neste caso as restricións marcadas pola política comercial británica para manter a exclusividade dos comerciantes e fabricantes ingleses no comercio colonial contribuían a agravar a situación, polo que propuxo eliminalas. Tan importante consideraba esta cuestión que se permitiu por unha vez abandonar o seu pragmatismo habitual para esbozar unha proposta de solución ao conflito. Esta, aínda que solidamente razoada, destaca no conxunto pola súa inxenuidade política, infrecuente no seu autor. Chegou mesmo ao punto de considerar que a empresa colonial non pagaba a pena se a súa única motivación consistía na promoción do interese particular dos comerciantes e fabricantes británicos.

En definitiva, a complexidade do contexto contemporáneo resultou neste caso no desenvolvemento dunha análise pormenorizada da política comercial capaz de falar de xeito intelixible aos lectores das décadas e séculos posteriores, como pode falarlles hoxe aos lectores preocupados polas consecuencias do Brexit ou das guerras comerciais impulsadas polo presidente dos Estados Unidos de América.

Aínda máis importante para a elaboración d'*A riqueza das nacións* foi o entorno intelectual no que se xestou. Adam Smith, pupilo de Hutcheson, amigo de Hume e Burke, admirador de Voltaire e Rousseau, desenvolveu a súa actividade intelectual dentro do mundo humanista e racionalista da Ilustración e, en



A sinatura da declaración de independencia dos EEUU nun gravado antigo

particular, na versión escocesa do mesmo, que David Hume vencellou firmemente ao empirismo. Os valores nos que foi educado Smith eran os do uso da razón humana e o rexeitamento de toda autoridade que non se xustificase mediante a mesma. Estes valores primaban a liberdade individual para poder facer uso da razón e consideraban a educación como o medio principal para a mellora da condición humana e como importante mecanismo de equiparación social. A situación social e política de Escocia engadiu elementos específicos ao pensamento ilustrado, como a defensa da monarquía constitucional, que se consideraba a garante da Unión, ou a tolerancia relixiosa, necesaria para superar a conflitiva situación que a Reforma e a inestabilidade política dos últimos reis da casa de Estuardo crearan en Escocia.

Este conxunto de valores, xunto cos elementos de pragmatismo asociados ao empirismo, que inducían a contemplar con bos ollos a procura do beneficio individual, foi o que deu forma a *A riqueza das nacións* como un proxecto comprometido co progreso persoal e social.

Estrutura e contido da obra

A riqueza das nacións é unha obra extensa, de case mil páxinas, estruturada en cinco libros. O libro primeiro contén a exposición do marco conceptual e teórico da obra e presenta as súas premisas fundamentais: que o crecemento económico depende da división do traballo e que esta a súa vez depende da extensión dos mercados. Tamén desenvolve a explicación do funcionamento dos mercados e o papel da competencia nos mesmos a través da análise de oferta e demanda e a teoría do valor traballo.

No libro segundo, Smith explica os procesos que levan á acumulación de capital, xa que considera que esta é a que determina a extensión dos mercados. Argumenta que a causa

principal da acumulación de capital é o aforro, e non a demanda xerada pola actividade económica, e para iso presenta unha clasificación das actividades económicas en «produtivas» e «improdutivas», segundo favorezan ou non a acumulación de capital. Tamén proporciona unha explicación detallada sobre o funcionamento dos bancos, o diñeiro bancario e o crédito.

Da teoría pásase á política económica no libro terceiro. Adam Smith argumenta que o emprego do capital acumulado potencialmente máis beneficioso para a sociedade é o que se destina ao comercio interior, e revisa dende este punto de vista a historia da política económica europea, para concluír que as restricións impostas en favor dos comerciantes e fabricantes das cidades empeceron a materialización deses beneficios potenciais, aínda que non puidesen impedila por completo.

O libro cuarto contén unha revisión crítica das doutrinas económicas dominantes na segunda metade do século XVIII. A meirande parte do mesmo está dedicada á demolición dos principios do mercantilismo, por ser o sistema que sustentaba o tipo de políticas criticadas no libro anterior. Esta escola de pensamento establecía que a acumulación de riqueza en forma de metais preciosos debía ser o obxectivo principal da política estatal. Neste libro tamén criticou as doutrinas dos economistas franceses coñecidos como *fisiócratas*. Aínda que estes eran críticos co mercantilismo, Adam Smith considerou excesivamente limitada a súa visión de que só a actividade agrícola pode considerarse como produtiva.

O último libro, o libro quinto, aborda as cuestións relacionadas co Estado, a outra gran institución que comparte cos mercados o espazo económico das sociedades, dende a perspectiva das finanzas públicas. Este é o libro máis extenso, composto de tres grandes capítulos. No primeiro trata das funcións básicas do goberno dunha sociedade (defensa, administración de xustiza, comercio e educación) como gastos públicos. No segundo analiza os sistemas fiscais europeos dende a perspectiva dos

principios básicos de proporcionalidade, certeza, conveniencia e eficiencia na tributación. Finalmente, no terceiro considera os problemas xerados pola débeda pública.

A pesar do seu título, *A riqueza das nacións* non trata tanto da riqueza como do crecemento económico. Este é o que ten efectos máis beneficiosos sobre a maioría da poboación, é dicir, sobre os traballadores, xa que favorece o aumento dos salarios. Nunha sociedade máis rica, pero estancada, os traballadores non participarán na mesma medida da riqueza que noutra máis pobre pero en crecemento, porque os seus salarios serán menores.

A idea central que percorre e conecta os cinco libros é a de que os homes son animais sociais que interactúan na esfera económica a través da institución dos mercados. Estes funcionan grazas á confianza que medra entre os seres humanos nas interaccións sociais e a súa existencia xustifícase porque contribúen ao ben común, a «meirande felicidade da maioría», nas palabras que Adam Smith tomou do seu mestre Hutcheson.

A riqueza das nacións toma como punto de partida investigar os efectos que ten sobre a sociedade o egoísmo, ou sexa, a persecución do propio interese. Aínda que a primeira vista o egoísmo sexa oposto á empatía, o sentimento moral que segundo Smith cimenta as sociedades humanas, a institución dos mercados permite utilizalo, a través do intercambio, para organizar a actividade humana en formas moi complexas dun xeito cooperativo. Xa que os intereses privados non sempre son coherentes entre si, unha boa parte d'*A riqueza das nacións* está dedicada a analizar os límites desta cooperación harmoniosa.

Os mercados son o concepto central d'*A riqueza das nacións*. Adam Smith dedicou a meirande parte do libro primeiro a explicar os principios básicos do seu funcionamento, introducindo a análise de oferta e demanda e poñendo especial atención no papel que xoga a competencia na determinación dos prezos. Xa que a competencia é un proceso que necesita tempo para cumprir a súa función, os prezos que Smith analizou non eran

os prezos directamente observables, senón os valores «naturais» aos que estes tenden, descritos como «centros de gravitación» arredor dos que flutúan os prezos correntes de mercado. Para explicar a determinación destes prezos naturais, Smith proporcionou a primeira exposición completa da teoría do valor traballo que logo sería utilizada por economistas posteriores como David Ricardo, John Stuart Mill ou Karl Marx ata a década de 1870, no período coñecido polos historiadores da economía como a era da «economía política clásica». A teoría do valor traballo sustenta n' *A riqueza das nacións* non só a determinación dos prezos naturais, senón unha versión embrionaria dun sistema de contabilidade nacional e unha teoría da determinación da renda da terra.

A pesar do elevado nivel de abstracción co que Adam Smith presentou a teoría do valor traballo, os mercados d' *A riqueza das nacións* non son unha institución abstracta, como na teoría económica moderna, senón institucións vivas, situadas en culturas específicas e gobernadas por normas sociais. Unha boa parte da obra está dedicada a describir a súa heteroxeneidade con moito detalle. Apenas hai referencias n' *A riqueza das nacións* ao mercado en xeral como entidade abstracta, pero atoparemos moitas a mercados específicos, como o do gran, o das especias, o das carruaxes, etc. Todos estes son mercados precapitalistas, pois o desenvolvemento do capitalismo industrial foi en boa medida posterior a 1776. Porén, o feito de situalos no centro da nacente disciplina da economía permitiu que *A riqueza das nacións* preservase a súa relevancia para explicar o crecemento económico exponencial introducido pola Revolución industrial.

A avaliación do impacto que os mercados teñen sobre a economía e a sociedade n' *A riqueza das nacións* é positiva. Os mercados contribúen á equidade social, tanto entre os cidadáns dun mesmo país como entre diferentes nacións, a través do comercio exterior. Adam Smith cría no igualitarismo, e amosou unha preocupación constante pola equidade, xunto con grandes

doses de empatía. Defendeu frecuentemente posicións que na época resultaban moi impopulares entre as elites, como a crítica ao comercio de escravos, moito antes de que nacera o antiescravismo, ou a defensa da posición dos traballadores nas disputas laborais cos seus patróns. Ao seu entender, a substitución das relacións de dependencia persoal por interaccións comerciais, ademais de facilitar a emancipación individual, tiña o efecto beneficioso de favorecer a igualdade social.

Porén, estes beneficios non se derivan automaticamente do funcionamento dos mercados, senón que son resultados potenciais que se obteñen cando a institución funciona axeitadamente. En particular, son produto da competencia. Para Adam Smith a competencia tiña a capacidade de afectar positivamente non só ás operacións mercantís, senón a moitas outras actividades sociais, como por exemplo a administración de xustiza. Con todo, Smith non cría nas utopías, e mantíñase alerta respecto da viabilidade política das súas propostas. Era consciente da posibilidade de múltiples fallos no mecanismo de mercado, e de aí que empregase a meirande parte do libro cuarto nunha crítica exhaustiva da doutrina mercantilista, á que consideraba responsable dun sistema de políticas que pervertía o funcionamento dos mercados.

Esta crítica procedeu en dous sentidos distintos. Por unha banda, Smith detallou a estrutura lóxica do sistema mercantilista para revelar as súas incorreccións, mentres que por outra chamou a atención sobre os intereses particulares dos comerciantes e os fabricantes que as promoveron para denuncialos como contrarios ao interese xeral da sociedade. É posible que o lector atope neste libro cuarto argumentacións moi familiares, aínda que trate dun sistema desaparecido hai moito tempo, xa que a descrición do mesmo amosa sorprendentes semellanzas co que hoxe coñecemos polo alcume de «capitalismo de compadreo» (*crony capitalism*). Este é o termo que a literatura actual emprega para describir a situación de determinadas sociedades

onde os emprendedores dedican os seus recursos a restrinxir a competencia mediante a captura de rendas e conexións políticas, máis que a investimentos produtivos arriscados. Moitos dos conceptos que Smith utilizou na súa crítica do mercantilismo para describir as asimetrías de información e de poder presentes nos mercados, os problemas derivados de actuar a través de axentes, etc., son os mesmos que atopamos dous séculos e medio despois nos tratados sobre política económica.

Os fallos ou imperfeccións no funcionamento dos mercados afectan negativamente aos seus efectos sobre a igualdade social. De aí as múltiples críticas que Smith ofrece sobre o funcionamento das diferentes institucións que poden asimilarse con situacións de monopolo ou restrición da competencia, xa fosen as establecidas polos costumes e leis feudais, as promovidas polos comerciantes e fabricantes coa inspiración das doutrinas mercantilistas ou as impostas polas compañías exclusivas ás que se outorgaron privilexios para comerciar coas colonias.

Pero os mercados exercen outro impacto sobre a economía aínda máis importante. A extensión dos intercambios ao conxunto da sociedade, o que Smith chama a constitución dunha «sociedade mercantil», permite a división do traballo, ou sexa, a especialización dos traballadores. Este é o proceso que Smith considera como a causa principal da prosperidade grazas ao seu efecto positivo sobre a «capacidade produtiva do traballo», un concepto semellante ao moderno concepto de produtividade. A través desta vinculación entre a división do traballo e o tamaño do mercado *A riqueza das nacións* ofrece unha visión dinámica do crecemento económico. A complexidade desta visión impediu que a súa análise fose completamente satisfactoria coas ferramentas de análise dispoñibles na época, pero é tal a súa importancia que non cesou de ser «redescuberta» nos dous séculos e medio posteriores cada vez que a economía necesitou centrarse na explicación do crecemento.

A relación entre o tamaño de mercado e a extensión da división do traballo é o principal argumento que Adam Smith utilizou n'*A riqueza das nacións* para defender a liberdade de comercio, en particular o comercio interior entre as rexións agrícolas e as cidades. No libro terceiro, o máis breve dos cinco que compoñen a obra, considerou que estas políticas orixinaron un conflito de intereses espurio entre a parte rural e a parte urbana da sociedade, pois prexudicaban o desenvolvemento da división do traballo nas actividades agrícolas ao restrinxir o comercio. Smith defendía que se os mercados funcionasen sen trabas, a mellora que producirían nas actividades agrícolas aparelaría un desenvolvemento harmónico da actividade económica das cidades. Como ilustración deste argumento atribuíu a prosperidade do Reino Unido á relativa ausencia de impostos ao comercio interior, ás súas excelentes infraestruturas de transporte e á organización institucional favorable á propiedade privada, especialmente a dos pequenos propietarios da terra.

Adam Smith tamén defendía que a liberdade de comercio se estendese ao comercio exterior. No libro quinto, dedicado a cuestións fiscais, avogou pola moderación dos dereitos de alfándega, para evitar que actuasen como restricións ao comercio exterior, ademais de impedir a proliferación do contrabando e proporcionar un volume de ingresos axeitado ao soberano. Tamén criticou a deriva das compañías exclusivas creadas para o comercio colonial cara a administración política dos territorios colonizados, e fíxoo con tanta intensidade que se sentiu obrigado a incluír unha aclaración explicando que os seus argumentos non podían interpretarse en ningún caso como ataques persoais aos empregados destas compañías. Pero consideraba que os efectos beneficiosos do comercio exterior tiñan que ser sempre menores que os do comercio interior, pois as distancias involucradas eran moito máis grandes e, polo tanto, o transporte moito máis custoso. Ademais, o comercio exterior necesitaba da participación de países diferentes con distintos intereses



Monopolistas ridiculizados nunha viñeta satírica do século XIX

nacionais, e para Smith a natureza destes intereses prevalecía en moitos casos, por exemplo no da defensa nacional, sobre os intereses puramente económicos.

Un dos aspectos peor comprendidos d'*A riqueza das nacións* é que nela se defenden o libre comercio e o crecemento económico partindo da idea de que os seus efectos beneficiosos se estenden ou poden estenderse doadamente ao conxunto da poboación. De feito, a canle de transmisión dos efectos do crecemento económico que considera máis importante é a do aumento dos salarios, a fonte de ingresos da maioría dos cidadáns dun país. Neste sentido, e a diferenza do mito popular, non se trata dunha defensa incondicional, idealista nin utópica. *A riqueza das nacións* analiza polo miúdo as relacións de poder existentes entre os diferentes grupos de individuos e os seus efectos, identificando con claridade os problemas derivados do progreso económico e propoñendo reformas na política social e económica para solucionarlos.

Deste xeito, describiu consecuencias desfavorables da extensión da división do traballo dun xeito moi similar ao concepto que Karl Marx definiría no *Capital* como «alienación». Tamén identificou moitas situacións onde a acumulación de riqueza facilitada polo crecemento económico e a extensión do comercio daban lugar a desigualdades importantes, facendo máis ricos aos ricos e máis pobres aos pobres. Se a pesar de todo isto, o xuízo definitivo sobre estes procesos é favorable, é porque Smith consideraba que estes problemas tiñan solucións definidas e politicamente practicables. No caso da alienación, estas podían instrumentarse a través da educación pública. De feito, a provisión pública da educación, mesmo para as clases inferiores da sociedade, defendíase como unha clase de intervención pública nos mercados beneficiosa para o conxunto da sociedade. Igualmente, no caso das desigualdades defendíase unha reforma do sistema tributario para facer a contribución de cada cidadán máis proporcionada aos seus ingresos. No libro quinto,

Smith amosou a súa preferencia polos impostos variables sobre a renda da terra, o seu produto e as propiedades inmobiliarias e polos impostos proporcionais sobre os beneficios do capital entre os impostos directos, criticando os impostos sobre os salarios polos seus efectos negativos sobre a actividade económica e os impostos de capitación pola súa arbitrariedade. E no referente aos impostos indirectos, preferiu os impostos sobre os artigos de luxo aos impostos sobre os bens necesarios, que asimila aos impostos sobre os salarios.

É importante decatarse de que as posicións normativas que Adam Smith adianta n'*A riqueza das nacións* están sempre motivadas por unha visión onde as institucións teñen un papel predominante e prioritario fronte as explicacións puramente económicas de xeito que, por exemplo, a administración «igual e imparcial» da xustiza preséntase como unha condición previa para o desenvolvemento económico, e sen ela os factores enriba descritos non poderían operar.

A riqueza das nacións é unha obra enciclopédica, chea de detalles prácticos sobre as actividades e interaccións humanas, que descende ata niveis tan específicos como estudar se o cultivo da pataca é o máis produtivo para alimentar unha poboación crecente, ou determinar o sentido da causalidade entre o número de tabernas e a tendencia a embriagarse. Pero tamén é unha obra chea de referencias cultas ao mundo clásico grecorromano, e de extensas disquisicións sobre a historia británica, europea e colonial. Non atoparemos nela a Galicia máis que como unha referencia xeográfica ao cabo Fisterra, límite definido pola lei de navegación inglesa para permitir a exportación de determinadas mercadorías dende as súas colonias norteamericanas. Pero atoparemos moitas referencias a España e Portugal, tomadas como exemplos dos efectos negativos das políticas e institucións mercantilistas que asolagaron as súas actividades produtivas coa abundancia de metais preciosos das minas de América. Os seus gobernos descríbense como arbi-

trarios e indiferentes aos intereses dos seus súbditos, e as súas administracións de xustiza como «irregulares e parciais».

Nestas viñetas, a perspectiva é sempre a vixente na sociedade británica da época. En xeral, Adam Smith utilizou as súas fontes criticamente, corrixindo o que consideraba erróneo e amosando un prudente escepticismo sobre o que non puidese verificar ou referir a unha autoridade que considerase fiable. Porén, amosou unha credulidade sorprendente en relación coas historias referidas ás rexións do mundo que para el eran «exóticas», como a China ou as sociedades nómades. Con todo, boa parte das ilustracións máis celebradas e eficaces que podemos atopar na obra proveñen do exhaustivo coñecemento directo que Smith posuía respecto da sociedade e a economía escocesa. A experiencia directa da libre competencia entre os bancos escoceses e as crises bancarias de metade do século XVIII informaron a súa visión dos beneficios e os perigos do papel moeda e o diñeiro bancario, e o seu coñecemento das artes pesqueiras en Escocia permitiulle identificar a motivación espuria detrás das absurdas regras das primas á captura do arenque.

O estilo literario de Adam Smith non era moi apreciado polos seus coetáneos, e resulta estraño e difícil para o lector contemporáneo. *A riqueza das nacións* é unha obra austera, coidadosa e precisa na exposición das ideas máis abstractas, e ateigada de cualificacións e matices nos detalles particulares. Porén, Adam Smith non se resistiu en diversos puntos da obra a utilizar a ironía no comentario das decisións políticas como ferramenta para resaltar os comportamentos ou xustificacións que consideraba manifestamente hipócritas, e no decurso das descricións coas que ilustra situacións prácticas do funcionamento da economía utilizou puntualmente analoxías e metáforas para facilitar o entendemento do lector. Algunhas das máis arriscadas fixéronse célebres, como a da «man invisible», e outras ben merecerían ter acadado a celebridade, como a comparación que fai das operacións monetarias en metais preciosos cunha estrada, na que a

lóxica da metáfora leva a imaxinar as operacións bancarias en papel moeda como «carrís aéreos».

Ler *A riqueza das nacións* hoxe

O carácter da economía mudou radicalmente coa chamada «revolución marxinalista» na década de 1870, iniciando unha progresiva conversión cara a unha ciencia máis abstracta, expresada nunha linguaxe cada vez máis chea de formalismos matemáticos. O contraste entre *A riqueza das nacións* e a produción científica actual das disciplinas económicas resalta nitidamente cal foi o prezo das melloras na precisión e o rigor da economía en termos do desenvolvemento dunha ciencia social menos humanizada e intelixible.

Non todos os elementos d'*A riqueza das nacións* resistiron igualmente ben o paso do tempo. Por exemplo, no seu embrionario sistema de contabilidade nacional, para garantir a igualdade entre o valor do traballo incorporado no produto e a suma dos diferentes tipos de ingresos (salarios, beneficios e renda do terratenente) é necesario considerar a renda do terratenente como unha magnitude que se determina residualmente. A rigurosidade na aplicación do empirismo, que é unha das principais virtudes da obra, neste caso xogou na súa contra. Aínda que Adam Smith estaba familiarizado coa formulación aritmética das doutrinas fisiocráticas que François Quesnay recolleu no seu célebre *Tableau Économique*, e cos cálculos de diversas magnitudes económicas realizados polos precursores da «aritmética política», como William Petty ou Gregory King, non fixo uso dos mesmos por non confiar na súa base empírica.

Tampouco a versión de Smith da teoría do valor traballo é totalmente consistente, pois non puido resolver o problema de que o traballo non é unha medida de valor absolutamente invariable, chegando a ter que presentar o gran como medida de valor alternativa en determinadas situacións. Tivo que ser

David Ricardo quen catro décadas máis tarde asentase a teoría do valor traballo sobre unha base máis firme, e foi a versión ricardiana a que se adoptou maioritariamente polos autores da economía política clásica.

Aínda máis graves son a falla de anticipación do capitalismo industrial e o sistema de factorías, e a limitada apreciación do papel da tecnoloxía no crecemento económico. *A riqueza das nacións* foi concibida e publicada cando a Revolución Industrial comezaba a dar os seus primeiros pasos, nun tempo no que o funcionamento económico das sociedades humanas seguía as mesmas pautas que o tiñan gobernado nos dous milenios anteriores. Os adiantos na maquinaria de vapor eran entón excitantes novidades que a elite intelectual británica podía seguir a través da prensa e os informes oficiais. Pero Adam Smith non preveu que aqueles artefactos contribuírían de xeito importante a mudar radicalmente o xeito de producir e comerciar en menos de medio século. O tipo de capital considerado n'*A riqueza das nacións* é principalmente capital circulante, ou sexa, recursos acumulados para pagarse como salarios, e o tratamento do capital fixo materializado en maquinaria e infraestruturas necesarias para a produción é moi superficial. Igualmente, a súa visión das sociedades por accións foi extremadamente miope, mesmo para os estándares da súa propia época, e alleo por completo ao extraordinario potencial que desenvolverían no século seguinte.

Os principais exemplos de actividade económica descritos n'*A riqueza das nacións* teñen un carácter definidamente preindustrial, como a célebre fábrica de alfinetes utilizada para ilustrar a división do traballo, ou os intercambios entre cazadores que utiliza para explicar a teoría do valor traballo. A introdución da maquinaria na produción preséntase como un medio importante para a extensión da división do traballo, pero a análise das súas causas é moito máis clara que a das súas consecuencias. De feito, aínda que Smith criticase aos fisiócratas franceses por afirmar que a agricultura é a única

**DEPENSES
PRODUCTIVES.**

DEPENSES DU REVENU,
l'impôt prélevé, se partagent
aux Dépenses productives &
aux Dépenses stériles.

**DEPENSES
STÉRILES.**

<i>Avances annuelles.</i>	<i>Revenu.</i>	<i>Avances annuelles.</i>
<i>tt</i>	<i>tt</i>	<i>tt</i>
600 produisent.....	600	300
<hr/>		<hr/>
<i>Productions.</i>		<i>Ouvrages, &c.</i>
<i>tt</i>	<i>tt</i>	<i>tt</i>
300 reproduisent net.....	300	300
150 reproduisent net.....	150	150
75 reproduisent net.....	75	75
37..10 reproduisent net.....	37..10	37..10
18..15 reproduisent net.....	18..15	18..15
9...7...6 reproduisent net..	9...7...6	9...7...6
4..13...9 reproduisent net..	4..13...9	4..13...9
2...6..10 reproduisent net..	2...6..10	2...6..10
1...3...5 reproduisent net..	1...3...5	1...3...5
0..11...8 reproduisent net..	0..11...8	0..11...8
0...5..10 reproduisent net..	0...5..10	0...5..10
0...2..11 reproduisent net..	0...2..11	0...2..11
0...1...5 reproduisent net..	0...1...5	0...1...5

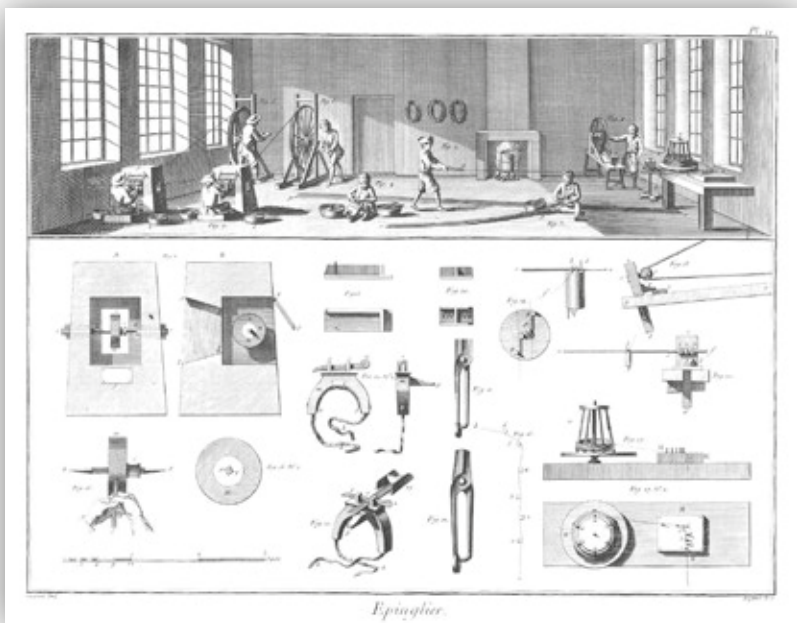
O célèbre *Tableau Économique* de François Quesnay

actividade realmente produtiva, conservou a idea de que a agricultura é unha actividade máis produtiva que as demais, e de aí o desproporcionado papel que concedeu aos terratenentes no desenvolvemento económico (sen chegar aos niveis apoloxéticos do reverendo Malthus). Tamén neste caso, a consideración dos impactos do progreso técnico sobre os traballadores tivo que esperar por David Ricardo.

Algunhas pasaxes d'*A riqueza das nacións* resultan difíciles de aceptar para a sensibilidade actual. Por exemplo, a naturalidade coa que Adam Smith asume a elevada mortalidade infantil, vencellada á miseria da sociedade preindustrial, o limitado papel das mulleres na sociedade, a existencia dun sistema de produción baseado na escravitude das persoas de raza negra ou o case total exterminio das poboacións indíxenas de América. Por moito que a descrición destas situacións se presente acompañada de propostas de mellora a través da educación e o desenvolvemento económico, para un lector de hoxe a súa xustificación, ou mesmo a súa mera aceptación, interprétanse en termos de falla de empatía. Algo semellante sucede coas despectivas consideracións que Smith fai sobre os membros das sociedades primitivas, aos que chama «salvaxes».

Porén, moitas das súas recomendacións prácticas envelleciron sorprendentemente ben, aínda que o mundo que as orixinou xa non existe fóra dos libros de historia, amosando coincidencias coas solucións que propón a ciencia económica actual. Mesmo onde estas recomendacións son obsoletas, buscaban responder aos grandes problemas que toda sociedade humana ten que confrontar, hoxe como hai douscentos anos ou hai dous mil. A súa intuición demostrou ser sólida, e dotada de elevadas doses de sentido común e pragmatismo político.

O lector que se achega a *A riqueza das nacións* por primeira vez descubrirá exposicións sorprendentemente lúcidas de temas que aínda hoxe ocupan posicións relevantes na investigación económica. Así, na súa análise da acumulación do



Unha fábrica de alfinetes na *Encyclopédie* de Diderot e D'Alembert, 1762

capital podemos atopar a descrición dun mecanismo que, aínda que de xeito rudimentario, resulta moi semellante ao concepto do multiplicador que J. M. Keynes «redescubriría» século e medio despois na súa *Teoría xeral*. Outros exemplos van dende os problemas que introducen as asimetrías na información e as relacións de axencia ata a análise dos incentivos que introducen as medidas de política económica na conduta individual, pasando pola formulación da toma de decisións individuais en condicións de incerteza como un xogo de lotería. En todos eles, o bo ollo de Adam Smith para presentar dun xeito transparente as contradicións que o paso do tempo, os cambios sociais e a «captura» dos reguladores por intereses particulares introducen nas regulamentacións que afectan ao comportamento económico fan inevitable a tentación de utilizar as argumentacións sobre esquecidos problemas históricos para resolver ás cuestións que ocupan o noso presente.

A riqueza das nacións mantén intacta hoxe en día a capacidade de conquistar a novos lectores que descubren nela unha chave que abre a porta á comprensión do funcionamento das institucións económicas. Agardamos que esta edición permita ao lector galego atravesar esa porta e gozar dos tesouros que se atopan á volta destas páxinas.

UNHA INVESTIGACIÓN SOBRE
A NATUREZA E CAUSAS DA
RIQUEZA DAS NACIÓNS

NOTA DO TRADUTOR

Todo tradutor actual das obras de Adam Smith ten unha débeda impagable co equipo que elaborou a chamada «edición de Glasgow» das obras completas e correspondencia de Adam Smith, dirixida por R. H. Campbell e A. S. Skinner e publicada pola Oxford University Press. A tradución á lingua galega d'A *Riqueza das Nacións* utiliza a súa edición publicada en 1976, elaborada por W. B. Todd. Esta tomou como base a 3ª edición (publicada en 1784), introducindo modificacións puntuais tomadas das outras cinco edicións directamente revisadas polo autor. A presente versión respecta a numeración dos parágrafos utilizada na «edición de Glasgow» para facilitar as citacións.

A excelente tradución á lingua portuguesa realizada por Teodora Cardoso e Luís Cristóvão de Aguiar e publicada en 1981 pola Fundação Calouste Gulbenkian resultou indispensable como material de apoio e consulta, así como a tradución á lingua castelá publicada por Oikos-Tau en 1988. Ambas as dúas utilizaron como texto base a «edición de Glasgow».

Mari Luz Vázquez Maroño revisou coidadosamente o texto e María do Carme Espido Bello proporcionou atinados comentarios a unha versión preliminar do mesmo, achegas que lles agradezo moi sinceramente, como tamén agradezo o minucioso traballo e infinita paciencia do persoal do Servizo de Publicacións da miña Universidade. Se, a pesar de todos os seus esforzos, o lector aínda atopa no texto algunha gralla, por comisión ou omisión, o presente tradutor é o único responsable da mesma.

AN
INQUIRY
INTO THE
NATURE AND CAUSES
OF THE
WEALTH OF NATIONS.

By ADAM SMITH, LL. D.

WITH A LIFE OF THE AUTHOR,
AN INTRODUCTORY DISCOURSE, NOTES, AND
SUPPLEMENTAL DISSERTATIONS.

By J. R. McCULLOCH, Esq.
PROFESSOR OF POLITICAL ECONOMY IN THE UNIVERSITY OF LONDON.

IN FOUR VOLUMES.
VOL. I.

EDINBURGH:
PRINTED FOR ADAM BLACK, AND WILLIAM TAIT;
AND LONGMAN, REES, ORME, BROWN, AND GREEN,
LONDON.

M.DCCC.XXVIII.

Portada da edición de J. R. McCulloch d'A *riqueza das nacións*
(4 vols., Edimburgo-Londres, 1828)

INTRODUCCIÓN E PLAN DA OBRA

1. O traballo anual dunha nación é o fondo orixinal que a prové dos bens necesarios e as comodidades que consome anualmente, que consisten no produto directo dese traballo ou no que se merca con el a outras nacións.

2. Polo tanto, a nación estará mellor ou peor provista dos bens necesarios e as comodidades que precisa segundo a proporción que este produto, ou o que se merca con el, garde co número de persoas que o van consumir.

3. Dúas circunstancias determinan esta proporción en cada nación: a pericia, destreza e bo xuízo coa que se traballa xeralmente, e a proporción entre o número dos que están empregados nun traballo útil e o dos que non están. A abundancia ou escaseza da oferta anual dunha nación depende destas dúas circunstancias, sexa cal sexa o chan, clima ou extensión do seu territorio.

4. Ademais, a abundancia ou escaseza desta oferta depende máis da primeira circunstancia que da segunda. Entre as nacións salvaxes de cazadores e pescadores, todo individuo capaz de traballar emprégase nun traballo útil e intenta o mellor que pode subministrar os bens necesarios e as comodidades para si mesmo ou para aqueles da súa familia ou tribo que sexan moi vellos, moi novos, ou febles de máis para iren cazar ou pescar. Porén, estas nacións son tan miseramente pobres que, por pura necesidade, a miúdo se ven obrigadas, ou polo menos se cren obrigadas, a matar aos seus nenos, anciáns e enfermos crónicos, ou a abandonalos para que morran de fame ou sexan devorados polas feras. Polo contrario, entre as nacións civilizadas e prósperas, o produto do traballo total da sociedade é tan grande que, aínda que moitas persoas non traballen en absoluto e consuman dez veces, ou mesmo cen veces, máis produto que a meirande parte das que traballan, adoitan estar abundantemente provistas. Nestas nacións se un traballador, mesmo da clase máis baixa e

pobre, é frugal e laborioso, pode gozar de máis bens necesarios e comodidades que un salvaxe.

5. As causas desta mellora na capacidade produtiva do traballo son o tema do libro primeiro desta investigación, xunto coa orde consonte a que se distribúe o produto entre as distintas clases de persoas.

6. Mentres se manteña a situación da pericia, destreza e bo xuízo co que se traballa nunha nación, sexa cal sexa, a abundancia ou escaseza da súa oferta anual depende da proporción entre o número dos que están empregados anualmente nun traballo útil e o dos que non o están. Verase máis adiante que o número de traballadores útiles e produtivos é proporcional en todas partes á cantidade de capital empregada en darlles ocupación e ao xeito particular no que se emprega. Polo tanto, o libro segundo trata da natureza do capital, de como se acumula gradualmente, e da cantidade de traballo que pon en movemento segundo as maneiras de empregalo.

7. As nacións moderadamente adiantadas verbo da pericia, destreza e bo xuízo no traballo rexéronse por plans moi distintos, non todos igualmente favorables ao aumento do produto. A política dalgunhas nacións deu un estímulo extraordinario ás actividades rurais, e a doutras ás urbanas. Case ningunha tratou imparcial e equitativamente a todas as actividades. Dende a caída do Imperio Romano, a política europea foi máis favorable ás artes, manufacturas e comercio, actividades urbanas, que á agricultura, a actividade do rural. No libro terceiro explícanse as circunstancias que introduciron e estableceron esta política.

8. Aínda que estes plans se introducisen inicialmente polos intereses e prexuízos particulares de determinadas clases de individuos, sen consideración nin previsión das súas consecuencias sobre o benestar xeral da sociedade, deron lugar a teorías da economía política moi distintas. Unhas esaxeran a importancia das actividades urbanas, e outras das rurais. Estas teorías non só influíron nas opinións das persoas instruídas, senón tamén na

conduta pública dos príncipes e os estados soberanos. No libro cuarto intento explicar, tan clara e completamente como podo, estas teorías e os principais efectos que produciron nas distintas épocas e nacións.

9. O obxectivo destes catro primeiros libros é explicar en que consistiron os ingresos do conxunto da poboación, ou sexa, cal foi a natureza dos fondos que forneceron o seu consumo anual en distintas épocas e nacións. O quinto e último libro trata dos ingresos do soberano ou da república. Neste libro intento amosar, en primeiro lugar, cales son os gastos necesarios do soberano ou da república, cales deben sufragarse coa contribución xeral de toda a sociedade e cales só coa dunha parte, ou coa de determinados membros da mesma; en segundo lugar, cales son os métodos cos que pode facerse contribuír a toda a sociedade a sufragar os gastos que lle atinxen, e as principais vantaxes e inconvenientes de cada un dos mesmos e, en terceiro e último lugar, cales son as razóns e causas que induciron a case todos os gobernos modernos a hipotecar parte destes ingresos, ou sexa, a contraer débedas, e os efectos destas débedas sobre a riqueza real, isto é, o produto anual da terra e o traballo da sociedade.

LIBRO I

DAS CAUSAS DA MELLORA NA CAPACIDADE
PRODUTIVA DO TRABALLO, E DE COMO SE
DISTRIBÚE O SEU PRODUTO
ENTRE AS CLASES DO POBO

CAPÍTULO I. DA DIVISIÓN DO TRABALLO

1. Os efectos da división do traballo foron a gran mellora na capacidade produtiva do traballo e a meirande parte da pericia, destreza e bo xuízo coas que se traballa ou dirixe o traballo.

2. Os efectos da división do traballo sobre a actividade xeral da sociedade entenderanse máis facilmente considerando como opera en determinadas manufacturas. A miúdo a división do traballo semella máis extensa nas manufacturas insignificantes, non porque realmente se estenda máis que nas importantes, senón porque nas manufacturas dedicadas a satisfacer as pequenas necesidades dun reducido número de persoas, o número total de traballadores é necesariamente pequeno, e moitas veces pódese xuntar no mesmo obradoiro, á vista do espectador, aos empregados en todas as divisións do traballo. Polo contrario, nas manufacturas importantes e dedicadas a satisfacer as grandes necesidades do conxunto da poboación, cada división do traballo emprega tal número de traballadores que é imposible xuntalos a todos no mesmo obradoiro. Só podemos ver xuntos aos empregados nunha mesma división. En consecuencia, aínda que nestas manufacturas o traballo pode realmente dividirse en moitas máis partes que nas menos importantes, a división do traballo non é tan evidente e, polo tanto, observouse moito menos.

3. Tomemos o exemplo dunha manufactura moi pouco importante, pero na que adoita observarse a división do traballo: a fabricación de alfinetes. Un traballador sen formación para esta industria (diferenciada grazas á división do traballo), e non afeito ao uso da maquinaria que se emprega na mesma (inventada probablemente grazas á mesma división do traballo), apenas poderá facer un alfinete nun día con toda a súa dilixencia, e por suposto non chegará a facer vinte. Pero tal como se realiza hoxe en día esta actividade, non só é un oficio diferenciado, senón que está dividido en varios ramos, que na súa meirande parte tamén son oficios diferenciados. Unha persoa estira o arame, outra enderítao, unha terceira córtao, unha cuarta agúzao, unha

quinta amólaio na parte superior para recibir a cabeza. Facer a cabeza precisa dúas ou tres operacións distintas: colocala é unha actividade diferenciada, albear os alfinetes é outra, e mesmo envolvelos en papel é un oficio. Deste xeito, a actividade de facer un alfinete divídese nunhas dezaioito operacións distintas, que nalgunhas fábricas se executan todas por distintas mans, mentres que noutras ás veces unha mesma persoa executa dúas ou tres. Eu vin unha pequena fábrica desta clase que só empregaba dez persoas, e na que, en consecuencia, algunhas executaban dúas ou tres operacións distintas. Aínda que eran moi pobres, e polo tanto estaban mal equipadas da maquinaria precisa, podían facer unhas doce libras de alfinetes nun día cando se esforzaban. Nunha libra hai máis de catro mil alfinetes dun tamaño medio. En consecuencia, estas dez persoas podían facer entre elas máis de corenta e oito mil alfinetes nun día, e podería considerarse que cada unha facía catro mil oitocentos alfinetes, unha décima parte de corenta e oito mil alfinetes, nun día. Se traballasen independentemente e por separado, sen estar formados nesta industria particular, por suposto ningún deles podería facer vinte alfinetes nun día, quizais nin sequera un. Isto é, non farían nin a duascenas corentava, quizais nin a catro mil oitocentava parte do que poden facer na actualidade grazas a unha axeitada división e combinación das súas tarefas.

4. Nas demais artes e manufacturas os efectos da división do traballo son semellantes aos que produce nesta manufactura tan pouco importante, aínda que en moitas o traballo non se poida subdividir tanto nin reducir a operacións tan sinxelas. Porén, a división do traballo, conforme poida introducirse, orixina un aumento proporcional da capacidade produtiva do traballo en todas as artes. A diferenciación dos oficios e ocupacións foi consecuencia desta vantaxe. En xeral, esta diferenciación é máis grande nos países que gozan de máis laboriosidade e progreso. O que constitúe o traballo dunha persoa nunha sociedade primitiva é xeralmente o de varias noutra adiantada, na que o agricultor non é nada máis que agricultor e o fabricante nada

máis que fabricante. Ademais, o traballo preciso para producir unha manufactura completa divídese case sempre entre moitas mans. Cantos oficios distintos empréganse en cada ramo das manufacturas do liño e a la, dende os que cultivan o liño e coidan as ovellas ata os branqueadores e pasadores do liño, ou os tintureiros e curtidores! Abofé, a natureza da agricultura non admite tantas subdivisións do traballo como as manufacturas, nin unha diferenciación tan completa das actividades. É imposible diferenciar a actividade do gandeiro e de quen cultiva cereais conforme adoitan diferenciarse as actividades do carpinteiro e o ferreiro. A fiadeira é case sempre unha persoa distinta da tecelá, pero a miúdo a mesma persoa ara, grada, bota a semente e colle o gran. É imposible que unha persoa poida estar permanentemente empregada nunha destas clases de traballo, xa que as oportunidades para estes empregos preséntanse coas estacións do ano. Esta imposibilidade de establecer unha diferenciación tan total e completa entre os ramos do traballo agrícola é posiblemente a razón pola que a capacidade produtiva do traballo nesta arte non mellora sempre ao mesmo ritmo que nas manufacturas. Abofé, as nacións máis ricas superan xeralmente aos seus veciños tanto na agricultura como nas manufacturas, pero adoitan distinguirse máis pola súa superioridade nas últimas. En xeral, as súas terras están mellor cultivadas e producen máis en proporción á extensión e fertilidade natural do chan, pero poucas veces producen máis en proporción ao traballo e os gastos que se lles dedican. O traballo do país rico non sempre é moito máis produtivo na agricultura que o do pobre, ou, polo menos, non tanto como nas manufacturas. En consecuencia, o gran do país rico non sempre chega ao mercado máis barato que o do pobre, para un mesmo nivel de calidade. O gran de Polonia é tan barato como o francés da mesma calidade, aínda que Francia sexa un país máis rico e adiantado. Nas provincias cerealeiras francesas o gran é tan bo como o inglés, e case todos os anos ten o mesmo prezo que este, aínda que Francia sexa talvez menos rica e adiantada que Inglaterra. Porén, as terras cerealeiras inglesas están mellor cul-

tivadas que as francesas, e disque estas cultívanse moito mellor que as polacas. Mais aínda que o país pobre poida rivalizar en certa medida co país rico no prezo e calidade do seu gran a pesar de estar peor cultivado, non pode competir nas manufacturas, polo menos cando son axeitadas ao chan, clima e situación do país rico. As sedas de Francia son mellores e máis baratas que as inglesas porque a manufactura da seda non é tan axeitada para o clima inglés como para o francés, polo menos cos elevados aranceis que gravan na actualidade a importación da seda en bruto. Con todo, as ferraxes e panos groseiros de la ingleses son incomparablemente superiores aos franceses, e tamén moito máis baratos para unha mesma calidade. Disque en Polonia apenas hai manufacturas, agás algunhas daquelas máis rudimentarias sen as que ningún país pode subsistir.

5. Este grande aumento da cantidade de traballo que pode realizar o mesmo número de persoas a consecuencia da división do traballo débese a tres circunstancias: ao aumento da destreza de cada traballador, ao aforro do tempo que se adoita perder ao pasar dunha clase de traballo a outra, e á invención de moitas máquinas que facilitan e abrevian o traballo e permiten que unha persoa faga o traballo de moitas.

6. En primeiro lugar, a mellora da destreza do traballador aumenta a cantidade de traballo que pode realizar, e a división do traballo aumenta moito a destreza do traballador ao reducir a actividade de cada persoa a unha operación sinxela e facer da mesma a única ocupación da súa vida. Estou certo que un ferreiro afeito a manexar o martelo, pero que nunca fixese cravos, apenas faría máis de douscentos ou trescentos nun día, e moi ruíns, se tivese que intentalo algunha vez. Un ferreiro afeito a facer cravos, pero non como actividade única ou principal, poucas veces fará máis de oitocentos ou mil cravos nun día, con toda a súa dilixencia. Eu vin a varios rapaces de menos de vinte anos, que nunca exerceron outro oficio que o de facer cravos, facer máis de dous mil trescentos cravos nun día cada un deles, cando poñían todo o seu empeño. Porén, facer un cravo non é, en absoluto, unha das

operacións máis sinxelas. Unha mesma persoa dálle ao barquín, atiza ou alimenta o lume cando é preciso, quenta o ferro, e forxa cada unha das partes do cravo. Ademais, ten que cambiar de ferramentas ao forxar a cabeza. As operacións nas que se subdivide a fabricación dun alfinete ou un botón metálico son moito máis sinxelas, e unha persoa que dedique a súa vida a realizalas como única actividade será máis destro nas mesmas. A rapidez coa que se realizan algunhas das operacións destas manufacturas supera o que imaxinaría quen nunca as vise.

7. En segundo lugar, aforrando o tempo perdido ao pasar dunha clase de traballo a outra conséguense moita máis vantaxe da que poderíamos pensar a primeira vista. É imposible pasar moi rapidamente dunha clase de traballo a outra realizada nun lugar distinto e con ferramentas diferentes. Un tecelán rural que cultive unha pequena granxa ten que perder moito tempo ao pasar do seu tear ao campo e viceversa. Sen dúbida, pérdese moito menos tempo cando os dous oficios pódense realizar no mesmo obradoiro. Porén, mesmo neste caso pérdese un tempo moi considerable. Unha persoa demórase ao pasar dunha ocupación a outra, e raramente está espelida e vigorosa ao comezar un novo traballo. Como adoita dicirse, a súa mente non está alí, e durante un tempo enreda, no canto de traballar. O traballador do campo, que ten que cambiar de traballo e ferramentas cada media hora e realizar vinte tarefas distintas case cada día da súa vida, adquire o hábito de perder o tempo e do traballo indolente e descoidado. Isto faino case sempre preguiceiro e vago, incapaz de traballar forte mesmo nas ocasións máis urxentes. Esta sempre é unha causa suficiente para reducir a cantidade de traballo que pode realizar, independentemente da súa falla de destreza.

8. En terceiro e último lugar, todo o mundo é consciente de canto se facilita e abrevia o traballo co uso de máquinas apropiadas. Non é preciso dar ningún exemplo, polo que só observarei que a súa invención debeuse orixinariamente á división do traballo. É máis probable que as persoas descubran métodos

máis doados e rápidos para acadar un obxectivo cando toda a súa atención se dirixe cara ao mesmo, e non cando se disipa entre unha gran variedade de cousas. Pero a consecuencia da división do traballo, toda a atención dunha persoa diríxese cara a un obxectivo moi simple. En consecuencia, é natural esperar que algún dos que están ocupados nun ramo do traballo atope axiña métodos máis doados e rápidos para executar a súa tarefa, onde a natureza da mesma permita tal mellora. Moitas das máquinas utilizadas naquelas manufacturas nas que o traballo está máis subdividido foron orixinariamente invencións de simples traballadores que, ocupados nalgunha operación moi sinxela, pensaron como atopar métodos máis doados e rápidos para realizala. Quen estea afeito a visitar estas manufacturas, verá a miúdo máquinas moi enxeñosas inventadas polos traballadores para facilitar a súa parte do traballo e axilizala. Nas primeiras máquinas de vapor, un rapaz ocupábase de abrir e pechar alternativamente a comunicación entre a caldeira e o cilindro segundo o pistón ascendera ou descendera. Un destes rapaces, que quería brincar cos seus compañeiros, observou que atando unha corda dende o manubrio da válvula que abría esta comunicación ata outra parte da máquina, a válvula abríase e pecharíase soa deixándolle tempo para divertirse cos seus compañeiros de brincadeira. Así, unha das melloras máis grandes que se introduciron dende que se inventou esta máquina se debe a un rapaz que quería aforrar o seu propio traballo.

9. Porén, non todas as melloras na maquinaria foron invencións dos que tiñan a oportunidade de utilizala. Moitas fixéronse grazas ao enxeño dos fabricantes de máquinas, cando a súa fabricación se converteu na actividade dunha industria particular, e outras grazas aos chamados filósofos ou pensadores, que teñen por oficio observalo todo e por iso a miúdo poden combinar as capacidades dos obxectos máis distantes e desemeillantes. Co progreso da sociedade, a filosofía ou especulación convértese no oficio único ou principal dunha determinada clase de cidadáns, como calquera outra ocupación, e subdivídese nun gran número

de ramos distintos, dos que cada un emprega a unha determinada tribo ou clase de filósofos. Esta subdivisión do emprego na filosofía, como en calquera outra actividade, mellora a destreza e aforra tempo. Cada individuo faise máis experto no seu ramo particular, trabállase máis en conxunto, e a ciencia progresa.

10. Nunha sociedade ben gobernada, o gran crecemento do produto de todos os oficios a consecuencia da división do traballo proporciona unha riqueza universal que se estende até as clases máis baixas do pobo. Cada traballador dispón de máis produto propio do que precisa e, como todos os demais traballadores están exactamente na mesma situación, pode cambiar moitos dos seus propios bens por moitos dos bens dos demais ou, o que é o mesmo, polo seu prezo. Cada traballador abastece aos demais abundantemente do que precisan, estes proporcionanlle o que necesita coa mesma abundancia, e así espállase a abundancia por toda a sociedade.

11. Observando as comodidades dun artesán ou xornaleiro nun país civilizado e próspero, vese que o número de persoas que empregaron unha parte do seu traballo, aínda que fose pequena, en proporcionarlle estas comodidades supera todo cálculo. Por exemplo, a capa de la que cobre ao xornaleiro, por basta e áspera que pareza, é o produto do traballo conxunto de moitos traballadores. Teñen que xuntar os seus oficios o pastor, o clasificador da la, o peiteador da la ou cardador, o tintureiro, o desmotador, a fiandeira, o tecelán, o bataneiro, o acabador, e moitos outros para completar mesmo este produto tan sinxelo. Ademais, cantos comerciantes e transportistas tiveron que empregarse en transportar as materias primas duns traballadores a outros, que a miúdo viven en rexións do país moi distantes! Canto comercio e navegación! En particular, cantos construtores de barcos, mariñeiros, fabricantes de velas e de cordas tiveron que empregarse para reunir as substancias que usa o tintureiro, que a miúdo veñen dos recunchos máis remotos do mundo! E que variedade de traballos é precisa tamén para producir as ferramentas do máis humilde destes traballadores! Sen falar de máquinas tan

complicadas como o barco do mariñeiro, o batán do bataneiro, ou mesmo o tear do tecelán, consideremos só a variedade de traballos precisa para construír unha máquina tan sinxela como as tesoiras coas que o pastor rapa as ovellas. O mineiro, o construtor do forno para fundir o mineral, o leñador, o carboeiro que queima o carbón usado na fundición, o fabricante de ladrillos, o albanel, os traballadores que se ocupan do forno, o arquitecto, o forxador, o ferreiro, todos teñen que xuntar os seus oficios para producilas. Se examinásemos do mesmo xeito o seu vestiario e a moblaxe da súa casa, xunto coas ferramentas dos traballadores empregados en producir estas comodidades: a áspera camisa de liño que cobre a súa pel, os zapatos que cobren os seus pes, o leito no que se deita e as partes das que se compón, o fogón no que prepara os seus víveres, o carbón que utiliza para iso, escavado das entrañas da terra e quizais traído mediante un longo transporte por terra e mar, os demais utensilios da súa cociña, o servizo da súa mesa, os coitelos e garfos, os pratos de barro ou estaño nos que serve e corta os seus víveres, as mans empregadas en preparar o seu pan e cervexa, a fiestra de vidro que deixa entrar o calor e a luz, pero non o vento nin a choiva, con todo o coñecemento e arte precisos para elaborar esta fermosa e feliz invención, sen a que non poderían habitarse confortablemente estas rexións setentrionais do mundo. Como digo, se examinamos todas estas cousas e consideramos a variedade de traballos empregada en cada unha das mesmas, veremos que sen a axuda e cooperación de moitos miles de persoas non se podería abastecer nin á persoa máis humilde nun país civilizado, nin sequera consonte a maneira sinxela e natural na que erradamente pensamos que está equipado. Sen dúbida, comparadas co extravagante luxo dos nobres, as súas comodidades semellan extremadamente sinxelas e naturais, pero talvez sexa verdade que as comodidades dun príncipe europeo non sempre exceden tanto as dun campesiño laborioso e frugal, como estas exceden as de moitos reis africanos, señores absolutos das vidas e liberdades de dez mil salvaxes espídeos.

CAPÍTULO II. DO PRINCIPIO QUE DÁ LUGAR Á DIVISIÓN DO TRABALLO

1. Esta división do traballo, da que se obteñen tantas vantaxes, non é efecto dunha sabedoría humana que prevea e procure a riqueza xeral que proporciona, senón a consecuencia necesaria, aínda que moi lenta e gradual, dunha certa tendencia na natureza humana que non busca un proveito tan grande: a tendencia a permutar, trocar e cambiar unha cousa por outra.

2. Non é o noso propósito actual investigar se esta tendencia é un dos principios orixinarios da natureza humana, do que non poden darse máis explicacións, ou unha consecuencia necesaria das facultades do raciocinio e a fala, como semella máis probable. Esta tendencia é común a todos os seres humanos e non se atopa en ningunha outra especie de animais, que non coñecen esta nin ningunha outra clase de contrato. En ocasións semella que dous galgos actúen conxuntamente ao perseguiren a mesma lebre, pois cada un deles leva a lebre cara ao seu compañeiro, ou intenta interceptala cando este lévaa cara a el. Porén, isto non é o efecto dun acordo, senón da concorrencia accidental dos seus desexos no mesmo obxectivo nese intre determinado. Ninguén viu nunca a un can facer un cambio xusto e deliberado dun óso por outro con outro can, nin a un animal indicar a outro cos seus xestos e berros: isto é meu, iso é teu, estou disposto a dar isto por iso. Cando un animal quere acadar algo dun ser humano ou doutro animal non ten outro medio de persuasión máis que gañarse o seu favor. Un cachorro faille festas a súa nai, e un cadelo intenta de mil maneiras chamar a atención do seu dono, que está a xantar, cando quere que lle dea de comer. O ser humano ás veces utiliza estas mesmas artes cos seus conxéneres e, cando non ten outro xeito de atraelos a actuar consonte as súas inclinacións, intenta gañar a súa boa vontade con servilismo e adulación. Así a todo, non dispón de tempo para facelo constantemente, e nunha sociedade civilizada o ser humano precisa sempre da axuda e

cooperación de moitas persoas, mentres que para conseguir a amizade dunhas poucas case non lle chega a vida enteira. En case todas as demais especies animais, un individuo que chega á madureza é enteiramente independente e non precisa da axuda de ningunha outra criatura vivente no seu estado natural. Pero o ser humano precisa constantemente do auxilio dos seus conxéneres, e sería inútil esperalo só da súa benevolencia. É máis probable que o consiga se logra atraer o egoísmo dos demais no seu favor, e demostrarlles que para eles é vantaxoso facer o que lles pide. Isto é o que propón facer quen ofrece a outro un trato de calquera caste. O significado de tales propostas é: ti dáme o que eu quero e conseguirás o que ti queres; e así é como conseguimos uns dos outros a meirande parte dos servizos que precisamos. Non esperamos o noso xantar da benevolencia do carnicero, do cervexeiro, nin do panadeiro, senón da atención que lle prestan ao seu propio interese. Non apelamos á súa humanidade, senón ao seu egoísmo, e nunca lles falamos das nosas necesidades, senón das súas vantaxes. Só un mendigo escolle depender da benevolencia dos seus concidadáns, e nin o mendigo depende totalmente da mesma. Abofé, a caridade da xente ben intencionada ofrécelle o preciso para subsistir. Mais aínda que a caridade lle proporcione en último termo todos os bens necesarios, non o fai nin pode facelo conforme os precisa. A meirande parte das súas necesidades ocasionais satisfáise por acordo, troca ou compra, como as dos demais. Merca comida cos cartos que lle dan, cambia as roupas vellas que lle regalan por outras máis acaídas, pousada, comida, ou cartos cos que pode mercar comida, roupa ou pousada cando as precise.

3. Así como conseguimos uns dos outros por acordo, troca ou compra a meirande parte dos servizos mutuos que necesitamos, esta mesma disposición ao intercambio é a que orixina a división do traballo. Por exemplo, nunha tribo de cazadores ou pastores, un individuo fai arcos e frechas con máis rapidez e destreza que ninguén. A miúdo cámbiaos aos seus compañeiros por gando ou

caza, e finalmente decátase de que así consegue máis gando e caza que se sae a collelos persoalmente. En consecuencia, facer arcos e frechas chega a ser a súa actividade principal, e convértese nunha especie de armeiro polo seu propio interese. Outro individuo destaca fabricando as armazóns e cubricións das súas pequenas cabanas ou tendas. Está afeito a ser útil aos veciños, que tamén o recompensan con gando e caza ata que finalmente considera que lle interesa dedicarse por enteiro a este emprego e converterse nunha especie de carpinteiro de baloira. Igualmente, un terceiro convértese en ferreiro ou latoeiro, un cuarto en curtidor de coiros ou peles, que son o elemento principal da indumentaria dos salvaxes. E así, a certeza de poder cambiar o produto do seu traballo que excede o seu propio consumo polo que poida precisar do produto do traballo dos demais, estimula a todos a aplicarse nun emprego determinado e cultivar e perfeccionar o talento ou capacidade que posúan para esta actividade particular.

4. En realidade, a diferenza de talentos naturais entre as persoas é moito menor do que pensamos, e a distinta capacidade que caracteriza en moitas ocasións aos individuos de diferentes profesións cando chegan á madurez non é tanto a causa como o efecto da división do traballo. A diferenza entre as personalidades máis desemeillantes, por exemplo entre un filósofo e un simple portador, non provén tanto da natureza como do hábito, o costume e a educación. Cando viñeron ao mundo, e durante os primeiros seis ou oito anos da súa existencia, eran tan semellantes que nin os seus pais nin os seus compañeiros de xogos podían percibir ningunha diferenza notable. Arredor desa idade, ou pouco despois, veñen a empregarse en ocupacións moi distintas, a diferenza de talentos comeza a observarse, e agrándase gradualmente ata que finalmente a vaidade do filósofo non lle permite recoñecer case ningunha semellanza. Pero sen a tendencia a permutar, trocar e cambiar, cada individuo tería que procurarse todos os bens necesarios e comodidades. Todos terían

que cumprir as mesmas obrigas e facer o mesmo traballo, e non habería ningunha diferenza de ocupacións que puidese orixinar unha gran diferenza de talentos.

5. Así como esta tendencia é a que orixina a notable diferenza de talentos entre individuos de distintas profesións, tamén é a que fai útil esta diferenza. Moitos grupos de animais, recoñecidos como da mesma especie, presentan diferenzas naturais de capacidade moito máis notables que as que hai entre os seres humanos antes de que actúen sobre eles o costume e a educación. Un filósofo non é por natureza tan distinto en capacidade e temperamento a un portador do que un mastín é a un galgo, un galgo a un cadelo, ou este a un can de pastor. Estas razas de animais, aínda que todas sexan da mesma especie, apenas son útiles unhas a outras. Nin a rapidez do galgo, nin a sagacidade do cadelo, nin a docilidade do can de pastor engaden nada en absoluto á forza do mastín. Os efectos destas facultades e talentos, sen a tendencia a trocar e cambiar, non poden acumularse nun fondo común, nin contribúen á comodidade e conveniencia da especie. Cada animal está obrigado a manterse e defenderse por si mesmo, de forma separada e independente, e non se beneficia da variedade de talentos cos que a natureza distinguiu aos seus compañeiros. Polo contrario, entre os seres humanos os temperamentos máis desemeillantes son útiles entre si. A tendencia xeral a permutar, trocar e cambiar acumula, por dicilo así, os produtos dos seus respectivos talentos nun fondo común, onde cada individuo pode mercar o que poida precisar do produto dos talentos dos demais.

CAPÍTULO III. A DIVISIÓN DO TRABALLO ESTÁ LIMITADA POLA EXTENSIÓN DO MERCADO

1. Así como a capacidade de cambiar orixina a división do traballo, a extensión desta división sempre está limitada pola daquela capacidade ou, noutras palabras, pola extensión do mercado. Cando o mercado é moi pequeno, non pode estimular a ninguén a dedicarse por enteiro a unha ocupación por falla da capacidade para cambiar o produto do seu traballo que excede o seu propio consumo polo que poida precisar do produto do traballo dos demais.

2. Hai algunhas clases de actividade, mesmo das máis modestas, que só poden realizarse nunha gran cidade. Por exemplo, un portador non pode atopar emprego nin mantenza noutro lugar. Unha aldea é unha esfera demasiado pequena para el, mesmo unha cidade con mercado apenas será grande dabondo para proporcionarlle unha ocupación constante. Nas casas illadas e pequenas aldeas espalladas dunha rexión tan deserta como as Terras Altas de Escocia, cada agricultor ten que ser carniceiro, panadeiro e cervexeiro para a súa propia familia. Nestas circunstancias non atoparemos un ferreiro, un carpinteiro ou un canteiro a unha distancia de menos de vinte millas doutro co mesmo oficio. As familias espalladas que viven a oito ou dez millas de distancia do máis próximo teñen que aprender a realizar moitas tarefas pequenas para as que, se vivisen en rexións máis poboadas, pedirían axuda a estes traballadores. Os traballadores rurais están obrigados a dedicarse a todas as actividades que teñan suficiente afinidade entre si como para poder traballar sobre a mesma clase de materias primas. Un carpinteiro rural fai toda clase de traballos en madeira, un ferreiro calquera cousa de ferro. O primeiro non só é carpinteiro, senón fabricante de armarios e ata entallador en madeira, e tamén fabricante de rodas, arados, carros e carromatos. As ocupacións do ferreiro son aínda máis variadas. É imposible que exista un

oficio como o de fabricante de cravos nas zonas máis interiores e remotas das Terras Altas de Escocia. Este traballador, a razón de mil cravos por día, e traballando trescentos días ao ano, faría trescentos mil cravos nun ano. Pero seríalle imposible vender mil, ou sexa, o produto dun día de traballo.

3. As industrias comezan a subdividirse e progresar no litoral mariño e ao longo das ribeiras dos ríos navegables, e habitualmente estes progresos non se estenden ás rexións interiores do país ata moito despois, xa que o transporte marítimo e fluvial abre un mercado máis grande que o transporte por terra. Un carronato de rodas anchas manexado por dúas persoas e tirado por oito cabalos leva e trae de volta entre Londres e Edimburgo unhas catro toneladas de mercadorías en aproximadamente seis semanas. Un barco tripulado por seis ou oito persoas navegando entre os portos de Londres e Leith leva e trae de volta cerca de duascenas toneladas de mercadorías no mesmo tempo. En consecuencia, grazas ao transporte marítimo, seis ou oito persoas poden levar e traer de volta no mesmo tempo entre Londres e Edimburgo a mesma cantidade de mercadorías que cincuenta carronatos de rodas anchas conducidos por unha centena de persoas e tirados por catrocentos cabalos. Así pois, as duascenas toneladas de mercadorías transportadas polo medio terrestre máis barato de Londres a Edimburgo terán que pagar a mantenza de cen persoas durante tres semanas, e tanto a mantenza como o desgaste, que é case igual á mantenza, de catrocentos cabalos, amais do de cincuenta carronatos grandes. Polo contrario, a mesma cantidade de mercadorías transportadas por mar tan só terá que pagar a mantenza de seis ou oito persoas e o desgaste dun buque de duascenas toneladas de carga xunto co valor dun risco superior, ou sexa, a diferenza entre o seguro do transporte por terra e por mar. En consecuencia, se non existise outra comunicación que a terrestre entre estes dous lugares, só poderían transportarse os bens cun prezo moi considerable en relación co seu peso, e só podería realizarse unha pequena parte

do comercio que actualmente existe entre eles. Polo tanto, reduciríase o estímulo mutuo entre as súas actividades. Habería pouco ou ningún comercio entre as rexións distantes do mundo. Que bens soportarían o custo do transporte por terra entre Londres e Calcuta? Ou, se algúns fosen tan valiosos que soportasen este custo, con que seguridade poderían transportarse a través dos territorios de tantas nacións bárbaras? Porén, estas dúas cidades realizan entre si un comercio considerable na actualidade e estimulan moito as súas respectivas actividades proporcionándose mutuamente un mercado.

4. Xa que o transporte marítimo presenta tantas vantaxes, é natural que os primeiros progresos das artes e industrias xurdan onde esta comodidade abre o mundo enteiro como mercado para o produto do traballo, e que demoren máis estenderse ás rexións interiores do país. Estas rexións poden non ter outro mercado para a meirande parte dos seus bens durante moito tempo que o das rexións veciñas que as separan da costa e dos grandes ríos navegables. Polo tanto, a extensión do seu mercado será proporcional durante moito tempo á riqueza e poboación destas rexións e, en consecuencia, o seu progreso será sempre posterior ao progreso das mesmas. Nas nosas colonias norteamericanas, as plantacións sempre seguiron o litoral mariño ou as beiras dos ríos navegables, e poucas veces distanciáronse considerablemente de ambas.

5. Segundo as fontes históricas máis autorizadas, as primeiras nacións civilizadas foron as situadas na costa do mar Mediterráneo. Este mar, o mar interior máis grande coñecido no mundo, ao non ter mareas nin, en consecuencia, outras ondas agás as causadas polo vento, foi extremadamente favorable para a nacente navegación mundial, tanto pola calma das súas augas como pola multitude das súas illas e a proximidade entre as costas veciñas. No mundo antigo os navegantes temían perder de vista a costa e deixarse levar polas embravecidas ondas do océano, debido ao descoñecemento do compás e á imperfección

da arte da construción naval, e pasar alén das columnas de Hércules, ou sexa, navegar alén do estreito de Xibraltar, considerábase unha das fazañas máis prodixiosas e perigosas da navegación. Pasou moito tempo antes de que o intentasen mesmo os fenicios e cartaxineses, os máis hábiles navegantes e construtores de barcos daquela remota época. E durante moito tempo estas foron as únicas nacións que o intentaron.

6. Exipto foi o primeiro país da costa mediterránea onde progresaron considerablemente tanto a agricultura como as manufacturas. O Alto Exipto non se afasta máis dunhas poucas millas do Nilo, e no Baixo Exipto este gran río divídese en moitos canais que proporcionaron comunicación por vía fluvial, coa axuda dunha pouca habilidade, non só ás grandes cidades, senón ás aldeas importantes e mesmo a moitos casais no campo, case como sucede na actualidade co Rhin e o Mosa en Holanda. A extensión e facilidade desta navegación interior foi probablemente unha das causas principais do precoz progreso de Exipto.

7. Parece que os progresos na agricultura e as manufacturas foron tamén moi antigos nas provincias de Bengala, nas Indias Orientais, e nalgunhas das provincias orientais da China. Pero ningunha fonte autorizada nesta rexión do mundo verificou a súa antigüidade. En Bengala, o Ganges e outros grandes ríos forman moitos canais navegables, como fai o Nilo en Exipto. Tamén nas provincias orientais da China algúns grandes ríos forman moitos canais cos seus brazos que, ao comunicarse entre si, permiten unha navegación interna moito máis extensa que a do Nilo ou o Ganges, ou mesmo que a de ambos xuntos. É notable que nin os antigos exipcios, nin os hindús, nin os chineses estimularon o comercio exterior, senón que todos obtiveron a súa riqueza da navegación interna.

8. Todas as rexións interiores de África e a rexión de Asia situada ao norte dos mares Euxino e Caspio, a saber: a antiga Escitia ou as modernas Tartaria e Siberia sempre estiveron no mesmo estado bárbaro e incivilizado no que as atopamos hoxe. O

mar de Tartaria é o océano Glacial, que non admite navegación, e aínda que algúns dos ríos máis longos do mundo atravesan este país, a distancia entre eles é demasiado grande para permitir o comercio e a comunicación na meirande parte da rexión. En África non hai ningún mar interior grande, como o mar Báltico ou o Adriático en Europa, o mar Mediterráneo e o Euxino en Europa e Asia, e os golfos de Arabia, Persia, India, Bengala e Siam en Asia, para levar o comercio marítimo ás rexións interiores deste gran continente. Ademais, os grandes ríos de África están demasiado distantes entre si para permitir unha navegación interior considerable. Así mesmo, o comercio que pode realizar unha nación mediante un río que non se divide nun gran número de brazos ou canais, e que flúe cara a outros territorios antes de chegar ao mar, nunca pode ser moi importante, xa que as nacións que posúen estes territorios sempre poden obstruír a comunicación entre as terras altas e o mar. A navegación do Danubio é moi pouco útil para os estados de Baviera, Austria e Hungría en comparación co que sería se un deles posuíse todo o seu curso ata que desauga no mar Negro.

CAPÍTULO IV. DA ORIXE E USO DO DIÑEIRO

1. Unha vez establecida por completo a división do traballo, un individuo apenas pode satisfacer unha parte moi pequena das súas necesidades co produto do seu traballo. A meirande parte satisfáanse cambiando o excedente deste produto, alén do seu propio consumo, polo que poida precisar do produto do traballo dos demais. Así, todas as persoas poden vivir do cambio converténdose ata certo punto en comerciantes, e a sociedade vai mudando nunha sociedade mercantil.

2. Pero cando comezou a división do traballo esta capacidade de cambiar tivo que operar a miúdo con moitos atrancos e dificultades. Supoñamos que un individuo ten máis do que precisa dunha mercadoría, mentres que outro ten menos. En consecuencia, o primeiro está disposto a vender unha parte deste sobrante, e o segundo a mercala. Pero se, por acaso, este último non tivese nada que o primeiro precise, non poderá facerse ningún cambio entre eles. O carnicero ten máis carne na súa tenda da que pode consumir, e tanto o cervexeiro como o panadeiro estarían dispostos a mercar parte da mesma. Pero eles non teñen nada que ofrecer a cambio, agás os produtos dos seus respectivos oficios, e o carnicero xa está provisto de todo o pan e cervexa que precisa de momento. Neste caso, non poden facer ningún cambio entre eles. O carnicero non pode ser o seu comerciante, nin eles os seus clientes; e así todos son menos útiles mutuamente. Para evitar a inconveniencia destas situacións, todo individuo prudente, dende que se estableceu a división do traballo, intentou administrar os seus asuntos de xeito que sempre tivese, ademais do produto particular da súa actividade, unha certa cantidade doutra mercadoría que considerase que poucas persoas rexeitarían cambiar polo produto da súa actividade.

3. É probable que se considerasen e empregasen sucesivamente moitas mercadorías para este fin. Disque nas épocas primitivas da sociedade o gando era o instrumento habitual de

comercio e, aínda que tiña que ser moi incómodo, atopamos que nos tempos antigos as cousas valorábanse a miúdo consonte o número de cabezas de gando polas que se cambiaban. Di Homero que a armadura de Diomedes custou só nove bois, pero que a de Glauco custou cen. Disque o sal é o instrumento habitual de comercio e cambio en Abisinia, unha clase de cunchas nalgunhas rexións da costa da India, o bacallau seco en Terranova, o tabaco en Virxinia, o azucre nalgunhas das nosas colonias das Indias Occidentais, as peles ou o coiro curtido noutros países, e faláronme dunha aldea escocesa onde non é raro que un traballador leve cravos no canto de moedas á panadaría ou á taberna.

4. Porén, por razóns irresistibles, as persoas acabaron por preferir para este uso os metais ás demais mercadorías en todos os países. Os metais non só poden conservarse con menores perdas que ningunha outra mercadoría, xa que non hai case nada menos perecedeiro, senón que tamén poden dividirse en calquera número de partes sen perder nada, pois poden reunirse outra vez por fusión. Esta calidade, que ningunha outra mercadoría igualmente duradeira posúe, os volve máis axeitados como instrumentos de comercio e circulación. Por exemplo, o individuo que desexaba mercar sal e non tiña máis que gando para cambiar, estaba obrigado a mercar sal polo valor dun boi ou dunha ovella enteiros. Poucas veces podería mercar menos, porque o que pagaba polo sal non podía dividirse sen perdas; e se quixese mercar máis estaría obrigado, polas mesmas razóns, a mercar o duplo ou o triplo desta cantidade, ou sexa, o valor de dous ou tres bois ou de dúas ou tres ovellas. Polo contrario, se no canto de ovellas ou bois tivese metais para cambiar, podería facilmente axustar a cantidade do metal á cantidade exacta da mercadoría que precisase no momento.

5. As distintas nacións utilizaron metais diferentes para este fin. O ferro era o instrumento habitual de comercio entre os antigos espartanos, o cobre entre os antigos romanos, e o ouro e a prata entre as nacións ricas e comerciantes.

6. Orixinariamente os metais utilizábanse para este propósito na forma de barras, sen selo nin cuño. Segundo Plinio¹, que se baseaba no antigo historiador Timeo, os romanos non acuñaron moeda ata o tempo de Servio Tulio, senón que utilizaban barras de cobre sen marcar para mercar o que precisaban. Polo tanto, estas barras funcionaban entón como diñeiro.

7. O uso dos metais nesta forma acompañábase de dous inconvenientes: o problema de pesalos e o de contrastalos. Nos metais preciosos, nos que unha pequena diferenza na cantidade ocasiona unha gran diferenza no valor, mesmo a actividade de pesalos con exactitude esixe polo menos pesos e balanzas moi precisos. En particular, a pesada do ouro é unha operación moi delicada. Abofé, nos metais máis ordinarios, onde un pequeno erro sería de pouca importancia, non se require tanta precisión. Así a todo, sería excesivamente molesto que cada vez que un individuo pobre precisase mercar ou vender bens por valor dun cuarto de penique estivese obrigado a pesalo. A operación de contrastalo é aínda máis difícil e embarazosa, e a menos que fundamos unha parte do metal no crisol cos disolventes axeitados calquera conclusión que poida extraerse da mesma é moi incerta. Con todo, antes de que se instituíse a moeda acuñada, a xente estaba sempre exposta aos fraudes e abusos máis flagrantes se non realizaba esta embarazosa e difícil operación. En troques dunha libra de peso de prata ou cobre puros, podían recibir a cambio dos seus bens unha mestura adulterada dos materiais máis ordinarios e baratos, feita para asemellarse a aqueles metais na súa aparencia externa. Todos os países que progresaron víronse na necesidade de estampar un selo público sobre determinadas cantidades dos metais que utilizaban habitualmente para mercar bens, co fin de evitar os abusos, facilitar os intercambios, e así impulsar a industria e o comercio. Velaí a orixe da moeda acuñada e dos establecementos públicos que

¹ Plinio, *Naturalis Historia*, libro 33, cap. 3.

chamamos casas da moeda, institucións da mesma natureza que as dos inspectores e marcadores de panos de la e liño. Todas pretenden certificar mediante un selo público a cantidade e calidade das mercadorías cando se levan ao mercado.

8. Os primeiros selos públicos desta clase que se estamparon nos metais correntes pretendían garantir o máis difícil e importante, a calidade ou pureza do metal, e asemellábanse á marca esterlina que se estampa actualmente nas pranchas e barras de prata, ou á marca española que se estampa ás veces nos lingotes de ouro e que, ao aplicarse só sobre un lado da peza e non cubrir toda a súa superficie, garante só a pureza do metal, pero non o peso. Abraham pesoulle a Efrón os catrocentos siclos de prata que conviñera pagar polo campo de Macpelah. Disque eran a moeda corrente do comerciante, e aínda así aceptáronse por peso e non por conta, como se fai na actualidade cos lingotes de ouro e as barras de prata. Disque os ingresos dos antigos reis saxóns de Inglaterra pagábanse en especie, ou sexa, en víveres e provisións de todas clases, non en diñeiro. Guillerme o Conquistador introduciu o costume do pago en diñeiro. Porén, durante moito tempo o Tesouro aceptou este diñeiro por peso, e non por conta.

9. A incomodidade e dificultade de pesar estes metais con exactitude orixinou a aparición das moedas, nas que o cuño non só garante a pureza, senón tamén o peso do metal, ao cubriren por enteiro ambos lados da peza e, por veces, tamén o canto. Polo tanto, as moedas aceptábanse por conta, como na actualidade, sen a molestia de pesalas.

10. As denominacións destas moedas expresaban orixinaariamente o peso ou cantidade de metal que contiñan. O *ás* ou *pondus* romano contiña no tempo de Servio Tulio, que foi o primeiro en acuñar moeda en Roma, unha libra romana de bo cobre. Dividíase en doce onzas, como a nosa libra de Troyes, e cada unha contiña unha auténtica onza de bo cobre. A libra esterlina inglesa, no tempo de Eduardo I, contiña unha libra de prata, peso da Torre, dunha determinada lei. A libra peso da

Torre parece que era algo máis que a romana e algo menos que a de Troyes. Esta última non se introduciu na casa da moeda inglesa ata o décimo oitavo ano do reinado de Henrique VIII. A libra francesa contiña, no tempo de Carlomagno, unha libra de prata, peso Troyes, dunha determinada lei. Todas as nacións europeas frecuentaban naquela época a feira de Troyes na Champaña, e os pesos e medidas dun mercado tan famoso eran xeralmente coñecidos e estimados. A libra da moeda escocesa contiña, dende o tempo de Alexandre I ata o de Robert Bruce, unha libra de prata do mesmo peso e lei que a libra esterlina inglesa. Os peniques ingleses, franceses e escoceses tamén contiñan todos eles orixinariamente un auténtico penique de peso de prata, a vinteava parte dunha onza, e a duascenas corentava parte dunha libra. O xilin tamén foi orixinariamente a denominación dun peso. *Cando o trigo estea a doce xilins o cuarto*, di unha antiga lei de Henrique III, *entón o pan vendido por un cuarto de penique deberá pesar once xilins e catro peniques*. Porén, a proporción entre o xilin e o penique ou a libra non era tan constante e uniforme como a proporción entre o penique e a libra. Durante a primeira dinastía dos reis de Francia, o soldo ou xilin francés contivo, en distintas ocasións, cinco, doce, vinte e corenta peniques. Entre os antigos saxóns, houbo un tempo que o xilin contiña só cinco peniques, e non é improbable que fose tan variable entre eles como entre os seus veciños, os antigos francos. Dende o tempo de Carlomagno entre os franceses, e o de Guillerme o Conquistador entre os ingleses, a proporción entre a libra, o xilin e o penique foi sempre a mesma que a actual, aínda que o valor de cada un deles variou moito. A cobiza e inxustiza dos príncipes e os estados soberanos de todos os países do mundo diminuíu gradualmente a verdadeira cantidade de metal que contiñan orixinariamente as súas moedas, abusando da confianza dos seus súbditos. O ás romano, nos últimos tempos da República, reduciuse á vinte e catroava parte do seu valor orixinario e, no canto de pesar unha libra, chegou

a pesar só media onza. A libra e o penique ingleses conteñen actualmente só arredor dun terzo do seu valor orixinario, a libra e o penique escoceses arredor dunha trinta e seisava parte, e a libra e o penique franceses arredor dunha sesenta e seisava parte. Os príncipes e os Estados soberanos que realizaron estas operacións puideron aparentemente pagar as súas débedas e cumprir os seus compromisos cunha menor cantidade de prata. Abofé, foi só en aparencia, porque en realidade defraudaron aos seus acredores parte do que lles debían. Aos demais debedores no Estado outorgóuselles o mesmo privilexio, e puideron pagar coa mesma cantidade nominal da nova e depreciada moeda o que pediron prestado na antiga. Polo tanto, estas operacións sempre foron favorables para o debedor e ruinosas para o acreedor, provocando ás veces revolucións nas fortunas dos particulares máis grandes e universais que as que podería ocasionar unha gran calamidade pública.

11. Así, o diñeiro converteuse no instrumento universal de comercio nas nacións civilizadas, e con el poden mercarse, venderse ou cambiarse bens de todas clases.

12. Pasarei agora a examinar cales son as regras que as persoas respectan ao cambiar os bens por diñeiro ou por outros bens. Estas regras determinan o chamado valor relativo ou de cambio dos bens.

13. Obsérvese que a palabra VALOR ten dous significados distintos: unhas veces expresa a utilidade dun obxecto determinado, e outras a capacidade de mercar outros bens que proporciona a posesión deste obxecto. O primeiro pode chamarse *valor de uso* e o segundo *valor de cambio*. As cousas que teñen máis valor de uso xeralmente teñen pouco ou ningún valor de cambio e, polo contrario, as que teñen máis valor de cambio teñen pouco ou ningún valor de uso. Nada é máis útil que a auga, pero con ela non pode mercarse nin conseguirse a cambio case nada. Polo contrario, un diamante apenas ten valor de uso, pero pode cambiarse por unha cantidade moi grande doutros bens.

14. Para investigar os principios que determinan o valor de cambio das mercadorías, intentarei amosar:

15. Primeiro, cal é a verdadeira medida deste valor de cambio, ou sexa, en que consiste o prezo real das mercadorías.

16. Segundo, cales son as partes de que se compón ou está formado este prezo real.

17. E, finalmente, cales son as circunstancias que ás veces elevan algunha ou todas as compoñentes do prezo por enriba da súa taxa natural ou corrente, e outras as reducen por debaixo da mesma, ou sexa, cales son as causas que impiden en ocasións que o prezo de mercado, ou sexa, o prezo real das mercadorías, coincida exactamente co que pode chamarse o seu prezo natural.

18. Intentarei explicar estes tres asuntos tan completa e claramente como poida nos tres próximos capítulos, para os que debo pregar seriamente tanto a paciencia como a atención do lector. A súa paciencia para examinar detalles que en ocasións poden parecer innecesariamente aburridos, e a súa atención para comprender o que aínda poida parecer escuro despois da explicación máis completa que poida proporcionar. Estou sempre disposto a correr o risco de ser aburrido para asegurarme de que son claro, pero despois de esforzarme ao máximo en ser claro, aínda poden quedar asuntos escuros nun tema que pola súa propia natureza é moi abstracto.

CAPÍTULO V. DO PREZO REAL E NOMINAL DAS MERCADORÍAS, OU SEXA, DO SEU PREZO EN TRABALLO E DO SEU PREZO EN DIÑEIRO

1. Cada persoa é rica ou pobre conforme se pode permitir gozar dos bens necesarios, as comodidades e as diversións da vida humana. Pero unha vez establecida totalmente a división do traballo, unha persoa só pode abastecerse dunha parte moi pequena das mesmas co seu traballo. O resto ten que conseguilo do traballo doutras persoas, e será rico ou pobre segundo a cantidade deste traballo da que poida dispoñer ou poida permitirse mercar. Polo tanto, o valor dunha mercadoría para quen a posúe e non pretende usala nin consumila, senón cambiala por outras mercadorías, é igual á cantidade de traballo que lle permite mercar ou da que lle permite dispoñer. En consecuencia, o traballo é a verdadeira medida do valor de cambio das mercadorías.

2. O prezo real das cousas, o que verdadeiramente lle custan a quen desexa adquirilas, é o esforzo e a molestia de conseguilas. O que verdadeiramente valen as cousas para quen as adquiriu e desexa desfacerse delas ou cambialas por outras distintas, é o esforzo e molestia que pode aforrarse e impoñer a outras persoas. O que se merca con diñeiro ou bens mércase con traballo tanto como o que adquirimos co esforzo do noso propio corpo. Abofé, o diñeiro ou os bens aforrannos esforzo. Conteñen o valor dunha cantidade de traballo que cambiamos polo que nese intre consideramos que contén o valor dunha cantidade igual. O traballo foi o primeiro prezo, a moeda de compra orixinal coa que se pagaron todas as cousas. Toda a riqueza do mundo mercouse orixinarialmente con traballo, non con ouro nin prata; e o seu valor, para quen a posúe e desexa cambiala por produtos novos, é exactamente igual á cantidade de traballo que lle permite mercar ou da que lle permite dispoñer.

3. Como di o Sr. Hobbes, a riqueza é poder. Pero a persoa que adquire ou herda unha gran fortuna, non adquire nin herda

poder político, civil nin militar. A súa fortuna pode proporcionarlle os medios para adquirilos, pero a simple posesión desta fortuna non llos transmite directamente. O que lle transmite inmediata e directamente é o poder de compra, un certo dominio sobre todo o traballo, ou todo o produto do traballo, que nese intre está no mercado. A súa fortuna é máis grande ou máis pequena precisamente en proporción á medida deste poder, ou sexa, á cantidade do traballo doutras persoas, ou, o que ven sendo o mesmo, do produto do traballo doutras persoas, que lle permite mercar ou da que lle permite dispoñer. O valor de cambio de calquera cousa debe ser sempre exactamente igual á extensión deste poder que transmite ao seu propietario.

4. Pero aínda que o traballo sexa a verdadeira medida do valor de cambio das mercadorías, non é pola que se estima habitualmente. A miúdo é difícil determinar a proporción entre dúas cantidades distintas de traballo. O tempo pasado en dúas clases diferentes de traballo non sempre abonda para determinar esta proporción. Tamén hai que ter en conta os distintos graos de dureza e habilidade. Pode haber máis traballo nunha hora de dura faena que en dúas de cómoda actividade, ou nunha hora de traballo nun oficio que costou dez anos aprender que nun mes de actividade nun emprego ordinario e obvio. Pero non é fácil atopar unha medida exacta da dureza nin da habilidade. Abofé, ao intercambiar os produtos de distintas clases de traballo habitualmente considéranse ambas. Porén, axústanse mediante o releo e a negociación do mercado consonte a esa clase de igualdade aproximada que, aínda que imprecisa, abonda para realizar as actividades da vida corrente.

5. Ademais, é máis frecuente que unha mercadoría se cambie, e polo tanto se compare, con outras mercadorías e non co traballo. En consecuencia, é máis natural estimar o seu valor de cambio pola cantidade doutra mercadoría que pola do traballo que pode mercar. Tamén a maioría da xente entende mellor o significado da cantidade dunha mercadoría determinada que o

dunha cantidade de traballo. A primeira é un obxecto sinxelo e palpable, mentres que a segunda é unha idea abstracta, nin natural nin evidente, aínda que poida facerse comprensible.

6. Pero cando desaparece o troco e o diñeiro convértese no instrumento habitual de comercio, as mercadorías cámbianse máis a miúdo por diñeiro que por outras mercadorías. O carnicero poucas veces leva a súa carne de vaca ou carneiro para cambiarlla ao panadeiro ou ao cervexeiro por pan ou cervexa, senón que a leva ao mercado, onde a cambia por diñeiro, e despois cambia este diñeiro por pan e cervexa. A cantidade de diñeiro que recibe pola carne determina tamén a cantidade de pan e cervexa que despois pode mercar. Polo tanto, para el é máis natural e obvio estimar o valor da carne pola cantidade de diñeiro, a mercadoría pola que cambia a carne directamente, que pola cantidade de pan e cervexa, as mercadorías polas que só pode cambiala grazas á intervención doutra mercadoría; e dicir que vale tres ou catro libras de pan ou tres ou catro netos de cervexa. Así, o valor de cambio das mercadorías estímase máis a miúdo pola cantidade de diñeiro que pola de traballo ou calquera outra mercadoría que poidan conseguir a cambio.

7. Porén, o ouro e a prata varían no seu valor como calquera outra mercadoría, e unhas veces son máis baratos e outras máis caros, ou sexa, unhas veces son máis fáciles e outras máis difíciles de mercar. A cantidade de traballo que se pode mercar, ou da que se pode dispoñer, cunha cantidade determinada de ouro ou prata, ou sexa, a cantidade doutros bens pola que se poderá cambiar, depende sempre da abundancia ou escaseza das minas coñecidas no intre no que se realiza o cambio. O descubrimento das abondosas minas americanas no século XVI reduciu o valor do ouro e a prata en Europa a arredor dun terzo do seu valor anterior. Como custaba menos traballo levar estes metais da mina ao mercado, cando se levaban mercaban ou dispoñían de menos traballo. Quizais esta revolución no seu valor sexa a máis

importante, pero non é en absoluto a única que describe a historia. Agora ben, igual que unha medida de cantidade que varía continuamente na súa propia cantidade, como por exemplo o pé natural, a braza ou a manchea, nunca pode ser unha medida exacta da cantidade doutras cousas, tampouco unha mercadoría que está continuamente variando no seu propio valor poderá ser unha medida exacta do valor doutras mercadorías. Pode dicirse que cantidades iguais de traballo teñen un valor igual para o traballador en calquera época e lugar. No seu estado normal de saúde, forza e ánimo, e co seu grao habitual de pericia e destreza, o traballador ten que renunciar sempre á mesma cantidade da súa comodidade, liberdade e felicidade. O prezo que paga ten que ser sempre o mesmo, sexa cal sexa a cantidade de bens que recibe a cambio. Abofé, unhas veces pode mercar máis e outras menos cantidade destes bens, pero é o seu valor o que varía, non o do traballo que os merca. En todas as épocas e lugares é caro o que é difícil de conseguir, ou sexa, o que custa moito traballo adquirir, e é barato o que se pode conseguir facilmente, ou sexa, con moi pouco traballo. En consecuencia, só o traballo, que nunca varía no seu propio valor, pode ser o padrón real e definitivo co que pode estimarse e compararse o valor das mercadorías en calquera intre e lugar. Ven a ser o seu prezo real, mentres que o diñeiro só é o seu prezo nominal.

8. Mais, aínda que as cantidades iguais de traballo sexan sempre do mesmo valor para o traballador, este valor non semella o mesmo para quen o emprega. Unhas veces pode mercalas con máis bens e outras con menos, e para el o prezo do traballo parece variar como o das demais cousas. Nun caso o traballo parécelle caro, e no outro barato. Pero en realidade son os bens os que son baratos nun caso e caros no outro.

9. Polo tanto, neste sentido corrente, pode dicirse que o traballo, como as mercadorías, ten un prezo real e un prezo nominal, e que o seu prezo real consiste na cantidade dos bens necesarios e as comodidades que se pagan por el, e o seu prezo

nominal na cantidade de diñeiro. O traballador é rico ou pobre, ben ou mal recompensado, segundo o prezo real do seu traballo, non o nominal.

10. A distinción entre o prezo real e o nominal das mercadorías e do traballo non é unha mera cuestión teórica, senón que ás veces pode ter utilidade na práctica. O mesmo prezo real é sempre do mesmo valor, pero o mesmo prezo nominal en ocasións ten valores moi distintos, debido ás variacións no valor do ouro e a prata. Polo tanto, cando se vende un terreo por unha renda perpetua, e se pretende que sexa sempre do mesmo valor, é importante para a familia en favor da que se establece que non consista nunha determinada cantidade de diñeiro. O valor da renda estaría suxeito neste caso a dúas clases de variacións: as que xorden das distintas cantidades de ouro e prata contidas nas moedas dunha mesma denominación en épocas diferentes, e as que xorden dos distintos valores de cantidades iguais de ouro e prata en épocas diferentes.

11. Os príncipes e os Estados soberanos consideráronse interesados moitas veces en diminuír a cantidade de metal puro contida nas súas moedas temporalmente, pero poucas veces consideráronse interesados en aumentala. En consecuencia, creo que en todas as nacións a cantidade de metal contida nas moedas case sempre diminuíu e case nunca aumentou. Polo tanto, estas variacións tenden case sempre a diminuír o valor dunha renda monetaria.

12. O descubrimento das minas americanas diminuíu o valor do ouro e a prata en Europa. Adoita supoñerse, aínda que sospeito que sen ningunha proba, que este valor aínda diminúe gradualmente, e que é probable que o siga facendo durante moito tempo. Polo tanto, segundo esta hipótese, é máis probable que estas variacións diminúan, no canto de aumentar, o valor dunha renda monetaria, aínda que se estipule pagala en tantas onzas de prata pura ou de prata dunha certa lei, e non en tantas moedas acuñadas de tal denominación (por exemplo, en tantas libras esterlinas).

13. As rendas fixadas en gran conservaron o seu valor moito mellor que as fixadas en diñeiro, mesmo onde a denominación da moeda non se alterou. O 18º decreto da raíña Isabel promulgou *que un terzo da renda de todos os arrendos das universidades debería fixarse en gran, para pagarse en especie ou consonte os prezos correntes no mercado máis próximo*. Segundo o doutor Blackstone, o diñeiro que provén desta renda en gran é actualmente case o dobre que o que provén dos outros dous terzos, aínda que orixinariamente non fose máis que unha terceira parte do total. Polo tanto, as antigas rendas monetarias das universidades tiveron que caer case a unha cuarta parte do seu antigo valor, ou sexa, valen pouco máis dunha cuarta parte do gran que valían antes. Pero a denominación da moeda inglesa non sufriu case ningunha alteración dende o reinado de Felipe e María, e o mesmo número de libras, xilins e peniques conteñen case a mesma cantidade de prata pura. Polo tanto, esta redución no valor das rendas monetarias das universidades xurdiu da redución no valor da prata.

14. Cando a redución no valor da prata se combina coa diminución na cantidade da mesma contida na moeda de igual denominación, as perdas adoitan ser aínda máis grandes. En Escocia, onde a denominación da moeda sufriu alteracións moito máis grandes que en Inglaterra, e tamén en Francia, onde sufriu alteracións aínda máis grandes que en Escocia, algunhas rendas antigas, cun valor orixinariamente moi considerable, víronse así reducidas a case nada.

15. En épocas distintas, unha mesma cantidade de gran, que ven sendo a mantenza do traballador, mercará cantidades de traballo máis semellantes que unha mesma cantidade de ouro e prata, ou doutra mercadoría. En consecuencia, unha mesma cantidade de gran aproximarase máis a un mesmo valor real, ou sexa, permitirá ao seu posuidor mercar ou dispoñer dunha cantidade máis semellante do traballo doutras persoas. Digo que isto sucederá aproximadamente, porque non sucederá con exac-

titude nin sequera para unha mesma cantidade de gran. Máis adiante intentarei amosar que a mantenza do traballador, ou sexa, o prezo real do traballo, é moi distinta segundo a situación: máis xenerosa nunha sociedade que progresa cara a riqueza que nunha estancada, e máis xenerosa nesta que nunha sociedade decadente. Non obstante, calquera outra mercadoría mercará nun intre determinado unha cantidade de traballo proporcional á cantidade de mantenza que poida mercar nese intre. Polo tanto, unha renda fixada en gran está suxeita só ás variacións na cantidade de traballo que se pode mercar cunha determinada cantidade de gran. Pero unha renda fixada noutra mercadoría está suxeita ademais ás variacións na cantidade de gran que se pode mercar cunha determinada cantidade desa mercadoría.

16. Porén, debe observarse que aínda que o valor real dunha renda en gran varía moito menos que en diñeiro de século en século, varía moito máis anualmente. Máis adiante intentarei amosar que o prezo monetario do traballo non flutúa anualmente co prezo monetario do gran, senón que se axusta ao prezo medio ou corrente, e non ao temporal ou ocasional, deste ben necesario. Tamén intentarei amosar que o prezo medio ou corrente do gran se determina polo valor da prata, pola riqueza ou esterilidade das minas que abastecen ao mercado deste metal, ou sexa, pola cantidade de traballo que debe empregarse e, en consecuencia, pola cantidade de gran que debe consumirse, para levar unha cantidade determinada de prata da mina ao mercado. Pero o valor da prata, aínda que ás veces varía moito de século en século, varía pouco anualmente, e a miúdo permanece constante, ou case constante, durante medio século ou un século enteiro. En consecuencia, o prezo monetario medio ou corrente do gran, xunto co do traballo, poden manterse constantes, ou case constantes, durante un período igualmente longo, polo menos se a sociedade mantense nas mesmas condicións, ou case nas mesmas, noutros aspectos. Entrementres, o prezo temporal e ocasional do gran pode ser un ano o duplo do ano anterior, ou sexa, pode por exem-

plo flutuar de vinte cinco a cincuenta xilins o cuarto. Pero cando o gran chega a este prezo, se o prezo monetario do traballo, e con el o das demais cousas, segue sendo o mesmo, non só o valor nominal, senón o real, dunha renda en gran será o duplo do que era ao prezo anterior, ou sexa, disporá dunha dupla cantidade de traballo ou das demais mercadorías.

17. Polo tanto, o traballo é a única medida exacta e universal do valor, ou sexa, o único padrón co que podemos comparar os valores de distintas mercadorías en todas as épocas e lugares. Sabemos que non podemos estimar de século en século o valor real das distintas mercadorías polas cantidades de prata pagadas polas mesmas, nin podemos estimalo anualmente polas cantidades de gran. Mediante as cantidades de traballo podemos estimar o valor real das mercadorías tanto de século en século como anualmente. De século en século, o gran é unha medida mellor que a prata, porque a mesma cantidade de gran permitirá dispoñer dunha cantidade máis constante de traballo que a mesma cantidade de prata. Polo contrario, anualmente, a prata é unha medida mellor que o gran, porque a mesma cantidade de prata permitirá dispoñer dunha cantidade máis constante de traballo.

18. Mais aínda que poida ser útil distinguir entre o prezo real e o nominal para fixar rendas perpetuas, ou mesmo arrendos moi longos, non sucede o mesmo nas transaccións máis comúns e ordinarias da vida humana, ou sexa, mercar e vender.

19. Nun mesmo intre e lugar o prezo real e o nominal das mercadorías son exactamente proporcionais. Canto máis ou menos diñeiro se cobre por unha mercadoría, por exemplo no mercado de Londres, poderase mercar ou dispoñer de máis ou menos traballo coa mesma nese intre e lugar. Polo tanto, nun mesmo intre e lugar, o diñeiro é unha medida exacta do valor de cambio de todas as mercadorías. Porén, só é así no mesmo intre e lugar.

20. Aínda que entre lugares distantes non se manteña unha proporción uniforme entre o prezo real e monetario das merca-

dorías, o comerciante que leva bens dun lugar a outro só ten que considerar o seu prezo monetario, ou sexa, a diferenza entre a cantidade de prata coa que os merca, e aquela pola que é probable que os venda. Media onza de prata en Cantón, na China, pode dispoñer de máis cantidade tanto de traballo como de bens necesarios e comodidades que unha onza en Londres. En consecuencia, unha mercadoría vendida por media onza de prata en Cantón pode ser realmente máis cara e ter máis importancia real para a persoa que a posúe que unha mercadoría vendida por unha onza en Londres. Aínda así, se un comerciante de Londres puidese mercar en Cantón por media onza de prata unha mercadoría que despois pode vender en Londres por unha onza, gañaría un cen por cento na operación, como se unha onza de prata tivese exactamente o mesmo valor en Londres que en Cantón. Para el non ten importancia que media onza de prata en Cantón permita dispoñer tanto de máis traballo como de máis bens necesarios e comodidades dos que pode dispoñer cunha onza en Londres. Unha onza en Londres permítelle dispoñer sempre do duplo que media onza, e isto é precisamente o que quere.

21. Polo tanto, xa que o prezo nominal ou monetario dos bens é o que finalmente determina a prudencia ou imprudencia das compras e vendas, determinando así case todas as actividades da vida ordinaria nas que participa o prezo, non é sorprendente que se lle puxese moita máis atención que ao prezo real.

22. Agora ben, nunha obra como esta pode ser útil en ocasións comparar os valores reais dunha determinada mercadoría en distintas épocas e lugares, ou sexa, os diferentes graos de poder que proporcionaba aos seus posuidores sobre o traballo doutras persoas en distintas ocasións. Neste caso, temos que comparar non tanto as cantidades de prata polas que se vendeu a mercadoría, como as cantidades de traballo que estas cantidades de prata puideron mercar. Non obstante, é case imposible determinar con exactitude os prezos normais do traballo en épocas e lugares distantes. En xeral, aínda que en moi poucos lugares se

rexistraron regularmente, coñécense mellor os prezos do gran, que os historiadores e outros autores recompilaron con máis frecuencia. En consecuencia, temos que contentarnos con eles como a mellor aproximación dispoñible, aínda que non sempre garden unha proporción exacta cos prezos normais do traballo. Máis adiante terei a oportunidade de facer varias comparacións desta clase.

23. Co progreso da industria, as nacións comerciais consideraron conveniente acuñar moeda de varios metais distintos: ouro para os pagos máis grandes, prata para as compras de valor moderado, e cobre ou outro metal ordinario para as de importe aínda máis pequeno. Pero un destes metais sempre se considerou en particular como medida do valor máis que os outros dous, e esta preferencia outorgouse xeralmente ao metal que casualmente se utilizou primeiro como instrumento de comercio. Comezouse a utilizar como padrón porque non había outra moeda e continuouse facendo o mesmo cando xa non era tan necesario.

24. Disque os romanos non tiveron máis moeda que a de cobre ata cinco anos antes da primeira guerra púnica, cando comezaron a acuñar prata por primeira vez. En consecuencia, o cobre seguiu sendo sempre a medida do valor nesa república. En Roma levábanse todas as contas e calculábase o valor de todas as propiedades en ases ou sestercios, e o ás sempre foi a denominación dunha moeda de cobre. A palabra sestercio significa dous ases e medio. Así, aínda que o sestercio era orixinariamente unha moeda de prata, o seu valor calculábase en cobre, e dicíase en Roma de quen debía unha gran cantidade de diñeiro que tiña moito cobre alleo.

25. As nacións setentrionais que se estableceron sobre as ruínas do Imperio Romano utilizaron moedas de prata dende o comezo dos seus asentamentos, e non coñeceron moedas de ouro nin de cobre ata moito tempo despois. Había moedas de prata en Inglaterra no tempo dos saxóns, pero acuñouse moi pouco

ouro ata o tempo de Eduardo III, e ningunha moeda de cobre ata o de Xacobe I de Gran Bretaña. Polo tanto, en Inglaterra, e creo que pola mesma razón en todas as nacións modernas de Europa, todas as contas, e o valor de todos os bens e propiedades calcúlanse xeralmente en prata. En consecuencia, se queremos expresar o importe da fortuna dunha persoa, non mencionamos o número de guineas, senón o de libras esterlinas que consideramos que se pagarían por ela.

26. Creo que en todos os países orixinariamente só se consideraban legais os pagos na moeda do metal considerado en particular como padrón ou medida de valor. En Inglaterra, o ouro non se considerou como curso legal ata moito tempo despois de acuñarse como moeda. Ningunha lei nin proclama fixou a proporción entre os valores da moeda de ouro e a de prata, senón que se deixou determinar polo mercado. Se un debedor ofrecía pagar en ouro, o acredor podía rexeitar o pago, ou aceptalo por unha valoración do ouro acordada co debedor. Na actualidade, o cobre non é de curso legal agás no cambio das moedas de prata de menor valor. Nesta situación, a distinción entre o metal que era o padrón e o que non, era algo máis que nominal.

27. Co paso do tempo, conforme a xente afaciase gradualmente ao uso dos metais nas moedas e, en consecuencia, familiarizábase coa proporción entre os seus valores respectivos, a maioría dos países consideraron conveniente fixar esta proporción e declarar por lei que, por exemplo, unha guinea de tal peso e lei debería cambiarse por vinte e un xilins, ou ser de curso legal para unha débeda dese importe. Nesta situación, e durante a vixencia desta proporción legal, a distinción entre o metal que é o padrón e o que non é só nominal.

28. Porén, a consecuencia dun cambio na proporción legal, esta distinción convértese de novo, ou polo menos semella converterse, en máis que nominal. Por exemplo, se o valor fixado para unha guinea se reduce a vinte xilins ou se eleva a vinte e dous, xa que as contas se levan e as obrigas se expresan en

diñeiro de prata, a meirande parte dos pagos poderían facerse en ambos casos coas mesmas cantidades de moeda de prata que antes, pero precisaríanse cantidades moi distintas de moeda de ouro: máis grandes nun caso e máis pequenas noutro. O valor da prata semellaría máis invariable que o do ouro, e aparentemente a prata mediría o valor do ouro e o ouro non mediría o valor da prata. O valor do ouro semellaría depender da cantidade de prata pola que podería cambiarse, e o valor da prata non semellaría depender da cantidade de ouro pola que podería cambiarse. Pero esta diferenza débese só ao hábito de levar as contas e expresar o importe das cantidades grandes e pequenas en moeda de prata e non de ouro. Despois dunha alteración desta clase, unha das notas promisorias de vinte e cinco ou cincuenta guineas do Sr. Drummond aínda podería pagarse con vinte e cinco ou cincuenta guineas igual que antes. Pagaríase coa mesma cantidade de ouro que antes, pero con cantidades de prata moi distintas. No pago desta nota, o ouro semellaría ter un valor máis invariable que a prata, e medir a cantidade de prata, mentres a prata non semellaría medir a cantidade de ouro. Se algunha vez se xeneralizase este xeito de levar as contas e expresar as notas promisorias e outras obrigas monetarias, o ouro, e non a prata, consideraríase en particular como o padrón ou medida de valor.

29. En realidade, durante a vixencia da proporción legal entre os valores respectivos dos metais acuñados, o valor do metal máis precioso determina o de toda a moeda. Doce peniques de cobre conteñen media libra *avoirdupois* de cobre de calidade inferior que, antes de ser acuñado, moi poucas veces vale sete peniques de prata. Pero, xa que a norma ordena cambiar doce peniques por un xilin, no mercado equivalen a un xilin, e sempre se pode conseguir un xilin por eles. O ouro, ou polo menos o que circulaba en Londres e os seus arredores, non estaba tan por debaixo do seu peso de lei como a meirande parte da prata, nin sequera antes da última reforma da moeda de ouro en Gran Bretaña. Vinte e un xilins, aínda que lúdos e desfigurados,

equivalían a unha guinea, quizais tamén luída e desfigurada, pero poucas veces tanto. As últimas disposicións achegaron a moeda de ouro todo o posible ao seu peso de lei, e é probable que se manteña así mentres se faga cumprir a orde de non aceptar ouro nas oficinas públicas máis que por peso. A moeda de prata aínda segue no mesmo estado luído e desfigurado que antes da reforma da moeda de ouro. Pero no mercado, vinte un xilins da desfigurada moeda de prata aínda equivalen a unha guinea da excelente moeda de ouro.

30. A reforma da moeda de ouro elevou evidentemente o valor da moeda de prata pola que se pode cambiar.

31. Na casa da moeda inglesa, unha libra de peso de ouro acúñase en corenta e catro guineas e media que, a vinte e un xilins por guinea, son iguais a corenta e seis libras, catorce xilins e seis peniques. Polo tanto, unha onza destas moedas de ouro vale 3 *l.*, 17 *x.*, 10 *p.* e $\frac{1}{2}$ en prata. En Inglaterra non se pagan impostos nin señoriaxe sobre a cuñaxe, e quen leva unha libra ou unha onza de peso de lingotes de ouro de lei á casa da moeda, recupera unha libra ou unha onza de peso de moedas de ouro sen desconto ningún. Polo tanto, disque tres libras dezasete xilins e dez peniques e medio por onza é o prezo do ouro na casa da moeda inglesa, ou sexa, a cantidade de moedas de ouro que a casa da moeda da a cambio de lingotes de ouro de lei.

32. Antes da reforma da moeda de ouro, o prezo dos lingotes de ouro de lei no mercado foi por moitos anos máis de 3 *l.*, 18 *x.* Ás veces era 3 *l.*, 19 *x.*, e moi a miúdo 4 *l.* por onza. Esta cantidade probablemente contiña poucas veces máis dunha onza de ouro de lei na luída e rebaixada moeda de ouro. Dende a súa reforma, o prezo de mercado dos lingotes de ouro de lei poucas veces supera as 3 *l.*, 17 *x.*, 7 *p.* por onza. Antes da reforma, o prezo de mercado estaba sempre por enriba do prezo da casa da moeda, e dende entón está sempre por debaixo. Pero este prezo de mercado é o mesmo, páguese en moeda de ouro ou de prata. Polo tanto, a última reforma da moeda de ouro elevou non só o seu valor, senón

tamén o da moeda de prata en proporción aos lingotes de ouro, e probablemente tamén en proporción ás demais mercadorías. Agora ben, ao influír tantas outras causas nos prezos das mercadorías, o aumento do valor das moedas de ouro e prata en proporción aos mesmos pode non ser tan evidente.

33. Na casa da moeda inglesa, unha libra de peso de lingotes de prata de lei acúñase en sesenta e dous xilins, que así conteñen unha libra de peso de prata de lei. Polo tanto, disque cinco xilins e dous peniques por onza é o prezo da prata na casa da moeda inglesa, ou sexa, a cantidade de moedas de prata que a casa da moeda da a cambio de lingotes de prata de lei. Antes da reforma da moeda de ouro, o prezo de mercado dos lingotes de prata de lei foi, en distintas ocasións, de cinco xilins e catro peniques, cinco xilins e cinco peniques, cinco xilins e seis peniques, cinco xilins e sete peniques, e moi a miúdo cinco xilins e oito peniques por onza. Porén, cinco xilins e sete peniques era o prezo máis habitual. Dende a reforma da moeda de ouro, o prezo de mercado dos lingotes de prata de lei baixou esporadicamente a cinco xilins e tres peniques, cinco xilins e catro peniques e cinco xilins e cinco peniques a onza, sen superar case nunca este último prezo. O prezo de mercado dos lingotes de prata descendeu dende a reforma da moeda de ouro, pero non tanto como o prezo da casa da moeda.

34. Entre os metais da moeda inglesa, así como o cobre táxase moi por enriba do seu verdadeiro valor, a prata táxase algo por debaixo. No mercado europeo, na moeda francesa e holandesa, unha onza de ouro puro cámbiase por unhas catorce onzas de prata pura. Na moeda inglesa, por unhas quince onzas, isto é, por máis prata da que vale consonte a estimación habitual en Europa. Pero así como o prezo do cobre en barras non aumenta polo elevado prezo do cobre na moeda inglesa, tampouco o prezo da prata en lingotes descende polo baixo prezo da prata na moeda inglesa. A prata en lingotes aínda conserva a mesma proporción co ouro, pola mesma razón que o cobre en barras a conserva coa prata.

35. Despois da reforma da moeda de prata no reinado de Guillerme III, o prezo dos lingotes de prata mantívose aínda por enriba do prezo da casa da moeda. O Sr. Locke atribuíu este elevado prezo ao permiso para exportar lingotes de prata e a prohibición de exportar moedas de prata. Dicía que o primeiro elevaba a demanda de lingotes de prata por enriba da de moedas de prata. Pero sen dúbida son moitas máis as persoas que necesitan moedas de prata para os usos habituais de compra e venda no país que as que necesitan lingotes de prata para exportar ou para outro uso calquera. Na actualidade mantense un permiso á exportación semellante para os lingotes de ouro e unha prohibición á exportación de moedas de ouro semellante e, aínda así, o prezo dos lingotes de ouro descendeu por debaixo do prezo da casa da moeda. Porén, a prata estaba, entón como agora, subestimada en relación ao ouro na moeda inglesa, e a moeda de ouro (que entón non se consideraba que necesitase reforma algunha) determinaba o valor real de todas as moedas, como na actualidade. Así como a reforma da moeda de prata non reduciu entón o prezo dos lingotes de prata ao da casa da moeda, non é moi probable que unha reforma semellante o consiga agora.

36. Se a moeda de prata volveuse a estar tan preto do seu peso de lei como o ouro, é probable que unha guinea se cambiase, consonte a proporción actual, por máis prata en moeda da que mercaría en lingotes. Neste caso sería beneficioso fundila para vender os lingotes por moedas de ouro, e cambialas despois por moedas de prata para fundilas de novo. O único método para evitar esta inconveniencia é alterar a proporción actual.

37. Esta inconveniencia sería talvez menor se a prata acuñada se taxase por enriba da súa proporción correcta co ouro conforme se taxa actualmente por debaixo, sempre que ao mesmo tempo se lexislase que a prata non fose de curso legal para importes superiores a unha guinea, igual que o cobre non é de curso legal para importes superiores a un xilin. Así, ningún acreedor se vería defraudado a consecuencia da elevada valoración da prata

acuñada, como actualmente ningún acreedor se ve defraudado a consecuencia da elevada valoración do cobre. Só os banqueiros sufrirían con esta regulación xa que, cando se enfrontan a un pánico bancario, ás veces intentan gañar tempo pagando en moedas de seis peniques, e esta regulación impediríalles utilizar un método tan vergoñento para evadir o pago inmediato. En consecuencia, veríanse obrigados a manter sempre nas súas arcas máis diñeiro en efectivo do que manteñen na actualidade, e aínda que isto sería unha incomodidade para eles, tamén sería unha garantía para os seus acredores.

38. Tres libras dezasete xilins e dez peniques e medio (o prezo do ouro na casa da moeda) non conteñen máis dunha onza de ouro de lei, nin na nosa excelente moeda de ouro actual, e polo tanto podería pensarse que non deberían mercar máis cantidade de lingotes. Pero o ouro acuñado é máis conveniente que en lingotes e, aínda que en Inglaterra a cuñaxe sexa de balde, o propietario poucas veces recupera o ouro que leva en lingotes á casa da moeda sen un atraso de varias semanas. No apuro actual da casa da moeda, non o recuperaría ata despois de varios meses. Este atraso é equivalente a un pequeno imposto, e fai ao ouro acuñado máis valioso que unha cantidade igual de ouro en lingotes. Se a prata se taxase na moeda inglesa segundo a súa proporción correcta co ouro, o prezo dos lingotes de prata probablemente descendería por debaixo do prezo da casa da moeda sen necesidade de reformar a moeda de prata, porque o seu valor, mesmo o da luída e desfigurada moeda de prata actual, se determina polo da excelente moeda de ouro pola que se pode cambiar.

39. É probable que un pequeno imposto ou señorixe sobre a cuñaxe tanto do ouro como da prata aumentase aínda máis a superioridade destes metais en moeda sobre cantidades iguais dos mesmos en lingotes. A cuñaxe aumentaría neste caso o valor do metal acuñado en proporción á contía deste pequeno imposto, pola mesma razón que o moldeado aumenta o valor da chapa en proporción ao prezo do mesmo. A superioridade da moeda

sobre os lingotes evitaría que se fundise a moeda e desalentaría a súa exportación. Se por unha necesidade pública fose preciso exportar a moeda, a meirande parte da mesma volvería axiña espontaneamente. No estranxeiro só podería venderse polo seu peso en lingotes, e no interior mercaría máis que ese peso. Polo tanto, sería lucrativo repatriala. En Francia recádase un imposto de arredor do oito por cento sobre a cuñaxe, e disque a moeda francesa volve ao país espontaneamente cando se exporta.

40. As flutuacións ocasionais no prezo de mercado dos lingotes de ouro e prata xorden das mesmas causas que as flutuacións semellantes no prezo de mercado das demais mercadorías. A perda frecuente destes metais por diversos accidentes na terra e no mar, o seu continuo malgasto nos dourados e chapados, nos encaixes e bordados, no desgaste das moedas e vaixelas, precisa, nos países que non posúen minas propias, unha continua importación para repoñer estas perdas e este uso. Os importadores, como os demais comerciantes, intentan axustar as súas importacións ocasionais á que estiman que será a súa demanda inmediata o mellor que poden. Mais pese a todo o seu coidado, unhas veces se exceden e outras quedan curtos. Cando importan máis lingotes dos precisos, ás veces están dispostos a vender algúns por algo menos do prezo medio ou corrente, para non incorrer no risco e as molestias de exportalos de novo. Cando, por outra banda, importan menos dos precisos, obteñen un prezo superior. Pero cando o prezo de mercado dos lingotes de ouro ou prata mantense durante varios anos, de xeito regular e constante, por enriba ou por debaixo do prezo da casa da moeda, podemos estar certos de que a superioridade ou inferioridade regular e constante do prezo é o efecto de algún factor no estado da moeda que fai que a cantidade exacta de lingotes que debería conter sexa entón máis ou menos valiosa. A constancia e regularidade do efecto presupón unha constancia e regularidade proporcionais na causa.

41. A moeda dun país constitúe, nun intre e lugar determinado, unha medida de valor máis ou menos exacta segundo

a moeda corrente se axuste máis ou menos a súa lei, ou sexa, segundo conteña máis ou menos exactamente a cantidade precisa de ouro ou prata puros que debería conter. Se, por exemplo, corenta e catro guineas e media contivesen en Inglaterra exactamente unha libra en peso de ouro de lei, ou once onzas de ouro puro e unha onza de aliaxe, a moeda de ouro inglesa sería, nese intre e lugar determinados, unha medida do valor real dos bens tan exacta como admite a súa natureza. Pero se, polo uso e rozamento, corenta e catro guineas e media conteñen xeralmente menos dunha libra en peso de ouro de lei, diminuíndo máis nunhas pezas que noutras, a medida de valor estaría suxeita á mesma clase de incerteza que os demais pesos e medidas. Como raramente sucede que as moedas sexan exactamente conformes á súa lei, o comerciante axusta o prezo dos seus bens, o mellor que pode, non ao que estes pesos e medidas deberían ser, senón ao que atopa por experiencia que realmente son en media. A consecuencia dun problema semellante na moeda, o prezo dos bens ven a axustarse non á cantidade de ouro ou prata puros que a moeda debería conter, senón á que por experiencia realmente contén en media.

42. Obsérvese que por prezo monetario dos bens entendo sempre a cantidade de ouro ou prata puros pola que se venden, sen considerar a denominación da moeda. Por exemplo, considero que seis xilins e oito peniques no tempo de Eduardo I son o mesmo prezo monetario que unha libra esterlina actual, porque contiñan aproximadamente a mesma cantidade de prata pura.

CAPÍTULO VI. DAS PARTES QUE COMPOÑEN O PREZO DAS MERCADORÍAS

1. No estado primitivo e rudo da sociedade que precede á acumulación de capital e á apropiación da terra, a proporción entre as cantidades de traballo precisas para adquirir distintos obxectos é a única circunstancia que pode proporcionar unha regra para cambialos. Por exemplo, se nunha nación de cazadores matar un castor custa habitualmente o dobre de traballo que matar un cervo, un castor debe cambiarse por, ou valer, dous cervos. É natural que o produto de dous días ou dúas horas de traballo valla o dobre do produto dun día ou dunha hora de traballo.

2. Se unha clase de traballo é máis difícil que outra, tense en conta esta circunstancia, e moitas veces o produto dunha hora de traballo dunha clase cambiase polo de dúas horas de traballo da outra.

3. Ou, se unha clase de traballo precisa un grao de destreza e habilidade pouco común, a estima que as persoas teñen por estas dotes dará ao seu produto un valor superior ao correspondente polo tempo empregado. Estas dotes poucas veces poden adquirirse agás a consecuencia dun longo esforzo, o que fai do valor superior do seu produto non máis que unha compensación razoable polo tempo e traballo gastado en adquirilas. Así, no estado adiantado da sociedade tense en conta a superior dureza e habilidade nos salarios, e probablemente no seu período máis primitivo e rudo sucedía algo semellante.

4. Nesta situación, todo o produto do traballo pertence ao traballador, e a cantidade de traballo empregada habitualmente en adquirir ou producir unha mercadoría é a única circunstancia que determina a cantidade de traballo que pode mercar, da que pode dispoñer, ou pola que se pode cambiar.

5. Asemade o capital se acumula nas mans de determinadas persoas, algunhas o utilizarán en empregar xente laboriosa, á que proporcionarán materias primas e mantenza para obter un

beneficio coa venda do produto do seu traballo, ou sexa, grazas ao valor que o seu traballo engade ao das materias primas. Ao cambiar o produto terminado por diñeiro, traballo ou outros bens, unha parte, alén da precisa para pagar o prezo das materias primas e os salarios dos traballadores, queda como beneficios do empresario que arrisca o seu capital nesta aventura. E así, o valor que os traballadores engaden ás materias primas se divide neste caso en dúas partes: unha que paga os seus salarios e outra que paga os beneficios do seu patrón sobre a cantidade total de materias primas e salarios que adiantou. O patrón non tería interese en empregalos agás que esperase acadar pola venda do produto do seu traballo algo máis do suficiente para repoñerlle o seu capital, nin tería interese en empregar un capital grande no canto dun pequeno, agás que os seus beneficios fosen proporcionais ao tamaño do seu capital.

6. Podería pensarse que os beneficios non son máis que un nome distinto para os salarios dunha clase especial de traballo, a de inspección e dirección. Porén, son totalmente diferentes, determínanse por principios moi distintos, e non teñen relación coa cantidade, dureza ou habilidade deste suposto traballo de inspección e dirección. Determínanse soamente polo valor do capital empregado e son proporcionais ao tamaño deste capital. Por exemplo, supoñamos que nun lugar determinado onde os beneficios anuais do capital manufactureiro son do dez por cento hai dúas fábricas distintas que empregan cada unha vinte traballadores a quince libras por ano cada un, ou sexa, cun gasto de trescentas libras por ano en cada fábrica. Supoñamos tamén que as materias primas utilizadas anualmente nunha delas custan só setecentas libras, mentres que as utilizadas na outra son de mellor calidade e custan sete mil. Neste caso, o capital empregado anualmente na primeira fábrica ascenderá só a mil libras, mentres que o empregado na outra ascenderá a sete mil trescentas libras. En consecuencia, á taxa do dez por cento, o empresario da primeira fábrica esperará un beneficio anual de

tan só cen libras, mentres que o da outra esperará setecentas trinta libras. Mais aínda que os seus beneficios sexan tan distintos, o seu traballo de inspección e dirección pode ser exactamente o mesmo, ou moi semellante. En moitas fábricas grandes, case todo o traballo desta clase encoméndaselle a un empregado principal. O seu salario expresa correctamente o valor deste traballo de inspección e dirección. Este salario nunca é proporcional ao capital que supervisa e, ao fixalo, habitualmente tense en consideración non só o traballo e a habilidade do empregado, senón a confianza que nel se deposita. O propietario do capital, aínda que queda así dispensado de case todo o traballo, espera que os seus beneficios sexan proporcionais ao seu capital. Polo tanto, os beneficios constitúen unha parte integrante do prezo das mercadorías totalmente distinta dos salarios, e determinada por principios totalmente diferentes.

7. Nesta situación, o produto total do traballo non sempre pertence ao traballador. Na maioría dos casos ten que compartilo co propietario do capital que o emprega. Tampouco a cantidade de traballo empregada habitualmente en adquirir ou producir unha mercadoría é a única circunstancia que determina a cantidade que habitualmente debería mercar, da que debería dispoñer, ou pola que se podería cambiar. É evidente que ten que engadirse unha cantidade adicional para os beneficios do capital que adiantou os salarios e forneceu as materias primas para o traballo.

8. Asemade toda a terra dun país convértese en propiedade privada, os terratenentes, como as demais persoas, queren recoller onde nunca sementaron, e esixen unha renda mesmo polo seu produto natural. A madeira do bosque, a herba do campo, e todos os froitos naturais da terra que cando a terra era propiedade comunal só lle custaban ao traballador o esforzo de collelos, pasan a ter, mesmo para el, un prezo adicional. En consecuencia, ten que pagar polo permiso para collelos e entregar ao terratenente unha parte do que o seu traballo recolle ou produce. Esta parte, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, é a renda

da terra, que constitúe unha terceira parte integrante no prezo da meirande parte das mercadorías.

9. Ten que observarse que o valor real das partes integrantes do prezo se mide pola cantidade de traballo que pode mercar, ou da que pode dispoñer, cada unha delas. O traballo non só mide o valor da parte do prezo correspondente ao traballo, senón tamén o das correspondentes á renda e ao beneficio.

10. En todas as sociedades o prezo das mercadorías divídese en último termo nalgunha destas tres partes, ou en todas, que ademais entran como partes integrantes no prezo da meirande parte das mercadorías en todas as sociedades adiantadas.

11. Por exemplo, no prezo do gran unha parte paga a renda do terratenente, outra os salarios ou a mantenza dos traballadores e o gando de labor empregados en producilo, e a terceira o beneficio do agricultor. Estas tres partes constitúen, directa ou indirectamente, o prezo total do gran. Podería pensarse que é necesaria unha cuarta parte para repoñer o capital do agricultor, ou para compensar o desgaste do seu gando de labor e outros instrumentos de labranza. Pero ten que considerarse que o prezo dun instrumento de labranza, como un cabalo de labor, componse das mesmas tres partes: a renda da terra sobre a que se criou, o traballo de coidalo e crialo, e os beneficios do agricultor que adianta tanto a renda desta terra como os salarios deste traballo. Polo tanto, aínda que o prezo do gran pode pagar o prezo e a mantenza do cabalo, o prezo total segue descompoñéndose, directa ou indirectamente, nas mesmas tres partes de renda, traballo e beneficios.

12. No prezo da fariña temos que engadir ao prezo do gran os beneficios do muiñeiro e os salarios dos seus serventes; no prezo do pan, os beneficios do panadeiro e os salarios dos seus serventes; e no prezo de ambos, o traballo de transportar o gran dende a casa do agricultor á do muiñeiro, e dende a do muiñeiro á do panadeiro, xunto cos beneficios dos que adiantan os salarios deste traballo.

13. O prezo do liño divídese nas mesmas tres partes que o do gran. No prezo do pano temos que engadir os salarios do curtidor do liño, da fiadeira, do tecelán, do branqueador, etc., xunto cos beneficios dos seus respectivos patróns.

14. Conforme se elabora máis unha determinada mercadoría, aumenta a parte do prezo correspondente aos salarios e beneficios en proporción á correspondente á renda. No proceso de elaboración non só aumenta o número de beneficios, senón que cada beneficio é máis grande que o precedente, porque procede dun capital máis grande. Por exemplo, o capital que emprega aos teceláns ten que ser máis grande que o que emprega ás fiadeiras, porque non só repón este capital cos seus beneficios, senón que paga ademais os salarios dos teceláns, e os beneficios teñen que ser sempre proporcionais ao capital.

15. Porén, nas sociedades mais adiantadas sempre hai unhas poucas mercadorías das que o prezo se divide en só dúas partes: salarios e beneficios, e un número aínda máis reducido de mercadorías das que o prezo consiste só en salarios. Por exemplo, no prezo do peixe unha parte paga o traballo dos mariñeiros e a outra os beneficios do capital empregado na pesca. A renda entra moi poucas veces neste prezo, aínda que o faga nalgunha ocasión, como amosarei máis adiante. A pesca fluvial é distinta, polo menos na meirande parte de Europa. A pesca do salmón paga unha renda que, aínda que non pode chamarse realmente renda da terra, entra no prezo dun salmón xunto cos salarios e os beneficios. En determinadas rexións de Escocia hai xente pobre que ten como oficio apañar, ao longo da beiramar, as pequenas pedras xaspeadas coñecidas vulgarmente como chinas escocesas. O prezo que o canteiro lles paga son os salarios do seu traballo, non inclúe renda nin beneficios.

16. Pero o prezo total dunha mercadoría ten que dividirse en último termo nalgunha destas tres partes, ou en todas, pois o que queda despois de pagar a renda da terra xunto co prezo do traballo empregado en producir, elaborar, e levar a mercadoría ao mercado, ten que ser un beneficio para alguén.

17. Así como o prezo ou valor de cambio dunha mercadoría determinada, tomada por separado, divídese nalgunha ou en todas estas tres partes, tamén o prezo das mercadorías que compoñen o produto anual total do traballo de cada país, tomadas en conxunto, ten que dividirse nas mesmas tres partes e reparirse entre os habitantes do país como salarios, beneficios ou renda. Así, todo o que recolle ou produce anualmente o traballo da sociedade, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo total, distribúese orixinariamente entre algún dos seus membros. Os salarios, os beneficios e a renda son as tres fontes orixinais dos ingresos e do valor de cambio. Os demais ingresos proceden en último termo dalgunha destas fontes.

18. Quen obtén os seus ingresos dun fondo de seu, ten que sacalos do seu traballo, do seu capital ou das súas terras. Os ingresos que proceden do traballo chámanse salarios. Os que obtén do capital a persoa que o administra ou emprega, chámanse beneficios. Os que obtén do capital unha persoa que non o emprega, senón que o presta a outra, chámanse usura ou xuros do diñeiro. Esta é a compensación que o prestameiro paga ao prestamista polo beneficio que ten a oportunidade de obter utilizando o seu diñeiro. Parte deste beneficio pertence ao prestameiro, que corre o risco e fai o esforzo de empregar o diñeiro, e parte ao prestamista, que lle da a oportunidade de obtelo. Os xuros do diñeiro son sempre ingresos derivados que, se non se pagan dos beneficios feitos co uso do diñeiro, teñen que pagarse doutra fonte de ingresos, a menos que o prestameiro sexa un despendedor que contraia unha segunda débeda para pagar os xuros da primeira. Os ingresos que proceden da terra chámanse rendas, e pertencen ao terratenente. Os ingresos do agricultor proceden en parte do seu traballo e en parte do seu capital. A terra é só o instrumento que lle permite gañar os salarios do seu traballo e obter os beneficios do seu capital. Todos os impostos e os ingresos que estes recadan, as pagas, pensións e anualidades de calquera clase, proceden en último termo dalgunha destas

tres fontes orixinarias dos ingresos e páganse, directa ou indirectamente, cos salarios, os beneficios ou a renda.

19. Cando esas tres clases de ingresos pertencen a persoas distintas, é doado distinguilas. Polo contrario, cando pertencen á mesma persoa, ás veces confúndense entre si, polo menos na linguaxe corrente.

20. Un cabaleiro rural que cultiva unha parte da súa propiedade debería recibir, despois de pagar os gastos do cultivo, tanto a renda do terratenente como o beneficio do agricultor. Porén, tende a chamar beneficio á súa ganancia total e así confunde a renda co beneficio, polo menos na linguaxe corrente. A meirande parte dos nosos colonos en América do Norte e nas Indias Occidentais están nesta situación. Cultivan as súas propiedades e, en consecuencia, raramente ouvimos falar da renda dunha plantación, pero si habitualmente dos seus beneficios.

21. Os agricultores raramente empregan un capataz para dirixir as actividades agrícolas, e xeralmente traballan moito coas súas propias mans como aradores, gradando, etc. Polo tanto, o que queda da colleita despois de pagar a renda non só debería repoñerlles o capital que empregaron no cultivo, xunto cos seus beneficios correntes, senón que debería tamén cubrir os salarios que lles corresponden como traballadores e capataces. En cambio, chámase beneficio ao que queda despois de pagar a renda e manter o capital, aínda que sexa evidentemente en parte salarios. Se o agricultor aforra estes salarios, ten que gañalos, polo que neste caso se confunden os salarios co beneficio.

22. Un fabricante independente, que ten capital suficiente para mercar materias primas e manterse ata que poida levar o seu produto ao mercado, debería gañar tanto os salarios dun traballador que traballa para un patrón como o beneficio que fai o patrón pola venda do produto do traballador. Non obstante, adoita chamarse beneficio ás súas ganancias totais, e tamén neste caso confúndense os salarios co beneficio.

23. Un horticultor que cultiva o seu propio horto coas súas propias mans, xunta na súa persoa os tres personaxes: terrate-nente, agricultor e traballador. En consecuencia, o seu produto debe pagarlle a renda do primeiro, o beneficio do segundo e os salarios do terceiro. No entanto, adoita considerar todo como ganancias do seu traballo. Neste caso, tanto o beneficio como a renda confúndense cos salarios.

24. Así como nun país civilizado hai moi poucas mercadorías das que o valor de cambio xurda só do traballo, pois na maioría a renda e os beneficios contribúen moito, tamén o produto anual do traballo do país será sempre suficiente para mercar ou dispoñer de moita máis cantidade de traballo da empregada en produci-lo, preparalo e levalo ao mercado. Se a sociedade empregase anual-mente todo o traballo que pode mercar, como a cantidade de traballo aumentaría moito cada ano, o produto de cada ano tería moito máis valor que o do anterior. Pero ningún país emprega todo o seu produto anual en manter ás persoas laboriosas. As persoas ociosas sempre consumen moito, e o valor corrente ou medio do produto ten que aumentar, diminuír ou manterse cons-tante dun ano a outro consonte as distintas proporcións nas que se divide anualmente entre estas dúas clases de persoas.

CAPÍTULO VII. DO PREZO NATURAL E O PREZO DE MERCADO DAS MERCADORÍAS

1. En toda sociedade ou rexión hai unha taxa corrente ou media tanto de salarios como de beneficios para cada un dos empregos do traballo e o capital. Como amosarei máis adiante, esta taxa determínase en parte polas circunstancias xerais da sociedade, a súa riqueza ou pobreza, a súa condición progresiva, estancada ou decadente, e en parte pola natureza particular de cada emprego.

2. Tamén hai unha taxa corrente ou media de renda, que se determina, como amosarei máis adiante, en parte polas circunstancias xerais da sociedade ou rexión onde está situada a terra, e en parte pola fertilidade natural ou mellorada da terra.

3. Estas taxas correntes ou medias poden chamarse as taxas naturais de salarios, beneficio e renda no intre e lugar no que habitualmente prevalecen.

4. Cando o prezo dunha mercadoría non é nin máis nin menos que suficiente para pagar a renda da terra, os salarios do traballo e os beneficios do capital empregados en producila, preparala e levala ao mercado consonte as súas taxas naturais, a mercadoría véndese ao que pode chamarse o seu prezo natural.

5. Neste caso, a mercadoría véndese exactamente polo que vale, ou sexa, polo que realmente lle custa á persoa que a leva ao mercado. Aínda que na linguaxe corrente o chamado custo primario dunha mercadoría non inclúe o beneficio da persoa que a vai revender, se esta non a vende por un prezo que lle proporcione a taxa de beneficio corrente na súa rexión perde no negocio, xa que podería conseguir este beneficio empregando o seu capital doutra maneira. Ademais, os beneficios son os seus ingresos, o fondo da súa mantenza. Así como adianta os salarios ou a mantenza aos seus traballadores cando prepara e leva os bens ao mercado, tamén adianta igualmente a súa propia mantenza, que xeralmente é proporcional ao beneficio que pode esperar razoablemente da venda dos seus bens. Se non lle proporcionan este beneficio, pode dicirse que non lle repoñen o que custaron.

6. Así, aínda que o prezo que lle proporciona este beneficio non sempre é o mínimo ao que un comerciante pode vender os seus bens, será o máis baixo ao que pode vendelos durante un tempo prolongado, polo menos onde haxa total liberdade, ou sexa, onde o comerciante poida cambiar de negocio sempre que queira.

7. O prezo efectivo ao que se vende unha mercadoría chámase o seu prezo de mercado, e pode ser superior, inferior ou exactamente igual ao seu prezo natural.

8. O prezo de mercado dunha mercadoría determínase pola proporción entre a cantidade que se leva ao mercado e a demanda dos que están dispostos a pagar o prezo natural da mercadoría, ou sexa, o valor total da renda, traballo e beneficios que ten que pagarse para levala ao mercado. Estas persoas poden chamarse os demandantes efectivos, e a súa demanda a demanda efectiva, pois é suficiente para levar a mercadoría ao mercado. Esta demanda é distinta da demanda absoluta. Unha persoa moi pobre pode demandar, en certo sentido, un coche con seis cabalos, podería gustarlle telo, pero a súa demanda non é unha demanda efectiva, xa que nunca se levará a mercadoría ao mercado para satisfacela.

9. Cando a cantidade de calquera mercadoría que se leva ao mercado é inferior á demanda efectiva, non pode abastecerse a todos os que están dispostos a pagar o valor total da renda, salarios e beneficios que ten que pagarse para levala ao mercado na cantidade que desexan. Antes que quedar sen ela, algúns estarán dispostos a pagar máis. Competirán inmediatamente entre si e o prezo de mercado elevarase máis ou menos por enriba do prezo natural, segundo o tamaño da escaseza do ben ou a riqueza e luxo extravagante dos competidores animen o entusiasmo da competencia. Entre competidores de igual riqueza e luxo, a mesma escaseza ocasionará unha competencia máis ou menos entusiasta segundo sexa máis ou menos importante para eles adquirir a mercadoría. Velaí o prezo exorbitante dos bens necesarios durante o bloqueo dunha cidade ou en tempo de fame.

10. Cando a cantidade que se leva ao mercado excede á demanda efectiva, non se pode vender toda aos que están dispostos a pagar o valor total da renda, salarios e beneficios que ten que pagarse para levala ao mercado. Unha parte ten que venderse aos que están dispostos a pagar menos, e o baixo prezo que pagan terá que reducir o prezo do conxunto. O prezo de mercado descenderá máis ou menos por debaixo do prezo natural, conforme o tamaño do excedente aumente máis ou menos a competencia entre os vendedores, ou sexa, conforme sexa máis ou menos importante para eles desfacerse inmediatamente da mercadoría. O mesmo excedente na importación de mercadorías perecedoiras, por exemplo de laranxas, ocasionará moita máis competencia que na importación de mercadorías duradeiras, por exemplo de ferralla.

11. Cando a cantidade que se leva ao mercado é a xusta para satisfacer a demanda efectiva e non máis, o prezo de mercado é o mesmo que o natural. A cantidade total existente pode venderse a este prezo, e non a outro máis alto. A competencia dos comerciantes obrígalles a aceptar este prezo, pero non outro máis baixo.

12. A cantidade dunha mercadoría que se leva ao mercado axústase á demanda efectiva. Aos que empregan a súa terra, traballo ou capital en levar unha mercadoría ao mercado interésalles que esta cantidade nunca exceda a demanda efectiva, e os demais están interesados en que nunca sexa inferior á mesma.

13. Se nalgún intre a cantidade levada ao mercado excede a demanda efectiva, algunha das partes integrantes do seu prezo ten que pagarse por debaixo da súa taxa natural. Se é a renda a que se paga menos, os terratenentes retirarán de inmediato unha parte da terra deste emprego. Se son os salarios ou os beneficios, os traballadores nun caso, e os seus patróns no outro, retirarán parte do seu traballo ou do seu capital, respectivamente. Axiña, a cantidade levada ao mercado non será máis que suficiente para satisfacer a demanda efectiva e todas as partes integrantes do

prezo aumentarán até a súa taxa natural, levando o prezo total ata o seu prezo natural.

14. Se, polo contrario, a cantidade levada ao mercado é nalgún intre inferior á demanda efectiva, algunha das partes integrantes do seu prezo terá que aumentar por enriba da súa taxa natural. Se é a renda a que se paga máis, os demais terratenentes prepararán máis terra para a produción desta mercadoría; se son os salarios ou os beneficios, os demais traballadores e comerciantes empregarán axiña máis traballo e capital, respectivamente, en preparala e levala ao mercado. Axiña, a cantidade levada ao mercado será suficiente para satisfacer a demanda efectiva. Todas as partes integrantes do prezo descenderán até as súas taxas naturais, e o prezo total ata o seu prezo natural.

15. Polo tanto, o prezo natural é o prezo central cara ao que gravitan continuamente os prezos de todas as mercadorías. En ocasións, diversos accidentes manteñen os prezos pendurados moi por enriba do prezo natural, e ás veces redúcenos mesmo algo por debaixo do mesmo. Pero sexan cales sexan os obstáculos que lles impiden establecerse neste centro de repouso estable, tenderán constantemente cara ao mesmo.

16. A cantidade total de traballo empregado anualmente en levar unha mercadoría ao mercado axústase así á demanda efectiva, intentando sempre levar ao mercado a cantidade exacta que pode ser suficiente para satisfacer esta demanda sen excedela.

17. Pero nalgunhas ocupacións, o mesmo volume de actividade producirá en distintos anos cantidades de mercadorías moi diferentes, mentres que noutras producirá sempre a mesma cantidade ou case a mesma. Na labranza, o mesmo número de traballadores producirá en distintos anos cantidades moi diferentes de cereais, viño, aceite, lúpulo, etc. Pero o mesmo número de fiadeiras e teceláns producirá cada ano a mesma ou case a mesma cantidade de pano de liño e la. Na primeira clase de actividade, só o produto medio pode axustarse dalgún xeito á demanda efectiva; e como o seu produto real está frecuentemente moi por enriba ou

por debaixo do seu produto medio, a cantidade de mercadorías que se leva ao mercado unhas veces excede moito e outras é moi inferior á demanda efectiva. Polo tanto, aínda que a demanda fose sempre a mesma, o seu prezo de mercado estará suxeito a grandes fluctuacións, e unhas veces descenderá moi por debaixo mentres que outras se elevará moi por enriba do seu prezo natural. Na outra clase de actividade, ao ser o produto de cantidades iguais de traballo sempre constante, a cantidade de mercadorías que se levará ao mercado pode axustarse máis exactamente á demanda efectiva. En consecuencia, mentres esta demanda sexa a mesma, o prezo de mercado das mercadorías probablemente tamén será constante e igual ao prezo natural. A experiencia amosa que o prezo dos panos de liño e la non está suxeito a variacións tan grandes nin tan frecuentes como as do prezo do gran. O prezo da primeira clase de mercadorías varía só coas variacións na demanda, mentres que o da outra varía ademais coas variacións moito máis grandes e frecuentes na cantidade que se leva ao mercado para satisfacer a demanda.

18. As fluctuacións ocasionais e temporais no prezo de mercado dunha mercadoría recaen principalmente sobre as partes do seu prezo correspondentes aos salarios e beneficios, e afectan menos á parte correspondente á renda. Unha renda fixa en diñeiro non se ve en absoluto afectada na súa taxa nin no seu valor. Porén, unha renda que consista nunha certa proporción ou cantidade de produto primario vese sen dúbida afectada no seu valor anual, aínda que raramente na súa taxa anual. Cando fixan os termos do arrendo, o terratenente e o agricultor intentan axustar esta taxa consonte as súas mellores estimacións, non aos prezos temporais e ocasionais, senón ao prezo medio e corrente do produto.

19. Estas fluctuacións afectan tanto ao valor como á taxa dos salarios ou dos beneficios, segundo o mercado resulte estar ategado ou desabastecido de mercadorías ou de traballo, ou sexa, de traballo feito ou de traballo por facer. Un loito público eleva o

prezo do pano negro (do que o mercado case sempre está desabastecido en tales ocasións) e aumenta os beneficios dos comerciantes que posúen unha cantidade considerable do mesmo, pero non ten ningún efecto sobre os salarios dos teceláns. O mercado está desabastecido de mercadorías e non de traballo, de traballo feito e non de traballo por facer. Os salarios dos xastres elévanse e o mercado está, neste caso, desabastecido de traballo. Hai unha demanda efectiva de máis traballo por facer do que pode realizarse. Baixa o prezo das sedas e do pano de cor, e redúcense os beneficios dos comerciantes que teñen unha cantidade considerable dos mesmos. Tamén baixan os salarios dos traballadores empregados en preparar estas mercadorías, para as que a demanda se interrompe por seis meses ou quizais un ano. O mercado está neste caso ateigado tanto de mercadorías como de traballo.

20. Mais aínda que o prezo de mercado de cada mercadoría continúa gravitando, se podemos dicirlo así, cara ao prezo natural, o prezo de mercado de moitos bens pode manterse durante moito tempo bastante por enriba do prezo natural debido a accidentes, causas naturais e determinadas regulacións políticas.

21. Cando o prezo de mercado dunha mercadoría determinada se eleva moi por enriba do prezo natural debido a un aumento na demanda efectiva, os que empregan os seus capitais en abastecer ese mercado intentan xeralmente ocultar este cambio. De coñecerse, os seus elevados beneficios tentarían a tantos rivais novos a empregar os seus capitais na mesma maneira que, ao satisfacer totalmente a demanda efectiva, o prezo de mercado axiña descendería ata o prezo natural, e talvez mesmo por debaixo durante un tempo. Se o mercado está moi distante da residencia dos provedores, ás veces poden manter o segredo durante varios anos, e gozar entrementes dos seus beneficios extraordinarios sen novos rivais. Porén, ten que recoñecerse que os segredos desta clase poucas veces poden manterse moito tempo, e os beneficios extraordinarios non poden durar máis que o segredo.

22. Os segredos das manufacturas poden manterse por máis tempo que os do comercio. Un tintureiro que atopou a maneira de producir unha cor determinada con materiais que custan só a metade do prezo dos utilizados habitualmente pode, cunha boa administración, gozar a vantaxe do seu descubrimento durante toda a súa vida, e mesmo pode deixala como un legado aos seus descendentes. As súas ganancias extraordinarias proceden do elevado prezo que se paga polo seu traballo, e consisten realmente nos elevados salarios deste traballo. Mais, xa que se repiten en todo o seu capital, o seu volume total garda unha proporción constante co mesmo, e por iso adoitan considerarse como beneficios extraordinarios do capital.

23. Estes aumentos no prezo de mercado son, evidentemente, resultado de determinados accidentes que, porén, ás veces poden persistir durante moitos anos.

24. Algúns produtos naturais requiren dun chan e situación tan particulares que toda a terra apta para producilos dun gran país pode non ser suficiente para satisfacer a demanda efectiva. Polo tanto, a cantidade total que se leva ao mercado pode venderse a aqueles dispostos a dar pola mesma máis do preciso para pagar a renda da terra que a produciu, xunto cos salarios e beneficios do traballo e o capital empregados en preparala e levala ao mercado, consonte as súas taxas naturais. Estas mercadorías poden continuar vendéndose a este elevado prezo durante séculos, e a parte do mesmo correspondente á renda é, neste caso, a que xeralmente se paga por enriba da súa taxa natural. A renda da terra que proporciona produtos tan singulares e estimados como algúns viñedos franceses cun chan e situación particularmente propicios, non garda unha proporción uniforme coa doutras terras igualmente fértiles e ben cultivadas nos seus arredores. Polo contrario, os salarios e beneficios do traballo e o capital empregados en levar estas mercadorías ao mercado poucas veces difiren da súa proporción natural cos outros empregos do traballo e o capital nos seus arredores.

25. Estes aumentos do prezo de mercado son, evidentemente, o efecto de causas naturais que poden impedir que se satisfaga por completo a demanda efectiva e que, polo tanto, poden continuar operando sempre.

26. Un monopolio concedido a un individuo ou a unha empresa ten o mesmo efecto que un segredo comercial ou manufactureiro. Os monopolistas, ao manter o mercado constantemente desabastecido, non satisfacendo nunca totalmente a demanda efectiva, venden as súas mercadorías moi por enriba do prezo natural, e elevan os seus emolumentos, sexan salarios ou beneficios, moi por enriba da súa taxa natural.

27. O prezo de monopolio é sempre o máis elevado que pode obterse. Polo contrario, o prezo natural ou prezo de libre competencia é o máis baixo que pode obterse durante un período considerable. Un é sempre o máis alto que pode extraerse dos compradores, ou o máis alto que estes consentirán pagar. O segundo é o máis baixo que os vendedores poden permitirse cobrar sen renunciar ao seu negocio.

28. Os privilexios exclusivos dos gremios, os regulamentos de aprendizaxe e as leis que restrinxen a competencia en determinadas ocupacións teñen a mesma tendencia, aínda que en menor medida. Son unha especie de monopolios aumentados, e a miúdo poden manter o prezo de mercado de determinadas mercadorías por enriba do prezo natural e manter durante moito tempo os salarios e beneficios do traballo e o capital empregado nas mesmas por enriba das súas taxas naturais.

29. Estes aumentos do prezo de mercado poden durar tanto como a política que os orixina.

30. Aínda que o prezo de mercado dunha mercadoría determinada pode manterse moito tempo por enriba do seu prezo natural, raramente manterase por debaixo. Sexa cal sexa a parte do mesmo que se pague por debaixo da taxa natural, as persoas afectadas nos seus intereses sentirían a perda inmediatamente, e retirarían tanta terra, traballo ou capital deste emprego que a

cantidade levada ao mercado axiña non sería máis que a precisa para satisfacer a demanda efectiva. En consecuencia, o seu prezo de mercado elevaríase axiña ata o prezo natural, polo menos cando haxa total liberdade.

31. Abofé, os mesmos regulamentos de aprendizaxe e outras leis gremiais que permiten aos traballadores elevar os seus salarios moi por enriba da súa taxa natural cando unha manufactura é próspera, por veces obríganos a reducilos moi por debaixo da mesma cando declina. Así como nun caso exclúen a moita xente do seu emprego, no outro exclúenos a eles de moitos empregos. Agora ben, o efecto destas normas ao reducir os salarios dos traballadores por debaixo da súa taxa natural non é tan duradeiro como cando os eleva por enriba da mesma. Esta elevación pode durar moitos séculos, pero a redución non pode durar máis que as vidas dos traballadores formados para a actividade no tempo de prosperidade. Cando estes morren, o número dos que posteriormente se instrúen no oficio se axustará á demanda efectiva. Para poder reducir os salarios ou os beneficios por debaixo das súas taxas naturais nunha ocupación determinada durante varias xeracións, unha política tería que ser tan violenta como a do Hindustán ou a do antigo Exipto (onde cada home estaba obrigado a seguir a ocupación do seu pai por un principio relixioso, e considerábase que cometía o máis horrendo sacrilexio se a cambiaba por outra).

32. Isto é todo o que creo necesario observar agora sobre as desviacións, tanto ocasionais como permanentes, do prezo de mercado das mercadorías respecto do prezo natural.

33. O prezo natural varía coa taxa natural de cada unha das súas partes integrantes: salarios, beneficios e renda; e estas taxas varían en todas as sociedades consonte as súas circunstancias, isto é, a súa riqueza ou pobreza, a súa condición progresiva, estancada ou decadente. Nos catro capítulos seguintes intentarei explicar as causas destas variacións tan completa e claramente como poida.

34. En primeiro lugar, intentarei explicar cales son as circunstancias que determinan a taxa de salarios, e como inflúen nestas circunstancias a riqueza ou pobreza e o estado progresivo, estancado ou decadente da sociedade.

35. En segundo lugar, intentarei amosar cales son as circunstancias que determinan a taxa de beneficio, e como inflúen tamén nestas circunstancias as mesmas variacións no estado da sociedade.

36. Aínda que os salarios e os beneficios monetarios son moi distintos nos diferentes empregos do traballo e o capital, tanto os salarios monetarios nos empregos do traballo, como os beneficios monetarios nos empregos do capital gardan unha proporción determinada. Esta proporción, como se verá máis adiante, depende en parte da natureza das distintas ocupacións, e en parte das diferentes leis e políticas da sociedade na que se levan a cabo. Mais aínda que esta proporción depende en moitos aspectos das leis e a política, non se ve afectada pola riqueza ou pobreza da sociedade nin pola súa condición progresiva, estancada ou decadente, manténdose constante ou case constante en todas estas situacións. En terceiro lugar intentarei explicar as circunstancias que determinan esta proporción.

37. En cuarto e último lugar, intentarei amosar cales son as circunstancias que determinan a renda da terra, elevando ou rebaixando o prezo real das distintas substancias que produce.

CAPÍTULO VIII: DOS SALARIOS

1. O produto do traballo constitúe a súa recompensa natural ou salario.

2. No estado primitivo das cousas que precede á apropiación da terra e a acumulación do capital, todo o produto do traballo pertence ao traballador. Non ten terratenente nin patrón con quen compartilo.

3. Se este estado continuase, os salarios aumentarían coas melloras na súa capacidade produtiva que ocasiona a división do traballo, e todas as cousas abarataríanse. Produciríanse cunha cantidade menor de traballo, e como nesta situación as mercadorías producidas por cantidades de traballo iguais cambiaríanse entre si, mercaríanse tamén co produto dunha cantidade de traballo menor.

4. Mais aínda que as cousas se abaratasen realmente, moitas parecerían máis caras que antes, ou sexa, cambiaríanse aparentemente por máis cantidade doutros bens. Supoñamos, por exemplo, que na meirande parte das ocupacións a capacidade produtiva do traballo se decuplicase, ou sexa, que un día de traballo producise dez veces o que producía antes, pero que nunha ocupación determinada só se duplicase, ou sexa, que producise só dúas veces o que producía antes. Ao cambiar o produto dun día de traballo na meirande parte das ocupacións polo dun día de traballo nesta última, unha cantidade de produto dez veces máis grande que a orixinal na meirande parte das ocupacións mercaría só o duplo da cantidade orixinal nesta ocupación determinada. En consecuencia, calquera cantidade determinada deste produto, por exemplo, unha libra de peso, semellaría cinco veces máis cara que antes. Porén, en realidade sería dúas veces máis barata. Aínda que se precisase para mercala cinco veces máis cantidade doutros bens que antes, precisaríase só a metade do traballo para mercala ou producila. En consecuencia, a súa compra sería dúas veces máis fácil que antes.

5. Pero este estado primitivo das cousas, no que o traballador gozaba de todo o produto do seu propio traballo, non podía continuar coa introdución da apropiación da terra e a acumulación do capital. Polo tanto, desapareceu moito antes de que se fixesen os progresos máis importantes na capacidade produtiva do traballo, e non tería sentido pormenorizar máis cales poderían ter sido os seus efectos sobre os salarios.

6. En canto a terra pasa a ser propiedade privada, o terrateamente esixe unha parte de case todo o produto que o traballador pode cultivar ou apañar na mesma. A renda é a primeira dedución ao produto do traballo empregado na terra.

7. A persoa que labra o chan raramente ten os medios para manterse a si mesma ata que recolle a colleita. Xeralmente adiántalle a mantenza o capital dun patrón, o agricultor que o emprega, que non tería interese en empregalo agás que participe no produto do seu traballo ou que se lle repoña o seu capital cun beneficio. Este beneficio é a segunda dedución ao produto do traballo ocupado na terra.

8. O produto de case todos os demais traballos está suxeito á mesma dedución do beneficio. Nas artes e manufacturas a meirande parte dos traballadores necesitan un patrón que lles adiante as materias primas do seu traballo, xunto cos seus salarios e mantenza, ata que se complete o traballo. O patrón participa no produto do seu traballo, ou sexa, no valor que engade ás materias primas sobre as que se aplica; e nesta participación consiste o seu beneficio.

9. Abofé, ás veces un traballador independente ten capital abondo para mercar as materias primas do seu traballo e manterse a si mesmo ata completalo. El é patrón e traballador, e goza de todo o produto do seu traballo, ou sexa, do valor total que engade ás materias primas sobre as que se aplica. Este valor inclúe o que habitualmente son dous ingresos distintos e pertencentes a dúas persoas diferentes: os beneficios e os salarios.

10. Porén, estes casos non son moi frecuentes. En toda Europa, por cada traballador independente hai vinte que serven a un patrón, e en todas partes enténdese que os salarios páganse cando o traballador é unha persoa e o propietario do capital que o emprega é outra distinta.

11. Os salarios correntes do traballo dependen do contrato entre estas dúas partes, que non teñen os mesmos intereses. Os traballadores desexan obter o máximo posible, e os patróns pagar o mínimo posible. Os primeiros están dispostos a asociarse para elevar os salarios e os segundos para rebaxalos.

12. Con todo, non é difícil prever cal das dúas partes terá vantaxe no conflito e forzará á outra a acatar as súas condicións. Os patróns poden asociarse máis facilmente porque son menos, e tamén porque llo permite a lei, ou polo menos non llo prohibe, como aos traballadores. Non temos leis contra a asociación para rebaxar o prezo do traballo, pero si moitas contra a asociación para elevalo. En todos estes conflitos os patróns poden resistir moito máis tempo. Un terratenente, un agricultor, un fabricante ou un comerciante poderían normalmente vivir un ano ou dous sen empregar nin un só traballador, cos capitais adquiridos anteriormente. Moitos traballadores non conseguirían subsistir unha semana sen emprego, poucos subsistirían un mes, e case ningún un ano. No longo prazo, o traballador pode ser tan necesario para o seu patrón como o patrón para el, pero a necesidade do patrón non é tan inmediata.

13. Disque é raro ouvir falar das asociacións de patróns, mentres que a miúdo ouvimos falar das asociacións de traballadores. Quen pense por isto que os patróns raramente se asocian non sabe nada do mundo nin deste asunto. Os patróns están sempre e en todas partes nunha especie de asociación tácita, pero constante e uniforme, para non elevar os salarios por enriba do seu nivel actual. Vulnear esta asociación é moi impopular, unha especie de deshonra para un patrón entre os seus veciños e iguais. Abofé, poucas veces ouvimos falar da mesma, pois nunca

se fala das situacións habituais, ou poderíamos dicir naturais. Ás veces, os patróns tamén entran en asociacións específicas para rebaixar os salarios mesmo por debaixo dese nivel. Estas orgánzanse sempre co máximo sigilo e segredo ata o momento de actuar, e cando os traballadores se someten sen resistencia, como sucede en ocasións, nunca se ouve falar das mesmas. Porén, moitas veces os traballadores resístense mediante asociacións defensivas, e ás veces asócianse tamén espontaneamente para elevar o prezo do traballo sen ningunha provocación desta clase. Os seus pretextos habituais son unhas veces os elevados prezos das provisións, e outras os grandes beneficios que obteñen os patróns co seu traballo. Tanto ten que estas asociacións sexan ofensivas ou defensivas, sempre ouvimos falar moito delas. Para conseguir unha decisión rápida, os traballadores sempre recorren ao clamor máis estrondoso e, ás veces, á violencia e crueldade máis espantosas. Están desesperados e actúan coa tolaría e o exceso das persoas desesperadas, que pasarán fame se non amedrentan aos seus patróns para que acepten inmediatamente as súas reivindicacións. Nestas ocasións, os patróns son igualmente estrondosos e nunca deixan de clamar pola axuda da autoridade civil e a execución rigorosa das severas leis promulgadas contra as asociacións de serventes, traballadores e xornaleiros. En consecuencia, os traballadores raramente se benefician da violencia das asociacións tumultuosas, que xeralmente só rematan co castigo ou a ruína dos seus líderes, ben pola intervención do xuíz, pola superior firmeza dos patróns, ou pola necesidade que teñen a maioría dos traballadores de se someter para subsistir.

14. Mais aínda que os patróns teñan xeralmente vantaxe nos conflitos cos seus traballadores, é imposible reducir os salarios correntes por debaixo dunha taxa determinada durante un tempo considerable, mesmo os das clases de traballo menos valiosas.

15. Unha persoa sempre ten que vivir do seu traballo, e os seus salarios teñen que permitirlle polo menos manterse. En moitas ocasións teñen que ser aínda máis elevados, pois senón

seríalle imposible manter unha familia, e a caste dos traballadores non pasaría da primeira xeración. Por iso o Sr. Cantillon supón que as clases máis baixas dos traballadores gañan en todas partes polo menos o dobre da súa mantenza, para que poidan manter dous fillos en media, supoñendo que o traballo da muller, debido a necesidade de coidar os fillos, non será máis que o preciso para manterse ela mesma. Calcúlase que a metade dos nenos que nacen morren antes de chegaren á idade adulta. Polo tanto, segundo este cálculo, os traballadores máis pobres teñen que intentar criar en media polo menos catro fillos, para que dous teñan posibilidades de chegar a esa idade. A mantenza precisa para catro fillos suponse que é igual á dun home. O mesmo autor engade que o valor do traballo dun escravo san calcúlase que é o duplo da súa mantenza, e considera que o do traballador máis humilde non pode valer menos. Semella así evidente que, para poder manter unha familia, o traballo do home e da muller xuntos, mesmo nas clases menos valiosas de traballo, ten que permitirles gañar algo máis que o preciso para a súa propia mantenza, pero non serei eu quen determine se na proporción enriba mencionada ou en calquera outra.

16. Porén, determinadas circunstancias ás veces dan vantaxe aos traballadores e lles permiten elevar os seus salarios por enriba desta taxa, que é evidentemente a máis baixa compatible cun trato humano.

17. Os traballadores non necesitan asociarse para elevar os seus salarios cando nun país aumenta continuamente a demanda dos que viven dos salarios: traballadores, xornaleiros, serventes de toda clase, e cada ano empréganse máis que no ano anterior. A escaseza de man de obra provoca a competencia entre os patróns, que licitarán uns contra os outros para conseguir traballadores, rompendo así espontaneamente a súa asociación para non elevar os salarios.

18. É evidente que a demanda dos que viven dos salarios non pode aumentar senón proporcionalmente ao aumento dos fondos

destinados ao pago dos salarios. Estes fondos son de dous tipos: os ingresos que exceden o preciso para a manutención, e o capital que excede o preciso para o emprego dos seus patróns.

19. Cando o terratenente, censalista ou individuo adiñeirado ten máis ingresos dos que considera precisos para manter a súa propia familia, emprega o excedente, ou unha parte do mesmo, en manter un ou máis criados. Auméntese este excedente e aumentará o número dos criados.

20. Cando un traballador independente, como un tecelán ou un zapateiro, ten máis capital do que precisa para mercar as materias primas do seu propio produto e para manterse ata que poida vendelo, emprega un ou máis xornaleiros co excedente para conseguir un beneficio co traballo dos mesmos. Auméntese este excedente e aumentará o número dos xornaleiros.

21. Polo tanto, a demanda dos que viven dos salarios aumenta co aumento dos ingresos e o capital dun país, e non pode aumentar sen eles. O aumento dos ingresos e do capital é o aumento da riqueza nacional. En consecuencia, a demanda dos que viven dos salarios aumenta coa riqueza nacional, e non pode aumentar sen ela.

22. O que causa un aumento nos salarios non é o volume actual da riqueza nacional, senón o seu aumento continuo. En consecuencia, non é nos países máis ricos, senón nos máis prósperos, ou sexa, nos que se enriquecen máis rapidamente, onde os salarios son máis elevados. Inglaterra é, por suposto, un país moito máis rico na actualidade que calquera parte de América do Norte. Porén, os salarios son moito máis elevados en América do Norte que en calquera parte de Inglaterra. Na provincia de Nova York os traballadores ordinarios gañan¹ tres xilins e seis peniques por día en moeda local, iguais a dous xilins en esterlina; os carpinteiros de ribeira, dez xilins e seis peniques en moeda local, cunha pinta de ron que vale seis peniques en ester-

¹ Isto escribiuse en 1773, antes do comezo dos actuais disturbios.

lina, iguais en total a seis xilins e seis peniques en esterlina; os carpinteiros de baloira e os albaneis, oito xilins en moeda local, igual a catro xilins e seis peniques en esterlina; os xastres, cinco xilins en moeda local, igual a uns dous xilins e dez peniques en esterlina. Estes prezos son superiores aos de Londres, e disque nas demais colonias os salarios son tan elevados como en Nova York. O prezo das provisións é moito máis baixo en toda América do Norte que en Inglaterra. Alí nunca se coñeceu unha carestía. Nas peores épocas sempre tiveron abondo para si mesmos, aínda que diminuísen as exportacións. Así, se o prezo monetario do traballo é máis elevado que en calquera parte da metrópole, o seu prezo real, ou sexa, a disposición real dos bens necesarios e comodidades que transfíre ao traballador, é proporcionalmente aínda máis elevado.

23. Mais aínda que América do Norte non sexa tan rica como Inglaterra, é moito máis próspera e progresa moito máis rapidamente cara a adquisición de riqueza. O sinal máis decisivo da prosperidade dun país é o aumento do número dos seus habitantes. Calcúlase que a poboación de Gran Bretaña e da maioría dos países europeos non se duplicará en menos de cincocentos anos, mentres nas colonias británicas de América do Norte duplícase en vinte ou vinte e cinco anos. Ademais, na actualidade este aumento non se debe principalmente á continua importación de novos habitantes, senón á gran multiplicación da especie. Disque os que viven alí ata unha idade avanzada, a miúdo chegan a ver de cincuenta a cen descendentes da súa propia carne, e ás veces moitos máis. Nestas colonias o traballo está tan ben remunerado que unha familia numerosa, no canto de ser unha carga, é unha fonte de riqueza e prosperidade para os pais. Calcúlase que o traballo de cada fillo, antes de que poida deixar a casa paterna, vale cen libras de ganancia neta para os pais. Unha viúva nova con catro ou cinco fillos novos, que entre as clases medias ou baixas en Europa tería moi poucas posibilidades de conseguir un segundo home, alí cortéxase como un bo partido. O valor

dos fillos é o estímulo máis grande para o matrimonio, polo que non é sorprendente que a xente en América do Norte xeralmente case moi nova. Malia o grande aumento da poboación que causan estes matrimonios temperáns, hai unha queixa continua de escaseza de man de obra en América do Norte. Semella que a demanda de traballadores, ou sexa, o fondo destinado a mantelos, aumenta máis rapidamente que o seu número.

24. Aínda que a riqueza dun país sexa moi grande, se leva moito tempo estancado non podemos esperar atopar alí salarios moi elevados. Os fondos destinados ao pago dos salarios, ou sexa, os ingresos e o capital dos seus habitantes, poden ser enormes, pero se se mantiveron constantes ou case constantes durante varios séculos, o número de traballadores empregados cada ano podería abastecer ao número requirido para o ano seguinte mesmo con folgura. Poucas veces haberá escaseza de man de obra, nin os patróns veranse obrigados a licitar uns contra outros para conseguila. Ao contrario, neste caso a man de obra multiplicaríase naturalmente máis que o emprego, habería unha escaseza constante do mesmo, e os traballadores veríanse obrigados a licitar uns contra outros para conseguilo. Se os salarios superasen algunha vez o preciso para manter ao traballador e permitirlle manter unha familia, a competencia dos traballadores xunto co interese dos patróns, reduciríaos axiña á taxa mínima compatible cun trato humano. A China é dende hai moito tempo un dos países máis ricos do mundo, ou sexa, un dos máis fértiles, mellor cultivados, máis laboriosos e máis poboados. Porén, semella que mantense estacionaria dende hai moito. Marco Polo, que a visitou hai máis de cincocentos anos, describe os seus cultivos, laboriosidade e poboación case nos mesmos termos que os viaxeiros actuais. Probablemente adquiriu, mesmo antes do tempo de Marco Polo, toda a riqueza que a natureza das súas leis e institucións lle permite. Os relatos dos viaxeiros, inconsistentes en moitos outros aspectos, coinciden no reducido dos salarios e na dificultade que atopa un traballador na China para manter

unha familia. Se pode conseguir con que mercar unha pequena cantidade de arroz cavando na terra un día enteiro, estará satisfeito, e a condición dos artesáns e aínda peor. No canto de agardar indolentemente nos seus obradoiros polas chamadas dos seus clientes, como en Europa, corren continuamente polas rúas coas ferramentas dos seus respectivos oficios, ofrecendo o seu servizo como se pedisen emprego. A pobreza das clases baixas na China supera con moito á das nacións europeas máis miserentas. Disque nos arredores de Cantón moitos centos, miles, de familias non teñen morada na terra, senón que viven permanentemente en pequenos barcos de pesca nos ríos e canais. A mantenza que atopan alí é tan escasa que devecen por pescar o lixo máis noxento que os barcos europeos botan pola borda, e acollen unha preada, por exemplo un can ou gato morto medio podre e fedorento, como noutros países acóllese o alimento máis saudable. O incentivo ao matrimonio na China non é a ganancia que proporcionan os fillos, senón a liberdade de matalos. En todas as grandes cidades cada noite abandónanse varios na rúa, ou afóganse na auga como se fosen cachorros, e mesmo disque algúns gañan a súa mantenza con este horrendo oficio como actividade declarada.

25. Con todo, aínda que a China poida estar estancada, non decae. Os habitantes non abandonan ningunha das súas cidades, e as terras cultivadas non están desatendidas. Así, continúa realizándose o mesmo traballo anual, ou case o mesmo, e en consecuencia, os fondos destinados a mantelo non poden diminuír. En consecuencia, a clase inferior dos traballadores, malia a súa escasa mantenza, ten que amañarse dunha maneira ou doutra para manter a súa caste sen que diminúa o seu número.

26. Non sucedería o mesmo nun país onde minguasen os fondos destinados á mantenza do traballo. A demanda de serventes e traballadores sería cada ano menor que o anterior en todas as clases de emprego. Moitos dos que foron criados nas clases superiores buscarían emprego nas inferiores, ao non atopalo na súa propia actividade. As clases inferiores non só estarían ateigadas

cos seus propios traballadores, senón cos excedentes das demais clases, e a competencia polo emprego sería tan grande que os salarios se reducirían á máis miserable e escasa mantenza do traballador. Moitos non poderían atopar emprego mesmo nestas condicións tan duras, e pasarían fame ou buscarían a súa mantenza mendigando ou perpetrando as máis grandes atrocidades. Nesta clase imperarían inmediatamente a carencia, a fame e a mortalidade, que se estenderían ás clases superiores ata que o número de habitantes do país se reducise ao que podería manterse facilmente cos ingresos e o capital restantes que escapasen da tiranía ou calamidade que destruíu ao resto. Este é case o estado actual de Bengala e algúns outros asentamentos ingleses nas Indias Orientais. Nun país fértil, moi despoboado no pasado, onde polo tanto a mantenza non debería ser moi difícil, e onde, non obstante, tres ou catro mil persoas morren de fame cada ano, podemos estar certos de que os fondos destinados á mantenza dos traballadores pobres minguan rapidamente. Non hai mellor ilustración da diferenza entre o carácter da constitución británica que protexe e goberna América do Norte e a da sociedade mercantil que oprime e tiraniza ás Indias Orientais que a distinta situación destes países.

27. Así, a remuneración xenerosa do traballo, ao ser o efecto do aumento na riqueza nacional, é tamén o seu síntoma. Por outra banda, a mantenza escasa dos traballadores pobres é o síntoma do estancamento, e a súa condición famélica é síntoma dun rápido declive.

28. Os salarios en Gran Bretaña parecen superar o preciso para permitirlle ao traballador manter unha familia. Para demostrar esta cuestión non será preciso entrar en cálculos áridos ou dubiosos sobre a suma mínima requirida. Hai moitos síntomas claros de que neste país os salarios non se determinan en ningures pola taxa mínima compatible cun trato humano.

29. En primeiro lugar, en case toda Gran Bretaña distínguese entre salarios de inverno e de verán, mesmo nas clases inferiores

de traballo. Os salarios de verán son sempre máis elevados. Pero debido aos gastos extraordinarios en combustible a mantenza dunha familia é máis cara no inverno. Así, sendo máis elevados os salarios cando os gastos dos traballadores son menores, é evidente que os salarios non se determinan por este gasto, senón pola cantidade e suposto valor do traballo. Abofé, pode dicirse que un traballador ten que aforrar parte dos seus salarios de verán para sufragar os seus gastos no inverno, e que no conxunto do ano os salarios non exceden o preciso para manter á súa familia durante todo o ano. Porén, non se trataría deste xeito a un escravo nin a quen depende totalmente de nós para a súa mantenza inmediata, senón que a súa mantenza diaria proporcionaríase ás súas necesidades diarias.

30. En segundo lugar, os salarios en Gran Bretaña non flutúan co prezo das provisións. Este varía en todas partes dun ano a outro, a miúdo dun mes a outro. Pero en moitos lugares o salario monetario mantense invariable ás veces durante medio século. Polo tanto, se os traballadores pobres nestes lugares poden manter ás súas familias nos anos de carestía, teñen que estar folgados no tempo de abundancia moderada, e vivir na opulencia no de barateza extraordinaria. O elevado prezo das provisións durante os dez últimos anos non estivo acompañado, en moitas partes do reino, por un aumento no prezo monetario do traballo. Abofé, aumentou nalgunhas, probablemente debido máis ao aumento da demanda de traballo que ao do prezo das provisións.

31. En terceiro lugar, así como o prezo das provisións varía máis dun ano a outro que os salarios, estes varían máis dun lugar a outro que o prezo das provisións. Os prezos do pan e a carne son xeralmente os mesmos, ou case os mesmos, na meirande parte do Reino Unido. Estas e moitas outras cousas vendidas ao retallo, que é como mercan todo os traballadores pobres, son normalmente tan baratas ou máis nas grandes cidades que nos lugares máis remotos do país, por razóns que terei ocasión de

explicar máis adiante. Os salarios nunha gran cidade e nos seus arredores son xeralmente unha cuarta ou quinta parte, ou sexa, un vinte ou vinte e cinco por cento, máis elevados que a unhas poucas millas de distancia. O prezo real do traballo en Londres e nos seus arredores pode calcularse en dezaioito peniques por día, e a unhas poucas millas de distancia descende a catorce ou quince peniques. O prezo en Edimburgo e nos seus arredores pode calcularse en dez peniques, e a unhas poucas millas de distancia descende a oito peniques, que é o prezo habitual do traballo na meirande parte das Terras Baixas de Escocia, onde varía bastante menos que en Inglaterra. Esta diferenza de prezos, que non sempre abonda para que unha persoa se mova dunha parroquia a outra, causaríase un movemento tan grande das mercadorías máis voluminosas, non só dunha parroquia a outra, senón dun extremo do reino, e case do mundo, ao outro, que axiña desaparecería. Malia todo o que se dixo da levidade e inconstancia da natureza humana, é evidente por experiencia que unha persoa é a clase de equipaxe máis difícil de trasladar. En consecuencia, se os traballadores pobres poden manter ás súas familias nas rexións do reino onde o prezo do traballo é máis baixo, teñen que prosperar onde é máis elevado.

32. En cuarto lugar, non só as variacións no prezo do traballo non se corresponden en tempo nin en lugar coas do prezo das provisións, senón que a miúdo son opostas.

33. O gran, que é o alimento do pobo, é máis caro en Escocia que en Inglaterra, e por iso Escocia recibe case todos os anos grandes cantidades. Pero o gran inglés ten que venderse máis caro en Escocia, o país ao que se leva, que en Inglaterra, o país do que provén; e en proporción á súa calidade non pode venderse en Escocia máis caro que o gran escocés que compete con el no mesmo mercado. A calidade do gran depende principalmente da cantidade de fariña que produce no muíño, e neste respecto o gran inglés é tan superior ao escocés que, aínda que sexa a miúdo aparentemente máis caro en proporción ao seu volume, en

realidade é máis barato en proporción á súa calidade e peso. Polo contrario, o prezo do traballo é máis caro en Inglaterra que en Escocia. Polo tanto, se os traballadores pobres poden manter ás súas familias en Escocia, deben estar na opulencia en Inglaterra. Abofé, a fariña de avea proporciona ao pobo escocés a meirande e mellor parte do seu alimento, que é, en xeral, moi inferior ao dos seus veciños ingleses da mesma clase. Porén, esta diferenza na alimentación non é a causa, senón o efecto, da diferenza nos seus salarios, aínda que, por unha estraña equivocación, a miúdo ouvín dicir que é a causa. Un individuo non é rico porque manteña un coche nin o seu veciño é pobre porque camiña a pé, senón que un mantén un coche porque é rico, e o outro camiña a pé porque é pobre.

34. No decurso do pasado século, o gran era en media máis caro que no século actual en ambas partes do Reino Unido. Este é un feito que non admite dúbida razoable, e a súa demostración é aínda máis concluínte en Escocia que en Inglaterra. En Escocia apóiase na evidencia das *fiars* públicas, avaliacións anuais das distintas clases de cereais feitas baixo xuramento en todos os condados escoceses, consonte o estado real dos mercados. Se unha proba tan directa requirise evidencia colateral para confirmala, observaríase que este foi tamén o caso en Francia, e probablemente en moitos lugares de Europa. As probas máis claras son as referentes a Francia. Mais aínda que é certo que nas dúas partes do Reino Unido o gran foi algo máis caro no século pasado que no actual, é igualmente certo que o traballo foi moito máis barato. Polo tanto, se os traballadores pobres podían entón manter ás súas familias, agora teñen que estar moito máis folgados. No século pasado, os salarios diarios normais na meirande parte de Escocia eran de seis peniques no verán e cinco no inverno. Aínda hoxe págase case o mesmo prezo, tres xilins por semana, nalgúns lugares das Terras Altas e as Illas Occidentais. Na meirande parte das Terras Baixas os salarios correntes son hoxe de oito peniques por día, sendo de dez peniques ou ás

veces un xilin preto de Edimburgo, nos condados fronteirizos con Inglaterra, probablemente debido á veciñanza, e nalgúns outros lugares onde a demanda de traballo elevouse fai pouco, arredor de Glasgow, Carron, Ayrshire, etc. En Inglaterra, os adiantos na agricultura, as manufacturas e o comercio comezaron moito antes que en Escocia. A demanda de traballo, e consecuentemente o seu prezo, tiveron que aumentar necesariamente con estes adiantos. Así, tanto no século pasado como no actual os salarios foron máis elevados en Inglaterra que en Escocia. Dende entón eleváronse tamén considerablemente, aínda que é máis difícil determinar canto, xa que alí os salarios varían máis entre os distintos lugares. En 1614, a paga dun soldado de infantaría era a mesma que na actualidade, oito peniques por día. Cando se fixou por primeira vez, determinouse polos salarios normais dos traballadores correntes, a clase de xente que se adoita recrutar como soldados de infantaría. Lord Hales, xuíz presidente, que escribiu no tempo de Carlos II e investigou esta materia moi coidadosamente², calcula os gastos necesarios da familia dun traballador, consistente en seis persoas, o pai e maila nai, dous fillos capaces de traballar, e dous incapaces de facelo, en dez xilins por semana, ou vinte e seis libras por ano. Se non puidesen gañar isto co seu traballo, supón que terían que mendigar ou roubar. En 1688, o Sr. Gregory King, a quen tanto gaba o Dr. Davenant pola súa pericia na aritmética política, calculou os ingresos medios dos traballadores e serventes non domésticos en quince libras por ano para unha familia que supostamente consistía en media de tres persoas e media. Así, o seu cálculo, aínda que aparentemente distinto, no fondo achégase moito ao do xuíz Hales. Ambos estiman que os gastos semanais destas familias son aproximadamente de vinte peniques por cabeza. Tanto os ingresos monetarios como os gastos destas familias aumentaron

² Véxase o seu plan para o mantemento dos pobres, na *Historia das leis de pobres* de Burns.

considerablemente dende entón na meirande parte do reino; nalgunhas rexións máis e noutras menos, aínda que en ningunha tanto como algunhas estimacións esaxeradas recentemente publicadas dos salarios actuais. Ten que observarse que o prezo do traballo non se pode calcular con exactitude en ningures, pois moitas veces páganse distintos prezos no mesmo lugar e polo mesmo tipo de traballo, non só consonte a diferente habilidade dos traballadores, senón á xenerosidade ou cativeza dos patróns. Onde os salarios non están fixados por lei todo o que podemos pretender determinar son os máis habituais; e a experiencia amosa que a lei nunca pode regulalos axeitadamente, aínda que moitas veces pretenda facelo.

35. A recompensa real do traballo, a cantidade real dos bens necesarios e comodidades que pode proporcionar ao traballador aumentou máis que o seu prezo monetario no decurso deste século. Non só o gran, senón moitas outras cousas das que os traballadores pobres extraen unha alimentación conveniente e variada, son moito máis baratas. Por exemplo, na actualidade as patacas non custan a metade do que custaban hai trinta ou corenta anos na meirande parte do reino. O mesmo pode dicirse dos nabos, cenorias ou repolos: cousas que antes se cultivaban só co sacho, pero que agora se cultivan co arado. Tamén son máis baratos todos os produtos de horta. A meirande parte das mazás e mesmo das cebolas consumidas en Gran Bretaña no século pasado importábanse dende Flandres. Os grandes adiantos nas manufacturas dos panos máis groseiros de liño e la fornecen aos traballadores con roupa mellor e máis barata, e os adiantos nas manufacturas dos metais proporcionanlles ferramentas mellores e máis baratas, así como mobiliario doméstico máis conveniente e cómodo. Abofé, o xabón, o sal, as candeas, o coiro e as bebidas alcohólicas fermentadas son moito máis caros, principalmente polos impostos cos que se gravaron. Porén, a cantidade destes produtos que os traballadores pobres precisan consumir é tan pequena que o aumento nos seu prezos non anula a diminución

nos de tantas outras cousas. A queixa habitual de que o luxo se estende mesmo até as clases inferiores do pobo, e de que os traballadores pobres agora non estarán satisfeitos co mesmo alimento, vestido e aloxamento que os satisfacía en tempos pasados, demostra que non só aumentou o prezo monetario do traballo, senón a súa remuneración real.

36. Debe considerarse esta mellora nas circunstancias das clases máis baixas do pobo como unha vantaxe ou como unha inconveniencia para a sociedade? A resposta é clara a primeira vista. Toda gran sociedade política está composta na súa maioría de serventes, obreiros e traballadores de distintas clases. E o que mellora as condicións de vida da maioría nunca pode considerarse unha inconveniencia para o conxunto. Certamente ningunha sociedade pode ser próspera e feliz se a meirande parte dos seus membros é pobre e miserable. Ademais, é xusto que os que alimentan, visten e aloxan ao pobo reciban unha parte do produto do seu traballo que lles permita estar aceptablemente ben alimentados, vestidos e aloxados.

37. Aínda que a pobreza frea o matrimonio, non sempre o impide. Mesmo é favorable á procreación. Unha muller das Terras Altas medio morta de fame habitualmente da a luz máis de vinte fillos, mentres que unha dama refinada e consentida moitas veces é incapaz de dar a luz ningún, e xeralmente esgótase con dous ou tres. A esterilidade, tan común entre as mulleres elegantes, é moi rara entre as de posición social inferior. O luxo no belo sexo, aínda que acenda a paixón polo pracer, sempre debilita, e a miúdo destrúe totalmente, a capacidade de procreación.

38. Pero aínda que a pobreza non impida a procreación, é moi desfavorable para a crianza dos fillos. A tenra planta nace, pero nun chan tan frío e nun clima tan severo, axiña múrchase e morre. Ouvín con frecuencia que nas Terras Altas de Escocia non é estraño que unha nai que dou a luz vinte fillos non chegue a ter dous vivos. Varios oficiais de grande experiencia aseguráronme que, cando recrutan os seus rexementos, nunca poden

provelos de tambores e pínfanos cos fillos dos soldados nacidos alí. Aínda que en poucos sitios se ven máis nenos fermosos que nos arredores dun cuartel de soldados, moi poucos chegan á idade de trece ou catorce anos. Nalgúns lugares a metade dos nenos que nacen morren antes de ter catro anos de idade, en moitos antes de ter sete, e en case todas partes antes de ter nove ou dez. Porén, esta gran mortalidade preséntase principalmente entre os fillos da xente do pobo, que non pode permitirse atendelos co mesmo coidado que os de mellor posición social. Aínda que os seus matrimonios son xeralmente máis fecundos que os da xente elegante, a proporción dos seus fillos que chega á madureza é menor. Nos hospicios, e entre os nenos criados pola beneficencia parroquial, a mortalidade é aínda máis elevada que entre os fillos da xente do pobo.

39. Todas as especies animais multiplícanse en proporción aos medios da súa mantenza, e ningunha pode multiplicarse alén dos mesmos. Pero na sociedade civilizada, a escaseza da mantenza só pode fixar límites á multiplicación da especie humana entre as clases inferiores do pobo, e só pode facelo destruíndo a meirande parte dos fillos que producen os seus fecundos matrimonios.

40. A remuneración xenerosa do traballo, permitindo manter mellor aos fillos dos traballadores e, en consecuencia, criando un maior número dos mesmos, tende a estender estes límites. Obsérvese tamén que este efecto se achega todo o posible á proporción que a demanda de traballo require. Se esta demanda aumenta continuamente, a remuneración do traballo impulsará o matrimonio e a multiplicación dos traballadores, de xeito que lles permita satisfacer a demanda continuamente crecente cunha poboación continuamente crecente. Se a remuneración fose en calquera intre inferior á precisa para este propósito, a escaseza de man de obra a elevaría rapidamente, e se fose superior en calquera intre, a excesiva multiplicación da man de obra a rebaixaría rapidamente á taxa precisa. O mercado estaría tan desabastecido de traballo nun caso, e tan ategado no outro, que

axiña axustaría de novo o seu prezo á taxa correcta que as circunstancias da sociedade requirisen. É así como a demanda de traballadores, igual que a de calquera outra mercadoría, determina a produción de traballadores, a acelera cando vai amodo e a frea cando é demasiado rápida. Esta demanda é a que determina o crecemento da poboación en todos os países do mundo, a que fai que progrese rapidamente en América do Norte, lenta e gradualmente en Europa, e que se estanque totalmente na China.

41. Tense dito que un escravo desgástase a expensas do seu amo, pero que un servente libre desgástase ás súas propias expensas. Porén, o desgaste do servente é, en realidade, tan a expensas do seu patrón como o do escravo. Os salarios pagados aos xornaleiros e serventes de toda clase teñen que permitirlles, en media, manter a caste dos xornaleiros e serventes, segundo o que requira a demanda crecente, decrecente ou estacionaria da sociedade. Mais aínda que o desgaste dun servente libre sexa igualmente a expensas do seu amo, cóstalle xeralmente moito menos que o dun escravo. Os fondos destinados para repoñer ou reparar, se pode dicirse así, o desgaste do escravo adoita adminístralos un amo negligente ou un capataz descoidado. Os destinados a realizar a mesma función respecto do home libre adminístraos el mesmo. Os problemas que imperan xeralmente na economía dos ricos se presentan na administración dos primeiros, igual que a estrita e frugal atención dos pobres se presenta nos segundos. Con estas diferenzas na administración, o mesmo propósito requirirá distintos niveis de gasto. En consecuencia, creo que pola experiencia de todas as épocas e nacións, o traballo feito por persoas libres é máis barato en último termo que o realizado por escravos, mesmo onde os salarios correntes son tan elevados como en Boston, Nova York e Filadelfia.

42. Polo tanto, a remuneración xenerosa do traballo, así como é o efecto do aumento da riqueza, tamén é a causa do aumento da poboación. Queixarse dela é laiarse do efecto e causa da prosperidade pública.

43. Obsérvese que a condición dos traballadores pobres, do conxunto da poboación, é máis feliz e cómoda no estado progresivo, mentres a sociedade avanza na adquisición de riquezas, que cando xa conseguiu toda a súa riqueza máxima. No estado estancado é dura, e no decadente miserable. O estado progresivo é realmente o máis feliz e alegre para todas as clases da sociedade. O estado estancado é aburrido, e o decadente é triste.

44. A remuneración xenerosa do traballo, así como estimula a procreación, tamén aumenta a laboriosidade da xente do pobo. Os salarios son o estímulo da laboriosidade que, como calquera outra calidade humana, mellora en proporción ao estímulo que recibe. Unha mantenza abundante aumenta a forza corporal do traballador, e a cómoda esperanza de mellorar as súas condicións e rematar os seus días na folgura e abundancia, anímao a exercer ao máximo. Así, onde os salarios sexan elevados atoparemos sempre aos traballadores máis activos, dilixentes e dispostos que onde sexan baixos, por exemplo, máis en Inglaterra que en Escocia e máis nos arredores das grandes cidades que nos lugares remotos do rural. Abofé, algúns traballadores, se poden gañar en catro días a mantenza dunha semana, estarán ociosos os tres restantes. Con todo, estes non son en absoluto a maioría. Polo contrario, cando se lles paga xenerosamente a obra feita, os traballadores tenden a traballar excesivamente e arruinar a súa saúde e constitución nuns poucos anos. En Londres e noutros lugares, considérase que o máximo vigor dun carpinteiro non dura máis de oito anos. Algo semellante sucede en moitos outros oficios nos que se paga aos traballadores a obra feita, como sucede xeralmente nas manufacturas, e mesmo no traballo do campo cando os salarios son superiores ao normal. Case todos os artesáns son propensos a algunha enfermidade característica causada pola excesiva dedicación aos seus traballos respectivos. Ramazzini, un eminente médico italiano, escribiu un libro que trata destas enfermidades. Non consideramos aos nosos soldados como a xente máis laboriosa do país. No entanto, cando se empregaron en

determinadas clases de traballo e se lles pagou xenerosamente a obra feita, os seus oficiais víronse obrigados a estipular co empresario que non se lles permitiría gañar máis dunha certa suma diaria, consonte a taxa a que se lles pagaba, pois a imitación mutua e o desexo de gañar máis impulsábaos a traballar excesivamente e prexudicar a súa saúde. A dilixencia excesiva durante catro días da semana é moitas veces a causa real da ociosidade dos outros tres, que tantas e tan ruidosas queixas ocasiona. Para moitas persoas un traballo intenso e continuado, mental ou físico, produce un gran desexo de relaxación que, de non restrinxirse pola forza ou por algunha forte necesidade, é case irresistible. É a chamada da natureza, que precisa algunha indulxencia para calmala, ás veces só de comodidade, pero outras tamén de gasto e diversión. De non obedecela, as consecuencias son xeralmente perigosas, algunhas veces fatais, e case sempre provocan, tarde ou cedo, a enfermidade característica do oficio. Se os patróns seguisen sempre os ditados da razón e a humanidade, tenderían frecuentemente máis a moderar que a afoutar a dilixencia de moitos dos seus traballadores. Creo que en todos os oficios a persoa que traballa coa moderación precisa para poder traballar continuamente non só conserva a súa saúde por máis tempo senón que executa máis traballo no decurso dun ano.

45. Suponse que nos anos baratos os traballadores son máis lacazáns e nos caros máis laboriosos do normal, do que se conclúe que unha mantenza abundante relaxa e unha escasa estimula a súa laboriosidade. Sen dúbida, un pouco máis de abundancia do normal pode tornar lacazáns a algúns traballadores, pero non é moi probable que teña este efecto sobre a maioría, nin que as persoas traballen mellor cando están mal alimentadas que cando se alimentan ben, cando están desanimadas que cando están de bo humor, ou cando están enfermas a miúdo que cando gozan habitualmente de boa saúde. Obsérvese que os anos de carestía son xeralmente anos de enfermidade e mortalidade para o pobo, o que ten que diminuír o produto da súa actividade.

46. Nos anos de abundancia, os serventes adoitan deixar aos seus patróns e confiar a súa mantenza á súa actividade independente. Pero a mesma baratura das provisións impulsa aos patróns, especialmente aos agricultores, a empregar máis serventes, ao aumentar os fondos destinados á súa mantenza. En tales ocasións, os agricultores esperan máis beneficios do seu gran empregando a máis serventes que vendéndoo a un prezo baixo no mercado. A demanda de serventes aumenta, mentres o número dos que se ofrecen a satisfacer esta demanda diminúe. Polo tanto, o prezo do traballo adoita elevarse nos anos baratos.

47. Nos anos de escaseza, a dificultade e incerteza da mantenza fai a toda esta xente desexosa de volver a servir. Pero o prezo elevado das provisións, ao diminuír os fondos destinados á mantenza dos serventes, dispón aos patróns máis a diminuír que a incrementar o número dos que teñen. Ademais, nos anos caros os traballadores independentes pobres consumen os pequenos capitais cos que adoitaban proveerse das materias primas do seu traballo, e vense obrigados a converterse en xornaleiros para subsistir. Máis xente busca emprego da que realmente pode acadalo con facilidade, polo que moitas persoas están dispostas a aceptalo en condicións inferiores ás normais, e en consecuencia descenden os salarios tanto dos serventes como dos xornaleiros.

48. Polo tanto, todos os patróns tenden a facer tratos máis favorables cos seus serventes e atópanos máis humildes e dependentes nos anos caros que nos baratos. Por iso os patróns gaban os anos caros como máis favorables para a industria. Ademais, os terratenentes e agricultores, dúas das clases máis numerosas de patróns, teñen outra razón para estar satisfeitos nos anos caros, xa que as rendas duns e os beneficios dos outros dependen moito do prezo das provisións. Porén, é absurdo pensar que as persoas traballarán menos para si mesmas que cando traballan para outros. Un traballador independente é xeralmente máis laborioso mesmo que un xornaleiro que traballa a obra feita. O primeiro goza do produto total da súa actividade e o segundo compárteo

co seu patrón. Un é menos propenso no seu estado independente e separado ás tentacións das más compañías, que tantas veces arruinan a moral do outro nas grandes fábricas. A superioridade do traballador independente sobre os serventes que se contratan por mes ou por ano polos mesmos salarios e mantenza, fagan moito ou fagan pouco, é aínda máis grande. Os anos de abundancia tenden a aumentar a proporción dos traballadores independentes respecto dos xornaleiros e serventes, e os de escaseza a diminuíla.

49. O Sr. Messance, un autor francés de gran coñecemento e enxeño, recadador de impostos na circunscrición de St. Etienne, intenta amosar que os pobres traballan máis nos anos de abundancia que nos de carestía comparando a cantidade e o valor dos bens producidos nesas distintas ocasións en tres manufacturas diferentes: unha de panos groseiros de la realizados en Elbeuf, e outras dúas, unha de liño, e outra de seda, estendidas pola xeneralidade de Ruán. Esta comparación, recompilada dos rexistros das oficinas públicas, amosa que a cantidade e o valor dos bens producidos nas tres manufacturas foron xeralmente máis grandes nos anos baratos que nos caros, e que sempre foron máximos nos anos máis baratos e mínimos nos máis caros. As tres son industrias estancadas, ou sexa, que aínda que o seu produto varíe de ano en ano, non progresan nin decaen en media.

50. A manufactura do liño en Escocia e a dos panos groseiros de la na rexión occidental de Yorkshire son manufacturas en crecemento, e o seu produto, con algunhas variacións, aumenta tanto en cantidade como en valor. Porén, ao examinar as contas publicadas do seu produto anual, non fun quen de apreciar conexión algunha entre as súas variacións e a abundancia ou escaseza da época. En 1740, un ano de gran escaseza, ambas manufacturas verdadeiramente declinaron moito. Pero en 1756, outro ano de gran escaseza, a manufactura escocesa progresou máis do normal. Abofé, a manufactura de Yorkshire declinou, e o seu produto non acadou o nivel de 1755 ata 1766, despois

que se derogou a lei americana do timbre. Nese ano e mais no seguinte excedeu en moito os valores anteriores, e dende entón continuou progresando.

51. O produto de todas as grandes manufacturas que se venden en mercados distantes non depende tanto da abundancia ou escaseza nos países onde se producen, como das circunstancias que afectan á demanda nos países onde se consumen, a saber: da guerra ou a paz, a prosperidade ou o declive de manufacturas rivais, e o bo ou mal humor dos seus principais clientes. Ademais, moito do traballo extraordinario que se fai nos anos abundantes nunca entra nos rexistros públicos das manufacturas. Os serventes que deixan aos seus patróns fanse traballadores independentes. As mulleres volven cos seus pais, e tecen roupa para elas e as súas familias. Mesmo os traballadores independentes non sempre traballan para a venda pública, senón os seus veciños empréganos en manufacturas para uso familiar. Por iso, o produto do seu traballo non figura en moitos casos nos rexistros públicos que ás veces se publican con tanto alarde, e cos que tantas veces os nosos comerciantes e fabricantes pretenden anunciar inutilmente a prosperidade ou declive dos máis grandes imperios.

52. Aínda que as variacións no prezo do traballo non sempre se correspondan coas do prezo das provisións, senón que moitas veces sexan opostas, non temos que pensar que o prezo das provisións non inflúe sobre o do traballo. O prezo monetario do traballo determínase por dúas circunstancias: a demanda de traballo, e o prezo dos bens necesarios e comodidades. A demanda de traballo, segundo estea aumentando, estancada, ou diminuíndo, ou sexa, segundo requira unha poboación crecente, estancada ou minguante, determina a cantidade dos bens necesarios e comodidades que hai que proporcionar aos traballadores. Así mesmo, o prezo monetario do traballo está determinado polo preciso para mercar esta cantidade. Así, aínda que o prezo monetario do traballo sexa ás veces elevado cando o prezo das

provisións é baixo, sería aínda máis elevado, para unha mesma demanda, se o prezo das provisións fose elevado.

53. O prezo monetario do traballo unhas veces aumenta e outras diminúe, porque a demanda de traballo aumenta nos anos de abundancia súbita e extraordinaria e diminúe nos de escaseza súbita e extraordinaria.

54. Nun ano de abundancia súbita e extraordinaria, moitos dos empresarios dispoñen de fondos suficientes para manter e ocupar máis xente laboriosa que no ano anterior, pero estes traballadores extraordinarios non sempre se conseguen. Polo tanto, os empresarios que desexan máis traballadores compiten uns contra outros para conseguilos, o que ás veces eleva o prezo do seu traballo, tanto monetario como real.

55. Nun ano de escaseza súbita e extraordinaria sucede o contrario. Os fondos destinados a empregar traballadores son menores que no ano anterior. Despídense a moitas persoas que compiten entre si para conseguir emprego, reducindo ás veces tanto o prezo monetario como o real do traballo. En 1740, un ano de escaseza extraordinaria, moita xente estaba disposta a traballar só pola mantenza, pero nos anos de abundancia posteriores foi máis difícil conseguir traballadores e serventes.

56. A escaseza dun ano de carestía, ao diminuír a demanda de traballo, tende a baixar o seu prezo, igual que o prezo elevado das provisións tende a elevalo. Polo contrario, a abundancia dun ano de prezos baixos, ao aumentar a demanda, tende a elevar o prezo do traballo, o mesmo que a barateza das provisións tende a rebaixalo. Nas variacións habituais do prezo das provisións, estas dúas causas opostas compénsanse entre si, o que é, en parte, a razón de que os salarios sexan moito máis estables e permanentes que o prezo das provisións.

57. O aumento nos salarios aumenta o prezo de moitas mercadorías, ao aumentar a parte do mesmo correspondente aos salarios, e así tende a diminuír o seu consumo tanto interior como exterior. Porén, o aumento do capital, a mesma causa que

eleva os salarios, tende a aumentar a súa capacidade produtiva e a obter máis cantidade de produto con menos traballo. O propietario do capital que emprega moitos traballadores intenta, polo seu propio beneficio, dividir e distribuír o emprego de xeito que permita aos traballadores producir o máximo posible, e pola mesma razón intenta proporcionarlles a mellor maquinaria posible. O que sucede cos traballadores dunha fábrica sucede pola mesma razón cos traballadores de toda a sociedade. Cantos máis son, máis se dividen en distintas clases e subdivisións do emprego, e se hai máis cabezas ocupadas en inventar a maquinaria axeitada para executar o traballo de cada un, máis probable é que se invente. En consecuencia, hai tantas mercadorías que, grazas a estas melloras, requiren menos traballo que antes, que a redución da cantidade de traballo máis que compensa o aumento no seu prezo.

CAPÍTULO IX. DOS BENEFICIOS

1. O aumento e a diminución dos beneficios dependen das mesmas causas que o aumento e a diminución dos salarios, ou sexa, do aumento ou diminución da riqueza da sociedade, pero estas causas afectan a uns e outros de maneira moi distinta.

2. O aumento do capital, que eleva os salarios, tende a reducir os beneficios. Cando moitos comerciantes ricos invisten o seu capital na mesma actividade, a competencia tende a rebaixar os seus beneficios, e cando o capital aumenta en todas as actividades que se realizan nunha sociedade, esa mesma competencia ten que producir o mesmo efecto en todas.

3. Como xa se observou, non é doado determinar cales son os salarios medios, pois mesmo nun lugar e intre determinados. poucas veces podemos determinar máis que os salarios habituais. Pero para os beneficios nin sequera isto é posible. O beneficio é tan variable que a persoa que se dedica a unha actividade determinada non sempre pode dicir cal é o seu beneficio anual en media. Non só lle afectan as variacións no prezo das mercadorías que vende, senón a boa ou mala fortuna tanto dos seus rivais como dos seus clientes e moitos outros accidentes aos que están suxeitos os bens cando se transportan por mar ou terra, ou mesmo cando se gardan nun almacén. Polo tanto, o beneficio non só varía de ano en ano, senón de día en día, e case de hora en hora. Determinar o beneficio medio das distintas actividades realizadas nun gran reino é moito máis difícil, e calcular con certa precisión o seu valor pasado ou en épocas remotas é totalmente imposible.

4. Mais aínda que poida ser imposible determinar con precisión cales son ou cales foron os beneficios medios actuais ou pasados, podemos formarnos unha idea sobre os mesmos a partir dos xuros do diñeiro. Pode establecerse como principio que onde se poida gañar moito co uso do diñeiro pagarase moito por el, e onde se poida gañar pouco pagarase menos. Deste xeito, podemos estar seguros que conforme varíe o tipo de xuro de mercado en cada

país, así variarían os beneficios medios. En consecuencia, a evolución dos xuros pode darnos unha idea da evolución do beneficio.

5. O 37º decreto de Henrique VIII declarou ilegal todo xuro superior ao dez por cento. Semella que en ocasións cobrábanse xuros máis elevados antes deste decreto. No reinado de Eduardo VI, o celo relixioso prohibiu os xuros. Porén, disque esta prohibición, como todas as da mesma clase, non tivo ningún efecto, e probablemente aumentou o mal da usura, no canto de diminuílo. O 13º decreto de Isabel, capítulo 8, restableceu o decreto de Henrique VIII, e o dez por cento continuou sendo o tipo de xuro legal ata o 21º decreto de Xacobe I, que o reduciu ao 8 por cento. Despois da restauración reduciuse ao 6 por cento, e polo 12º decreto da raíña Ana ao 5 por cento. Todas estas leis foron pertinentes, pois seguiron, non precederon, ao tipo de xuro de mercado, ou sexa, a taxa á que piden prestado as persoas de bo crédito. Dende o tempo da raíña Ana, un cinco por cento estaba máis por enriba que por debaixo do tipo de mercado, mentres que antes da última guerra, o goberno pedía prestado ao tres por cento e as persoas de bo crédito na capital e noutras moitas partes do reino, ao tres e medio, o catro e o catro e medio por cento.

6. Dende o tempo de Henrique VIII, a riqueza e os ingresos do país aumentaron continuamente e, no decurso desta evolución aceleraron gradualmente o seu ritmo e medraron cada vez máis rápido. Os salarios aumentaron continuamente durante o mesmo período, e na meirande parte dos ramos do comercio e a industria os beneficios diminuíron.

7. Requírese xeralmente máis capital para levar a cabo calquera actividade nunha gran cidade que nunha pequena aldea. Os grandes capitais empregados nos diversos ramos de actividade e mailo número de competidores ricos reducen por regra xeral a taxa de beneficio nas cidades por debaixo da existente nas aldeas. Pero os salarios son normalmente máis elevados nunha gran cidade que nunha pequena aldea. Nunha cidade próspera as persoas con grandes capitais moitas veces non conseguen

empregar o número de traballadores que precisan, e compiten entre si para conseguir tantos como poidan, elevando así os salarios e reducindo os beneficios. En cambio, nas rexións remotas do país moitas veces non hai capital dabondo para empregar a todas as persoas, que compiten entre si para conseguir emprego, reducindo así os salarios e elevando os beneficios.

8. En Escocia, aínda que o tipo de xuro legal é o mesmo que en Inglaterra, o tipo de mercado é ben máis elevado, e as persoas con mellor crédito poucas veces piden prestado por debaixo do cinco por cento. En Edimburgo, mesmo os banqueiros pagan o catro por cento polas súas notas promisorias, das que pode esixirse o pago, total ou parcial, a discreción, mentres que en Londres os banqueiros non pagan xuros polos cartos que reciben en depósito. Hai poucas actividades que non poidan realizarse cun capital menor en Escocia que en Inglaterra, polo que a taxa media de beneficio ten que ser máis elevada. Como xa se observou, os salarios son algo máis baixos en Escocia que en Inglaterra, pois o país non só e moito máis pobre, senón que os pasos cos que progresa cara a unha situación mellor, xa que evidentemente progresa, son máis lentos e serodios.

9. En Francia, o tipo de xuro de mercado non sempre determinou o tipo de xuro legal no decurso do século actual. En 1720, o tipo de xuro reduciuse dende o vixésimo ao quincuaxésimo penique, ou sexa, do cinco ao dous por cento. En 1724 elevouse ao trixésimo penique, ou sexa, ao 3 e $\frac{1}{3}$ por cento, en 1725 elevouse de novo ao vixésimo penique, ou sexa, ao cinco por cento, e en 1766, durante a administración do Sr. Laverdy, reduciuse ao vixésimo quinto penique, ou sexa, ao catro por cento. O abade Terray elevouno despois ao vello tipo do cinco por cento. O suposto propósito de moitas destas reducións violentas do tipo de xuro era o de preparar o camiño para reducir os xuros da débeda pública, o que se conseguiu varias veces. Na actualidade, quizais Francia non sexa un país tan rico como Inglaterra, e aínda que o tipo de xuro legal en Francia foi a miúdo menor que en

Inglaterra, o tipo de mercado foi xeralmente máis elevado, xa que en Francia, como noutros países, dispoñen de varios métodos doados e moi seguros para evadir a lei. Comerciantes británicos que operaron nos dous países asegúranme que os beneficios do comercio son máis elevados en Francia que en Inglaterra, e por iso moitos súbditos británicos prefiren empregar os seus capitais nun país onde o comercio caeu en desgraza e non noutro onde é moi respectado. Os salarios son menores en Francia que en Inglaterra, e cando un viaxa de Escocia a Inglaterra, a diferenza que se observa entre a vestimenta e o aspecto da xente do pobo nun país e noutro abonda para indicar a diferenza na súa situación. O contraste é aínda máis claro cando un retorna de Francia que, sendo sen dúbida un país máis rico que Escocia, non progresa tan rápido. É unha opinión común e mesmo popular en Francia que o país está en decadencia, unha opinión que entendo que é infundada, pero que ninguén que vexa o país agora e o vise hai vinte ou trinta anos consideraría con respecto a Escocia.

10. Por outra banda, a provincia de Holanda é máis rica que Inglaterra en proporción á extensión do seu territorio e á súa poboación. Alí o goberno pide prestado ao dous por cento, e os particulares de bo crédito ao tres. Disque os salarios son máis elevados en Holanda que en Inglaterra, e é ben sabido que os holandeses comercian cos menores beneficios de Europa. Hai quen afirma que o comercio holandés está en decadencia, e pode que sexa verdade para algúns ramos determinados, pero estes síntomas indican que non hai unha decadencia xeral. Cando o beneficio diminúe, os comerciantes son moi propensos a queixarse do declive da actividade, aínda que a redución dos beneficios sexa o efecto natural da súa prosperidade ou do emprego de máis capital. Durante a última guerra os holandeses gañaron todo o comercio de tránsito de Francia, do que reteñen aínda unha gran parte. A gran riqueza que posúen tanto en fondos franceses como ingleses, disque uns corenta millóns nestes últimos (porén, sospeito que esaxeradamente), e as grandes sumas que prestan aos particula-

res en países onde o tipo de xuro é máis elevado que o seu, son circunstancias que demostran sen dúbida o seu exceso de capital, ou sexa, que o capital aumentou alén do que pode empregarse na actividade do seu propio país cun beneficio aceptable, pero non demostran que a actividade diminuíse. O capital dunha gran nación, como o dun particular, aínda que adquirido nunha actividade específica, pode aumentar alén do que pode empregarse na mesma sen que esta deixe de medrar.

II. Nas nosas colonias de América do Norte e as Indias Occidentais, tanto os salarios como os xuros e, en consecuencia, os beneficios, son máis elevados que en Inglaterra. Nas distintas colonias, tanto o tipo de xuro legal como o de mercado van do seis ao oito por cento. Porén, os salarios e os beneficios elevados case nunca van unidos, agás nas circunstancias especiais das novas colonias. Unha nova colonia sempre ten que estar por algún tempo máis desabastecida de capital e máis escasamente poboada, en proporción á extensión do seu territorio, que a meirande parte dos demais países. Teñen máis terra que capital para cultivala, polo que aplican o seu capital só ao cultivo da terra máis fértil e mellor situada: as terras preto da beiramar e ao longo das ribeiras dos ríos navegables. Ademais, esta terra mércase a un prezo por debaixo do valor mesmo do seu produto natural. O capital empregado na compra e mellora destas terras produce un beneficio moi grande e, en consecuencia, permite pagar xuros moi grandes. A súa rápida acumulación nun emprego tan lucrativo permite ao colono aumentar o número de traballadores máis rapidamente do que se poden atopar nun novo asentamento, e por iso remunera moi xenerosamente aos que atopa. Conforme a colonia aumenta, os beneficios diminúen gradualmente, pois cando as terras máis fértiles e mellor situadas xa están ocupadas, o beneficio que pode facerse cultivando as que son inferiores tanto en chan como en situación é menor, e tamén serán menores os xuros que pode permitir pagarse polo capital. En consecuencia, na meirande parte das nosas colonias tanto o tipo de xuro legal

como o de mercado reducíronse no decurso do presente século. Conforme a riqueza, as melloras e a poboación aumentaron, os xuros diminuíron. En cambio, os salarios non se reducen cos beneficios, pois a demanda de traballo aumenta ao aumentar o capital sexan cales sexan os beneficios, e o capital non só pode continuar aumentando cando os beneficios se reducen, senón que pode facelo moito máis rápido que antes. Sucede coas nacións laboriosas que progresan na adquisición de riqueza o mesmo que cos individuos laboriosos. Un capital grande con pequenos beneficios aumenta en xeral máis rapidamente que outro pequeno con beneficios elevados. Di o refrán que o diñeiro chama un polo outro. Cando se consegue un pouco, é doado conseguir máis, e a gran dificultade é conseguir este pouco. Xa se explicou en parte a conexión entre o aumento do capital e o da actividade, ou sexa, o da demanda de traballo útil, pero máis adiante explicarase de xeito máis completo ao tratar da acumulación do capital.

12. A adquisición de novos territorios ou ramos de comercio pode, ás veces, elevar os beneficios, e con eles, os xuros, mesmo nun país que progresa rapidamente na adquisición de riqueza. Ao non chegar o capital do país para os negocios que estas adquisicións presentan aos seus posuidores, se emprega só nos ramos que proporcionan máis beneficio e se retira parte do que antes se empregaba noutras ocupacións para investilo nos novos ramos, máis lucrativos. Así, redúcese a competencia nas antigas ocupacións, o mercado estará peor abastecido de moitas clases de bens, e os seus prezos aumentarán, proporcionando máis beneficios aos que comercian nos mesmos, que en consecuencia poderán permitirse pedir prestado a xuros máis elevados. Durante un tempo despois do remate da última guerra, non só os particulares con mellor crédito, senón algunhas das compañías máis grandes de Londres pedían prestado a miúdo ao cinco por cento, cando antes non pagaban máis que o catro e o catro e medio por cento, o que pode explicarse pola grande expansión, tanto do territorio como do comercio, debida ás nosas adquisicións en América do Norte e as Indias Occidentais

sen ter que supoñer ningunha diminución no capital da sociedade. Unha expansión tan grande de novos negocios, realizada co capital antigo, ten que diminuír a cantidade de capital empregada en moitos ramos, nos que se elevarán os beneficios ao reducirse a competencia. Máis adiante terei oportunidade de mencionar as razóns que me levan a crer que o capital de Gran Bretaña non diminuíu nin sequera cos enormes gastos da última guerra.

13. Con todo, a diminución do capital da sociedade, ou sexa, dos fondos destinados a manter a industria, así como reduce os salarios tamén aumenta os beneficios e, en consecuencia, os xuros. A redución dos salarios permite aos propietarios do capital restante levar os seus bens ao mercado con menores gastos e, ao empregar menos capital que antes en abastecer o mercado, poden vendelos máis caros, de xeito que poden cobrar máis por bens que lles custaron menos. Xa que os seus beneficios aumentan por ambos lados, poden permitirse xuros grandes. As grandes fortunas adquiridas tan rápida e facilmente en Bengala e nos demais asentamentos británicos nas Indias Orientais demostran que nos países arruinados con salarios moi baixos, os beneficios son moi elevados, e proporcionalmente tamén os xuros. En Bengala, o diñeiro adoita prestarse aos agricultores a un corenta, cincuenta e sesenta por cento, e para pagalo hipotecan a colleita seguinte. Así como os beneficios que poden permitir estes xuros teñen que consumir case toda a renda do terratenente, tamén esta enorme usura ten que consumir a meirande parte dos beneficios. Unha usura desta clase era habitual nas provincias romanas antes da caída da República, baixo a ruínosa administración dos seus procónsules. Sabemos polas cartas de Cicerón que o virtuoso Bruto prestou diñeiro en Chipre ao oitenta e catro por cento.

14. Nun país que non prograse máis porque xa adquirise toda a riqueza que lle permite a natureza do seu chan, clima e situación respecto doutros países, e que non declinase, tanto os salarios como os beneficios serían probablemente moi baixos. Nun país totalmente poboado en proporción ao que puidese

manter o seu territorio ou ao que puidese empregar o seu capital, a competencia polo emprego sería tan grande que reduciría os salarios ao mínimo suficiente para manter os traballadores, que non aumentarían en número. Nun país totalmente provisto de capital en proporción aos negocios que tivese que realizar, empregaríase en cada ramo o máximo capital que a natureza e o tamaño do negocio admitisen, e polo tanto a competencia sería máxima, e o beneficio mínimo, en todos.

15. Quizais ningún país chegase aínda a este nivel de riqueza. A China leva moito tempo estancada, e probablemente hai moito que adquiriu toda a riqueza compatible coa natureza das súas leis e institucións, que pode ser moi inferior á que podería admitir a natureza do seu chan, clima e localización con outras leis e institucións distintas. Un país que descoida ou despreza o comercio exterior, e que só admite os buques de nacións estranxeiras nun ou dous dos seus portos, non pode realizar o mesmo volume de negocio que se tivese outras leis e institucións. Ademais, a cantidade de capital empregada nos ramos de negocio realizados nun país onde, aínda que os ricos ou os propietarios de grandes capitais gocen de moita seguridade, os pobres ou os propietarios de pequenos capitais case non teñen ningunha, senón que están suxeitos, baixo o pretexto da xustiza, ao saqueo e a rapina dos mandaríns de rango inferior, nunca pode ser igual ao que admitirían a natureza e a extensión destes negocios. En cada ramo, o monopolio dos ricos, que fan beneficios moi grandes absorbendo todo o negocio para si mesmos, aséntase sobre a opresión dos pobres. En consecuencia, disque o tipo de xuro medio na China é do doce por cento, e os beneficios medios teñen que ser suficientes para permitir estes xuros tan grandes.

16. Ás veces, un defecto na lei pode elevar o tipo de xuro moi por enriba do que requiriría a situación de riqueza ou pobreza do país. Cando a lei non fai respectar a execución dos contratos, pon aos prestameiros case ao mesmo nivel dos insolventes ou a xente de dubidoso crédito en países mellor regulados. Entre as nacións

bárbaras que invadiron as provincias occidentais do Imperio Romano, a execución dos contratos deixouse durante moito tempo á boa fe das partes contratantes. Os tribunais de xustiza dos seus reis poucas veces interviñan na mesma. O elevado tipo de xuro entón vixente pode explicarse en parte por esta causa.

17. Cando a lei prohíbe totalmente os xuros non consegue evitalos. Moita xente ten que pedir prestado, e ninguén prestará sen unha remuneración polo uso de seu diñeiro, axeitada non só ao que poida facerse con el, senón á dificultade e o perigo de evadir a lei. O Sr. Montesquieu explica o elevado tipo de xuro nas nacións mahometanas en parte por isto e en parte pola dificultade de recuperar o diñeiro, non pola súa pobreza.

18. A taxa mínima de beneficio ten que ser sempre máis que suficiente para compensar as perdas ocasionais ás que se expón todo emprego do capital. Só este excedente é un beneficio neto. O chamado beneficio bruto habitualmente inclúe tamén as retencións para compensar as perdas extraordinarias. Os xuros que o prestameiro pode permitirse pagar son proporcionais só ao beneficio neto.

19. Igualmente, o tipo de xuro mínimo ten que ser máis que suficiente para compensar as perdas ocasionais ás que se expoñen os prestamistas, mesmo cunha prudencia aceptable. Senón, os únicos motivos para prestar serían a caridade ou a amizade.

20. Nun país que adquirise o máximo da súa riqueza e no que cada ramo de negocio dispuxese da máxima cantidade de capital que se poida empregar no mesmo, a taxa media de beneficio neto sería moi pequena, polo que o tipo de xuro de mercado sería tan baixo como para facer imposible vivir dos xuros do seu diñeiro agás as persoas máis ricas. Aquelas con fortunas pequenas ou medianas estarían obrigadas a supervisar elas mesmas o emprego dos seus capitais, polo que sería preciso que case todas fosen homes de negocios ou realizasen algunha clase de comercio. A provincia de Holanda está achegándose a esta situación. Alí está mal visto non ser un home de negocios. A necesidade fai

normal que o sexan case todos, e o costume determina a moda en todas partes. Así como é ridículo non vestirse como os demais, tamén o é ata certo punto non empregarse como os demais. A un individuo ocioso entre homes de negocios sucédelle o mesmo que a un individuo de profesión civil nun campamento ou gornición: parece torpe e corre perigo de que o desprecen.

21. A taxa máxima de beneficio pode consumir toda a parte correspondente á renda no prezo da meirande parte das mercadorías e deixar só o suficiente para pagar o traballo de preparalas e levalas ao mercado consonte a taxa mínima que se pode pagar polo traballo en calquera parte, ou sexa, a simple mantenza do traballador. O traballador sempre ten que alimentarse dalgún xeito mentres traballa, pero non sempre hai por que pagarlle ao terratenente. Os beneficios do comercio que realizan os serventes da Compañía das Indias Orientais en Bengala poden non afastarse moito desta taxa.

22. A proporción que debería manter o tipo de xuro de mercado coa taxa media de beneficio neto varía cando o beneficio aumenta ou diminúe. En Gran Bretaña os comerciantes consideran un beneficio que sexa o duplo dos xuros como bo, moderado e razoable, termos que entendo que non significan máis que un beneficio corrente ou habitual. Nun país onde a taxa media de beneficio neto é do oito ou dez por cento pode ser razoable que a metade do mesmo se destine a xuros se o negocio se realiza con diñeiro prestado. O prestameiro corre co risco do capital e, por dicilo así, asegúrallo ao prestamista. Na meirande parte dos negocios, un catro ou cinco por cento pode ser tanto un beneficio suficiente sobre o risco deste seguro como unha compensación suficiente pola molestia de empregar o capital. Pero a proporción entre os xuros e o beneficio neto podería non ser a mesma en países onde a taxa de beneficio media fose moito máis baixa ou moito máis elevada. Se fose moito máis baixa, quizais non podería destinarse a xuros a metade da mesma, e se fose moito máis elevada podería destinarse máis.

23. En países que progresan rapidamente cara a riqueza, unha taxa de beneficio baixa pode compensar os elevados salarios no prezo de moitas mercadorías e permitirlles vender tan barato como os seus veciños menos prósperos que teñen menores salarios.

24. En realidade, os beneficios elevados tenden a aumentar o prezo do traballo moito máis que os salarios elevados. Se, por exemplo, na manufactura do liño aumentasen en dous peniques por día os salarios dos distintos traballadores: cardadores, fiandeiras, teceláns, etc., só sería preciso elevar o prezo dunha peza de liño en dous peniques por un número igual á cantidade de persoas empregadas na súa produción multiplicada polo número de días durante os que estivesen empregadas. A parte do prezo da mercadoría correspondente aos salarios elevaríase, en todas as etapas da produción, só en proporción aritmética a este aumento dos salarios. Pero se os beneficios dos patróns destes traballadores se elevasen un cinco por cento, a parte do prezo da mercadoría correspondente ao beneficio elevaríase, en todas as etapas da produción, en proporción xeométrica a este aumento dos beneficios. O patrón dos curtidores esixiría ao vender o seu liño un cinco por cento adicional sobre o valor total das materias primas, xunto cos salarios que adiantou aos seus traballadores. O patrón das fiandeiras esixiría un cinco por cento adicional, tanto sobre o prezo que adiantou polo liño como sobre os salarios das fiandeiras. E o patrón dos teceláns esixiría igualmente un cinco por cento, tanto sobre o prezo adiantado polo pano de liño como sobre os salarios dos teceláns. Ao elevar o prezo das mercadorías, o aumento dos salarios opera como os xuros simples na acumulación da débeda. O aumento dos beneficios opera como os xuros compostos. Os nosos comerciantes e fabricantes láianse moito do efecto dos salarios elevados no aumento dos prezos, e polo tanto, na diminución das vendas dos seus bens tanto no interior como no estranxeiro. Nada din sobre o efecto dos beneficios elevados. Calan sobre os efectos perniciosos das súas propias ganancias e láianse só das ganancias dos demais.

CAPÍTULO X. DOS SALARIOS E BENEFICIOS NOS DIVERSOS EMPREGOS DO TRABALLO E O CAPITAL

1. No seu conxunto, as vantaxes e desvantaxes totais dos diversos empregos do traballo e o capital na mesma zona teñen que ser iguais ou tender á igualdade. Se houberse na mesma zona algún emprego evidentemente máis ou menos vantaxoso que os demais, acudiría tanta xente nun caso, ou abandonaríao no outro, que as súas vantaxes axiña volverían ao nivel dos demais empregos. Polo menos este sería o caso nunha sociedade onde as cousas seguisen o seu curso natural, houberse liberdade total, e as persoas fosen libres de escoller a ocupación que considerasen oportuna, e de cambiala sempre que o considerasen oportuno. O interese de cada individuo levaríao a buscar o emprego vantaxoso e esquivar o desfavorable.

2. Abofé, en toda Europa os salarios e os beneficios monetarios son moi distintos consonte os diferentes empregos do traballo e o capital. Pero esta diferenza xorde en parte de determinadas circunstancias nos propios empregos que nalgúns compensan unha pequena ganancia monetaria, e noutros equilibran unha ganancia grande, real ou polo menos supostamente; e en parte da política europea, que non permite a liberdade total en ningures.

3. A consideración específica desas circunstancias e desta política dividirá este capítulo en dúas partes.

Parte I. Desigualdades que xorden da natureza dos propios empregos

1. As principais circunstancias que, ata onde puiden observar, compensan unha pequena ganancia monetaria nalgúns empregos e equilibran unha ganancia grande noutros, son as cinco seguintes: o agradable ou desagradable dos propios empregos, a súa facilidade ou dificultade e o custo de aprendelos, a súa constancia ou inconstancia, a pequena ou gran confianza que hai que depositar nos que os exercen, e a probabilidade ou incerteza de éxito.

2. En primeiro lugar, os salarios varían co carácter do emprego: a súa facilidade ou dificultade, limpeza ou sucidade, e honorabilidade ou deshonra. Así, en moitos lugares, tomando o ano enteiro, un xastre gaña menos que un tecelán, pois o seu traballo é moito máis doado; e un tecelán menos que un ferreiro, xa que o seu traballo é moito máis limpo, aínda que non sempre máis doado. Un forxador, aínda que é un artesán, poucas veces gaña en doce horas o que un mineiro, que é un traballador non cualificado, gaña en oito, posto que o seu traballo nin é tan sucio nin tan perigoso, e realízase na superficie á luz do día. A honra é a meirande parte da recompensa das profesións honorábeis que, en conxunto, están mal recompensadas pecuniariamente, como tentarei amosar máis adiante. A deshonra ten o efecto contrario. O oficio dun carniceiro é un negocio brutal e odioso, pero en moitos lugares é dos máis beneficiosos. A máis detestable das ocupacións, a de verdugo público, está mellor pagada que ningún outro oficio en proporción á cantidade de traballo a realizar.

3. Cazar e pescar, as ocupacións máis importantes da humanidade no estado primitivo da sociedade, convértense nas diversións máis agradábeis no seu estado adiantado, e as persoas procuran por pracer o que antes facían por necesidade. Por iso, os que teñen por oficio o que outros procuran como pasatempo son xente moi pobre no estado adiantado da sociedade. Os pescadores son pobres dende o tempo de Teócrito, e un cazador furtivo é moi pobre en toda Gran Bretaña. Nos países onde o rigor da lei non permite o furtivismo o cazador con licenza non está nunha situación moito mellor. A afección natural por estas ocupacións fai que traballen nelas máis persoas das que poden gañarse a vida comodamente, e o produto do seu traballo lévase ao mercado tan barato en proporción á súa cantidade que non permite máis que a mínima mantenza dos traballadores.

4. O desagrado e a deshonra afectan aos beneficios igual que aos salarios. O pousadeiro ou taberneiro, que nunca é o señor da súa propia casa e está exposto á brutalidade de calquera borra-

cho, non realiza unha actividade moi agradable nin loable. Pero non hai case ningún outro oficio onde un capital pequeno renda un beneficio tan grande.

5. En segundo lugar, os salarios varían coa facilidade ou dificultade e o custo de aprender o negocio.

6. Cando se constrúe unha máquina cara, espérase que o traballo que realizará antes de desgastarse repoña o capital investido na mesma, polo menos cos beneficios correntes. Un individuo formado con moito tempo e traballo en calquera dos empregos que requiren destreza e habilidade extraordinarias pode compararse a unha destas máquinas caras. Espera que o traballo que aprende a realizar lle repoña os gastos totais da súa educación por enriba dos salarios habituais polo menos cos beneficios correntes dun capital do mesmo valor, e que o faga ademais nun tempo razoable, tendo en conta a grande incerteza na duración da vida humana igual que tería en conta a duración máis certa da máquina.

7. A diferenza entre os salarios do traballo cualificado e os do traballo non cualificado descansa sobre este principio.

8. A política europea considera como traballo cualificado o dos mecánicos, artesáns e operarios, e como traballo non cualificado o dos traballadores do campo. Parece supoñer que o traballo dos primeiros é máis agradable e delicado que o dos últimos, e pode que sexa así nalgúns casos, pero xeralmente é ao contrario, como tentarei amosar máis adiante. En consecuencia, as leis e costumes europeos imponen a necesidade dunha aprendizaxe para cualificar a unha persoa no exercicio desta clase de traballos, aínda que con distinto rigor en diferentes lugares, mentres deixan a outra libre e aberta para todos. Durante o período de aprendizaxe, todo o traballo do aprendiz pertence ao seu mestre. En moitos casos os seus pais ou familiares teñen que mantelo entrementes, e en case todos teñen que vestilo. Tamén é habitual pagarlle ao mestre por ensinarlle o oficio. Os que non poden pagar con cartos pagan con tempo, ou sexa, comprométese por

máis anos do habitual, unha situación sempre desfavorable para o aprendiz, aínda que non sempre favorable para o mestre, debido á preguiza habitual dos aprendices. Polo contrario, no traballo do campo o traballador aprende as tarefas máis difíciles mentres se ocupa nas máis doadas, e mantense co seu propio traballo ao longo das distintas etapas do seu emprego. É, pois, razoable que en Europa os salarios dos mecánicos, artesáns e operarios sexan algo máis elevados que os dos traballadores non cualificados, e efectivamente así son. En moitos lugares considéraselles como unha clase superior, xa que gañan máis, pero esta superioridade é xeralmente moi pequena, e na meirande parte dos lugares as ganancias diarias ou semanais dos xornaleiros nas manufacturas máis simples, como as dos panos lisos de liño e la, son pouco máis en media que os salarios diarios dos traballadores non cualificados. Abofé, o seu emprego é máis continuo e uniforme, e pode que a diferenza nas súas ganancias sexa máis grande tomando o ano enteiro, pero evidentemente non é máis que o suficiente para compensar o superior custo da súa educación.

9. A educación nas artes e profesións liberais é aínda máis longa e cara. Por iso a recompensa pecuniaria dos pintores, escultores, avogados e médicos debe ser moito máis xenerosa, como efectivamente é.

10. A facilidade ou dificultade de aprender o oficio afecta moi pouco aos beneficios. Todos os empregos do capital nas cidades son, en realidade, case igualmente doados ou difíciles de aprender. Ningún ramo do comercio exterior ou interior é máis complicado que outro.

11. En terceiro lugar, os salarios en distintas ocupacións varían coa constancia ou inconstancia do emprego.

12. O emprego é moito máis constante nuns oficios que noutros. Na meirande parte das manufacturas, un xornaleiro pode estar ben seguro de ter emprego case cada día do ano que poida traballar. Polo contrario, un canteiro ou un albanel non pode traballar cando hai xeadas nin con mal tempo, e o seu emprego

nos demais días depende das chamadas ocasionais dos seus clientes. En consecuencia, é propenso a estar sen emprego. Polo tanto, o que gaña mentres está empregado non só ten que mantelo mentres está ocioso, senón tamén compensarlle polos momentos de devezo e desánimo que ás veces lle ocasiona pensar nunha situación tan precaria. Por iso, mentres as ganancias da meirande parte dos operarios son case iguais aos salarios diarios dos traballadores non cualificados, as dos canteiros e albaneis están xeralmente entre unha metade máis e o duplo destes salarios. Onde os traballadores sen cualificar gañan catro e cinco xilins por semana, os canteiros e albaneis a miúdo gañan sete e oito; onde os primeiros gañan seis, os últimos gañan nove e dez, e onde, como en Londres, os primeiros gañan nove e dez, os últimos adoitan gañar quince e dezaoto. Con todo, non hai traballo cualificado máis doado de aprender que o dos canteiros e albaneis. Disque os portadores de cadeiras de Londres se empregan ás veces como albaneis durante o verán. En consecuencia, os elevados salarios destes traballadores non son tanto a recompensa pola súa habilidade como a compensación pola inconstancia do seu emprego.

13. Un carpinteiro realiza un oficio bastante máis agradable e enxeñoso que un canteiro. Porén, en moitos lugares, aínda que non en todos, os seus salarios diarios son máis baixos. O seu emprego non depende tanto, aínda que moito, das chamadas ocasionais dos seus clientes, e non está suxeito ás interrupcións polo mal tempo.

14. Cando os oficios que xeralmente proporcionan un emprego constante nun lugar determinado deixan de facelo, os salarios dos traballadores que empregan sempre aumentan moi por enriba do normal. En Londres case todos os artesáns poden ser contratados e despedidos polos seus patróns dun día para outro e dunha semana para outra, igual que os xornaleiros noutros lugares. En consecuencia, os xastres, a clase máis baixa de artesáns, gañan alí media coroa ao día, aínda que se calcule o salario

do traballo non cualificado en dezaoitos peniques. Nas vilas e aldeas, os salarios dos xastres apenas igualan os do traballo non cualificado, pero en Londres adoitan estar moitas semanas sen emprego, en particular durante o verán.

15. Cando a inconstancia do emprego combínase coa dureza, o desagrado e a sucidade do traballo, ás veces eleva os salarios do traballo non cualificado por enriba dos salarios dos artesáns máis hábiles. Un mineiro traballando a obra feita pode gañar habitualmente arredor do duplo dos salarios do traballo non cualificado en Newcastle, e o triplo en moitas partes de Escocia. Os seus elevados salarios xorden da dureza, desagrado e sucidade do seu traballo, e case sempre pode estar empregado tanto como queira. Os cargadores de carbón en Londres exercen un oficio que en dureza, sucidade e desagrado case iguala ao dos mineiros, pero a inevitable irregularidade nas chegadas dos barcos de carbón fai que o emprego da meirande parte dos mesmos sexa moi eventual. Así, se os mineiros gañan habitualmente o duplo e o triplo dos salarios do traballo non cualificado, debería parecer razoable que os cargadores de carbón gañen ás veces catro e cinco veces estes salarios. Na enquisa feita hai poucos anos sobre a súa condición atopouse que, á taxa á que entón se lles pagaba, podían gañar de seis a dez xilins por día. Seis xilins son unhas catro veces os salarios do traballo non cualificado en Londres, e pode considerarse sempre que en cada oficio as ganancias máis pequenas son ás da maioría dos traballadores. Por xenerosos que parezan estes salarios, se excedesen o preciso para compensar as circunstancias desagradables do oficio, axiña habería un número tan grande de competidores que, nun oficio sen privilexios exclusivos, rapidamente se reducirían a unha taxa menor.

16. A estabilidade ou eventualidade do emprego non pode afectar aos beneficios correntes en ningún oficio. Que o capital se empregue ou non constantemente non depende do negocio, senón do negociante.

17. En cuarto lugar, os salarios varían consonte a pequena ou gran confianza que ten que depositarse nos traballadores.

18. Os salarios dos ourives e xoieiros superan en todas partes aos de moitos outros traballadores, non só do mesmo, senón de moi superior enxeño, debido aos materiais preciosos que se lles confían.

19. Confiamos a nosa saúde ao médico, a nosa fortuna, e ás veces a nosa vida e reputación, ao avogado e o procurador. Esta confianza seguramente non podería depositarse en xente de condición baixa e humilde. Por iso a súa recompensa ten que proporcionarlles o rango na sociedade que require esta importante confianza. O tempo e os gastos que teñen que investir na súa educación, combinados con esta circunstancia, elevan aínda máis o prezo do seu traballo.

20. Cando unha persoa emprega só o seu propio capital no negocio, non hai confianza, e o crédito que pode conseguir doutra xente non depende da natureza do seu negocio, senón da opinión que esta xente ten sobre a súa fortuna, probidade e prudencia. En consecuencia, as distintas taxas de beneficio nos diferentes ramos de negocio non poden xurdir dos distintos graos de confianza depositados nos negociantes.

21. En quinto lugar, os salarios varían en distintos empregos consonte a probabilidade ou incerteza do éxito.

22. A probabilidade de que unha persoa acade a cualificación para o emprego no que está formado é moi distinta en diferentes ocupacións. Na meirande parte dos oficios mecánicos o éxito é case seguro, pero é moi incerto nas profesións liberais. Poña vostede ao seu fillo de aprendiz de zapateiro e non hai dúbida de que aprenderá a facer un par de zapatos, pero envíeo a estudar leis e a probabilidade de que chegue algunha vez á proficiencia que lle permita vivir do negocio é polo menos de vinte a un. Nunha lotería totalmente xusta, os que gañan os premios deberían gañar o que perden os que non conseguen premio. Nunha profesión onde fracasan vinte por cada un que ten éxito, este

debería gañar o que terían gañado os vinte fracasados. O avogado que aos corenta anos de idade comeza a gañar algo coa súa profesión debería recibir a retribución, non só da súa longa e cara educación, senón a dos outros vinte que nunca gañarán nada con ela. Por máis exorbitantes que ás veces parezan os honorarios dos avogados, a súa retribución nunca chega a este nivel. Calcúlese en calquera lugar o que gañan e gastan anualmente os traballadores nun oficio calquera, como o de zapateiro ou tecelán, e atoparase que a primeira cantidade excede xeralmente a segunda. Pero fágase o mesmo cálculo para os avogados e estudantes de dereito, e atoparase que as súas ganancias anuais gardan unha proporción moi pequena cos seus gastos anuais, aínda que as primeiras se valoren tanto e os segundos tan pouco como sexa razoable. Polo tanto, a lotería do dereito está moi lonxe de ser totalmente xusta, e esta profesión liberal e honorable está mal recompensada pecuniariamente, como moitas outras.

23. Porén, estas profesións manteñen o seu nivel con outras ocupacións, e malia estes atrancos, os espíritos máis xenerosos e liberais ansían entrar nelas. Dous motivos distintos as estimulan: o devezo da fama que acompaña á excelencia en calquera delas, e a confianza natural que toda persoa ten nas súas capacidades e boa fortuna.

24. Sobresaír nunha profesión na que moitos non chegan nin á mediocridade é o sinal máis evidente do chamado xenio ou talento superior. A admiración pública que acompaña estas eminentes capacidades é sempre parte da súa recompensa, en proporción á súa importancia. É unha parte considerable da recompensa na profesión de médico, pode que aínda máis na de avogado, e constitúe practicamente toda a recompensa na poesía e na filosofía.

25. Hai algúns talentos moi agradables e fermosos que provocan admiración cara a quen os posúe, pero dos que se considera, sexa con razón ou por prexuízo, que exercelos para conseguir unha ganancia é como unha especie de prostitución pública. En

consecuencia, a recompensa monetaria dos que así os exercitan ten que ser suficiente para pagar non só o tempo, traballo e gastos de adquirir estes talentos, senón o desprestixio que acompaña ao seu emprego como medio de subsistencia. As desorbitadas recompensas dos actores, cantantes de ópera, bailaríns de ópera, etc. aséntase sobre dous principios: a rareza e beleza dos talentos, e o desprestixio de empregalos deste xeito. A primeira vista parece absurdo que os desprecemos e ao mesmo tempo recompensemos os seus talentos coa máis profusa xenerosidade. Pero mentres fagamos unha destas cousas, temos que facer a outra. Se algunha vez se alterase a opinión ou o prexuízo público sobre estas ocupacións, a súa recompensa pecuniaria reduciríase rapidamente. Máis xente as exercería, e a competencia reduciría axiña o prezo do seu traballo. Estes talentos, aínda que lonxe de ser habituais, non son en absoluto tan raros como se pensa. Moita xente que os posúe desdeña utilizalos deste xeito, e moita máis sería capaz de adquirilos se puidese utilizalos honorablemente.

26. A desmesurada fachenda da maioría das persoas respecto das súas capacidades é un mal antigo observado por filósofos e moralistas de todas as épocas. Prestóuselle menos atención á absurda presunción na boa fortuna que é, se cadra, aínda máis xeneralizada, pois non hai persoa con saúde e ánimo aceptables que non a comparta. Todas sobreestiman a posibilidade de gañar, e a maioría subestiman a de perder, que case ninguén estima por enriba do seu valor real.

27. O éxito universal das loterías demostra que se sobreestima a posibilidade de ganancia. O mundo nunca viu, nin nunca verá, unha lotería totalmente xusta, ou sexa, unha na que as ganancias totais compensen as perdas totais, porque o emprendedor non gañaría nada coa mesma. Nas loterías do Estado os billetes non valen realmente o prezo que pagan os compradores orixinais e, no entanto, véndense normalmente no mercado por un vinte, trinta ou corenta por cento máis. A va esperanza de gañar un dos premios grandes é a única causa desta demanda. Mesmo a xente

máis sobria poucas veces considera unha tolería pagar unha pequena cantidade pola posibilidade de gañar dez ou vinte mil libras, aínda que saiban que esta pequena cantidade é talvez un vinte ou un trinta por cento máis do que vale a posibilidade. Unha lotería na que ningún premio excedese as vinte libras, aínda que se achegase máis a unha lotería totalmente xusta que as actuais loterías do Estado, non tería a mesma demanda de billetes. Hai persoas que mercan varios billetes para ter máis posibilidades de conseguir un dos grandes premios, e outras mercan pequenas participacións en números adicionais. Con todo, non hai propoición máis certa en matemáticas como a que afirma que cantos máis billetes se xogan, máis probable é perder. Xóguese a todos os billetes da lotería e perderase seguro, e cantos máis billetes xogamos, máis nos achegamos a esta certeza.

28. Os beneficios moi moderados dos aseguradores demostran que a miúdo se subestima a posibilidade de perda, e case nunca se estima en máis do que vale. Para que os seguros contra o lume ou o risco marítimo poidan ser un negocio a prima media ten que ser suficiente para compensar as perdas medias, pagar os gastos de administración e proporcionar un beneficio como o que se obtería empregando o mesmo capital en calquera outro negocio. A persoa que non paga máis que esta prima, evidentemente non paga máis que o valor real do risco, ou sexa, o prezo máis baixo ao que razoablemente pode esperar aseguralo. Aínda que moita xente fixo diñeiro cos seguros, moi poucos fixeron grandes fortunas, e só por isto resulta evidente que o equilibrio entre os beneficios e as perdas non é máis vantaxoso neste negocio que noutros cos que moita xente fai fortuna. Porén, aínda que a prima do seguro adoita ser moderada, moita xente despreza tanto o risco que non se preocupa de pagala. Tomando a media de todo o reino, dezanove casas de vinte, ou quizais noventa e nove de cen, non están aseguradas contra o lume. O risco marítimo alarma máis á meirande parte das persoas, e a proporción de barcos asegurados respecto dos non asegurados é moito máis elevada. Así a todo,

moitos navegan, en todas as épocas e mesmo en tempo de guerra, sen seguro ningún. Ás veces, isto non é ningunha imprudencia. Cando unha gran compañía ou un gran comerciante ten vinte ou trinta barcos no mar pode que se aseguren, por dicilo así, mutuamente. A prima aforrada sobre todos eles pode máis que compensar as perdas probables en circunstancias normais. Con todo, o descoido dos seguros na navegación, o mesmo que nas casas, non é, na maioría dos casos, o efecto dun cálculo preciso, senón da temeridade inconsciente e o atrevido desprezo do risco.

29. En ningún período da vida están máis activos o desprezo do risco e a ousada esperanza de éxito que na idade en que a xente nova escolle a súa profesión. O pouco que o medo á desgraza compensa nesta idade á esperanza de boa fortuna faise aínda máis evidente pola boa disposición do pobo a alistarse ou saír ao mar que polo afán dos de mellor posición por entrar nas chamadas profesións liberais.

30. O que pode perder un soldado é obvio. Porén, nunca se alistan novos voluntarios tan facilmente como ao comezo dunha nova guerra. Aínda que apenas teñen posibilidades de promoción, imaxinan para si mesmos nas súas fantasías xuvenís un milleiro de oportunidades de adquirir honra e distinción, que nunca chegan a ocorrer. Estas románticas esperanzas constitúen o prezo total do seu sangue. A súa paga é menor que a dos traballadores non cualificados, e no servizo activo teñen moitas máis tarefas.

31. A lotería do mar non é, en conxunto, tan desfavorable como a do exército. O fillo dun traballador ou artesán respectable pode obter o consentimento do seu pai para ir ao mar, pero nunca para alistarse como soldado. Outras persoas ven algunha posibilidade de gañar algo no primeiro negocio, pero ninguén máis que el mesmo a ve no segundo. O gran almirante é obxecto dunha admiración pública menor que o gran xeneral, e o máximo éxito no servizo marítimo promete unha fama e fortuna menos brillantes que outro semellante na terra. A mesma diferenza esténdese ao

longo dos graos inferiores de promoción nas dúas profesións. Un capitán na armada equipárase cun coronel no exército nas regras da xerarquía, pero non na estima popular. Xa que os premios grandes na lotería son menos, os pequenos teñen que ser máis numerosos. Polo tanto, os mariñeiros conseguen fortuna e promoción máis habitualmente que os soldados, e a esperanza destes premios é o estímulo principal da profesión. Aínda que a súa pericia e destreza son moi superiores ás de case calquera artesán, e que toda a súa vida e unha escena continua de privación e perigo, mentres permanecen na condición de mariñeiros non reciben máis recompensa que o pracer de exercer as primeiras e vencer os segundos. Os seus salarios non son máis elevados que os dos traballadores do porto, que determinan a taxa de salario dos mariñeiros. Como van continuamente de porto en porto, a paga mensual dos que navegan dende os distintos portos de Gran Bretaña está máis nivelada que a dos que traballan nos mesmos, e a taxa do porto de Londres, dende o que navegan a maioría, determina as demais. En Londres, os salarios da meirande parte dos traballadores son arredor do duplo que en Edimburgo, pero é raro que os mariñeiros que navegan dende o porto de Londres gañen máis de tres ou catro xilins por mes alén do que gañan os que navegan dende o porto de Leith, e a diferenza moitas veces é menor. En tempo de paz e no servizo mercante, o prezo de Londres vai dende unha guinea até uns vinte e sete xilins por mes. Un traballador non cualificado pode gañar nun mes en Londres de corenta a corenta e cinco xilins, á taxa de nove ou dez xilins por semana. Abofé, o mariñeiro recibe provisións ademais da súa paga, pero o seu valor non sempre excede a diferenza entre a súa paga e a dun traballador non cualificado, e cando a excede, o exceso non é unha ganancia neta para o mariñeiro, xa que non pode compartila coa súa muller e familia, aos que ten que manter cos seus salarios.

32. Os perigos e riscos dunha vida de aventuras, no canto de desalentar á xente nova, fan atractiva unha profesión. Entre as

clases máis baixas da sociedade, unha nai agarimosa a miúdo teme enviar o seu fillo á escola nunha vila portuaria, non vaia ser que a visión dos barcos e a conversación e aventuras dos mariñeiros o atraían a saír ao mar. A perspectiva de perigos distantes dos que podemos esperar zafarnos grazas á coraxe e a habilidade non nos desagrada, e non eleva os salarios en ningunha ocupación. Sucede o contrario nas ocupacións en que a coraxe e a habilidade son inútiles. Os salarios son sempre notablemente elevados nos oficios coñecidos por ser moi insalubres. A insalubridade fai desagradable unha ocupación, e os seus efectos sobre os salarios teñen que clasificarse baixo este encabezamento xeral.

33. Nos diversos empregos do capital, a taxa corrente de beneficio varía coa certeza ou incerteza dos rendementos. Estes son xeralmente menos incertos no comercio interior que no exterior, e nalgúns ramos do comercio exterior que noutros. Por exemplo, son menos incertos no comercio con América do Norte que con Xamaica. A taxa corrente de beneficio sempre aumenta co risco, pero non proporcionalmente, ou sexa, non tanto como para compensalo totalmente. As bancarrotas son máis frecuentes nos negocios máis arriscados. O máis arriscado de todos, o do contrabandista, aínda que é probablemente o máis beneficioso cando ten éxito, é o camiño infalible á bancarrota. A ousada esperanza de éxito actúa aquí como nas demais ocasións, e atrae tantos emprendedores a este negocio arriscado que a competencia reduce o beneficio por debaixo do preciso para compensar o risco. Para compensalo totalmente, os rendementos normais non só deberían repoñer as perdas ocasionais por enriba dos beneficios correntes, senón proporcionar aos emprendedores un beneficio excedente, da mesma natureza que o dos aseguradores. Pero se os rendementos normais chegasen para todo isto, as bancarrotas non serían máis frecuentes neste negocio que nos demais.

34. Polo tanto, das cinco circunstancias que varían os salarios, só dúas afectan aos beneficios: o agradable ou desagra-

dable do negocio e o risco ou a seguridade que lle acompaña. No referente ao primeiro non hai case diferenza na maioría dos diversos empregos do capital, pero moita nos do traballo, e o beneficio corrente, aínda que aumenta co risco, non sempre aumenta proporcionalmente. De todo isto debería concluírse que, na mesma sociedade ou rexión, os beneficios medios e correntes nos diversos empregos do capital deberían estar máis nivelados que os salarios monetarios das distintas clases de traballo, e efectivamente así sucede. A diferenza entre as ganancias dun traballador non cualificado e dun avogado ou médico ben situados é evidentemente moito máis grande que a existente entre os beneficios correntes en dous ramos de negocio distintos. Ademais, a diferenza aparente nos beneficios dos diversos negocios é, xeralmente, unha confusión que xorde de non distinguir o que debe considerarse como salarios e como beneficios.

35. O proverbial beneficio de boticario representa algo anormalmente extravagante. Porén, este gran beneficio aparente moitas veces non é máis que un salario razoable. A pericia dun boticario é máis sutil e delicada que a dun artesán, e a confianza que se deposita no mesmo é moito máis importante. O boticario é sempre o médico dos pobres, e tamén o dos ricos cando a enfermidade ou o risco non son moi grandes. Polo tanto, a súa recompensa debería axeitarse á súa pericia e confianza, e obtense xeralmente do prezo ao que vende as súas menciñas. Pero as menciñas que vende anualmente o boticario máis demandado nunha cidade non lle custan máis de trinta ou corenta libras. En consecuencia, aínda que as venda por trescentas ou catrocentas, ou sexa, cun beneficio do mil por cen, isto a miúdo non é máis que o salario razoable do seu traballo, cobrado do único xeito que pode cobralo, ou sexa, no prezo das menciñas. A meirande parte do beneficio aparente son realmente salarios disfrazados co traxe de beneficios.

36. Nunha pequena vila portuaria, un pequeno tendeiro fará un beneficio do corenta ou cincuenta por cento sobre un capital

de cen libras, mentres un importante comerciante por xunto apenas fará un oito ou dez por cento sobre un capital de dez mil. O negocio do tendeiro pode ser necesario para a comodidade dos habitantes, e a estreiteza do mercado pode non admitir o emprego de máis capital no negocio. Con todo, unha persoa non só ten que vivir do seu oficio, senón vivir de acordo coas cualificacións que require. Ademais de posuír un pequeno capital, ten que saber ler, escribir e contar, e tamén ten que coñecer aceptablemente cincuenta ou sesenta clases distintas de bens, os seus prezos e calidades e os mercados onde poden conseguirse máis baratos. En resumo, ten que coñecer o mesmo que un gran comerciante, pois só a falla de capital suficiente impídelle selo. Trinta ou corenta libras ao ano non poden considerarse demasiada recompensa para o traballo dunha persoa tan destra. Se as deducimos dos beneficios aparentes do seu capital, pouco máis queda que os beneficios correntes. Tamén neste caso, a meirande parte do beneficio son realmente salarios.

37. A diferenza entre o beneficio aparente do comercio a retallo e do comercio por xunto é moito menor na capital que nas vilas e aldeas do rural. Onde poden empregarse dez mil libras no comercio de comestibles, os salarios do tendeiro constitúen un engadido insignificante aos beneficios reais dun capital tan grande. Así, os beneficios aparentes do retallista rico están alí máis nivelados que os do comerciante por xunto, e por iso os bens vendidos a retallo son xeralmente tan baratos, e a miúdo máis, na capital que nas vilas e aldeas do rural. Por exemplo, os produtos comestibles son xeralmente moito máis baratos, e o pan e a carne a miúdo teñen os mesmos prezos. Non custa máis levar os produtos comestibles á cidade que a aldea, pero si levar cereais e gando, pois na súa meirande parte teñen que transportarse dende unha distancia moito máis grande. En consecuencia, ao ser o mesmo o custo principal dos produtos comestibles, serán máis baratos onde se lles engada un menor beneficio. O custo principal do pan e a carne é máis elevado na cidade que na

aldea, e así, aínda que o beneficio é menor, non sempre son máis baratos, senón que a miúdo teñen o mesmo prezo. En produtos como o pan e a carne, a mesma causa que diminúe o beneficio aparente aumenta o custo principal, contrapesándose un co outro en moitos casos, o que probablemente é a razón pola que, aínda que os prezos dos cereais e o gando son habitualmente moi distintos en diferentes partes do reino, os do pan e a carne son case os mesmos en todas partes.

38. Aínda que os beneficios do capital, tanto no comercio polo xunto como a retallo, son xeralmente menores na capital que nas vilas e aldeas do rural, as grandes fortunas adquírense a miúdo na primeira e case nunca nas últimas. Nas pequenas vilas e aldeas do rural, o comercio non pode ampliarse sempre que aumente o capital debido á estreiteza do mercado. En consecuencia, nestes lugares, aínda que a taxa de beneficio dunha persoa determinada poida ser moi elevada, nin a suma dos beneficios nin a acumulación anual poden ser moi grandes. Polo contrario, o comercio pode ampliarse nas cidades cando aumenta o capital, e o crédito dunha persoa frugal e próspera aumenta moito máis rápido que o seu capital. O negocio amplíase proporcionalmente tanto á suma dos beneficios, que é proporcional ao tamaño do negocio, como á acumulación anual, que é proporcional aos beneficios totais. Porén, mesmo nas cidades as grandes fortunas nun ramo de negocio establecido ou ben coñecido son raras, agás a consecuencia dunha longa vida de laboriosidade, frugalidade e coidado. Abofé, nas cidades ás veces fanse fortunas rápidas no chamado negocio da especulación. O comerciante especulador non exerce un oficio establecido nin ben coñecido: é comerciante de cereais este ano, de viños o ano que ven, e de azucre, tabaco ou té o ano seguinte. Entra nun negocio cando prevé que será máis beneficioso do normal, e sae del cando prevé que os seus beneficios retornarán ao nivel dos demais negocios. En consecuencia, os seus beneficios e perdas non gardan ningunha proporción fixa cos de ningún ramo de negocio establecido e ben

coñecido. Un emprendedor afouto pode ás veces adquirir unha fortuna considerable grazas a dúas ou tres especulacións afortunadas, pero é igualmente probable que a perda en dúas ou tres fracasadas. Este negocio só pode realizarse nas cidades, porque a información que precisa só pode conseguirse onde o comercio e a comunicación están moi estendidos.

39. As cinco circunstancias mencionadas enriba, aínda que ocasionan importantes desigualdades nos salarios e os beneficios, non ocasionan ningunha no conxunto de vantaxes e desvantaxes, reais ou imaxinarias, dos diversos empregos do traballo e o capital. A natureza destas circunstancias é tal que compensan dunha pequena ganancia pecuniaria nalgúns empregos, e contrapesan unha ganancia grande noutros.

40. Porén, para que haxa igualdade no conxunto de vantaxes ou desvantaxes requírense tres cousas, mesmo onde hai total liberdade: os empregos deben ser ben coñecidos e estar longamente establecidos na zona, deben estar no que podería chamarse o seu estado ordinario ou natural, e deben ser o emprego único ou principal de quen está ocupado nos mesmos.

41. En primeiro lugar, esta igualdade só pode producirse nos empregos ben coñecidos que levan moito tempo establecidos na zona.

42. A igualdade das demais circunstancias, os salarios son xeralmente máis elevados nos novos negocios que nos vellos. Cando alguén intenta establecer unha nova manufactura, primeiro ten que atraer aos traballadores dende outros empregos, con salarios superiores aos que reciben nos seus empregos actuais ou aos requiridos pola natureza do seu traballo, e ten que pasar un tempo considerable antes de que poida aventurarse a reducilos ao nivel normal. As manufacturas nas que a demanda depende totalmente da moda e o capricho están cambiando continuamente, e poucas veces duran o suficiente para seren consideradas vellas industrias establecidas. Polo contrario, aquelas nas que a demanda xorde principalmente do uso ou a necesidade son

menos propensas ao cambio, e o mesmo modelo ou produto pode continuar demandándose durante séculos. Polo tanto, os salarios tenden a ser máis elevados nas primeiras que nas segundas. En Birmingham hai principalmente manufacturas do primeiro tipo e en Sheffield das do segundo, e disque os salarios nestes dous lugares axústanse á diferenza na natureza das súas manufacturas.

43. O establecemento dunha manufactura nova, un novo ramo do comercio ou unha práctica nova na agricultura é sempre unha especulación da que o promotor espera beneficios extraordinarios. Estes ás veces son moi grandes, pero máis a miúdo son todo o contrario, e xeralmente non gardan relación cos dos demais negocios na rexión. Se o proxecto ten éxito, habitualmente son moi elevados ao inicio, pero cando o negocio ou práctica está totalmente establecido e é ben coñecido, a competencia reduce os seus beneficios ao nivel dos demais.

44. En segundo lugar, esta igualdade no conxunto de vantaxes e desvantaxes dos diversos empregos do traballo e o capital só pode producirse no que podería chamarse o seu estado normal ou natural.

45. A demanda de case todas as clases de traballo é unhas veces superior e outras inferior ao normal. No primeiro caso as vantaxes do emprego elévanse por enriba do nivel normal, e no segundo descendem por debaixo. Demándase máis traballo no campo no tempo de recoller a herba seca e na colleita que durante a meirande parte do ano, e os salarios aumentan coa demanda. En tempo de guerra, cando corenta ou cincuenta mil mariñeiros vense obrigados a pasar do servizo mercante ao do rei, a demanda de mariñeiros para os barcos mercantes aumenta coa súa escaseza, e os seus salarios habitualmente aumentan dende unha guinea e vinte e sete xilins ata tres libras e corenta xilins por mes. Polo contrario, nunha manufactura en declive moitos traballadores confórmanse con salarios máis pequenos dos que corresponderían á natureza da súa ocupación antes de abandonar o seu emprego.

46. Os beneficios do capital varían co prezo das mercadorías nas que se emprega. Cando o prezo dunha mercadoría aumenta por enriba do seu valor medio ou corrente, os beneficios de polo menos unha parte do capital empregado en levala ao mercado elévanse por enriba do seu nivel normal, e cando diminúe descenden por debaixo deste nivel. Todas as mercadorías están suxeitas a variacións no seu prezo, pero unhas moito máis que outras. Nas mercadorías que produce a actividade humana, o nivel de actividade empregado anualmente se determina pola demanda anual, de xeito que o produto medio anual se achegue todo o posible ao consumo anual medio. Como xa se observou, nalgúns empregos o mesmo nivel de actividade producirá sempre a mesma, ou case a mesma, cantidade de mercadorías. Por exemplo, nas manufacturas dos panos de liño e la, a mesma man de obra producirá anualmente case a mesma cantidade de pano. Polo tanto, as variacións no prezo de mercado destas mercadorías só poden xurdir dunha variación accidental na demanda, como un loito público que aumente o prezo do pano negro. Pero así como a demanda da meirande parte dos panos lisos de liño e la é moi uniforme, tamén é uniforme o prezo. Hai outros empregos nos que o mesmo nivel de actividade non produce sempre a mesma cantidade de mercadorías. Por exemplo, o mesmo nivel de actividade producirá, en anos distintos, cantidades moi diferentes de cereais, viño, lúpulo, azucre, tabaco, etc. En consecuencia, o prezo destas mercadorías non só varía coas alteracións da demanda, senón tamén coas variacións moito máis grandes e frecuentes na cantidade, e polo tanto flutúa moito, e con el o beneficio dos comerciantes. As operacións do comerciante especulador dedícanse principalmente a esta clase de mercadorías. Intenta mercalas cando prevé que o seu prezo aumente, e vendelas cando é probable que diminúa.

47. En terceiro lugar, a igualdade no conxunto das vantaxes e desvantaxes dos diversos empregos do traballo e o capital só pode ter lugar cando estes son o emprego único ou principal dos que os ocupan.

48. Cando unha persoa obtén a súa mantenza dun emprego que non ocupa a meirande parte do seu tempo, moitas veces está disposta a aceptar outros traballos no seu tempo de lecer por salarios inferiores aos que corresponden á súa natureza.

49. En moitas rexións de Escocia subsiste un grupo de persoas chamadas *cotters* ou *cottagers*, aínda que eran máis comúns hai algúns anos do que son agora. Son unha especie de serventes dos terratenentes e agricultores. A recompensa habitual que reciben dos seus patróns é unha casa, unha pequena horta para hortalizas, herba para manter unha vaca, e pode que un acre ou dous de terra cultivable ruín. Cando o patrón precisa do seu traballo, dálles ademais dúas tegas de avea por semana, cun valor de uns dezaseis peniques en esterlina, pero durante boa parte do ano non hai necesidade do seu traballo, e o cultivo das súas pequenas posesións non abonda para ocupar o tempo de que dispoñen. Antes, cando eran máis numerosos, dicíase que estaban dispostos a cederlle o seu tempo libre a calquera por unha recompensa moi pequena, e que traballaban por salarios inferiores aos dos demais traballadores. Nos tempos antigos eran moi comúns por toda Europa, pois en países mal cultivados e peor poboados a meirande parte dos terratenentes e agricultores non podían conseguir doutro xeito a man de obra extraordinaria que o traballo do campo precisa en determinadas épocas. A recompensa diaria ou semanal que recibían ocasionalmente dos seus patróns estes traballadores non era, evidentemente, o prezo total do seu traballo, do que as súas pequenas vivendas eran unha parte importante. Con todo, moitos autores que recompilaron os prezos do traballo e as provisións nos tempos antigos consideraron esta recompensa diaria ou semanal como o prezo total do seu traballo, e compracéronse en representalo como sorprendentemente baixo.

50. O produto deste traballo a miúdo lévase ao mercado máis barato do que correspondería á súa natureza. En moitas partes de Escocia as medias técese máis baratas do que pode facerse

en ningures cun tear, pois son o traballo de serventes e traballadores que obteñen a parte principal da súa mantenza noutro emprego. En Leith impórtanse anualmente máis de mil pares de medias de Shetland a un prezo de cinco a sete peniques por par. Asegúranme que o prezo corrente do traballo non cualificado en Learwick, a pequena capital das illas Shetland, é de dez peniques por día, e nestas mesmas illas tecen medias de estame polo valor dunha guinea por par e máis caras.

51. En Escocia, a fibra de liño fíase de xeito semellante a como se tecen as medias, por serventes contratados principalmente para outros propósitos. Quen intenta vivir dalgún destes oficios gaña unha mantenza moi escasa, e na meirande parte de Escocia é unha boa fiandeira a que pode gañar vinte peniques por semana.

52. Nos países ricos o mercado é xeralmente tan amplo que calquera negocio abonda para empregar todo o traballo e o capital dos que se dedican a el. Os casos de persoas que viven dun emprego e ao mesmo tempo gañan algo noutro suceden principalmente nos países pobres. Porén, o seguinte exemplo da mesma clase atópase na capital dun país moi rico. Creo que non hai cidade europea onde a renda das casas sexa máis cara que en Londres, pero non coñezo outra capital na que se poida alugar un cuarto amoblado tan barato. O aloxamento non só é moito máis barato, para unha mesma calidade, en Londres que en París, senón tamén moito máis que en Edimburgo e, o que pode parecer extraordinario, a carestía do aluguer das casas é a causa da barateza do aloxamento. A carestía da renda das casas en Londres xorde non só das mesmas causas que noutras grandes capitais, a saber: da carestía do traballo e os materiais de construción, que xeralmente teñen que traerse dende unha gran distancia, e sobre todo da renda dos soares, pois cada terratenente actúa como monopolista e extrae moitas veces unha renda máis elevada por un só acre de terra ruín nunha cidade da que pode cobrarse por un cento de acres no campo; senón

que xorde en parte dos hábitos e costumes particulares da xente, que obrigan a todo cabeza de familia a alugar unha casa enteira. En Inglaterra, unha vivenda significa todo o que está baixo un mesmo tellado, mentres en Francia, Escocia e moitas outras partes de Europa, a miúdo non significa máis que un só andar. Un comerciante en Londres está obrigado a alugar unha casa enteira na parte da cidade onde viven os seus clientes. A súa tenda está na planta baixa, el e a súa familia dormen no faiado, e intenta pagar unha parte da renda alugando os dous andares intermedios a inquilinos, mentres que en París e en Edimburgo, quen aluga cuartos non adoita ter outros medios para manterse, e o prezo do aloxamento debe pagar non só a renda da casa, senón os gastos totais da familia.

Parte II. Desigualdades ocasionadas pola política europea

1. A ausencia de calquera dos tres requisitos enriba mencionados ten que ocasionar desigualdades no conxunto das vantaxes e desvantaxes dos diversos empregos do traballo e o capital mesmo onde hai total liberdade. Pero a política europea, ao non permitir a liberdade total, ocasiona outras desigualdades moito máis importantes.

2. Faino principalmente das tres maneiras seguintes: restrinxindo a competencia nalgúns empregos, aumentándoa noutros por enriba do que sería natural, e empecendo a libre circulación do traballo e o capital, tanto dun emprego a outro como dun lugar a outro.

3. En primeiro lugar, a política europea ocasiona unha desigualdade moi importante no conxunto das vantaxes e desvantaxes dos diversos empregos do traballo e o capital restrinxindo a competencia nalgúns dos mesmos.

4. Os privilexios exclusivos dos gremios son o principal medio utilizado para este propósito.

5. O privilexio exclusivo dun oficio gremial restrinxe a competencia aos que son libres para exercer o oficio na cidade onde se establece o gremio. O requisito necesario para acadar esta liberdade consiste en servir unha aprendizaxe na cidade baixo un mestre debidamente cualificado. En ocasións, os estatutos do gremio regulan o número de aprendices que un mestre pode ter, e case sempre o número de anos que cada aprendiz está obrigado a servir. A intención de ambas regras é restrinxir a competencia, e a limitación do número de aprendices conségueno directamente. Un período longo de aprendizaxe restrínxena máis indirectamente, pero coa mesma efectividade, aumentando os gastos da educación.

6. En Sheffield, segundo o estatuto do gremio, ningún mestre coiteleiro pode ter máis dun aprendiz ao tempo. En Norfolk e Norwich o mestre tecelán que teña máis de dous aprendices debe pagar cinco libras por mes ao rei. Ningún mestre sombreireiro pode ter máis de dous aprendices en Inglaterra nin nas colonias inglesas, so pena de pagar cinco libras por mes, a metade ao rei e a outra metade a quen o denuncie diante dun tribunal. Estas dúas regras ditáronse evidentemente co mesmo espírito gremial que promulgou o estatuto de Sheffield, aínda que despois se confirmasen mediante unha lei do reino. Os teceláns de seda de Londres apenas levaban un ano constituídos como gremio cando promulgaron un estatuto restrinxindo a calquera mestre a non ter máis de dous aprendices a un tempo. Para abolir este estatuto precisouse unha lei parlamentaria.

7. O período normal de aprendizaxes na meirande parte dos oficios gremiais en toda Europa era antigamente de sete anos. Acostumábase entón chamar a todos estes gremios universidades, que abofé e o nome correcto en latín para un gremio. A universidade dos ferreiros, a dos xastres, etc. son expresións que atopamos a miúdo nos antigos foros das cidades. Cando se fundaron os gremios que hoxe se chaman especificamente universidades, o número de anos que era preciso estudar para conseguir o grao de mestre de artes copiouse evidentemente do período de

aprendizaxe nos oficios correntes con gremios moito máis antigos. Así como era preciso traballar sete anos cun mestre debidamente cualificado nun oficio para intitular a alguén como mestre e ter aprendices, tamén nas artes liberais era preciso estudar sete anos cun mestre debidamente cualificado para intitularlo como mestre, profesor ou doutor (palabras que antigamente eran sinónimas) e para ter estudantes ou aprendices (palabras igualmente sinónimas na súa orixe).

8. Polo 5º decreto da raíña Isabel, chamado o Estatuto da Aprendizaxe, promulgouse que ninguén podería exercer no futuro ningún oficio, arte ou mester que se practicase entón en Inglaterra, a menos que previamente servise no mesmo unha aprendizaxe de polo menos sete anos. Así, o que antes eran os estatutos de moitos gremios particulares convertéronse na lei pública e xeral dos oficios realizados nas cidades inglesas. Aínda que os termos do estatuto son moi xerais e parecen incluír todo o reino, interpretouse que a súa aplicación estaba restrinxida ás cidades. Nas aldeas, unha persoa pode seguir exercendo varios oficios distintos sen servir unha aprendizaxe de sete anos en cada un dos mesmos, para comodidade dos seus habitantes, xa que moitas veces non hai poboación suficiente para proporcionar man de obra especializada a cada oficio.

9. Unha interpretación estrita dos termos deste estatuto restrinxiu tamén a súa aplicación aos oficios xa establecidos en Inglaterra antes do 5º decreto da raíña Isabel, e nunca se estendeu aos que se introduciron despois. Esta restrición orixinou distincións que, consideradas como regras de política, son tan fatas como poida imaxinarse. Por exemplo, decretouse que un fabricante de carruaxes non pode fabricar por si mesmo as rodas das súas carruaxes nin empregar xornaleiros para facelo, senón que ten que mercalas a un mestre carpinteiro de rodas, oficio que se exercía en Inglaterra antes do 5º decreto da raíña Isabel. Pero un carpinteiro de rodas, aínda que nunca servise unha aprendizaxe cun fabricante de carruaxes, pode fabricalos

por si mesmo, ou empregar xornaleiros para facelo, pois o oficio de fabricante de carruaxes non se exercía en Inglaterra cando se promulgou o estatuto e non está sometido ao mesmo. A conta disto, moitas das manufacturas de Manchester, Birmingham e Wolverhampton están fóra do estatuto, porque non se exercían en Inglaterra antes do 5º decreto da raíña Isabel.

10. En Francia, a duración das aprendizaxes é distinta segundo as diferentes cidades e oficios. En París, o período requirido na meirande parte dos oficios é de cinco anos, pero en moitos unha persoa ten que servir cinco anos máis como xornaleiro antes de cualificarse para exercer como mestre. Durante este último período chámasele compañeiro do mestre, e o período chámase a compañía.

11. Non hai unha lei xeral que regule universalmente a duración das aprendizaxes en Escocia, senón que o período é distinto segundo os diferentes gremios. Onde é longo, pode redimirse parte pagando unha pequena taxa, e na maioría das cidades tamén abonda o pago dunha taxa moi pequena para mercar a liberdade de calquera gremio. Os teceláns de liño e pano de cánabo, as principais manufacturas do país, xunto cos demais artesáns subordinados aos mesmos, como os fabricantes de rodas, bobinas, etc. poden exercer os seus oficios en calquera cidade gremial sen pagar taxa algunha; e todas as persoas teñen liberdade para vender carne calquera día hábil da semana. Tres anos é un período de aprendizaxe normal en Escocia, mesmo nalgúns oficios moi delicados, e non coñezo outro país europeo onde as leis gremiais sexan, en xeral, tan pouco opresivas.

12. A propiedade máis sagrada e inviolable dunha persoa é o seu propio traballo, o fundamento orixinal das demais. O patrimonio dunha persoa pobre é a forza e destreza das súas mans, e impedirille empregalas como considere oportuno, sen prexudicar ao seu veciño, é unha clara violación da máis sagrada das propiedades, así como unha intromisión manifesta na xusta liberdade tanto do traballador como dos que poderían estar dis-

postos a empregalo. Así como impide a un traballar no que considere oportuno, impide aos outros empregar a quen consideren oportuno. Certamente, pode confiarse á discreción dos patróns decidir se poden empregar a unha persoa, xa que afecta moito ao seu interese. A finxida preocupación do lexislador en impedir que empreguen a unha persoa inadecuada é tan impertinente como opresiva.

13. A institución das aprendizaxes longas non pode garantir que non se poñan á venda artigos de calidade insuficiente. Cando isto sucede débese xeralmente ao fraude, non á incapacidade, e nin a máis longa das aprendizaxes pode dar garantía contra o fraude. Precísanse normas moi distintas para prever este abuso. A marca esterlina sobre as pranchas metálicas e os selos sobre os panos de liño e la dan moita máis seguridade ao comprador que calquera estatuto de aprendizaxe. O comprador xeralmente examina estas marcas, pero nunca considera que pague a pena inquirir se o traballador serviu sete anos de aprendizaxe.

14. A institución das aprendizaxes longas non tende a formar xente nova laboriosa. Un xornaleiro que traballa a obra feita probablemente será laborioso, porque consegue un beneficio cada vez que exerce a súa actividade. Un aprendiz é probable que estea ocioso, e case sempre o está, porque non ten un interese directo en non selo. Nas ocupacións inferiores, a recompensa do traballo é o seu único atractivo. Os que antes estean en condicións de gozar destes atractivos serán probablemente os que desenvolverán antes o gusto polos mesmos e adquirirán o hábito da laboriosidade. Se un rapaz non obtén beneficios do seu traballo durante moito tempo desenvolverá unha aversión ao mesmo. Os rapaces dos asilos públicos que se colocan como aprendices adoitan comprometerse por máis anos dos habituais, e convértense xeralmente en moi preguiceiros e inútiles.

15. As aprendizaxes eran totalmente descoñecidas para os antigos. Os deberes recíprocos do mestre e o aprendiz constitúen unha parte considerable dos códigos modernos, pero a lei

romana non di unha palabra deste asunto. Non coñezo palabra grega ou latina (creo que podería aventurarme a afirmar que non hai ningunha) que exprese a idea que hoxe asociamos á palabra aprendiz: un servente vencellado a traballar durante anos nun oficio determinado para o beneficio dun mestre, baixo a condición de que o mestre lle ensine o oficio.

16. As aprendizaxes longas son totalmente innecesarias. As artes como a do reloxeiro, que son moi superiores aos oficios, non conteñen segredos que precisen dun longo curso de instrución. Abofé, a invención de máquinas tan fermosas e mesmo dalgúns dos instrumentos empregados en fabricalas tivo que ser, sen dúbida, produto dunha fonda e longa reflexión, e pode considerarse xustamente un dos esforzos máis afortunados do enxeño humano. Pero unha vez inventadas e ben comprendidas, explicarlle a un rapaz da forma máis completa como aplicar os instrumentos e construír as máquinas non precisa máis que unhas poucas semanas e pode que basten uns poucos días, o que certamente sucede nos oficios mecánicos. Abofé, a destreza manual non pode adquirirse sen moita práctica e experiencia, mesmo nos oficios máis simples. Pero un rapaz practicaría con moita máis dilixencia e atención se traballase dende o comezo como un xornaleiro, cobrando en proporción ao pouco traballo que realizase, e pagando polas materias primas que ás veces estragase por torpeza e inexperiencia. Deste xeito, a súa educación sería xeralmente máis efectiva, e sempre menos aburrida e cara. En realidade, o mestre perdería os salarios do aprendiz, que agora aforra durante sete anos completos, e pode que o aprendiz tamén saía perdendo en último termo, pois nun oficio que se aprendese tan facilmente tería máis competidores e os seus salarios, cando se convertese nun traballador corrente, serían moito máis baixos que os actuais. Este mesmo aumento na competencia reduciría os beneficios dos mestres e os salarios dos traballadores. Os oficios, artes e mesteres perderían, pero o público gañaría, pois o traballo de todos os artesáns chegaría ao mercado moito máis barato.

17. Todos os gremios e a meirande parte das leis gremiais establecéronse para evitar a redución dos prezos e, en consecuencia, dos salarios e os beneficios, restrinxido a libre competencia que sen dúbida ocasionaría esta redución. Nos tempos antigos, en moitas partes de Europa non se requiría outra autoridade para instituír un gremio que a do concello da cidade. Abofé, en Inglaterra precisábase tamén un foro do rei, pero esta prerrogativa da coroa destinábase máis a recadar diñeiro dos súbditos que a defender a liberdade común fronte a monopolios tan opresivos. En xeral, outorgábase o foro sen problemas pagando unha taxa ao rei, e cando unha clase de artesáns ou comerciantes cría conveniente actuar como un gremio sen un foro, estes chamados gremios espurios non sempre perdían os seus dereitos, senón que se lles obrigaba a pagar unha taxa anual ao rei polo permiso para exercer os seus usurpados privilexios.¹ Ao concello da cidade gremial, do que eran partes ou membros, e non ao rei, correspondíalle a inspección directa dos gremios establecidos na mesma e dos estatutos que promulgaban para o seu propio goberno, así como a imposición de sancións.

18. O goberno do concello das cidades estaba totalmente en mans dos comerciantes e artesáns, e cada unha destas clases tiña interese manifesto en evitar ateigar o mercado, como din eles, coa súa propia actividade particular, o que na realidade significaba mantelo sempre desabastecido. Cada clase devecía por establecer normas para este propósito e estaba disposta a consentir que as demais tamén as establecesen con tal de que llo permitisen. Abofé, a consecuencia destas normas cada clase víase obrigada a mercar máis caros dentro da cidade os bens que precisaba. Pero en compensación podían vender os seus igualmente caros, de xeito que, como adoita dicirse, unha man lava á outra, e nos tratos entre as distintas clases dentro da cidade ningunha perdía con estas normas. Pero todas saían gañando

¹ Véxase Madox, *Firma Burgi*, p.26 et ss.

moito nos seus tratos co campo, nos que consiste o comercio que sostén e enriquece ás cidades.

19. Unha cidade obtén do campo a súa mantenza e as materias primas para a súa actividade. Paga por elas principalmente de dúas maneiras: devolvendo ao campo unha parte das materias primas elaboradas e manufacturadas, co seu prezo aumentado nos salarios dos traballadores e os beneficios dos seus mestres e patróns directos; e enviando unha parte dos produtos tanto primarios como manufacturados que a propia cidade importa doutros países ou de partes distantes do mesmo país. O seu prezo orixinal tamén aumenta nos salarios dos transportistas ou mariñeiros e os beneficios dos comerciantes que os empregan. A vantaxe que a cidade obtén das manufacturas consiste no que gaña no primeiro dos dous ramos, e a vantaxe do seu comercio interior e exterior no que gaña no segundo. Os salarios dos traballadores e os beneficios dos patróns constitúen o total do que gaña en ambos. Así, calquera norma que tenda a aumentar os salarios e beneficios tende a permitir que a cidade merque o produto de máis cantidade de traballo do campo con menos cantidade do seu propio traballo. Estas normas dan unha vantaxe aos comerciantes e artesáns da cidade sobre os terratenentes, agricultores e traballadores do campo e racha coa igualdade natural no comercio entre eles. O produto anual do traballo da sociedade divídese entre estes dous grupos de persoas, e grazas a estas normas os habitantes da cidade reciben unha parte máis grande, e os do campo unha máis pequena, da que lles correspondería.

20. O prezo real que a cidade paga polas provisións e materias primas que importa anualmente é a cantidade de manufacturas e outros bens que exporta anualmente. Canto máis caros vende estes últimos, máis barato merca os primeiros. A actividade da cidade resulta máis vantaxosa e a do campo menos.

21. Sen entrar en cálculos sofisticados, unha observación moi simple e evidente demostra como en toda Europa as actividades das cidades son máis vantaxosas que as do campo. En calquera

país europeo atopamos polo menos cen persoas que adquiriron grandes fortunas partindo de pequenos comezos no comercio e nas manufacturas, actividades propias das cidades, por cada unha que a conseguiu cos produtos primarios da mellora e o cultivo da terra, a actividade propia do campo. Polo tanto, a actividade está mellor recompensada e os salarios e os beneficios son evidentemente máis elevados nun caso que no outro. Como o capital e o traballo buscan o emprego máis vantaxoso, acoden na medida do posible á cidade e abandonan o campo.

22. Os habitantes dunha cidade, ao estar reunidos nun mesmo lugar, poden asociarse facilmente. Por iso, ata os oficios máis insignificantes realizados nas cidades formaron gremios, e o espírito gremial, a envexa dos forasteiros e a aversión a coller aprendices ou a comunicar os segredos do seu oficio prevalecen mesmo nos que nunca o fixeron. Acotío evitan mediante asociacións e acordos voluntarios a libre competencia que non poidan prohibir con estatutos. Os oficios que empregan poucos traballadores son os que mais facilmente chegan a estes acordos. Abonda talvez media ducia de cardadores de la para empregar un millar de fiandeiras e teceláns. Acordando non coller aprendices, non só poden acaparar o emprego, senón que reducen toda a manufactura a unha especie de escravitude, elevando o prezo do seu traballo moi por enriba do que corresponde á súa natureza.

23. Os habitantes do campo, espallados en lugares distantes, non poden asociarse facilmente. Non só nunca formaron gremios, senón que nunca prevaleceu entre eles o espírito gremial, nin consideraron precisa aprendizaxe algunha para cualificarse na labranza, o gran oficio do campo. Porén, despois das chamadas belas artes e as profesións liberais, non hai oficio que requira tal variedade de coñecemento e experiencia. Os innumerables volumes sobre a labranza escritos en todas as linguas amosan que nunca se considerou unha cuestión fácil de comprender entre as nacións máis sabias e cultas. Intentaremos inutilmente reunir a partir destes volumes o coñecemento das variadas e complicadas

operacións da labranza que posúe calquera agricultor, por moi despectivamente que pretendan tratalo os seus moi desprezables autores. Polo contrario, non hai oficio mecánico no que un panfleto de moi poucas páxinas non explique completa e claramente as súas operacións, xa que é posible explicalas con palabras e ilustralas con debuxos. De feito, a historia das artes recentemente publicada pola Academia das Ciencias francesa explica varios oficios deste xeito. Ademais, ao variar a dirección das operacións con cada cambio de clima e moitos outros accidentes, a labranza precisa moito máis xuízo e discreción que os oficios nos que as operacións son sempre, ou case sempre, as mesmas.

24. Non só o arte do agricultor, a dirección xeral das operacións de labranza, senón moitas labores inferiores do traballo no campo requiren moita máis pericia e experiencia que a maioría dos oficios mecánicos. A persoa que traballa o latón e o ferro, traballa con instrumentos e sobre materias primas sempre do mesmo, ou case o mesmo, tempero. Pero a que ara a terra cunha xugada de cabalos ou bois, traballa con instrumentos de saúde, forza e tempero moi variables segundo as ocasións. A condición das materias primas que traballa é tan variable como a dos instrumentos, e ambos requiren administrarse con moito xuízo e discreción, que poucas veces lle faltan ao labrador, aínda que se lle considere xeralmente como modelo de estupidez e ignorancia. Abofé, o labrador está menos afeito ás relacións sociais que o mecánico que vive na cidade, e a súa voz e linguaxe son máis rudos e difíciles de comprender para os que non están afeitos ás mesmas. Porén, o seu entendemento, afeito a considerar unha gran variedade de obxectos, é xeralmente moi superior ao do mecánico ocupado da mañá á noite en realizar unha ou dúas operacións moi sinxelas. As clases inferiores do pobo son realmente superiores no campo que na cidade, como ben sabe calquera que converse moito con elas por negocios ou curiosidade. Así, disque na China e no Hindustán, tanto o rango como os salarios dos traballadores do campo son superiores aos da maioría dos artesáns

e obreiros. Probablemente sucedería así en todas partes se non o impedisen as leis gremiais e o espírito corporativo.

25. A superioridade que goza a actividade das cidades sobre a do campo en toda Europa non se debe só aos gremios e as leis gremiais, senón que se asenta en moitas outras normas. Os elevados aranceis sobre as manufacturas estranxeiras e os bens importados por comerciantes estranxeiros serven ao mesmo propósito. As leis gremiais permiten aos habitantes das cidades elevar os seus prezos sen medo a que a libre competencia dos seus concidadáns venda máis barato. Estas outras normas protéxenlles igualmente da competencia dos estranxeiros, ocasionando un aumento nos prezos que pagan en último termo os terratenentes, agricultores e traballadores do campo, que raramente se opoñen á creación destes monopolios. Non teñen inclinación nin aptitude para asociarse, e o clamor e sofismas dos comerciantes e fabricantes convécenos facilmente de que o interese particular dunha parte subordinada da sociedade é o interese xeral do conxunto.

26. En Gran Bretaña, a superioridade da actividade das cidades sobre a do campo era máis grande antigamente que na actualidade. Os salarios no campo achéganse máis aos das manufacturas, e os beneficios do capital empregado na agricultura aos do empregado no comercio e as manufacturas, do que disque se achegaban no século pasado ou ao comezo do actual. Este cambio pode considerarse como a consecuencia, aínda que moi serodia, do extraordinario impulso dado á actividade das cidades. O capital acumulado nas mesmas faise tan grande que non pode seguir empregándose cos mesmos beneficios na clase de actividade característica das cidades. Esta ten límites como calquera outra, e o aumento do capital, ao aumentar a competencia, reduce os beneficios, expulsando capital cara o campo, onde crea unha nova demanda para o traballo no campo e así eleva os seus salarios. Polo tanto espállase, se pode dicirse así, pola face da terra, e ao empregarse na agricultura restitúese en parte ao campo. Intentarei amosar máis adiante que en toda Europa as

melloras máis importantes no campo debéronse a estes desbordamentos do capital acumulado orixinariamente nas cidades e, ao mesmo tempo, que aínda que algúns países conseguiron así unha riqueza considerable, é un camiño lento, incerto, propenso a ser perturbado e interrompido por innumerables accidentes e contrario en todos os sentidos á orde da natureza e a razón. Nos libros terceiro e cuarto desta investigación intentarei explicar tan completa e claramente como poida os intereses, prexuízos, leis e costumes que o provocaron.

27. É raro que os membros dun mesmo oficio se reúnan sen que a conversa remate nunha conspiración contra o público ou nalgunha maña para elevar os prezos, mesmo cando a reunión é para divertirse e entreterse. Abofé, é imposible que ningunha lei efectiva ou compatible coa liberdade e a xustiza poida impedir estas reunións. Pero aínda que a lei non poida impedir que os membros dun mesmo oficio se reúnan, non debería de facilitar estas asembleas, e moito menos facelas necesarias.

28. Unha norma que obriga aos que exercen un mesmo oficio nunha cidade a inscribir os seus nomes e domicilios nun rexistro público facilita estas asembleas, pois conecta a persoas que doutro xeito poderían non coñecerse e proporciona a cada unha os enderezos onde atopar ás demais.

29. Unha norma que permita aos que exercen un mesmo oficio impoñerse unha contribución para soste aos seus pobres, doentes, viúvas e orfos converte en necesarias estas asembleas ao proporcionarlles un interese común que administrar.

30. Un gremio non só as converte en necesarias, senón que fai que as decisións da maioría sexan vinculantes para todos. Nun oficio libre non se pode establecer un acordo efectivo se non é co consentimento unánime de cada un dos que o exercen, e este acordo mantense mentres ningún deles cambie de opinión. Nun gremio, a maioría pode promulgar un estatuto con sancións axeitadas que restrinxan a competencia de xeito máis efectivo e permanente que calquera acordo voluntario.

31. A pretensión de que os gremios son necesarios para o mellor goberno dun oficio non ten ningún fundamento. A disciplina real e efectiva que se exerce sobre un traballador non é a do gremio, senón a dos clientes. É o medo a perder o emprego o que limita os fraudes e corrixe a negligencia. Un gremio exclusivo debilita a forza desta disciplina, pois nestas circunstancias un grupo determinado de traballadores ten que empregarse sexa cal sexa o seu comportamento. Por iso en moitas cidades gremiais non se atopan traballadores aceptables nin nos oficios máis necesarios. Cando se quere un traballo aceptablemente rematado hai que encargalo nos suburbios, onde os traballadores, ao non ter privilexios exclusivos, só dependen da súa calidade, e introducilo despois de contrabando na cidade como mellor se poida.

32. É así como a política europea ocasiona unha desigualdade moi importante no conxunto das vantaxes e desvantaxes dos diversos empregos do traballo e o capital, restrinxindo a competencia nalgúns dos mesmos.

33. En segundo lugar, a política europea, ao aumentar a competencia nalgunhas ocupacións, ocasiona outra desigualdade de sentido oposto no conxunto das vantaxes e desvantaxes dos distintos empregos do traballo e o capital.

34. Considerábase tan importante educar a un número suficiente de mozos en determinadas profesións que o estado e a compaixón dos doantes privados estableceron para este propósito moitas pensións, bolsas de estudos, exhibicións, legados, etc., atraendo moita xente a estes oficios. Creo que así se paga a educación da meirande parte dos eclesiásticos nos países cristiáns, onde moi poucos se educan ás súas propias expensas. A súa longa, aburrida e cara educación non sempre lles recompensa adecuadamente, pois a igrexa está ateigada de xente disposta a aceptar unha recompensa inferior á correspondente coa súa educación con tal de empregarse. Así, a competencia dos pobres elimina a recompensa dos ricos. Sen dúbida, sería indecente comparar tanto a un cura como a un capelán cun xornaleiro dun

oficio calquera. Porén, a paga dun cura ou capelán pode considerarse como da mesma natureza que os salarios dun xornaleiro, xa que aos tres págaselles polo seu traballo consonte o contrato subscrito cos seus respectivos superiores. A paga habitual dun coadxutor ou párroco estipendiario inglés era de cinco marcos até a metade do século catorce, segundo atopamos estipulado nos decretos de varios concilios nacionais, contendo case tanta prata como dez libras da nosa moeda actual. No mesmo período, declarouse que a paga dun mestre canteiro fose de catro peniques por día, contendo a mesma cantidade de prata que un xilin da nosa moeda actual, e a dun canteiro xornaleiro, de tres peniques por día, iguais a nove peniques da nosa moeda actual.² Así, os salarios de ambos, supoñendo que estivesen constantemente empregados, eran moi superiores aos do cura. Os salarios do mestre canteiro, supoñendo que estivese sen emprego un terzo do ano, serían equivalentes aos do cura. Polo 12º decreto da raíña Ana, capítulo 12, declárase: *Que onde por falla da mantenza e estímulo precisos aos coadxutores, as coadxutorías non estean debidamente atendidas, se autorice ao bispo a designar, por escrito da súa man e selo, un estipendio ou asignación suficiente e segura que non exceda de cincuenta e non sexa menos de vinte libras por ano.* Corenta libras por ano considérase na actualidade unha moi boa paga para un cura, e a pesar desta lei parlamentaria, hai moitas parroquias de menos de vinte libras por ano. Hai zapateiros a xornal en Londres que gañan corenta libras por ano, e case ningún traballador laborioso nesta metrópole gaña menos de vinte. Abofé, esta cantidade non supera o que gañan normalmente os traballadores en moitas parroquias do campo, pois cando a lei intentou regular os salarios dos traballadores sempre foi máis para reducilos que para elevalos. Pero a lei intentou en moitas ocasións elevar os salarios dos coadxutores e obrigar aos párrocos, pola dignidade da Igrexa, a darlles máis que a misera-

² Véxase o Estatuto dos Traballadores, 25º de Eduardo III.

ble mantenza que estaban dispostos a aceptar. En ambos casos a lei foi igualmente ineficaz, e nunca puido elevar os salarios dos coadxutores nin reducir os dos traballadores como pretendía, pois nunca puido impedir, nin que uns estivesen dispostos a aceptar menos da asignación legal debido á indixencia da súa situación e á multitude de competidores, nin que outros recibisen máis da asignación legal debido á competencia oposta dos que esperaban obter beneficio ou pracer ao empregalos.

35. Os grandes beneficios e outras dignidades eclesiásticas manteñen a honra da Igrexa a pesar das míseras circunstancias dalgúns dos seus membros inferiores. O respecto concedido á profesión tamén lles compensa da miseria da súa recompensa pecuniaria. En realidade, en Inglaterra e mais nos países católicos romanos, a lotería da Igrexa é máis vantaxosa do preciso. O exemplo das igrexas de Escocia, Xenebra e outras igrexas protestantes, amosa que, nunha profesión tan loable e na que a educación é tan accesible, as esperanzas de beneficios moito máis moderados abundan para atraer un número suficiente de homes cultos, decentes e respectables ás ordes sagradas.

36. Se nas profesións que non gozan de beneficios, como o dereito e a medicina, se educase unha proporción igual de persoas a expensas do estado, a competencia axiña sería tan grande que reduciría moito a súa recompensa monetaria. En tales circunstancias, podería non pagarlle a pena a ninguén educar ao seu fillo en calquera destas profesións ás súas propias expensas. Quedarían totalmente abandonadas aos educados pola beneficencia pública, que polo seu número e necesidades conformaríanse en xeral cunha recompensa moi miserable, degradando totalmente as hoxe respectables profesións de avogado e médico.

37. A pobre caste de individuos chamados habitualmente letrados está case na mesma situación na que estarían os avogados e os médicos no suposto anterior. En toda Europa, a meirande parte deles educáronse para a Igrexa, pero impedíronselles tomar as sagradas ordes por distintos motivos. Polo tanto,

educáronse xeralmente ás expensas públicas, e son tantos en todas partes como para reducir o prezo do seu traballo a unha recompensa moi ruín.

38. Antes da invención da arte da impresión, a única ocupación na que un letrado podería utilizar o seu talento era a de profesor público ou privado, ou sexa, comunicando a outros o coñecemento curioso e útil que el mesmo adquiriu. E esta é seguramente unha ocupación máis honrosa, útil e mesmo xeralmente lucrativa que a de escribir para un editor, á que deu lugar a arte da impresión. O tempo e estudo, o carácter, coñecemento e aplicación precisos para cualificar a un eminente profesor de ciencias son polo menos iguais aos que precisan os mellores avogados e médicos. Pero a recompensa habitual do profesor eminente non está proporcionada á do avogado ou o médico, porque o seu oficio está ateigado de persoas indixentes educadas ás expensas públicas, mentres os outros dous cargan con moi poucas que non se educasen ás súas propias expensas. Porén, a recompensa habitual dos profesores públicos e privados, por pequena que pareza, sería sen dúbida aínda menor se non desaparecese do mercado a competencia dos letrados, mesmo dos máis indixentes que escriben para gañar o pan. Antes da invención do arte da impresión, estudante e mendigo eran termos case sinónimos, e os reitores das universidades a miúdo concedían permisos para mendigar aos estudantes.

39. Nos tempos antigos, antes de que se establecesen axudas para a educación das persoas indixentes nas profesións cultas, as recompensas dos profesores eminentes eran moito máis considerables. Isócrates, no seu chamado discurso contra os sofistas, recrimina a inconsistencia dos profesores da súa propia época. *Fan as promesas máis magníficas aos seus estudantes, di, e ensinálles a ser sabios, felices e xustos, e en troco por tan importante servizo estipulan a mísera retribución de catro ou cinco minas. Abofé, os que ensinan a sabedoría, continúa, deberían ser eles mesmos sabios, pero se alguén vendese este ben a este prezo, sería*

declarado culpable da máis evidente tolaría. Sen dúbida non pretendía esaxerar a recompensa, e podemos estar certos que non era menor da que describe. Catro minas eran iguais a trece libras, seis xilins e oito peniques, cinco minas a dezaseis libras, trece xilins e catro peniques. Por iso, a paga habitual dos máis eminentes profesores de Atenas non debía ser inferior á máis elevada das dúas sumas. O mesmo Isócrates esixía dez minas, ou trinta e tres libras, seis xilins e oito peniques, a cada estudante. Cando ensinou en Atenas, disque tiña un cento. Entendo que este era o número dos estudantes que ensinaba a un tempo, ou dos que asistían ao que poderíamos chamar un curso, un número que non semella extraordinario para un profesor tan famoso, que ensinaba o que entón era a ciencia máis á moda de todas, a retórica. En consecuencia, tiña que gañar por cada curso mil minas, ou tres mil trescentas trinta e tres libras, seis xilins e oito peniques. Tamén Plutarco afirma noutro lugar que mil minas era o seu *didactron*, ou prezo habitual das súas ensinanzas. Naquel tempo moitos outros profesores eminentes adquiriron grandes fortunas. Gorgias regalou ao templo de Delfos a súa propia estatua en ouro, aínda que supoño que non era de tamaño natural. Platón describiu a súa maneira de vivir como espléndida, mesmo ostentosa, así como a de Hippias e Protágoras, outros dous profesores eminentes. Disque o mesmo Platón vivía con moita magnificencia. Aristóteles, despois de ter sido titor de Alexandre, e ser recompensado moi magnanimamente tanto por este como polo seu pai Filipo, achou que pagaba a pena, a pesar de todo, retornar a Atenas para continuar ensinando na súa escola. Os profesores das ciencias eran menos comúns entón do que foron en épocas posteriores, cando a competencia reduciu tanto o prezo do seu traballo como a admiración polas súas persoas. Con todo, os máis eminentes sempre gozaron dunha consideración moi superior á de calquera profesión actual semellante. Os atenienses enviaron a Roma a Carnéades o académico e a Dióxenes o estoico nunha solemne embaixada e, aínda que a súa cidade xa

declinaba da súa prosperidade anterior, era aínda unha república independente e importante. Ademais, Carnéades era babilonio de nacemento, e posto que nunca houbo xente máis remisa a admitir estranxeiros nos cargos públicos que os atenienses, a consideración que lle tiñan debeu ser moi grande.

40. En conxunto, esta desigualdade é máis vantaxosa que prexudicial para o público. Pode degradar a profesión de mestre público, pero a barateza da educación é certamente unha vantaxe máis grande que compensa amplamente esta insignificante inconveniencia. Ademais, o público podería conseguir aínda máis vantaxes se a constitución das escolas e colexios onde se realiza a educación fose máis razoable do que é actualmente na meirande parte de Europa.

41. En terceiro lugar, a política europea, empecendo a libre circulación do traballo e do capital, tanto dunha ocupación a outra como dun lugar a outro, ocasiona nalgúns casos desigualdades moi inconvenientes no conxunto das vantaxes e desvantaxes dos empregos.

42. O estatuto de aprendizaxe empece a libre circulación do traballo dunha ocupación a outra, incluso no mesmo lugar. Os privilexios exclusivos dos gremios empécena dun lugar a outro, incluso na mesma ocupación.

43. Acontece con frecuencia que mentres se pagan salarios elevados aos traballadores dunha clase de manufactura, os que traballan noutra distinta están obrigados a conformarse coa simple mantenza. A primeira está nun estado progresivo e, polo tanto, ten unha demanda continua de novos traballadores, mentres a outra está nun estado decadente, e fai que a superabundancia de traballadores aumente continuamente. Estas dúas manufacturas poden estar na mesma cidade ou rexión sen poder axudarse mutuamente. Nun caso impídeo o estatuto de aprendizaxe, e no outro impídeno tanto este como un gremio exclusivo. Porén, as operacións en moitas manufacturas son tan semellantes que os traballadores poderían facilmente cambiar os

seus oficios uns cos outros se non fose por estas leis absurdas. Por exemplo, as artes de tecer pano de liño liso e seda lisa son case as mesmas. A de tecer la lisa é algo distinta, pero a diferenza é tan insignificante que un tecelán de liño ou un tecelán de seda poderían converterse en moi poucos días nun traballador aceptable. Polo tanto, se calquera destas tres manufacturas capitais declinase, os traballadores poderían acudir a calquera das outras dúas que estivese nunha situación máis próspera, e nin se elevarían demasiado os salarios na manufactura próspera nin se reducirían demasiado na decadente. Abofé, a manufactura do liño está aberta para todo o mundo en Inglaterra grazas a un estatuto especial, pero como non se cultiva moito liño na meirande parte do país, non pode proporcionar unha solución xeral aos traballadores doutras manufacturas decadentes. Onde está vixente o estatuto de aprendizaxe, a única solución para estes traballadores é acudir á caridade da parroquia ou traballar como peóns, para o que os seus hábitos cualifícanos moito peor que para calquera outra manufactura semellante á súa propia. Por iso xeralmente escollen acudir á caridade da parroquia.

44. Todo o que empece a libre circulación do traballo dun emprego a outro, empece tamén a do capital, xa que a cantidade de capital que pode empregarse nun ramo de negocio depende moito do traballo que pode empregarse no mesmo. Con todo, as leis gremiais empecen menos a libre circulación do capital dun lugar a outro que a do traballo. En todas partes é máis doado para un comerciante rico acadar o privilexio de comerciar nunha cidade gremial que para un artesán pobre acadar o de traballar na mesma.

45. Creo que os atrancos que as leis gremiais imponen á libre circulación do traballo son comúns en toda Europa. Os que poñen as leis de pobres son, ata onde chega o meu coñecemento, específicos de Inglaterra. Consisten nas dificultades que atopan os pobres para residir, ou mesmo para poder exercer a súa actividade, nunha parroquia distinta daquela á que pertencen. As leis

gremiais só empecen a libre circulación do traballo dos artesáns e operarios. A dificultade de conseguir a residencia empece mesmo a dos peóns. Pode pagar a pena dar conta da orixe, progreso e estado actual desta inconveniencia, a máis importante de todas na política inglesa.

46. Cando a destrución dos mosteiros privou aos pobres da caridade das casas relixiosas e despois dalgúns intentos ineficaces para socorrelos, promulgouse polo decreto 43º da raíña Isabel, capítulo 2, que cada parroquia estaba obrigada a socorrer aos seus pobres, e que debería nomear anualmente supervisores dos pobres que recadasen, xunto cos sancristáns, as sumas necesarias para este propósito mediante unha taxa parroquial.

47. Este decreto impuxo a todas as parroquias a obriga indispensable de socorrer aos seus pobres. En consecuencia, converteuse nunha cuestión moi importante determinar a quen se consideraba pobre en cada parroquia. Esta cuestión, despois dalgunhas variacións, determinouse finalmente polos decretos 13º e 14º de Carlos II. Promulgouse que corenta días de permanencia ininterrompida darían dereito a residir nunha parroquia, pero que durante este período sería legal que dous xuíces de paz, a requirimento dos sancristáns ou dos supervisores dos pobres, levasen a calquera novo habitante á última parroquia onde residiu legalmente a menos que arrendase unha vivenda por dez libras anuais, ou puidese dar unha garantía que os xuíces considerasen suficiente de non ser unha carga para a parroquia onde se atopase.

48. Disque se cometeron fraudes a consecuencia deste decreto. Ás veces os funcionarios da parroquia subornaban aos seus pobres para que marchasen clandestinamente a outra e obtivesen residencia alí manténdose ocultos por corenta días, descargando das súas obrigas á parroquia á que realmente pertencían. En consecuencia, promulgouse no 1º decreto de Xacobe II que os corenta días de permanencia ininterrompida necesarios para conseguir a residencia deberían contarse só dende o

momento no que a persoa notificase por escrito o seu domicilio e o número de membros da súa familia a un dos sancristáns ou supervisores da parroquia onde viñese a residir.

49. Pero os funcionarios das parroquias non sempre eran máis honestos coa súa propia parroquia que coas outras, e ás veces eran cómplices destas intrusionas, recibindo a notificación e non actuando en consecuencia. Polo tanto, como se supoñía que as persoas dunha parroquia tiñan interese en evitar a carga destes intrusos, promulgouse de novo no 3º decreto de Guillerme III que os corenta días de permanencia deberían contarse só dende a publicación da notificación escrita un domingo na igrexa inmediatamente despois do oficio divino.

50. *Á fin e ao cabo, di o Dr. Burn, esta clase de residencia, permanecendo corenta días ininterrompidos despois da publicación da notificación escrita, conséguense poucas veces, e o designio dos decretos non é tanto obter residencia para as persoas que entran clandestinamente nunha parroquia, como evitalo, xa que notificar é forzar á parroquia a expulsalas. Pero se a situación dunha persoa fixese dubidosa a súa expulsión, a notificación obriga á parroquia a proporcionarlle unha residencia indiscutible, permitindo que continúe corenta días, ou exercer o seu dereito a expulsala.*

51. Polo tanto, este decreto fixo case imposible que unha persoa pobre puidese obter a residencia no xeito tradicional, polos corenta días de permanencia. Pero para que non parecese que excluía totalmente á xente dunha parroquia de establecerse con seguridade noutra, nomeábanse outras catro formas de obter residencia sen entregar nin publicar notificación algunha: pagar as taxas parroquiais, ser elixido para un cargo parroquial anual e exercelo durante un ano, servir unha aprendizaxe na parroquia, e ser contratado como servente na mesma durante un ano, sen cambiar de ocupación durante o mesmo.

52. Ninguén pode conseguir residencia mediante unha das dúas primeiras formas sen o consentimento público dos membros

da parroquia, que coñecen demasiado ben as consecuencias de adoptar a un descoñecido que non posúe nada máis que o seu traballo para manterse.

53. Ningún home casado pode obter residencia de ningunha das dúas últimas formas. Un aprendiz poucas veces está casado, e promulgouse expresamente que ningún servente casado podería obter residencia sendo contratado durante un ano. O efecto principal de introducir a residencia por servizo foi o de extinguir practicamente o antigo costume de contratar por un ano. Este era tan habitual en Inglaterra que mesmo na actualidade, de non acordarse ningún prazo determinado, a lei entende que un servente contrátase por un ano. Pero nin os patróns están sempre dispostos a dar residencia aos seus serventes, nin os serventes están sempre dispostos a que os contrate así porque, como a última residencia anula ás anteriores, poderían perder a residencia orixinal nos seus lugares de nacemento, onde viven os seus pais e parentes.

54. É evidente que ningún traballador nin artesán independente, pode obter unha residencia nova por aprendizaxe ou servizo. Así, cando esta persoa leva a súa actividade a unha nova parroquia, por saudable e laboriosa que sexa, pode ser expulsada ao antollo de calquera sancristán ou supervisor a menos que arrende unha vivenda por dez libras anuais, cousa imposible para quen non ten máis que o seu traballo do que vivir, ou poida dar garantía, que dous xuíces de paz consideren suficiente, de non ser unha carga para a parroquia. Abofé, déixase totalmente á súa discreción a clase de garantía, pero non pode ser menos de trinta libras, pois promulgouse que a compra de bens raíces por valor de menos de trinta libras non da dereito á residencia, por non ser suficientes para non resultar unha carga para a parroquia. Esta é unha garantía que case ninguén que viva do seu traballo pode dar, e xeralmente esíxense garantías aínda máis grandes.

55. Para restaurar ata certo punto a libre circulación do traballo que estes decretos eliminaran case totalmente, recorreuse

á invención dos certificados. Polos decretos 8º e 9º de Guillerme III promulgouse que se unha persoa presentase un certificado da parroquia onde residise ultimamente, asinado polos sancristáns e os supervisores dos pobres e autorizado por dous xuíces de paz, as demais parroquias estarían obrigadas a recibilo e non podería expulsarse porque fose unha carga potencial para a parroquia, senón só cando fose unha carga efectiva. Neste caso, a parroquia que emitiu o certificado tería que pagar os gastos tanto da súa mantenza como da expulsión. Para darlle a máxima garantía á parroquia onde a persoa certificada fose a residir, o decreto establecía ademais que non obtería residencia máis que alugando unha vivenda por dez libras anuais ou servindo pola súa propia conta nun cargo parroquial durante un ano completo e, en consecuencia, non por notificación, servizo, aprendizaxe nin pagando taxas parroquiais. Promulgouse ademais, polo decreto 12º da raíña Ana, estatuto I, capítulo 18, que nin os serventes nin os aprendices dunha persoa certificada poderían obter residencia na parroquia onde esta residise baixo certificado.

56. Podemos aprender das seguintes e asisadas observacións do Dr. Burn ata que punto esta invención restaurou a libre circulación do traballo que os decretos anteriores eliminaran totalmente. *É evidente, di el, que hai diversas boas razóns para requirir certificados ás persoas que veñen a residir nun lugar, a saber: que as persoas que permanecen grazas a eles non poden conseguir residencia por aprendizaxe nin servizo, nin notificando, nin pagando taxas parroquiais, que non poden domiciliar aprendices nin serventes, que de converterse nunha carga para a parroquia sábese con certeza a onde expulsalos, e que se lle pagará á parroquia pola expulsión e a súa mantenza durante este tempo, e que se enferman e non poden expulsarse, a parroquia que estendeu o certificado debe mantelos. Ningunha destas cousas pode conseguirse sen un certificado. Estas razóns serán valedoiras na mesma medida para que as parroquias non outorguen certificados en circunstancias normais, pois é máis que probable que se*

teñan que facer cargo de novo das persoas certificadas, e en peores condicións que antes. A ensinanza moral desta observación é que os certificados deberían requirirse sempre pola parroquia onde ven a residir unha persoa pobre, e concederse moi poucas veces pola parroquia que se propón abandonar. Hai algo de crueldade neste asunto dos certificados di o mesmo e moi intelixente autor na súa «Historia das leis de pobres», ao darlle a un funcionario da parroquia o poder de, como se fose, encarcerar de por vida a unha persoa, por incómodo que sexa para esta continuar no lugar onde tivo a desgraza de adquirir a chamada residencia, ou sexa cal sexa a vantaxe que puidese conseguir vivindo noutra parte.

57. Aínda que un certificado non da testemuño de bo comportamento e non certifica nada máis que a pertenza da persoa á parroquia, fica totalmente a discreción dos funcionarios outorgalo ou denegalo. Di o Dr. Burn que nunha ocasión se propuxo un requirimento para obrigar aos sancristáns e supervisores a asinar certificados, pero que o tribunal do rei rexeitou a moción considerándoa fóra de lugar.

58. A gran desigualdade no prezo do traballo que se atopa habitualmente en lugares de Inglaterra non moi distantes entre si débese probablemente aos atrancos que a lei de residencia impón á persoa pobre que queira levar a súa actividade dunha parroquia a outra sen un certificado. Abofé, ás veces acéptase que resida sen certificado un home solteiro saudable e laborioso, pero un home con muller e familia que intentase facelo sería seguramente expulsado na meirande parte das parroquias, igual que se o home solteiro casase despois. Polo tanto, a escaseza de man de obra nunha parroquia non sempre pode aliviarse coa superabundancia doutra, como ocorre sempre en Escocia e penso que nos demais países onde non hai atrancos á residencia. Nestes nunca atopamos as súbitas e inexplicables diferenzas nos salarios de lugares veciños que ás veces atopamos en Inglaterra, aínda que os salarios poidan elevarse un pouco nos arredores dunha gran cidade ou onde haxa unha demanda extraordina-

ria de traballo, e reducirse gradualmente, conforme aumenta a distancia a estes lugares, ata chegar á taxa media do país. En Inglaterra é máis difícil para un pobre pasar a fronteira artificial dunha parroquia que un brazo do mar ou unha cadea de altas montañas, fronteiras naturais que ás veces separan moi claramente as taxas de salarios noutros países.

59. Expulsar da parroquia onde escolleu residir a unha persoa que non cometeu ningún delito é unha violación evidente da liberdade e xustiza naturais. Con todo, o pobo inglés, tan celoso da súa liberdade, pero que como o de moitos outros países nunca sabe ben en que consiste, soportou esta opresión por máis dun século sen buscarlle remedio. Aínda que os pensadores tamén se lairaron da lei de residencia como un agravio público, nunca foi obxecto dun clamor popular xeral, como sucedeu coas garantías xerais, sen dúbida unha práctica abusiva, pero que non ocasionou ningún asoballamento xeral. Aventúrome a dicir que case non hai un pobre de corenta anos de idade en Inglaterra que non se sentise moi cruelmente asoballado nalgún momento da súa vida por esta pouco asisada lei de residencia.

60. Concluirei este longo capítulo observando que aínda que antigamente era habitual fixar os salarios, primeiro mediante leis xerais extensivas a todo o reino, e despois mediante disposicións específicas dos xuíces de paz en cada condado; ambas prácticas están hoxe totalmente en desuso. *Pola experiencia de máis de catrocentos anos, di o Dr. Burn, parece tempo de deixar a un lado os intentos de regular estritamente o que pola súa propia natureza semella imposible restrinxir minuciosamente, pois se todas as persoas coa mesma clase de traballo recibisen salarios iguais, non habería emulación e non quedaría espazo para a laboriosidade ou o enxeño.*

61. Con todo, aínda hai leis que intentan regular os salarios en determinados oficios e lugares. Así, o decreto 8º de Xurxo III prohibe, baixo fortes sancións, aos xastres de Londres e aos de cinco millas da redonda pagar máis de dous xilins e sete peni-

ques e medio por día, e aos seus traballadores aceptalos, agás no caso dun loito xeral. Cando a lexislatura intenta regular as diferenzas entre os patróns e os seus traballadores, consultan sempre aos patróns. Polo tanto, a regulación sempre é xusta e equitativa cando é favorable aos traballadores, pero non cando é favorable aos patróns. Así, a lei que obriga aos patróns en varios oficios a pagar en diñeiro, e non en bens, aos seus traballadores, é bastante xusta e equitativa. Non impón dificultades reais aos patróns, só lles obriga a pagar en diñeiro o valor que pretendían pagar en bens pero que non sempre pagaban. Esta lei é favorable aos traballadores, pero o decreto 8º de Xurxo III é favorable aos patróns. Cando os patróns se asocian para reducir os salarios dos traballadores normalmente entran en acordos ou compromisos privados de non pagar máis dun certo salario baixo unha determinada sanción. Se os traballadores entrasen nun acordo oposto da mesma clase, non aceptando un certo salario baixo unha sanción determinada, a lei castigaríaaos moi severamente. Se a lei fose imparcial, trataría aos patróns do mesmo xeito, pero o decreto 8º de Xurxo III impón por lei a mesma norma que ás veces intentan establecer os patróns mediante acordos privados. A queixa dos traballadores de que pon en pé de igualdade aos traballadores máis capaces e laboriosos cos non cualificados é totalmente fundada.

62. Nos tempos antigos tamén era habitual intentar regular os beneficios dos comerciantes e outros tratantes fixando o prezo tanto das provisións como doutros bens. Ata onde chega o meu coñecemento, o prezo legal do pan é o único resto deste antigo costume. Onde hai un gremio exclusivo pode ser conveniente regular o prezo dos bens de primeira necesidade, pero onde non o hai a competencia régúlaos moito mellor que calquera lei. O método para fixar o prezo legal do pan establecido polo decreto 31º de Xurxo II non puido aplicarse en Escocia debido a un defecto na lei: a súa execución dependía do secretariado do mercado, que alí non existe. Este defecto non se remediou ata o

decreto 3º de Xurxo III. A ausencia dun prezo legal non ocasionou inconveniencias apreciábeis, e o establecemento dun, nos poucos lugares onde xa sucedeu, non produciu vantaxes apreciábeis. Porén, na meirande parte das cidades escocesas hai un gremio de panadeiros que reclama privilexios exclusivos, aínda que estes non se observen moi estritamente.

63. Como xa se observou, nin a riqueza ou pobreza da sociedade nin o seu estado progresivo, estancado ou decadente, afectan moito á proporción entre as distintas taxas tanto de salarios como de beneficios nos diversos empregos do traballo. Estas alteracións no benestar público, aínda que afectan ás taxas xerais tanto dos salarios como dos beneficios, teñen que afectalas por igual en todas as ocupacións. En consecuencia, ten que manterse a mesma proporción entre elas, que estes cambios non poden alterar, polo menos durante un período de tempo considerable.

CAPÍTULO XI: DA RENDA DA TERRA

1. A renda, considerada como o prezo pagado polo uso da terra, é o prezo máis elevado que o rendeiro pode permitirse pagar nas circunstancias nas que se atopa a terra. Ao estipular os termos do arrendo, o terratenente intenta non deixarlle máis produto do preciso para manter o capital co que fornece a semente, paga o traballo e merca e mantén o gando e outros instrumentos de labranza, xunto cos beneficios medios do capital agrícola nos seus arredores. Este é, evidentemente, o mínimo co que pode conformarse o rendeiro sen saír prexudicado, e o terratenente poucas veces estará disposto a deixarlle máis, senón que intentará reservar todo o produto excedente ou, o que é o mesmo, o seu prezo, para a renda, que será a máxima que o rendeiro pode permitirse pagar nas circunstancias nas que se atopa a terra. Abofé, unhas veces o terratenente acepta menos, por xenerosidade e máis a miúdo por ignorancia, e outras, aínda que máis raramente, a ignorancia do rendeiro faille comprometerse a pagar máis, ou sexa, a conformarse con menos dos beneficios medios do capital agrícola nos arredores. Así a todo, este prezo pode considerarse como a renda natural da terra, ou sexa, a renda pola que debería arrendarse a terra en circunstancias normais.

2. Podería pensarse que a renda non é máis que os beneficios ou xuros razoables sobre o capital que gasta o terratenente para a mellora da terra. Sen dúbida, ás veces pode ser así, pero case sempre só en parte. O terratenente esixe unha renda mesmo pola terra que non mellorou, e os supostos xuros ou beneficios sobre os gastos nas melloras adoitan engadirse a esta renda orixinal. Ademais, estas melloras non sempre se fan co capital do terratenente, senón ás veces co do rendeiro. Porén, cando chega o momento de renovar o arrendo, o terratenente adoita esixir o mesmo aumento da renda que se todas se fixesen co seu capital.

3. Ás veces, o terratenente esixe unha renda por algo que é totalmente imposible de mellorar. Por exemplo, as laminariáceas

son unha especie de algas mariñas que, ao queimalas, producen un sal alcalino, útil para fabricar vidro e xabón, e para outros propósitos. Medran en distintas partes de Gran Bretaña, especialmente en Escocia, só sobre as rochas que a marea alta somerxe e que o mar cubre dúas veces ao día. En consecuencia, a actividade humana non aumenta a súa produción. Porén, o dono dunha propiedade que linda cunha costa de laminariáceas desta clase esixe unha renda pola mesma, igual que polos seus campos de cereais.

4. O mar nos arredores das illas Shetland é moi abundante en peixe, que constitúe unha gran parte da mantenza dos seus habitantes. Pero para beneficiarse do produto do mar deben ter unha vivenda na beiramar. A renda do terratenente non é proporcional ao que o agricultor pode extraer da terra, senón ao que pode extraer tanto da terra como do mar. Págase unha parte en peixe, e esta rexión é un dos poucos exemplos nos que a renda forma parte do prezo desta mercadoría.

5. Polo tanto, a renda, considerada como o prezo pagado polo uso da terra, é un prezo de monopolio. Non é proporcional ao que poida ter gastado o terratenente na mellora da terra, nin ao que poida permitirse cobrar, senón ao que pode permitirse pagar o agricultor.

6. O produto da terra só pode levarse ao mercado se o seu prezo corrente é suficiente para repoñer o capital empregado en levalo alí, xunto cos beneficios correntes. Se é máis elevado, o excedente irá á renda, e se non o é, aínda que a mercadoría poida levarse ao mercado non proporcionará renda ao terratenente. Que sexa máis elevado ou non depende da demanda.

7. A demanda dalgúns produtos da terra proporciona sempre un prezo máis elevado do preciso para levalos ao mercado, e a doutros pode proporcionalo ou non. Os primeiros teñen que proporcionar sempre unha renda ao terratenente, e os segundos unhas veces proporcionan renda e outras non, consonte a distintas circunstancias.

8. Polo tanto, debe observarse que a renda entra na composición do prezo das mercadorías dun xeito distinto aos salarios e os beneficios. Os salarios e beneficios elevados ou reducidos son as causas dos prezos elevados ou reducidos; a renda elevada ou reducida é o seu efecto. O prezo dunha mercadoría é elevado ou reducido porque teñen que pagarse salarios e beneficios elevados ou reducidos para levala ao mercado, pero é porque este prezo é elevado ou reducido, moito, pouco ou non máis do preciso para pagar os salarios e beneficios, polo que proporciona unha renda elevada ou reducida, ou ningunha en absoluto.

9. Este capítulo divídese en tres partes nas que se considerarán especificamente os produtos da terra que sempre proporcionan renda, os que unhas veces proporcionan renda e outras non, e as variacións no valor relativo dos dous tipos de produtos primarios que se producen nas distintas etapas do progreso, un respecto do outro e respecto das mercadorías manufacturadas.

Parte I. Dos produtos da terra que sempre proporcionan renda

1. Xa que os seres humanos se multiplican consonte os seus medios de subsistencia como o resto dos animais, os alimentos sempre teñen demanda. Sempre poden mercar traballo ou dispor do mesmo e sempre se atopa alguén disposto a facer algo para conseguilos. Abofé, debido aos elevados salarios que ás veces se pagan, a cantidade de traballo que poden mercar non sempre é igual á que poderían manter cunha administración máis económica, pero sempre é igual á que poden manter consonte a taxa coa que se mantén esta clase de traballo nos arredores.

2. En xeral, a terra produce máis alimentos dos precisos para manter do xeito máis xeneroso posible o traballo que os leva ao mercado. Ademais, o excedente é sempre máis que suficiente para repoñer o capital que empregou este traballo xunto cos seus beneficios. Polo tanto, sempre queda algo para a renda do terratenente.

3. Os páramos máis desertos de Noruega e de Escocia producen pasto para o gando, que sempre ten leite e crías abondo para proporcionar unha pequena renda ao terratenente, manter o traballo que o atende e pagar os beneficios correntes ao agricultor ou ao propietario da manda ou rabaño. A renda aumenta en proporción á bondade do pasto, xa que non só a mesma extensión de terreo mantén máis cabezas de gando, senón que ao centralas nunha extensión máis reducida precísase menos traballo para atendela e recoller o seu produto. O terratenente gaña das dúas maneiras: tanto polo aumento do produto como pola diminución do traballo que ten que manter co mesmo.

4. A renda non só varía coa fertilidade da terra, sexa cal sexa o seu produto, senón coa súa situación, sexa cal sexa a súa fertilidade. A terra nos arredores dunha cidade proporciona máis renda que outra igualmente fértil nunha parte distante do país. Aínda que o traballo de cultivar unha pode non custar máis que o de cultivar a outra, sempre custará máis levar o produto da terra máis afastada ao mercado, polo que terá que manter máis traballo e o excedente do que proceden tanto o beneficio do agricultor como a renda do terratenente diminuirá. Como xa se amosou, nas partes remotas do país a taxa de beneficio é xeralmente máis elevada que nos arredores dunha gran cidade, polo que ao terratenente lle pertence unha parte máis pequena deste reducido excedente.

5. As boas estradas, canles e ríos navegables, ao diminuír os gastos de transporte, igualan as partes remotas do país coas que están nos arredores das cidades. Por iso son as melloras máis importantes, xa que estimulan o cultivo das zonas remotas, que sempre son as máis extensas dun país. Son vantaxosas para as cidades, ao rachar co monopolio dos campos veciños, e mesmo son vantaxosas para estes, pois aínda que introducen mercadorías rivais no antigo mercado, abren moitos mercados novos para o seu produto. Ademais, o monopolio é un gran inimigo da boa administración, que só pode estenderse grazas á com-

petencia libre e universal que obriga a cada un a recorrer a ela para defenderse. Hai menos de cincuenta anos que algúns dos condados nos arredores de Londres presentaron unha moción ao Parlamento contra a extensión das estradas de peaxe nos condados máis remotos. Aducían que estes, pola barateza do seu traballo, poderían vender o pasto e o gran máis baratos no mercado de Londres, e polo tanto reducirían as súas rendas e arruinarían os seus cultivos. Porén, as súas rendas eleváronse e os seus cultivos melloraron dende entón.

6. Un campo de cereais de fertilidade moderada produce unha cantidade de alimento para o ser humano moito máis grande que os mellores pastos dunha mesma extensión. Aínda que o seu cultivo precisa moito máis traballo, o excedente que queda despois de mantelo e repoñer a semente é tamén moito máis grande. Polo tanto, se unha libra de carne non valese máis que unha de pan, este excedente máis grande tería máis valor e constituiría un fondo máis grande tanto para o beneficio do agricultor como para a renda do terratenente. Semella que sucedeu así nos primitivos comezos da agricultura.

7. Os valores relativos destas dúas clases de alimentos, pan e carne, son moi distintos nas diferentes etapas da agricultura. Nos seus primitivos comezos, as terras virxes sen cultivar que ocupaban a meirande parte do país, estaban todas abandonadas ao gando. Había máis carne que pan e, en consecuencia, o pan era o alimento polo que había máis competencia e que por iso tiña o prezo máis elevado. Conta Ulloa que en Bos Aires, hai corenta ou cincuenta anos, o prezo corrente dun boi, escollido dunha manda de duascenas ou trescentas cabezas, era de catro reais, ou sexa, vinte e un peniques e medio en esterlina. Non di nada do prezo do pan, probablemente porque non atopou nada extraordinario no mesmo. Di que un boi custaba pouco máis que o traballo de prendelo. Pero o cereal non pode cultivarse sen moito traballo, e nun país que linda co río da Prata, entón a estrada directa dende Europa até as minas de prata do Potosí, o prezo monetario

do traballo non podía ser moi baixo. Sucede o contrario cando o cultivo se estende pola meirande parte do país. Hai entón máis pan que carne, a competencia cambia de rumbo, e o prezo da carne elévase por enriba do prezo do pan.

8. Ademais, ao estenderse o cultivo, as terras virxes sen cultivar resultan insuficientes para satisfacer a demanda de carne. Unha gran parte das terras cultivadas ten que empregarse en criar e cebar o gando. Polo tanto, o seu prezo ten que ser suficiente para pagar, non só o traballo preciso para atendelo, senón a renda e o beneficio que o terratenente e o agricultor poderían conseguir se empregasen a terra na labranza. O gando criado nos páramos máis incultos véndese ao mesmo prezo, en proporción ao seu peso ou calidade, que o criado na terra máis mellorada, cando se leva ao mesmo mercado. Os propietarios destes páramos benefíciáanse, e elevan a renda das súas terras en proporción ao prezo do seu gando. Non hai máis dun século que en moitos lugares das Terras Altas de Escocia a carne era tan barata ou máis que o pan feito de avea. A Unión abriu o mercado inglés ao gando das Terras Altas, e o seu prezo corrente na actualidade é case o triplo que a principios de século, triplicándose e cuaduplicándose no mesmo período as rendas de moitas propiedades nas Terras Altas. En case toda Gran Bretaña, unha libra de peso da mellor carne vale actualmente máis de dúas libras de peso do mellor pan branco, e nos anos de fartura vale ás veces tres ou catro libras.

9. É así como, ao progresar as melloras, a renda e o beneficio dos pastos sen cultivar pasan a determinarse polos dos cultivados, e estes á súa vez polos dos cereais. Os cereais son colleitas anuais, mentres que os animais precisan medrar durante catro ou cinco anos. En consecuencia, como un acre de terra producirá unha cantidade moito máis pequena dunha clase de alimentos que da outra, a menor cantidade terá que compensarse cun prezo máis elevado. De compensarse en exceso, converteríanse máis campos de cereais en pasto, e se non chegase a compensarse, parte dos pastos volverían a converterse en campos de cereais.

10. Porén, a igualdade entre a renda e o beneficio do pasto e dos cereais, da terra que produce alimento para o gando e da que o produce para os seres humanos, ten lugar só na meirande parte das terras cultivadas dun gran país. En determinadas circunstancias locais sucede o contrario, e a renda e o beneficio do pasto son moi superiores aos dos cereais.

11. Así, a demanda de leite e de forraxe para os cabalos contribúe a miúdo, xunto co elevado prezo da carne, a elevar o valor do pasto nos arredores dunha gran cidade por enriba do que podería chamarse a súa proporción natural con prezo dos cereais. É evidente que esta vantaxe local non pode estenderse ás terras distantes.

12. Ás veces, as circunstancias particulares aumentaron tanto a poboación dalgúns países que o seu territorio non chegaba para producir o pasto nin os cereais precisos para a mantenza dos seus habitantes, como sucede nas terras arredor dunha gran cidade. Por iso as súas terras empregábanse principalmente na produción de pasto, a mercadoría máis voluminosa e difícil de transportar a gran distancia, e os cereais, o alimento da maioría do pobo, importábanse. Holanda está nesta situación actualmente, e unha parte importante da antiga Italia estaba na mesma durante a prosperidade dos romanos. Segundo conta Cicerón, Catón o Vello dicía que a cousa máis beneficiosa na administración dunha explotación agrícola era a boa alimentación do gando, a segunda a alimentación aceptable, a terceira a alimentación ruín, e clasificaba o cultivo co arado só no cuarto lugar. Abofé, a frecuente distribución de cereais de balde, ou a prezos moi baixos, desalentaba a labranza na parte da antiga Italia situada nos arredores de Roma. Estes cereais traíanse das provincias conquistadas, das que algunhas estaban obrigadas a fornecer á República, no canto de impostos, unha décima parte do seu produto, a un prezo estipulado de uns seis peniques por cuarteirón. O baixo prezo ao que se distribuían estes cereais tivo que rebaixar o prezo dos que se levaban ao mercado romano

dende o Lacio, ou sexa, o antigo territorio de Roma, e desalentar o seu cultivo.

13. Ademais, nos campos abertos que producen principalmente cereais, unha parcela de pasto ben cercada renderá máis que calquera campo de cereais dos arredores. É útil para a mantenza do gando empregado no cultivo dos cereais, e á súa elevada renda págase non tanto do valor do seu produto como do das terras cerealeiras que contribúe a cultivar. Se algunha vez se cercan as terras dos arredores, é probable que esta renda diminúa. A elevada renda actual da terra cercada en Escocia débese á escaseza de cercados, e probablemente só se manterá mentres dure esta escaseza. O cercado ten máis vantaxes para o pasto que para os cereais, pois aforra o traballo de gardar o gando, que ademais aliméntase mellor cando non o molesta o pastor nin ou seu can.

14. Pero onde non hai vantaxes locais desta clase, a renda e o beneficio dos cereais, ou de calquera outro vexetal que sexa o alimento habitual do pobo, teñen que determinar os do pasto, na terra axeitada para produci-lo.

15. É de esperar que o uso de forraxes artificiais, nabos, cenorias, repolos, e demais medios aos que se recorre nun país adiantado para conseguir que unha mesma extensión de terreo alimente máis cabezas de gando que con pastos naturais, diminúa a superioridade do prezo da carne sobre o do pan. Así semella que ocorreu no mercado de Londres, no que hai razóns para crer que o prezo da carne, en proporción ao do pan, é bastante menor na actualidade que ao comezo do século pasado.

16. No apéndice á *Vida do príncipe Henrique*, o Dr. Birch dounos unha relación dos prezos da carne que este príncipe pagaba habitualmente. Di alí que os catro cuartos dun boi de seiscentas libras de peso custábanlle unhas nove libras e dez xilins, ou sexa, trinta e un xilins e oito peniques por cada cen libras de peso. O príncipe Henrique morreu o 6 de novembro de 1612, aos dezanove anos de idade.

17. En marzo de 1764 realizouse unha investigación parlamentaria sobre as causas do elevado prezo das provisiones. Entre outras probas, un comerciante de Virxinia dou testemuño de que en marzo de 1763 avituallou os seus barcos a vinte e catro ou vinte e cinco xilins por cen libras de peso de carne de vacún, o que consideraba como o prezo corrente, mentres que neste ano de carestía pagou vinte e sete xilins pola mesma clase e peso. Porén, este elevado prezo de 1764 é catro xilins e oito peniques máis barato que o pagado polo príncipe Henrique, e ten que observarse que só a mellor carne de vacún pode salgarse para viaxes tan longas.

18. O prezo pagado polo príncipe Henrique ascendeu a 3 peniques e $\frac{4}{5}$ de penique por libra de peso da res morta enteira. A esta taxa, as partes selectas non poderían venderse ao retallo por menos de 4 peniques e $\frac{1}{2}$ ou 5 peniques por libra de peso.

19. Na investigación parlamentaria de 1764, os testemuñas declararon que o prezo ao consumidor das pezas selectas da mellor carne de vacún era de 4 peniques e 4 peniques e $\frac{1}{2}$ por libra de peso, e o das pezas ordinarias de 1 penique e $\frac{3}{4}$ a 2 peniques e $\frac{1}{2}$ e 2 peniques e $\frac{3}{4}$. Disque estes prezos eran xeralmente medio penique máis caros que no mes de marzo. Pero mesmo estes prezos elevados son bastante máis baratos do que supoñemos que era o prezo corrente ao retallo no tempo do príncipe Henrique.

20. Durante os primeiros doce anos do pasado século, o prezo medio do mellor trigo no mercado de Windsor foi de 1 libra, 18 xilins e 3 peniques e $\frac{1}{6}$ por un cuarto de caldeira de nove *bushels* de Winchester.

21. Pero nos doce anos anteriores a 1764, incluído o mesmo, o prezo medio da mesma medida do mellor trigo no mesmo mercado foi de 2 libras, 1 xilin e 9 peniques e $\frac{1}{2}$.

22. Polo tanto, nos primeiros doce anos do pasado século, o trigo foi bastante máis barato e a carne bastante máis cara que nos doce anos anteriores a 1764, incluído o mesmo.

23. Nos grandes países, a meirande parte das terras cultivadas empréganse en producir alimentos para os seres humanos ou para o gando. As súas rendas e beneficios determinan as do resto das terras cultivadas. Se un produto determinado proporcionase menos, a terra dedicaríase axiña a cereais ou pasto, e se proporcionase máis, unha parte das terras de cereais ou pasto dedicaríanse a este produto.

24. Abofé, os produtos que requiren gastos iniciais máis grandes para preparar a terra, ou gastos anuais máis grandes para cultivala, proporcionan rendas e beneficios máis elevados que os cereais ou os pastos. Con todo, esta superioridade poucas veces excede os xuros razoables, ou sexa, a compensación polos superiores gastos.

25. Unha horta de lúpulo, froita ou verduras produce xeralmente máis renda e beneficios que un campo de cereais ou pasto. Require máis gastos para acondicionar o terreo, velaí a elevada renda do terratenente, e unha administración máis atenta e hábil, velaí o elevado beneficio do agricultor. Ademais, a colleita é máis ruín, polo menos nas hortas de lúpulo e froita. En consecuencia, o seu prezo ten que proporcionar algo semellante ao beneficio do seguro, ademais de compensar as perdas ocasionais. A situación dos horticultores, xeralmente precaria e sempre moderada, amosa que o seu enxeño non adoita recompensarse en exceso. Tanta xente rica practica esta encantadora arte por entretemento, que pouco pode conseguir quen a practica polo beneficio, pois os que deberían ser os seus mellores clientes abastécense a si mesmos dos produtos máis valiosos.

26. O terratenente nunca obtén destes cultivos máis do preciso para compensar o seu gasto orixinal. Na antiga labranza, a parte do predio da que se esperaban os produtos máis valiosos, despois dos viñedos, era unha horta ben regada. Aínda así, Demócrito, quen escribiu sobre a labranza fai uns dous mil anos e a quen os antigos consideraban como un dos pais desta arte, pensaba que os que cercaban unha horta non actuaban

sabiamente, pois o beneficio non compensaba o gasto dun valo de pedra, e os ladrillos (referíase, supoño, aos adobes secados ao sol) precisaban continuas reparacións ao esborrallarse coa choiva e as tormentas invernaís. Columela, quen refire este xuízo de Demócrito, non o contradí, pero propón un método de cercado moi frugal, descoñecido no tempo de Demócrito, cun peche de silvas e breixos que na súa experiencia era duradeiro e impenetrable. Paladio adopta a opinión de Columela, que xa recomendou antes Varro. Na opinión destes antigos expertos, o produto da horta era pouco máis que suficiente para pagar o traballo extraordinario e o gasto de regala, xa que en países tan meridionais, tanto entón como hoxe, considerábase necesario dispoñer dunha corrente de auga que chegase a cada rego da horta. Na actualidade, na meirande parte de Europa non se considera que unha horta mereza un cercado mellor que o recomendado por Columela. En Gran Bretaña e noutros países nórdicos, os mellores froitos non poden madurar se non é coa axuda dun valo, polo que o seu prezo nestes países ten que ser suficiente para pagar o gasto de construílo e mantelo. O valo da froita moitas veces arrodea a horta, que goza así do beneficio dun cercado que poucas veces podería pagar co seu produto.

27. Unha máxima que a agricultura antiga nunca puxo en dúbida afirmaba que o viñado era a parte máis valiosa do predio cando se plantaba e trataba axeitadamente, como ocorre na agricultura moderna nos países vinícolas. Pero Columela infórmanos que os antigos labradores italianos discutían se era vantaxoso plantar un novo viñado. Columela, verdadeiro amante de todo cultivo, decídese a favor do viñado e intenta demostrar que era un cultivo moi vantaxoso comparando os seus beneficios e gastos. Porén, estas comparacións son habitualmente moi falaces, especialmente na agricultura. Se a ganancia que realmente proporcionan estas plantacións fose habitualmente tan grande como pensaba Columela non habería discusión, pero aínda na actualidade esta é unha cuestión polémica nos países

vinícolas. Abofé, os seus autores sobre cuestións agrícolas, os amantes e promotores dos cultivos, están xeralmente dispostos a aliñarse con Columela a favor do viñedo. En Francia, a ansia dos propietarios dos viñedos antigos por impedir que se planten outros novos parece favorable a esta opinión, e indica que os expertos son conscientes de que esta clase de cultivo é actualmente a máis beneficiosa nese país. Con todo, tamén indica ao mesmo tempo que este elevado beneficio non durará máis que as leis que actualmente restrinxen o libre cultivo da vide. En 1731 conseguiron unha orde do consello prohibindo tanto a plantación de novos viñedos como a renovación dos antigos, nos que se interrompese o cultivo durante dous anos, sen un permiso específico do rei que só se concedería tras un informe do intendente da provincia certificando que examinou a terra e que esta non admitía ningún outro cultivo. O pretexto desta orde era a escaseza de cereais e pastos e a superabundancia de viño. Pero se esta fose real impediría efectivamente a plantación de novos viñedos sen necesidade dunha orde do consello, ao reducir os beneficios dos viñedos por debaixo da súa proporción natural cos dos cereais e pastos. En canto á suposta escaseza de cereais causada pola multiplicación dos viñedos, non hai rexión de Francia onde se cultiven mellor os cereais que nas provincias vinícolas onde a terra é axeitada para producilos, como na Borgoña, na Güiena e no Alto Languedoc. A abundante man de obra empregada nunha clase de cultivo estimula á outra, proporcionando un mercado para o seu produto. Diminuír o número dos que poden pagalo é, sen dúbida, un recurso moi pouco prometedor para estimular o cultivo de cereais. Ven sendo como unha política que fomentase a agricultura desalentando as manufacturas.

28. Polo tanto, a renda e os beneficios dos produtos que requiren gastos iniciais máis grandes para preparar a terra ou gastos anuais máis grandes para cultivala, aínda que ás veces son moi superiores aos dos cereais e pastos, cando só compensan estes

gastos extraordinarios determínanse en realidade pola renda e os beneficios dos cultivos correntes.

29. Abofé, ás veces acontece que a extensión de terra axeitada para un produto determinado é demasiado pequena para satisfacer a demanda efectiva. Todo o produto pode entón venderse aos que están dispostos a pagar algo máis do preciso para pagar a renda, salarios e beneficio requiridos para produci-lo e levalo ao mercado consonte as súas taxas naturais, ou as que se pagan na meirande parte das outras terras cultivadas. A parte excedente do prezo que queda despois de sufragar os gastos totais das melloras e do cultivo, neste caso e só neste, pode non gardar relación co excedente da mesma clase nos cereais ou pastos e superalo case sen límites, aumentando na súa meirande parte a renda do terratenente.

30. Por exemplo, a proporción habitual e natural entre a renda e o beneficio do viño e os dos cereais e pastos só se atopa nos viñedos que producen viño común, como o que pode producirse case en calquera sitio, sobre calquera tipo de chan, sexa livián, de cascallo ou area, e que ten como única virtude a súa forza e salubridade. As terras ordinarias do país só poden competir con estes viñedos, xa que é evidente que cos de calidade especial non poden.

31. Os distintos terreos repercuten máis na vide que en ningunha outra froiteira. Algúns danlle ao viño un sabor que supostamente non pode igualarse noutros mediante o cultivo ou a administración. Este sabor, real ou imaxinario, ás veces é peculiar do produto duns poucos viñedos, outras esténdese pola meirande parte dun pequeno distrito, e aínda outras por unha parte considerable dunha gran provincia. A cantidade total destes viños que se leva ao mercado non chega para satisfacer a demanda efectiva, ou sexa, a demanda dos que están dispostos a pagar a renda, beneficio e salarios precisos para produci-los e levalos ao mercado consonte as taxas correntes, ou sexa, as que se pagan nos viñedos comúns. Polo tanto, todo este produto

pode venderse aos que están dispostos a pagar máis, elevando o seu prezo por enriba do prezo do viño ordinario. A diferenza depende de que a moda e a escaseza do viño fagan competir máis ou menos aos compradores e, sexa cal sexa, a súa meirande parte destínase á renda do terratenente. Aínda que estes viñedos están mellor cultivados que a maioría, o prezo elevado do viño non é tanto o efecto como a causa desta situación. Nun produto tan valioso, as perdas que ocasiona a negligencia son tan grandes como para chamar a atención do máis descoidado. En consecuencia, unha pequena parte deste elevado prezo abonda para pagar os salarios do traballo extraordinario dedicado ao seu cultivo xunto cos beneficios do capital extraordinario que o emprega.

32. As colonias azucreiras que as nacións europeas posúen nas Indias Occidentais poden compararse con estes valiosos viñedos. O seu produto non chega para satisfacer a demanda efectiva europea, e pode venderse aos que están dispostos a pagar máis do suficiente para pagar a renda, beneficio e salarios precisos para produci-la e levala ao mercado, consonte ás taxas que se pagan nos demais produtos. Na Cochinchina, o azucre branco máis fino véndese a tres piastras por quintal, uns trece xilins e seis peniques da nosa moeda, segundo conta o Sr. Poivre¹, un observador moi coidadoso da agricultura dese país. O que alí chaman un quintal pesa de cento cincuenta a duacentas libras de París, ou cento e setenta e cinco libras de París en media. Así, o prezo do cento de peso inglés redúcese a uns oito xilins en esterlina, nin unha cuarta parte do que se paga habitualmente polos azucres morenos e sen refinar importados das nosas colonias, e nin unha sexta parte do que se paga polo azucre branco máis fino. A meirande parte das terras cultivadas na Conchinchina producen cereais e arroz, o alimento da meirande parte da poboación. Alí, os prezos respectivos dos cereais,

¹ *Voyages d'un Philosophe.*

o arroz e o azucre gardan a súa proporción natural, ou sexa, a que se establece nos produtos da meirande parte das terras cultivadas e que recompensa ao terratenente e ao agricultor consonte os gastos orixinarios da preparación da terra e os gastos anuais do cultivo. Polo contrario, nas nosas colonias azucreiras o prezo do azucre non garda esta proporción co prezo do produto dun campo de arroz ou cereais nin en Europa nin en América. Disque un colono que planta azucre espera que o ron e as melazas sufraguen os seus gastos, e que o azucre sexa un beneficio neto. Se isto fose verdade, que eu non pretendo afirmalo, sería como se un agricultor que plantase cereais esperase sufragar os seus gastos coa herba seca e a palla, e que o cereal fose un beneficio neto. Vemos a miúdo sociedades mercantís en Londres e noutras cidades comerciais mercar ermos nas nosas colonias azucreiras, que esperan mellorar e cultivar con beneficio mediante intermediarios e axentes, a pesar da gran distancia e da incerteza dos rendementos debido á deficiente administración da xustiza nestes países. Ninguén intentará mellorar e cultivar así as terras máis fértiles de Escocia, Irlanda ou as provincias cerealeiras de América do Norte, aínda que deberían esperarse rendementos máis regulares grazas á mellor administración de xustiza nestes países.

33. En Virxinia e mais en Maryland, prefírese o cultivo do tabaco aos cereais, por ser máis beneficioso. O tabaco podería cultivarse con vantaxe na meirande parte de Europa, pero converteuse nun importante obxecto de tributación en case todo o continente, e considérase que sería máis difícil recadar un imposto en cada predio do país onde poida cultivarse esta planta que facelo sobre a súa importación na alfándega. Por iso prohibiuse absurdamente o cultivo de tabaco na meirande parte de Europa, o que concede unha especie de monopolio aos países onde se permite. Como Virxinia e Maryland producen a meirande parte do tabaco, comparten en gran medida a vantaxe deste monopolio, aínda que con algúns competidores. Porén, o

cultivo de tabaco non é tan vantaxoso como o do azucre. Nunca ouvín que se mellorase e cultivase unha plantación de tabaco co capital dos comerciantes residentes en Gran Bretaña, e as nosas colonias tabaqueiras non nos envían colonos tan ricos como os que chegan a miúdo das nosas illas azucreiras. A demanda efectiva de tabaco en Europa achégase máis a estar totalmente satisfeita que a do azucre, aínda que podería parecer o contrario pola preferencia que nestas colonias outorgan ao cultivo do tabaco no canto dos cereais. E aínda que o prezo actual do tabaco é máis que dabondo para pagar a renda, beneficio e salarios precisos para produci-lo e levalo ao mercado consonte as taxas habituais nas terras cerealeiras, non pode ser moito máis elevado que o prezo actual do azucre. En consecuencia, os nosos colonos amosan o mesmo temor á superabundancia de tabaco que tiñan os propietarios dos viñedos franceses antigos á do viño, e restrinxiron o seu cultivo por lei a seis mil plantas, estimándose que producen mil unidades de peso de tabaco por cada negro entre dezaseis e sesenta anos de idade. Calcúlase que este negro pode cultivar, alén do tabaco, catro acres de millo. Ademais, conta o Dr. Douglas (sospeito que mal informado)² que, para evitar ateigar o mercado nos anos de abundancia, os colonos ás veces queimaban unha determinada cantidade de tabaco por cada negro, como disque fan os holandeses coas especias. A vantaxe de cultivar tabaco no canto de cereais, se é que a hai, non continuará por moito tempo se son necesarios estes métodos violentos para manter o seu prezo.

34. Así é como a renda das terras cultivadas que producen alimentos para o ser humano determina a da maioría das terras cultivadas restantes. Ningún produto pode proporcionar menos durante un período longo, pois a terra destinaríase inmediatamente a outro uso. E se un produto determinado proporcionase

² Douglas, *A Summary*, vol. II, p. 372, 373.

máis, sería porque a extensión de terra axeitada para o mesmo é demasiado pequena para satisfacer a demanda efectiva.

35. En Europa, os cereais son o principal produto da terra que serve directamente para alimento do ser humano. En consecuencia, agás en determinadas situacións, a renda das terras cerealeiras determina a do resto das terras europeas cultivadas. Gran Bretaña non ten nada que envexar aos viñedos franceses nin ás plantacións italianas de oliveiras. O seu valor está determinado polo dos cereais, agás en determinadas situacións, e a fertilidade de Gran Bretaña neste cultivo non é inferior á de ningún destes dous países.

36. Se nun país o alimento habitual e preferido do pobo procedese dunha planta da que as terras ordinarias producen moito máis que a cantidade de cereais que producen as terras máis fértiles, co mesmo ou case o mesmo cultivo, quedaría máis alimento excedente despois de pagar o traballo e repoñer o capital do agricultor xunto cos seus beneficios correntes, ou sexa, máis renda para o terratenente. Sexa cal sexa a taxa á que se manteña habitualmente o traballo neste país, este excedente máis grande sempre podería manter máis traballo e, en consecuencia, permitiríalle ao terratenente mercar ou dispor de máis traballo. Aumentaría o valor real da súa renda, o seu poder e autoridade reais e o seu dereito a dispoñer dos bens necesarios e comodidades que o traballo doutras persoas podería ofrecerlle.

37. Un campo de arroz produce máis alimento que o campo de cereais máis fértil. Disque o produto normal dun acre é de dúas colleitas por ano de trinta a sesenta *bushels* cada unha. Polo tanto, aínda que o seu cultivo precisa máis traballo, deixa moito máis excedente. En consecuencia, nos países produtores de arroz e onde este é o alimento vexetal habitual e preferido do pobo e a mantenza principal dos que o cultivan, ao terratenente perténcelle máis excedente que nos países produtores de gran. Na Carolina, onde, como noutras colonias británicas, os colonos

adoitan ser tanto terratenentes como agricultores, e onde polo tanto a renda se confunde co beneficio, o cultivo do arroz é máis lucrativo que o dos cereais, aínda que os seus campos producen só unha colleita ao ano e aínda que, polo predominio dos costumes de Europa, o arroz non é o alimento vexetal habitual e preferido do pobo.

38. Un bo campo de arroz é sempre un lameiro, e nunha estación está ben cheo de auga. Non é axeitado para cereais, pastos, viñedos nin outro produto vexetal útil ás persoas. As terras axeitadas para estes propósitos non o son para o arroz. Por iso a renda das terras arrocerais non pode determinar a das demais terras nin sequera nos países produtores de arroz, porque estas terras nunca poden dedicarse a ese produto.

39. Un campo de patacas non produce menos alimento que un de arroz, e produce moito máis que un de trigo. Doce mil unidades de peso de patacas nun acre de terra non é máis produto que dúas mil unidades de peso de trigo. Abofé, debido á natureza acuosa das patacas, o alimento, ou sexa, o sustento sólido que proporciona cada unha destas plantas, non é totalmente proporcional ao seu peso. Porén, aínda que a metade do peso deste tubérculo fose auga, que xa sería moito, un acre de patacas produciría seis mil unidades de peso de sustento sólido, tres veces o que produce un acre de trigo. Un acre de patacas cultívase con menos gastos que un de trigo. O barbeito que xeralmente precede ao cultivo do trigo compensa de máis a sachadura e outros traballos extraordinarios que sempre precisan as patacas. Se este tubérculo se convertese no alimento vexetal habitual e preferido nalgún país europeo, como sucede co arroz nalgúns países arrocerais, ocupando a mesma proporción das terras de labranza que hoxe ocupan o trigo e outras clases de cereais para alimentación humana, a mesma extensión de terra cultivada mantería moitas máis persoas. Se os traballadores se alimentasen principalmente de patacas quedaría máis excedente despois de repoñer o capital

e manter o traballo empregado no cultivo. Ademais, unha parte máis grande deste excedente pertenceríalle ao terratenente, a poboación aumentaría e as rendas elevaríanse moito respecto dos seus valores actuais.

40. A terra axeitada para as patacas tamén é axeitada para case calquera outro vexetal de proveito. Se as patacas ocupasen a mesma proporción das terras cultivadas que hoxe ocupan os cereais, tamén determinarían a renda da meirande parte das restantes terras cultivadas.

41. Contáronme que en partes do Lancashire aseguran que o pan de avea é un alimento máis san para a xente traballadora que o de trigo, e a miúdo ouvín a mesma doutrina en Escocia. Con todo, eu dubido que sexa verdade. A xente escocesa, que se alimenta de avea, non é tan forte nin tan feita como a mesma clase de xente en Inglaterra, que se alimenta de pan de trigo. Nin traballa tan ben nin ten tan bo aspecto, e como non se ve esta diferenza entre a xente distinguida de ambos países, a experiencia amosa que o alimento da xente común de Escocia non é tan axeitado á constitución humana como o dos seus veciños ingleses da mesma clase. Pero sucede ao contrario coas patacas. Os mozos de liteira, portadores e cargadores de carbón de Londres, e as desventuradas mulleres que viven da prostitución, quizais os homes máis fortes e as mulleres máis fermosas nos dominios británicos, dinse que proceden na súa maioría das clases máis baixas do pobo irlandés que, en xeral, se alimentan deste tubérculo. Ningún alimento pode proporcionar unha proba máis decisiva da súa calidade nutritiva ou de ser especialmente axeitado para a saúde da constitución humana.

42. Non é doado conservar as patacas durante todo o ano, e resulta imposible almacenalas como os cereais durante dous ou tres. O medo a non poder vendelas antes de que podrezan desalenta o seu cultivo e resulta ser o principal atranco para que poidan chegar a converterse, como o pan, no principal alimento vexetal do pobo nun gran país.

Parte II. Dos produtos da terra que unhas veces proporcionan renda e outras non

1. O alimento humano é o único produto da terra que sempre proporciona renda ao terratenente. Outras clases de produtos unhas veces proporcionan renda e outras non, consonte a distintas circunstancias.

2. O vestido e a vivenda son as dúas grandes necesidades da humanidade despois do alimento.

3. A terra, no seu estado primitivo orixinal, pode proporcionar as materias primas para vestido e vivenda a moitas máis persoas das que pode alimentar. Unha vez mellorada, ás veces pode alimentar a máis persoas das que pode abastecer con estas materias primas, polo menos nos termos nos que as precisan e están dispostas a pagar polas mesmas. Polo tanto, no primeiro caso sempre hai superabundancia destas materias primas, que por iso xeralmente son de pouco ou ningún valor, mentres que no segundo a miúdo hai escaseza, o que aumenta o seu valor. No primeiro caso moitas desbótanse como inútiles, e o prezo das que se utilizan se considera só igual ao traballo e os gastos de preparalas para o seu uso e, polo tanto, non proporcionan renda ao terratenente. No segundo caso utilízanse todas e a miúdo hai demanda para máis das que se poden conseguir. Sempre hai alguén disposto a pagar por elas máis do preciso para compensar os gastos de levalas ao mercado. En consecuencia, o seu prezo sempre pode proporcionar renda ao terratenente.

4. As peles dos animais máis grandes foron as primitivas materias primas do vestido. Polo tanto, entre as nacións de cazadores e pastores que se alimentan principalmente da carne destes animais, cada persoa abastécese de materias primas para máis vestido do que pode levar cando se abastece de alimento. Se non houbo comercio exterior, a meirande parte das mesmas desbotaríanse como cousas sen valor. Este era o caso entre as nacións cazadoras de América do Norte antes de que o seu país fose descuberto polos europeos, cos que actualmente cambian as súas

peles por mantas, armas de fogo e brandy, o que lles da algún valor. Creo que no estado actual do comercio no mundo coñecido, mesmo as nacións máis bárbaras entre as que está establecida a propiedade da terra realizan algún comercio exterior desta clase. Os seus veciños máis ricos demandan tal cantidade das materias primas para vestido que a súa terra produce e non se elaboran nin consumen no país, que elevan o seu prezo por enriba do que custa envialas, proporcionando en consecuencia unha renda ao terratenente. Cando a meirande parte do gando das Terras Altas escocesas consumíase nas propias montañas, a exportación das súas peles era o artigo máis importante do comercio deste país, e o que se conseguía a cambio aumentaba a renda das propiedades das Terras Altas. A la inglesa, que nos tempos antigos non podía consumirse nin elaborarse no país, atopou un mercado no país de Flandres, entón máis rico e laborioso, de xeito que o seu prezo proporcionaba renda ao terratenente que a producía. En países peor cultivados do que entón estaba Inglaterra, ou do que as Terras Altas de Escocia están aínda hoxe, e que non teñan comercio exterior, as materias primas para o vestido serán tan abundantes que unha gran parte das mesmas desbotarase por inútil e non poderá proporcionar renda ao terratenente.

5. As materias primas para a vivenda non sempre poden transportarse a tanta distancia como as do vestido, e non se converten tan inmediatamente en artigos de comercio exterior. Cando son abundantes no país que as produce, a miúdo non teñen valor para o terratenente, mesmo na situación actual do comercio no mundo. Unha boa canteira de pedra proporcionaría unha renda importante nos arredores de Londres, pero non proporciona ningunha en moitas rexións de Escocia e Gales. A madeira para construción é moi valiosa nun país poboado e ben cultivado, e a terra que a produce proporciona unha renda importante. Pero en moitas rexións de América do Norte o terratenente estaría moi agradecido a quen lle levase a meirande parte das súas grandes árbores. En moitos lugares das Terras Altas de Escocia a cortiza é a única

parte da árbore que pode enviarse ao mercado, pola carencia de estradas e vías acuáticas, e a madeira déixase podreecer no chan. Cando as materias primas para a vivenda son tan abundantes, a parte que se aproveita só vale o traballo e os gastos de preparala para este uso. Non proporciona renda ao terratenente, que xeralmente cede o seu uso a quen se moleste en pedilo. Con todo, a demanda das nacións máis ricas ás veces permítelle conseguir unha renda. O pavimentado das rúas de Londres permitiu aos propietarios dalgunhas rochas baldías na costa de Escocia obter unha renda de algo que nunca antes a proporcionou. Os bosques de Noruega e das costas do Báltico atopan en moitas rexións de Gran Bretaña un mercado que non atoparían no seu propio país, e así proporcionan renda aos seus propietarios.

6. Os países non están poboados en proporción ao número de persoas que poden vestir e aloxar co seu produto, senón en proporción ao número das que poden alimentar. Cando hai alimento é doado atopar o vestido e aloxamento precisos, pero moitas veces pode haber abundancia destes e resultar difícil atopar alimento. Nalgunhas rexións dos dominios británicos, mesmo pode construírse o que se chama “unha casa” co traballo dunha persoa nun día. As clases máis sinxelas de vestido, as peles dos animais, requiren algo máis de traballo, pero non moito, para curtirlas e preparalas para o seu uso. Entre as nacións bárbaras e salvaxes, unha centésima parte, ou pouco máis, de todo o traballo anual abonda para proporcionar o vestido e aloxamento que satisfaga á meirande parte da poboación. Pero as restantes noventa e nove a miúdo non son máis que suficientes para proporcionarlles alimento.

7. Mais cando o traballo dunha familia pode proporcionar alimento para dúas grazas á mellora e cultivo da terra, o traballo da metade da sociedade abonda para alimentar ao conxunto. En consecuencia, a outra metade, ou polo menos a meirande parte da mesma, pode ocuparse en proporcionar outras cousas, ou sexa, en satisfacer as demais necesidades e caprichos da

humanidade. O vestido e o aloxamento, a moblaxe doméstica e o chamado enxoval son os obxectos principais da meirande parte destas necesidades e caprichos. O individuo rico non consume máis alimento que o seu veciño pobre. Pode ser de moi distinta calidade e pode requirir máis traballo e arte seleccionalo e preparalo, pero a cantidade é case a mesma. Pero compárese o espazoso palacio e gran vestiario dun coa casoupa e os farrapos do outro e percibirase que a diferenza entre o seu vestido, aloxamento e moblaxe doméstica é case tan grande en cantidade como en calidade. O desexo de alimento está limitado en cada persoa pola reducida capacidade do estómago humano, pero o desexo das comodidades e adornos dos edificios, vestidos, enxoval e moblaxe doméstica non ten límite nin fronteira definida. Polo tanto, os que dispoñen de máis alimento do que poden consumir están sempre dispostos a cambiar o excedente ou, o que é o mesmo, o seu prezo, por gratificacións desta outra clase. O sobrante de satisfacer o desexo limitado utilízase como pago para entreter os desexos que non poden satisfacerse porque son inesgotables. Os pobres, para conseguir alimento, esfórzanse en gratificar estes caprichos dos ricos, e para conseguilo con máis seguridade, compiten uns cos outros na barateza e perfección do seu traballo. O número de traballadores aumenta coa cantidade crecente de alimento, ou coa crecente mellora e cultivo das terras, e xa que a natureza das súas actividades permite a máxima subdivisión do traballo, a cantidade de materias primas que poden elaborar aumenta en moita máis proporción que o seu número. En consecuencia, xorde unha demanda para todas as materias primas que o enxeño humano pode empregar de xeito útil ou ornamental nos edificios, vestidos, enxoval ou moblaxe doméstica, para os fósiles e minerais que conteñen as entrañas da terra e para os metais e pedras preciosas.

8. Así, o alimento non só é a fonte orixinal da renda, senón que o aumento na capacidade do traballo para producir alimento grazas á mellora e cultivo da terra é a fonte da renda que proporcionan os demais produtos da terra.

9. Porén, estes outros produtos non sempre proporcionan renda. Mesmo nos países adiantados e cultivados, a súa demanda non sempre proporciona un prezo por enriba do preciso para pagar o traballo e repoñer o capital que ten que empregarse en levalos ao mercado xunto cos beneficios correntes. Que a proporcione ou non depende de diversas circunstancias.

10. Por exemplo, que unha mina de carbón proporcione renda depende en parte da súa riqueza e en parte da súa situación.

11. Unha mina de calquera clase pode dicirse que é rica ou pobre segundo poida extraerse máis ou menos mineral que na meirande parte das minas da mesma clase cunha cantidade determinada de traballo.

12. Algunhas minas de carbón ben situadas non poden explotarse debido á súa pobreza. O produto non compensa os gastos, e estas minas non proporcionan nin beneficio nin renda.

13. Hai algunhas nas que o produto apenas é dabondo para pagar o traballo e repoñer o capital empregado en explotalas xunto cos seus beneficios correntes. Proporcionan algún beneficio ao empresario da explotación, pero non renda ao terratenente. Ninguén máis que o propietario pode explotalas con vantaxe, pois sendo el mesmo o empresario da explotación obtén o beneficio correspondente ao capital que emprega. Moitas minas de carbón escocesas non poden explotarse doutro xeito. O propietario non permite que se exploten sen pagar unha renda, e ninguén pode pagala.

14. No mesmo país, outras minas de carbón ricas dabondo non poden explotarse debido á súa situación. Podería extraerse da mina unha cantidade de mineral suficiente para sufragar os gastos de explotalas cunha cantidade de traballo normal, ou mesmo con menos. Pero nunha rexión interior, pouco poboada e sen boas estradas nin ríos navegables, non se podería vender.

15. O carbón é un combustible menos agradable que a madeira, e disque tamén menos saudable. En consecuencia, o gasto en carbón ten que ser menor que en madeira, alí onde se consume.

16. Ademais, o prezo da madeira varía coa situación da agricultura case o mesmo que o prezo do gando, e exactamente pola mesma razón. No seu estado primitivo, a meirande parte do territorio dun país está cuberta de bosques, que o terratenente cedería a calquera gustosamente para que os cortase, pois para el son un simple estorbo sen valor. Conforme a agricultura progresa, por unha banda os bosques desaparecen co progreso da labranza, e por outra decaen a consecuencia do aumento no número de cabezas de gando. Estas, aínda que non aumentan na mesma proporción que o gran, que é totalmente froito da actividade humana, multiplícanse baixo o coidado e a protección dos seres humanos, que nas épocas abundantes almacenan o que pode mantelos nas de escaseza, proporcionándolles máis alimento durante todo o ano do que lles proporciona a natureza e, destruíndo e erradicando os seus inimigos, asegúranlles o libre gozo do que a natureza lles proporciona. Moitas mandas, cando vagan polos bosques, impiden medrar ás novas árbores, aínda que non destrúan as antigas, de xeito que arruínan o bosque no decurso dun século ou dous. Entón, a escaseza de madeira eleva o seu prezo, proporciona unha boa renda e ás veces o terratenente atopa que non pode empregar as súas mellores terras con máis vantaxe que producindo madeira, pois o beneficio moitas veces compensa o atraso co que se obteñen os rendementos. Esta é case a situación actual en varias rexións de Gran Bretaña, onde os beneficios de plantar árbores son iguais aos dos cereais ou pastos. A vantaxe que obtén o terratenente plantando árbores non pode exceder en ningures, polo menos durante un tempo considerable, a renda que lle proporcionarían os cereais ou pastos, pero xeralmente non é moi inferior nunha rexión interior moi cultivada. Abofé, na costa dun país adiantado, se pode utilizarse facilmente o carbón como combustible, moitas veces é máis barato traer a madeira para construción de países estranxeiros menos cultivados que producila no país. Na nova cidade de Edimburgo,

construída hai poucos anos, quizais non haxa unha soa trabe de madeira escocesa.

17. Sexa cal sexa o prezo da madeira, se o do carbón é tal que o custo dun lume de carbón é case igual ao dun de madeira, podemos ter a certeza de que o prezo do carbón será o máximo posible nese lugar e circunstancias. Así sucede nalgunhas das rexións interiores de Inglaterra, especialmente en Oxfordshire, onde mesmo as clases inferiores adoitan mesturar carbón e madeira no fogar e onde, polo tanto, a diferenza no custo destes dous tipos de combustible non pode ser moi grande.

18. O carbón, nos países que o producen, está en todas partes moi por debaixo deste prezo máximo. Se non fose así, non podería pagar o custo dun transporte distante, nin por terra nin por mar. Só podería venderse unha cantidade pequena, e os mestres carboeiros e os propietarios de carbón estarían máis interesados en vender unha cantidade grande a un prezo algo por enriba do mínimo, que unha cantidade pequena ao prezo máximo. Ademais, a mina de carbón máis rica determina o prezo do carbón do resto das minas próximas. Tanto o propietario como o empresario consideran que poden conseguir máis rendas e beneficios respectivamente vendendo a un prezo algo máis baixo que os seus veciños, e estes vense obrigados axiña a vender ao mesmo prezo, aínda que diminúan, e ás veces desaparezan, as súas rendas e beneficios. Algunhas explotacións abandónanse totalmente e outras só pode explotalas o seu propietario, ao non proporcionar ningunha renda.

19. O prezo máis baixo ao que pode venderse o carbón por un tempo considerable é, como o das demais mercadorías, o preciso para repoñer o capital que ten que empregarse en levalo ao mercado, xunto cos seus beneficios correntes. Este será o prezo do carbón nunha mina que non xera renda, senón que se abandona se non a explota o propietario.

20. Onde o carbón proporciona unha renda, esta é xeralmente unha parte máis pequena do seu prezo que na maioría

dos demais produtos da terra. A renda dunha propiedade na superficie habitualmente ascende a un terzo do suposto produto bruto, sendo unha renda segura e independente das variacións ocasionais na colleita. Nas minas de carbón, un quinto do produto bruto é unha renda moi grande, a normal é un décimo, e poucas veces é segura, xa que depende das variacións ocasionais na produción. Estas son tan grandes que, nun país onde o valor da renda de trinta anos se considera un prezo moderado para un terreo, o valor da renda de dez anos se considera un bo prezo para unha mina de carbón.

21. O valor dunha mina de carbón para o seu propietario depende a miúdo tanto da súa localización como da súa riqueza. O dunha mina de metais depende máis da súa riqueza que da súa localización. Os metais, e máis aínda os preciosos, cando se separan do mineral son tan valiosos que poden xeralmente pagar o custo do transporte máis distante por terra ou mar. O seu mercado non se limita aos países próximos á mina, senón que se estende a todo o mundo. Por exemplo, o cobre do Xapón é un artigo de comercio en Europa, o ferro de España en Chile e no Perú. A prata do Perú non só atopa o seu camiño cara a Europa, senón de Europa á China.

22. O prezo do carbón en Westmorland ou Shropshire pouco pode afectar ao seu prezo en Newcastle, e o seu prezo no Lyonnais non pode afectalo en absoluto. Os produtos de minas tan distantes non poden nunca competir entre si. Pero os metais das minas máis distantes moitas veces compiten entre si. Polo tanto, o prezo dos metais nas minas máis ricas do mundo afecta ao seu prezo nas demais, e aínda máis no caso dos metais preciosos. O prezo do cobre no Xapón inflúe sobre o seu prezo nas minas de cobre europeas. O prezo da prata no Perú, ou sexa, a cantidade de traballo ou doutros bens que a prata merca no Perú, inflúe no seu prezo, non só nas minas de prata europeas, senón tamén nas chinesas. A meirande parte das minas de prata europeas abandonáronse despois do descubrimento das minas

do Perú. O valor da prata reduciuse tanto que o produto xa non podía pagar o custo de explotacións, nin repoñer con beneficios o alimento, vestidos, aloxamento e outras necesidades que se consumían nesta actividade. Este foi tamén o caso das minas de Cuba e Santo Domingo, e mesmo das antigas minas do Perú despois do descubrimento das minas de Potosí.

23. Polo tanto, ao determinarse o prezo do metal nas demais minas, ata certo punto, polo seu prezo na mina en explotación máis rica do mundo, na meirande parte das mesmas non pode pagar máis que o custo de explotacións, e só ás veces proporcionará unha renda elevada ao propietario. En consecuencia, a participación da renda no prezo dos metais ordinarios na meirande parte das minas é pequena, e aínda é menor no prezo dos metais preciosos, constituíndo o traballo e os beneficios a meirande parte de ambos.

24. Pode considerarse que a renda media nas minas de estaño de Cornualles, as máis ricas coñecidas no mundo, ascende a unha sexta parte do produto bruto, segundo conta o Reverendo Sr. Borlace, subdirector das minas de estaño, quen di que unhas proporcionan máis que outras. Unha sexta parte do produto bruto é tamén a renda de varias minas de chumbo escocesas moi ricas.

25. Contan Frazier e Ulloa que nas minas de prata do Perú o propietario apenas esixe do empresario da mina máis recompensa que pulverizar o mineral no seu arrastre, cobrándolle a maquiña normal. En realidade, ata 1736, o imposto do rei de España ascendía a un quinto da prata de lei, e pode considerarse que ata entón era a verdadeira renda da meirande parte das minas de prata do Perú, as máis ricas coñecidas no mundo. Se non existise o imposto, este quinto pertencería ao propietario, e explotaríanse moitas minas que non puideron explotarse por non poder pagalo. O imposto do duque de Cornualles sobre o estaño estímase que ascende a máis do cinco por cento, ou sexa, máis dunha vinteava parte do valor e, sexa cal sexa a súa contía, se o estaño estivese libre de impostos tamén pertencería ao propietario da mina. Se

sumamos un vinteavo a un sexto, atoparemos que a renda media total das minas de estaño de Cornualles estaba nunha relación de trece a doce coa renda media total das minas de prata do Perú, que actualmente non poden pagar nin esta pequena renda, polo que o imposto sobre a prata reduciuse en 1736 dun quinto a un décimo. Así a todo, este imposto sobre a prata tenta máis ao contrabando que o imposto dun vinteavo sobre o estaño, e o contrabando ten que ser moito máis fácil nun metal precioso que noutro voluminoso. En consecuencia, disque o imposto do rei de España é moi difícil de cobrar e o do duque de Cornualles moi fácil. Polo tanto, é probable que a renda constituía unha parte máis grande do prezo para o estaño que para a prata nas minas máis ricas. Despois de repoñer o capital empregado en explotacións, xunto cos seus beneficios correntes, quédalle máis excedente ao propietario no metal ordinario que no precioso.

26. Tampouco son moi grandes os beneficios dos empresarios das minas de prata no Perú. Os mesmos moi respectables e ben informados autores contan que cando unha persoa emprende a explotación dunha nova mina no Perú, considérase destinada á quebra e á ruína, e todo o mundo a elude e rexeita. A minaría considérase, alí como aquí, unha lotería na que os premios non compensan aos números non premiados, a pesar de que o elevado valor dalgúns premios tente a moitos emprendedores a malgastar as súas fortunas en proxectos tan ruinosos.

27. Porén, xa que unha parte importante dos ingresos do soberano procede do produto das minas de prata, a lei no Perú da todo o estímulo posible ao descubrimento e explotación de novas minas. Quen descubre unha mina ten dereito a medir douscentos corenta e seis pés de longo e a metade de anchura, consonte a suposta dirección do filón, e converterse en propietario desta parte da mina, que pode explotar sen pagarlle nada ao propietario. O interese do duque de Cornualles dou lugar a unha norma moi semellante neste antigo ducado. Nas terras ermas e non cercadas calquera persoa que descubra unha mina de estaño

pode marcar os seus límites ata unha certa extensión, o que se chama deslindar unha mina. Quen fai o deslinde convértese no auténtico propietario da mina, e pode explotala ou arrendala a outro sen o consentimento do propietario da terra, a quen hai que pagar un pequeno canon para explotala. Estas normas sacrifican os dereitos sagrados da propiedade privada aos supostos intereses do erario público.

28. Dáse o mesmo estímulo ao descubrimento e a explotación de novas minas de ouro no Perú. No ouro, o imposto do rei ascende só a unha vinteava parte do metal de lei. Antes foi dun quinto e despois dun décimo, como na prata, pero considerouse que a explotación non podía pagar nin sequera o menor destes dous impostos. Porén, din os mesmos autores, Frezier e Ulloa, que se é difícil atopar unha persoa que fixese fortuna cunha mina de prata, aínda é máis difícil atopala no caso do ouro. A vinteava parte do rei é a renda total que se paga pola maioría das minas de ouro en Chile e no Perú. Ademais, hai aínda máis contrabando de ouro que de prata, non só polo valor superior do metal en proporción ao seu volume, senón polo xeito particular no que a natureza o produce. A prata atópase moi poucas veces en estado puro e, como moitos outros metais, adoita mineralizarse con algún outro corpo, do que é imposible separala en cantidades que paguen os gastos máis que mediante unha operación moi laboriosa e prolixa, que só pode realizarse en obradoiros construídos para este propósito e, polo tanto, expostos á inspección dos funcionarios do rei. Polo contrario, o ouro atópase case sempre en estado puro, ás veces en anacos voluminosos. Mesmo cando está mesturado con area, terra e outros corpos estraños en pequenas partículas case imperceptibles, pode separarse delas mediante unha operación moi breve e sinxela que pode realizar na súa vivenda calquera que posúa unha pequena cantidade de azougue. En consecuencia, se o imposto do rei sobre a prata é difícil de cobrar, o imposto sobre o ouro é moito máis difícil, e a renda ten que constituír unha parte moito menor do prezo do ouro que do da prata.

29. O prezo mínimo ao que poden venderse os metais preciosos, ou sexa, a cantidade máis pequena doutros bens pola que poden cambiarse durante un período considerable, determínase polos mesmos principios que fixan o prezo mínimo corrente dos demais bens, a saber: o capital que ten que empregarse e o alimento, vestidos e aloxamento que teñen que consumirse para levalos da mina ao mercado, e ten que ser polo menos suficiente para repoñer este capital cos beneficios correntes.

30. Porén, o seu prezo máximo só está determinado pola verdadeira escaseza ou abundancia dos metais, non polo de ningunha outra mercadoría, como no caso do prezo do carbón, determinado polo da madeira de xeito que ningunha escaseza pode elevalo. Auméntese o suficiente a escaseza de ouro e o seu anaco máis pequeno tornará máis valioso que un diamante, e cambiarase por máis cantidade doutros bens.

31. A demanda destes metais xorde en parte da súa utilidade, e en parte da súa beleza. Son máis útiles que ningún outro metal agás o ferro, xa que ao estar menos expostos á ferruxe e as impurezas poden manterse limpos máis facilmente, e por iso os utensilios de mesa ou cociña feitos con estes metais son máis agradables. Un fervedoiro de prata é máis limpo que un de chumbo, cobre ou estaño, e por iso mesmo un de ouro sería aínda mellor. Porén, o seu mérito principal xorde da súa beleza, que os fai especialmente axeitados para os adornos dos vestidos e moblaxe. Ningunha pintura ou tinguidura pode dar un color tan espléndido como o dourado. Por outra banda, a escaseza salienta moito o mérito da súa beleza. Para a meirande parte dos ricos, o principal goce da riqueza consiste no seu alarde, que nunca semella tan satisfactorio como cando posúen os sinais decisivos da riqueza que só eles posúen. Aos seus ollos, o mérito dun obxecto útil ou belo salientase pola escaseza ou a gran cantidade de traballo precisa para reunir unha cantidade considerable do mesmo, que só eles poden pagar. Están dispostos a mercar estes obxectos a un prezo superior ao de cousas moito máis belas e úti-

les, pero máis comúns. Estas calidades da utilidade, a beleza e a escaseza son o fundamento orixinal do elevado prezo dos metais preciosos, ou sexa, da gran cantidade de outros bens polos que poden cambiarse en calquera lugar. Este valor fainos axeitados para usalos como moeda, e é anterior a este uso e independente do mesmo. Porén, puido contribuír posteriormente a manter ou aumentar o seu valor, ao crear unha nova demanda e diminuír a cantidade que podía empregarse de calquera outro xeito.

32. A demanda de pedras preciosas xorde totalmente da súa beleza. Non teñen outro uso máis que como adornos, e a súa escaseza, ou sexa, a dificultade e custo de extraelas da mina, salientan moito o mérito da súa beleza. En consecuencia, os salarios e beneficios constitúen, na maioría das ocasións, case todo o seu elevado prezo. A renda ten unha participación moi pequena, a miúdo ningunha, e só as minas máis ricas proporcionan unha renda considerable. Cando Tavernier, un xoieiro, visitou as minas de diamantes de Golconda e Visiapur, informáronlle de que o soberano do país, para quen se explotaban, ordenara pechalas todas, agás as que producían as pedras mellores e máis grandes, pois para o seu propietario non pagaba a pena explotar as demais.

33. A renda que unha mina pode proporcionar ao seu propietario é proporcional ao que podemos chamar a súa riqueza relativa, ou sexa, a súa superioridade sobre outras minas da mesma clase, e non á súa riqueza absoluta, xa que o prezo dos metais e as pedras preciosas se determina na mina máis rica. Se chegasen a descubrirse novas minas tan superiores ás de Potosí como estas son superiores ás europeas, o valor da prata podería degradarse tanto como para que non pagase a pena explotar as minas de Potosí. Antes do descubrimento das Indias Occidentais españolas, as minas europeas máis ricas proporcionaban ao seu propietario unha renda tan grande como a que proporcionan actualmente as minas máis ricas do Perú. Aínda que a cantidade de prata fose moito menor, podía cambiarse por unha cantidade

igual doutros bens, e a parte correspondente ao propietario permitiálle mercar ou dispor dunha cantidade igual de traballo ou mercadorías, polo que o valor do produto e da renda, ou sexa, dos ingresos reais que proporcionaban tanto ao Estado como ao propietario, poden ter sido os mesmos.

34. As minas de metais e pedras preciosas máis ricas pouco engaden á riqueza do mundo. Un produto que deriva o seu valor principalmente da súa escaseza, degrádase coa abundancia. A única vantaxe que o mundo obtería desta abundancia sería poder mercar cunha cantidade máis pequena de traballo ou mercadorías un servizo de prata ou os demais adornos frívolos do vestido e a moblaxe.

35. É distinto nas propiedades da superficie. O valor do seu produto e renda é proporcional á súa riqueza absoluta, non á relativa. A terra que produce unha determinada cantidade de alimento, vestido e aloxamento sempre pode alimentar, vestir e aloxar a un determinado número de persoas, e sexa cal sexa a parte correspondente ao propietario, sempre lle permitirá dispor dunha cantidade proporcional do traballo destas persoas e das mercadorías que ese traballo pode subministrar. O valor das terras máis ermas non diminúe pola proximidade das máis fértiles, senón que xeralmente aumenta. O elevado número de persoas mantidas polas terras fértiles proporciona un mercado a moitos produtos das terras ermas, que non poderían atopar entre as persoas mantidas polo seu propio produto.

36. O que aumenta a fertilidade da terra na produción de alimentos non só aumenta o valor das terras que se melloran, senón que contribúe tamén a aumentar o de moitas outras, creando unha nova demanda para o seu produto. O excedente de alimento do que dispón moita xente a consecuencia da mellora da terra é a causa principal da demanda tanto dos metais como das pedras preciosas, así como de calquera outra comodidade e adorno do vestido, aloxamento, moblaxe ou enxoval. O alimento non só constitúe a parte principal da riqueza do mundo, senón

que é a abundancia de alimento a que confire valor a moitas outras clases de riqueza. Cando os españois descubriron Cuba e Santo Domingo, os seus habitantes adoitaban vestir pequenos anacos de ouro como adobíos no cabelo e outras partes do vestido. Valoraban estes anacos como nós valoramos unha pedra pequena de beleza superior á media, e considerábanos valiosos dabondo para recollelos, pero non tanto como para negarllos a quen llos pedise. Dábanllos aos seus novos hóspedes en canto os pedían, sen considerar que facían un agasallo moi valioso. Ficaron abraiados cando observaron a teima dos españois para conseguilos, pois non imaxinaban que existise un país onde a xente tivese tal excedente de alimentos, sempre tan escasos entre eles, como para estar dispostos a pagar a mantenza dunha familia enteira por moitos anos a cambio dunha cantidade moi pequena daquela brillante bixutería. Se puidesen chegar a comprender isto, a paixón dos españois non lles sorprendería tanto.

Parte III. Das variacións na proporción entre os valores respectivos dos produtos que sempre proporcionan renda e os que unhas veces a proporcionan e outras non

1. A crecente abundancia de alimento a consecuencia das melloras no cultivo ten que aumentar a demanda dos produtos da terra que non son alimentos e poden aplicarse a outros usos ou para ornamento. Polo tanto, é de esperar que no decurso do progreso só se produza unha clase de variación nos valores comparados destas dúas clases distintas de produtos. O valor dos produtos que unhas veces proporcionan renda e outras non debería elevarse en relación ao dos que sempre proporcionan renda. Conforme progresan as artes e a industria, a demanda das materias primas para vestido e aloxamento, os fósiles e minerais útiles, os metais e as pedras preciosas, aumentará gradualmente e estes artigos cambiaranse por máis alimento ou, noutras pala-

bras, faranse máis caros. Así aconteceu coa meirande parte destas cousas na maioría das ocasións, e sucedería sempre con todas se determinados accidentes non aumentasen ás veces a súa oferta máis que a súa demanda.

2. Por exemplo, o valor dunha canteira de pedra aumentará co crecente progreso e poboación da rexión circundante, especialmente se é a única nos arredores. Pero o valor dunha mina de prata non aumentará co progreso da rexión na que está situada aínda que non haxa outra en mil millas á redonda. O mercado para o produto dunha canteira de pedra poucas veces se estende alén dun radio dunhas poucas millas, e a demanda ten que ser proporcional ao progreso e poboación deste pequeno distrito. Non obstante, o mercado para o produto dunha mina de prata pode estenderse por todo o mundo coñecido. En consecuencia, a menos que o mundo adiante en progreso e poboación, a demanda de prata podería non aumentar en absoluto co progreso mesmo dun país grande próximo á mina. Se o mundo en xeral progresase e no decurso do seu progreso se descubrisen minas novas moito máis ricas que calquera das coñecidas anteriormente, aínda que a demanda de prata aumentase, a oferta podería aumentar proporcionalmente máis. O prezo real deste metal podería entón reducirse gradualmente, isto é, calquera cantidade, por exemplo, unha libra de peso de prata, podería mercar ou dispoñer dunha cantidade máis pequena de traballo ou cambiarse por unha máis pequena de gran, a parte principal da mantenza do traballador.

3. O gran mercado da prata é a parte comercial e civilizada do mundo.

4. Se a demanda deste mercado aumentase debido ao progreso xeneralizado sen que ao mesmo tempo aumentase a oferta na mesma proporción, o valor da prata aumentaría gradualmente en proporción ao do gran. Cambiaríase unha cantidade determinada de prata por máis gran, ou, noutras palabras, reduciríase o prezo monetario medio dos cereais.

5. Polo contrario, se por algún accidente a oferta aumentase proporcionalmente máis que a demanda durante moitos anos, a prata abarataríase gradualmente ou, noutras palabras, aumentaría o prezo monetario medio do gran a pesar do progreso.

6. Por outra banda, se a oferta do metal aumentase case na mesma proporción que a demanda, continuaría mercando case a mesma cantidade de gran, e o prezo monetario medio deste continuaría sendo case o mesmo a pesar do progreso.

7. Estas tres posibilidades esgotan as posibles combinacións de sucesos que poden ter lugar no decurso do progreso. Segundo o sucedido tanto en Francia como en Gran Bretaña, cada unha destas tres distintas combinacións produciuse no mercado europeo no decurso dos catro séculos anteriores ao actual, e case na mesma orde na que se expuxeron aquí.

Digresión sobre as variacións no valor da prata no decurso dos catro últimos séculos.

Primeiro período

1. Dende un tempo antes de 1350, o prezo medio do cuarto de trigo inglés non se estimaba en menos de catro onzas de prata, peso da Torre, iguais a uns vinte xilins da nosa moeda actual. Baixou gradualmente dende este prezo ata dúas onzas de prata, iguais a uns dez xilins da nosa moeda actual, o prezo que se estimaba ao comezo do século XVI e seguiu estimándose até arredor de 1570.

2. En 1350, sendo o 25º ano do reinado de Eduardo III, promulgouse o chamado Estatuto dos Traballadores. O seu preámbulo quéixase moito da insolencia dos serventes, que intentaban elevar os seus salarios en contra dos patróns. Polo tanto, ordenaba: que os serventes e traballadores se conformasen no futuro cos mesmos salarios e libreas (as libreas entón significaban non só prendas de vestir, senón tamén provisións) que adoitaban recibir no 20º ano do reinado de Eduardo III e nos catro anos anteriores, que en consecuencia non se estimase a súa librea de

trigo en máis de dez peniques por *bushel*, e que o patrón tivese sempre a opción de pagarlles en trigo ou en diñeiro. Polo tanto, dez peniques por *bushel* considerábase un prezo moi moderado para o trigo no 25º ano do reinado de Eduardo III, xa que era preciso un estatuto especial para obrigar aos serventes a aceptalo no canto da súa librea habitual de provisións. E considerábase un prezo razoable dez anos antes, ou sexa, no 16º ano do reinado de Eduardo III, o período ao que se refire o estatuto. No 16º ano do reinado de Eduardo III, dez peniques contiñan arredor de media onza de prata, peso da Torre, e eran case iguais a media coroa da nosa moeda actual. En consecuencia, catro onzas de prata, peso da Torre, iguais a seis xilins e oito peniques da moeda da época, e a case vinte xilins da actual, tiñan que considerarse un prezo moderado para o cuarto de oito *bushels*.

3. Este estatuto é seguramente unha mellor evidencia do que se consideraba naquel tempo un prezo moderado do gran que os prezos dalgúns anos determinados que os historiadores e outros autores rexistraron debido á súa extraordinaria carestía ou barateza, e dos que, polo tanto, é difícil extraer xuízo algún verbo do que era o seu prezo corrente. Ademais, hai outras razóns para crer que dende antes do comezo do século XIV, o prezo corrente do trigo non era menos de catro onzas de prata por cuarto, e o dos demais cereais proporcional a este valor.

4. En 1309, Ralph de Born, prior da abadía de Santo Agostiño de Canterbury, dou un banquete o día da súa toma de posesión, do que William Thorn preservou non só a minuta, senón os prezos de moitos artigos. Neste banquete consumíronse, en primeiro lugar, cincuenta e tres cuartos de trigo, que custaron dezanove libras, ou sexa, sete xilins e dous peniques por cuarto, iguais a uns vinte e un xilins e seis peniques da nosa moeda actual. En segundo lugar, cincuenta e oito cuartos de malte, que custaron dezasete libras e dez xilins, ou sexa, seis xilins por cuarto, iguais a uns dezaioito xilins da nosa moeda actual. En terceiro lugar, vinte cuartos de avea, que custaron catro libras, ou sexa, catro

xilins por cuarto, iguais a uns doce xilins da nosa moeda actual. Os prezos do malte e da avea eran superiores á súa proporción normal co prezo do trigo.

5. Estes prezos non se rexistraron pola súa extraordinaria carestía ou barateza, senón que se mencionan accidentalmente como os prezos realmente pagados por grandes cantidades de gran consumidas nun banquete famoso pola súa magnificencia.

6. En 1262, sendo o 51º ano do reinado de Henrique III, revivíuse un antigo estatuto chamado a *Taxa do pan e a cervexa* que, segundo di o rei no preámbulo, xa estaba instituído no tempo dos seus proxenitores, entón reis de Inglaterra. Polo tanto, probablemente data do tempo do seu avó Henrique II, e podería ser do tempo da Conquista. O estatuto regula o prezo do pan consonte os prezos vixentes do trigo, dende un a vinte xilins por cuarto da moeda da época. Os estatutos desta clase adoitaban regular co mesmo coidado as desviacións por debaixo e por enriba do prezo medio. En consecuencia, segundo esta suposición, cando se promulgou por primeira vez este estatuto o prezo medio do cuarto de trigo era de dez xilins, contendo seis onzas de prata, peso da Torre, iguais a uns trinta xilins da nosa moeda actual; e tiña que seguir a selo no 51º ano do reinado de Henrique III. Polo tanto, non nos trabucaremos moito se estimamos que o prezo medio non era menos dun terzo do prezo máximo co que este estatuto regula o prezo do pan, ou sexa, seis xilins e oito peniques da moeda da época, contendo catro onzas de prata, peso da Torre.

7. En consecuencia, temos razóns para concluír destes feitos que dende un tempo antes da metade do século XIV, o prezo medio ou corrente do cuarto de trigo non se estimaba en menos de catro onzas de prata, peso da Torre.

8. Dende arredor da metade do século XIV ata o comezo do século XVI, o que se consideraba o prezo razoable e moderado do trigo, ou sexa, o seu prezo corrente ou medio, baixou gradualmente até a metade daquel valor, chegando finalmente a arredor de dúas onzas de prata, peso da Torre, iguais a uns dez xilins da nosa moeda actual, prezo que se mantivo até arredor de 1570.

9. Na axenda de gastos de Henrique, quinto conde de Northumberland, redactada en 1512, constan dúas estimacións distintas para o trigo. Nunha estímase a seis xilins e oito peniques por cuarto, na outra a só cinco xilins e oito peniques. En 1512, seis xilins e oito peniques contiñan só dúas onzas de prata, peso da Torre, e eran iguais a uns dez xilins da nosa moeda actual.

10. Dende o 25º ano do reinado de Eduardo III ata o comezo do reinado da raíña Isabel, un período de máis de douscentos anos, semella por distintos estatutos que seis xilins e oito peniques se consideraba como o chamado prezo moderado e razoable do trigo, ou sexa, o seu prezo normal ou corrente. Porén, a cantidade de prata que contén esta suma nominal foi diminuíndo no decurso deste período a consecuencia das alteracións feitas na moeda. Pero o aumento do valor da prata compensaba tanto a diminución da cantidade contida na mesma suma nominal, que os lexisladores non consideraron que pagase a pena ocuparse desta circunstancia.

11. Así, en 1436 promulgouse que o trigo podería exportarse sen licenza cando o prezo baixase ata seis xilins e oito peniques. E en 1463 promulgouse que non se importaría trigo mentres o prezo non superase os seis xilins e oito peniques por cuarto. Os lexisladores pensaron que cando o prezo era tan baixo non podería haber inconveniente para a exportación, pero que cando subise por enriba dese valor, sería prudente permitir a importación. Así, seis xilins e oito peniques, contendo a mesma cantidade de prata que trece xilins e catro peniques da nosa moeda actual (unha terceira parte menos do que contiña a mesma cantidade nominal no tempo de Eduardo III), considerábase entón o chamado prezo moderado e razoable do trigo.

12. Igualmente, en 1554, polos decretos 1º e 2º de Felipe e María, e en 1558, polo 1º da raíña Isabel, prohibiuse a exportación de trigo cando o prezo do cuarto superase os seis xilins e oito peniques, que entón non contiñan nin dous peniques máis

de prata do que contén actualmente a mesma cantidade nominal. Pero axiña se considerou que restrinxir a exportación de trigo ata que o prezo estivese tan baixo era, en realidade, prohibida por completo. Polo tanto, en 1562, polo 5º decreto da raíña Isabel, permitiuse a exportación de trigo dende determinados portos cando o prezo do cuarto non superase os dez xilins, que contiñan case a mesma prata que contén actualmente a mesma cantidade nominal. En consecuencia, este prezo, que case concorda coa estimación da axenda do conde de Northumberland en 1512, se consideraba entón o chamado prezo moderado e razoable do trigo.

13. Tanto o Sr. Duprè de St. Maur como o elegante autor do *Ensaio sobre a política do gran* observaron que o prezo medio do gran en Francia era tamén moito menor a finais do século xv e comezos do xvi que nos dous séculos anteriores. Probablemente, este prezo descendeu tamén na meirande parte de Europa durante o mesmo período.

14. Este aumento no valor da prata en proporción ao gran puido deberse a un aumento na demanda do metal a consecuencia das crecentes melloras no cultivo mentres a oferta seguía sendo a mesma que antes, ou a unha diminución gradual na oferta polo esgotamento da meirande parte das minas entón coñecidas e, en consecuencia, polo aumento no gasto de explotacións, mentres a demanda seguía sendo a mesma que antes. Ou puido deberse en parte a unha e en parte a outra destas dúas circunstancias. A finais do século xv e comezos do xvi, a meirande parte de Europa tendía a unha forma de goberno máis estable que a das épocas anteriores. O aumento da seguridade aumentou a actividade e o progreso, e a demanda dos metais preciosos, como a de calquera outro luxo e ornamento, foi aumentando coa riqueza. Máis produto anual requiriría máis moeda para circularo, e máis xente rica demanda máis vaixelas e outros adobíos de prata. Tamén é natural supoñer que a meirande parte das minas que abastecían o mercado europeo de prata estaban bastante esgotadas e resul-

taban máis caras de explotar, xa que moitas explotábanse dende o tempo dos romanos.

15. Con todo, segundo a opinión da maioría dos que escribiron sobre os prezos das mercadorías nos tempos antigos, o valor da prata diminuíu continuamente dende a Conquista, talvez dende a invasión de Xulio César, ata o descubrimento das minas de América. Chegaron a esta conclusión en parte polas observacións que tiveron ocasión de facer sobre os prezos tanto do gran como doutros produtos primarios da terra, e en parte pola idea popular de que ao aumentar a riqueza aumenta a cantidade de prata, e así o seu valor diminúe.

16. Tres distintas circunstancias leváronos a errar nas súas observacións sobre os prezos do gran.

17. En primeiro lugar, nos tempos antigos case todas as rendas pagábanse en especie, cunha determinada cantidade de gran, gando, aves, etc. Porén, ás veces o terratenente estipulaba que tería a liberdade de esixir ao rendeiro o pago anual en especie ou en diñeiro. O prezo ao que se cambiaba o pago en especie por unha certa cantidade de diñeiro chámase en Escocia o prezo de conversión. Como é sempre o terratenente o que ten a opción de aceptar o xénero ou o prezo, é preciso para a seguridade do rendeiro que o prezo de conversión estea máis ben por debaixo que por enriba do prezo medio do mercado. Por iso en moitos lugares non está moi por enriba da metade dese prezo. Na meirande parte de Escocia este costume mantense aínda para as aves, e nalgúns lugares para o gando. Podería manterse tamén para o gran, de non ser pola institución das *fiars* públicas. As *fiars* son avaliacións anuais, consonte o xuízo dun tribunal, do prezo medio das diversas clases de gran e as distintas calidades de cada unha, consonte o prezo efectivo de mercado en todos os condados. Esta institución fixo máis segura para o rendeiro, e moito máis cómoda para o terratenente, a chamada conversión da renda do gran aos que resultasen ser os prezos da taxación de cada ano, no canto de a un prezo fixo. Pero os autores que reco-

laron os prezos do gran nos tempos antigos a miúdo confundiron o que en Escocia chaman o prezo de conversión co prezo efectivo de mercado. Fleetwood reconece nunha ocasión que cometeu este erro. Porén, como escribiu o seu libro con outro propósito, non tivo a ben reconecelo ata despois de transcribir quince veces este prezo de conversión, de oito xilins por cuarto de trigo. Esta cantidade contiña en 1423, o ano no que comeza a mencionala, a mesma prata que dezaseis xilins da nosa moeda actual. Pero en 1562, o ano no que termina de mencionala, non contiña máis do que a mesma cantidade nominal contén actualmente.

18. En segundo lugar, a maneira descoidada na que os lexisladores redactaron algúns antigos estatutos sobre taxas, e as transcricións de copistas preguiceiros, levaron a erro a estes autores.

19. Os antigos estatutos sobre taxas comezaban sempre determinando os prezos do pan e a cervexa cando o prezo do trigo e a cebada estaban nos seus niveis máis baixos, e continuaban determinando gradualmente cales deberían ser conforme se elevasen gradualmente por enriba dos mínimos os prezos destas dúas clases de gran. Pero os copistas destes estatutos moitas veces consideraron suficiente copiar a norma ata os tres ou catro primeiros e menores prezos. Así aforrábanse traballo, e supoño que consideraban que era suficiente para amosar a proporción que debía cumprirse nos prezos máis elevados.

20. Así, no estatuto do pan e a cervexa do 51º ano do reinado de Henrique III determinábase o prezo do pan consonte os distintos prezos do trigo dende un ata vinte xilins da moeda da época por cuarto. Pero nos manuscritos utilizados para imprimir as edicións dos estatutos anteriores á do Sr. Ruffhead, os copistas nunca transcribiron a norma alén do prezo de doce xilins. Polo tanto, varios autores, levados a erro por esta defectuosa transcrición, concluíron que o prezo medio, ou sexa, seis xilins por cuarto, igual a uns dezaoto xilins da nosa moeda actual, era entón o prezo corrente ou medio do trigo.

21. No Estatuto da Carreta e a Picota, promulgado arredor da mesma época, o prezo da cervexa fixébase dende dous ata catro xilins por cuarto consonte a cada aumento de seis peniques no prezo da cebada. Porén, estes catro xilins non se consideraban como o prezo máximo da cebada naquel tempo, e podemos inferir das últimas palabras do estatuto: *et sic deinceps crescetur vel diminuetur per sex denarios*, que se consideraban só como un exemplo da proporción que debería cumprirse nos demais. A expresión é moi descoidada, pero o significado é claro dabondo: “Que o prezo da cervexa aumente ou diminúa deste xeito consonte a cada aumento ou diminución do prezo da cebada en seis peniques”. Os lexisladores foron tan negligentes na redacción deste estatuto como os copistas na transcripción do outro.

22. No antigo manuscrito da *Regiam Majestatem*, un vello código legal escocés, hai un estatuto de taxas que regula o prezo do pan consonte aos prezos do trigo dende dez peniques ata tres xilins por *boll* escocés, igual a arredor de medio cuarto inglés. Cando se promulgou este estatuto, tres xilins escoceses eran iguais a uns nove xilins de esterlina da nosa moeda actual. O Sr. Ruddiman conclúe disto que tres xilins era o prezo máximo que acadou o trigo naquel tempo, e que dez peniques, un xilin ou como moito dous eran os prezos correntes. Porén, consultando o manuscrito é evidente que estes prezos só se puxeron por escrito como exemplos da proporción que se debería cumprir entre os prezos respectivos do trigo e o pan. As últimas palabras da ordenanza son: *reliqua judicabis secundum praescripta habendo respectum ad pretium bladi*. «Consideraranse os casos restantes consonte o que se escribiu enriba respecto do prezo do gran».

23. En terceiro lugar, semella que pensaron que así como o prezo mínimo ao que ás veces se vendía o trigo en tempos moi antigos era moito máis baixo que en épocas posteriores, o seu prezo medio tería que ter sido tamén moito máis baixo. Porén, pode que naquel tempo o seu prezo máximo estivese tan por enriba de calquera outro coñecido en tempos posterior-

res como o mínimo estaba por debaixo. Así, Fleetwood danos dous prezos para o cuarto de trigo en 1270: un de catro libras e dezaseis xilins da moeda da época, igual a catorce libras e oito xilins da actual, e o outro de seis libras e oito xilins, igual a dezanove libras e catro xilins da nosa moeda actual. Non hai ningún prezo a finais do século XV ou a comezos do XVI que se achegue á extravagancia destes. O prezo do gran, aínda que está suxeito a variacións en todas as épocas, varía máis nas sociedades turbulentas e desordenadas onde a interrupción do comercio e as comunicacións impiden que a abundancia dunha parte do país poida aliviar a escaseza da outra. No estado desordenado de Inglaterra baixo os Plantagenet, que a gobernaron dende arredor de mediados do século XII até arredor de finais do XV, un distrito podía estar na abundancia e outro non moi distante sufrir os horrores da fame ao destruírse a súa colleita por algún accidente climático ou pola incursión dalgún barón veciño. O primeiro podería non ser capaz de proporcionarlle nin a mínima axuda ao outro, se estaban separados polas terras dalgún señor hostil. Baixo a vigorosa administración dos Tudor, que gobernaron Inglaterra durante a última parte do século XV e todo o XVI, ningún barón era tan poderoso para ousar alterar a seguridade pública.

24. O lector atopará ao final deste capítulo os prezos do trigo que Fleetwood recolleu de 1202 a 1597, ambos inclusive, convertidos á moeda actual, e dispostos consonte a súa orde cronolóxica en sete divisións de doce anos cada unha. Ademais, ao final de cada división, atopará o prezo medio dos doce anos que a compoñen. Neste longo período de tempo, Fleetwood non puido recoller os prezos máis que de oitenta anos, de xeito que fallan catro anos para completar os últimos doce. Polo tanto, engadín os prezos de 1598, 1599, 1600 e 1601 das contas do colexio de Eton. Este é o único engadido que fixen. O lector verá que dende comezos do século XIII ata mediados do XVI o prezo medio de cada doce anos descende gradualmente, e que

cara o final do século XVI comeza a aumentar de novo. Abofé, os prezos que Fleetwood puido recoller foron principalmente os que eran extraordinarios pola súa barateza ou carestía, e non pretendo que poida extraerse dos mesmos ningunha conclusión certa. No entanto, ata onde proban algo, confirman a explicación que intentei dar. Porén, o mesmo Fleetwood, como moitos outros autores, cría que o valor da prata diminuíu continuamente durante este período, a consecuencia da súa crecente abundancia. Abofé, os prezos do gran que recolleu non concordan con esta opinión, senón coa do Sr. Duprè de St. Maur e coa que estiven intentando explicar. O bispo Fleetwood e o Sr. Duprè de St. Maur son os dous autores que aparentemente recolleron con máis dilixencia e fidelidade os prezos das cousas nos tempos antigos. Resulta curioso que, aínda que as súas opinións sexan tan distintas, os seus feitos coincidan tan exactamente, polo menos no referente aos prezos do gran.

25. Porén, os escritores máis asisados inferiron o gran valor da prata nos tempos antigos non tanto do baixo prezo do gran como do doutros produtos primarios da terra. Disque o gran, sendo unha especie de manufactura, era proporcionalmente moito máis caro que a maioría das demais mercadorías naquel tempo primitivo, supoño que referíndose á meirande parte das mercadorías non manufacturadas, como o gando, aves, caza de todas clases, etc. Sen dúbida é certo que eran proporcionalmente moito máis baratas que o gran naquel tempo de pobreza e barbarismo. Pero isto non era o efecto do elevado prezo da prata, senón do baixo valor destas mercadorías. Non era porque a prata mercase ou representase máis traballo naquela época, senón porque estas mercadorías mercaban ou representaban unha cantidade moito máis pequena que en tempo de máis riqueza e progreso. A prata ten que ser, sen dúbida, máis barata na América española que en Europa, no país onde se produce que naquel a onde se leva cos gastos dun longo transporte por terra e mar, un frete e un seguro. Porén, cóntanos Ulloa que non hai moitos anos o prezo dun boi

escollido dunha manda de trescentos ou catrocentos en Bos Aires era de vinte e un peniques e medio de esterlina. Cóntanos o Sr. Byron que o prezo dun bo cabalo na capital de Chile era de dezaseis xilíns de esterlina. Nun país fértil, pero sen cultivar na súa meirande parte, o gando, aves, caza de todas clases, etc., mercarán ou disporán dunha cantidade moi pequena de traballo, xa que se poden adquirir cunha cantidade moi pequena do mesmo. O baixo prezo monetario polo que poden venderse non é proba de que o valor real da prata sexa alí moi elevado, senón de que o valor real das mercadorías é moi baixo.

26. Ten que lembrarse sempre que o traballo, non unha mercadoría nin un conxunto determinado de mercadorías, é a medida real do valor tanto da prata como das demais mercadorías.

27. Pero nos países case desertos ou escasamente poboados, o gando, aves, caza de todas as clases, etc., que son os produtos espontáneos da natureza, prodúcense a miúdo en máis cantidade da que demanda o consumo dos seus habitantes. Nesta situación, a oferta habitualmente excede a demanda. Polo tanto, nos distintos estados da sociedade, en diferentes etapas do progreso, estas mercadorías serán equivalentes a cantidades de traballo moi distintas.

28. Sexa cal sexa o estado da sociedade ou o seu nivel de progreso, o gran é produto da actividade humana. Pero o produto medio da actividade axústase sempre ao consumo, á oferta e á demanda medias. Ademais, en todas as etapas do progreso, o produto de cantidades iguais de gran no mesmo chan e clima requirirá, en media, cantidades case iguais de traballo, ou o que ven sendo o mesmo, do seu prezo; axustando o prezo continuamente crecente do gando, instrumento principal da agricultura, ao continuo aumento da capacidade produtiva do traballo nun estado progresivo do cultivo. Polo tanto, podemos asegurar por todas estas razóns que, en calquera estado da sociedade e etapa do progreso, cantidades iguais de gran representarán ou serán equivalentes a cantidades iguais de traballo con máis precisión

que cantidades iguais de calquera outro produto primario da terra. Así, como xa se observou, o gran é, en todas as etapas de riqueza e progreso, unha medida de valor máis precisa que ningunha outra mercadoría ou conxunto de mercadorías, e sempre podemos estimar mellor o valor real da prata comparándoa co gran que con calquera outra mercadoría ou conxunto de mercadorías.

29. Ademais, o gran, ou o que sexa o alimento vexetal habitual e preferido do pobo, constitúe, nos países civilizados, a base da mantenza do traballador. A consecuencia da extensión da agricultura, a terra produce máis alimento vexetal que animal, e o traballador vive principalmente do alimento saudable que sexa máis barato e abundante. A carne é unha parte insignificante da súa mantenza, agás nos países máis prósperos ou nos que se recompensa máis xenerosamente o traballo, as aves son aínda unha parte máis pequena, e a caza non forma parte da mesma. En Francia, e mesmo en Escocia, onde o traballo está algo mellor remunerado que en Francia, os traballadores pobres comen carne poucas veces, agás nos días festivos e noutras ocasións extraordinarias. Polo tanto, o prezo monetario do traballo depende moito máis do prezo monetario medio do gran, a mantenza do traballador, que do da carne ou calquera outro produto primario da terra. E o valor real do ouro e a prata, a cantidade real de traballo que poden mercar ou da que poden dispoñer, depende moito máis da cantidade de gran que poden mercar ou da que poden dispoñer, que da de carne ou calquera outro produto da terra.

30. Así a todo, observacións tan superficiais sobre os prezos do gran ou doutras mercadorías probablemente non levarían a erro a tantos autores intelixentes se ao mesmo tempo non lles influíse a idea popular de que así como a cantidade de prata aumenta co aumento da riqueza en todos os países, tamén o seu valor diminúe ao aumentar a súa cantidade. Con todo, esta noción é totalmente infundada.

31. A cantidade de metais preciosos pode aumentar nun país por dúas causas: pola crecente abundancia das minas que o abastecen ou polo aumento na riqueza do pobo, no produto do seu traballo anual. Sen dúbida, a primeira destas causas está conectada coa diminución do valor dos metais preciosos, pero a segunda non.

32. Cando se descubren minas máis ricas, lévase ao mercado máis cantidade de metais preciosos e, como a cantidade de bens necesarios e comodidades polos que se cambian é a mesma que antes, unha mesma cantidade de metal se cambiará por unha cantidade máis pequena de mercadorías. Polo tanto, mentres o aumento da cantidade de metais preciosos nun país xurda do aumento na abundancia das minas, estará conectado coa diminución do seu valor.

33. Polo contrario, cando a riqueza dun país aumenta e o produto anual do seu traballo medra gradualmente, precísase máis moeda para circular as mercadorías, e a xente mercará máis metais mentres poida pagalos, ou sexa, mentres teña mercadorías para cambiar por eles. A cantidade de moeda aumentará por necesidade, e a dos metais por vaidade e ostentación, ou sexa, pola mesma razón que aumentará a cantidade de belas estatuas, cadros e demais luxos e curiosidades. Pero así como os escultores e os pintores probablemente non estarán peor recompensados no tempo de riqueza e prosperidade que no de pobreza e depresión, tampouco é probable que o ouro e a prata se paguen peor.

34. O prezo do ouro e a prata, cando non se mantén baixo polo descubrimento accidental de minas máis abundantes, é sempre máis elevado nun país rico que nun país pobre, xa que aumenta coa riqueza do país sexa cal sexa o estado das minas. O ouro e a prata, como as demais mercadorías, buscan o mercado onde se paga por eles o mellor prezo, e este se paga habitualmente no país que mellor pode pagalo. Ten que lembrarse que o traballo é o prezo último que se paga por todo, e nos países onde o traballo se recompense por igual, o prezo monetario do traballo

será proporcional ao da mantenza do traballador. Pero o ouro e a prata cambiaranse por máis mantenza nun país rico que nun país pobre, nun país onde a mantenza é abundante que nun país mal provisto da mesma. Se os dous países están moi distantes, a diferenza pode ser moi grande, porque aínda que os metais foxen do peor mercado cara o mellor, pode ser difícil transportalos en cantidades que consigan igualar o seu prezo en ambos países. Se os países están próximos, a diferenza será máis pequena e pode ás veces ser imperceptible, xa que o transporte será doado. A China é un país moito máis rico que calquera parte de Europa, e a diferenza entre o prezo da mantenza na China e en Europa é moi grande. O arroz na China é moito máis barato que o trigo en calquera parte de Europa. Inglaterra é un país moito máis rico que Escocia, pero a diferenza entre o prezo monetario dos cereais nestes dous países é moito máis pequena, case imperceptible. O gran escocés é xeralmente moito máis barato que o inglés en proporción á súa cantidade ou medida, pero é sen dúbida máis caro en proporción á súa calidade. Escocia recibe case cada ano grandes cantidades de gran dende Inglaterra, e as mercadorías teñen que ser máis caras no país ao que se levan que no país de onde proveñen. Polo tanto, o gran inglés ten que ser máis caro en Escocia que en Inglaterra, e aínda así, en proporción á súa calidade, ou á cantidade e bondade da fariña que pode facerse co mesmo, non pode venderse máis caro que o gran escocés co que compete no mercado.

35. A diferenza entre o prezo monetario do traballo na China e en Europa é aínda máis grande que entre o prezo monetario das mantenzas, porque a recompensa real do traballo é máis elevada en Europa que na China, ao estar a meirande parte de Europa nun estado progresivo, mentres que a China está estancada. O prezo monetario do traballo é máis baixo en Escocia que en Inglaterra, porque a recompensa real do traballo é moito máis baixa. Escocia progresa cara a riqueza moito máis amodo que Inglaterra. A frecuencia da emigración en Escocia e a súa

rareza en Inglaterra proban que a demanda de traballo é moi distinta nos dous países. Ten que lembrarse que a proporción entre a recompensa real do traballo en distintos países non se determina pola súa riqueza ou pobreza actuais, senón pola súa situación progresiva, estancada ou decadente.

36. O ouro e a prata, así como acadan o seu valor máximo entre as nacións máis ricas, acadan o seu valor mínimo entre as máis pobres, de xeito que apenas teñen valor entre os salvaxes, as nacións máis pobres de todas.

37. Nas grandes cidades o gran sempre é máis caro que nas rexións remotas do país. Porén, isto non é un efecto da barateza real da prata, senón da carestía real do gran. Non custa menos traballo levar a prata á gran cidade que ás rexións remotas do país, pero custa bastante máis levar o gran.

38. Nos países moi ricos e comerciais, como Holanda e o territorio de Xénova, o gran é caro pola mesma razón que nas grandes cidades: non producen abondo para manter aos seus habitantes. Son ricos na laboriosidade e pericia dos seus artesáns e fabricantes, na maquinaria que facilita e abrevia o traballo, na navegación e os demais instrumentos e medios de transporte e comercio, pero son pobres en gran. Ao traelo dende países distantes, ademais do seu prezo teñen que pagar polo transporte. Non custa menos traballo levar prata a Amsterdam que a Dantzig, pero custa bastante máis levar gran. O custo real da prata ten que ser case o mesmo nos dous lugares, pero o do gran ten que ser moi distinto. Diminúase a riqueza real de Holanda ou do territorio de Xénova, a súa capacidade de abastecerse dende países distantes, mantendo o mesmo número de habitantes, e o prezo do gran, no canto de reducirse coa diminución na cantidade de prata que, como causa ou como efecto, acompaña esta caída, elevarase ata o prezo do tempo da fame. Cando carecemos dos bens necesarios temos que prescindir das cousas superfluas, e o seu valor, que aumenta no tempo de riqueza e prosperidade, diminúe no de pobreza e penuria. Cos bens necesarios ocorre

o contrario, e o seu prezo real, ou sexa, a cantidade de traballo que poden mercar ou da que poden dispoñer, aumenta en tempo de pobreza e penuria e cae no de riqueza e prosperidade, que sempre é tempo de gran abundancia. O gran é un ben necesario, a prata é só un ben superfluo.

39. En consecuencia, fose cal fose o aumento na cantidade dos metais preciosos que xurdiu do aumento da riqueza e o progreso entre a metade do século XIV e a do XVI, non podería tender a diminuír o seu valor nin en Gran Bretaña nin en ningunha outra parte de Europa. En consecuencia, se os que recompilaron os prezos das cousas nos tempos antigos non tiñan ningunha razón para inferir a diminución do valor da prata das observacións que fixeron sobre os prezos do gran ou doutras mercaderías durante este período, aínda tiñan menos para inferila dun suposto aumento da riqueza e o progreso.

Segundo período

1. Por diversas que fosen as opinións dos eruditos respecto da evolución do valor da prata durante o primeiro período, son unánimes respecto do segundo.

2. Dende arredor de 1570 até arredor de 1640, durante un período de aproximadamente setenta anos, as variacións nos valores da prata e o gran mantiveron cursos opostos. A prata descendeu no seu valor real, ou sexa, cambiábase por unha cantidade de traballo menor que antes, e o gran aumentou no seu prezo nominal. O gran, no canto de venderse a unhas dúas onzas de prata por cuarto, ou sexa, uns dez xilins da nosa moeda actual, pasou a venderse a seis e oito onzas de prata por cuarto, arredor de trinta e corenta xilins da nosa moeda actual.

3. O descubrimento das ricas minas de América foi a única causa da diminución do valor da prata en proporción ao gran. Explícase sempre deste xeito e nunca houbo disputa nin sobre o feito nin sobre a causa. Durante este período, a meirande parte de Europa progresou nas súas actividades económicas, e así a

demanda de prata tiña que aumentar. Pero o aumento da oferta excedeu tanto o da demanda que o valor do metal descendeu considerablemente. Obsérvese que o descubrimento das minas de América non tivo ningún efecto perceptible sobre os prezos en Inglaterra ata despois de 1570, a pesar de que as minas do Potosí se descubrisen máis de vinte anos antes.

4. Dende 1595 ata 1620, ambos inclusive, o prezo medio do cuarto de nove *bushels* do mellor trigo no mercado de Windsor, segundo as contas do colexio de Eton, era de 2 *l.*, 1 *x.*, 6 *p.* e $\frac{9}{13}$. Desprezando a fracción e deducindo un noveno, ou sexa, 4 *x.*, 7 *p.* e $\frac{1}{3}$, o prezo do cuarto de oito *bushels* viña a ser de 1 *l.*, 16 *x.*, 10 *p.* e $\frac{2}{3}$. E desprezando tamén a fracción e deducindo un noveno, ou sexa, 4 *x.*, 1 *p.* e $\frac{1}{6}$, pola diferenza entre o prezo do mellor trigo e o do trigo medio, o prezo do trigo medio viña a ser de arredor de 1 *l.*, 12 *x.*, 8 *p.* e $\frac{8}{9}$, ou sexa, unhas seis onzas e un terzo de prata.

5. Dende 1621 ata 1636, ambos inclusive, o prezo medio da mesma medida do mellor trigo no mesmo mercado, foi, segundo as mesmas contas, de 2 *l.* e 10 *x.*, e facendo deducións semellantes ás anteriores, o prezo medio do cuarto de oito *bushels* de trigo medio viña a ser 1 *l.*, 19 *x.* e 6 *p.*, ou sexa, unhas sete onzas e dous terzos de prata.

Terceiro período

1. O efecto do descubrimento das minas de América na redución do valor da prata esgotouse entre 1630 e 1640, ou arredor de 1636, e o valor deste metal en proporción ao gran nunca descendeu por debaixo do que tiña naquel tempo. No decurso do século actual aumentou, e probablemente comezou a facelo mesmo antes da fin do século pasado.

2. Nos últimos sesenta e catro anos do século pasado, dende 1637 ata 1700, ambos inclusive, o prezo medio do cuarto de nove *bushels* do mellor trigo no mercado de Windsor foi, segundo as mesmas contas, de 2 *l.*, 11 *x.*, 0 *p.* e $\frac{1}{3}$, só 1 *x.*, 0 *p.* e $\frac{1}{3}$ máis

caro que nos dezaseis anos anteriores. Pero no decurso destes sesenta e catro anos ocorreron dous sucesos que produciron moita máis escaseza de gran da que ocasionarían as condicións climáticas, e que, polo tanto, explican este pequeno aumento do prezo sen necesidade de supoñer unha redución posterior no valor da prata.

3. O primeiro destes sucesos foi a guerra civil que, ao desalentar o cultivo e interromper o comercio, elevou o prezo do gran moi por enriba do que o elevarían as condicións climáticas. Tivo este efecto en todos os mercados do reino, pero en particular nos arredores de Londres, que necesitan abastecerse a máis distancia. Polo tanto, o prezo do mellor trigo no mercado de Windsor foi, segundo as mesmas contas, de 4 *l.* e 5 *x.* en 1648, e de 4 *l.* en 1649 polo cuarto de nove *bushels*. O exceso por enriba das 2 *l.* e 10 *x.* (o prezo medio dos dezaseis anos anteriores a 1637) foi nestes dous anos de 3 *l.* e 5 *x.*, o que dividido entre os sesenta e catro últimos anos do pasado século abonda para explicar a pequena elevación do prezo. Porén, estes prezos, aínda que máximos, non foron en absoluto os únicos prezos elevados ocasionados polas guerras civís.

4. O segundo suceso foi a prima á exportación de gran outorgada en 1688. Moita xente pensou que a prima, ao impulsar a labranza, ocasionou máis abundancia no decurso dos anos e, en consecuencia, abaratao o gran no mercado interior. Máis adiante examinarei ata que punto a prima podería producir este efecto, e por agora só observarei que entre 1688 e 1700 non tivo tempo a produci-lo. Durante este breve período o seu único efecto foi elevar o prezo no mercado interior, ao impulsar a exportación do produto excedente de cada ano e impedir así que a abundancia dun ano compensase a escaseza doutro. A escaseza que prevaleceu en Inglaterra dende 1693 ata 1699, ambos inclusive, aínda que se debeu principalmente ao mal clima e se estendeu por boa parte de Europa, aumentou tamén en parte pola prima. Como consecuencia, en 1699 prohibiuse a exportación de gran durante nove meses.

5. Durante o mesmo período ocorreu un terceiro suceso que ocasionou un aumento na cantidade nominal de prata pagada habitualmente polo gran, aínda que non na real, xa que non orixinou escaseza de gran. Este suceso foi a gran alteración da moeda de prata mediante o recorte e o desgaste. Este mal comezou no reinado de Carlos II e seguiu agravándose ata 1695, cando a moeda de prata estaba, en media, un vinte e cinco por cento por baixo do seu valor de lei, como nos informa o Sr. Lowndes. A cantidade nominal que constitúe o prezo de mercado dunha mercadoría non se determina tanto pola cantidade de prata que debe conter a moeda segundo o padrón establecido, como pola que a experiencia estima que realmente contén. Polo tanto, esta cantidade nominal é máis grande cando a moeda está moi alterada polo recorte e o desgaste que cando se aproxima ao seu valor de lei.

6. No decurso do presente século, a moeda de prata nunca estivo máis por debaixo do seu peso de lei do que está na actualidade. Aínda que moi desfigurada, mantivo o seu valor grazas ao da moeda de ouro pola que pode cambiarse. Esta tamén estaba moi gastada antes da última reacuñaición, pero menos que a de prata. Polo contrario, en 1695 a moeda de ouro non mantiña o valor da de prata, e unha guinea adoitaba cambiarse por trinta xilins da prata luída e recortada da época. Antes da última reacuñaición do ouro, o prezo do lingote de prata era de seis xilins e cinco peniques por onza, quince peniques por enriba do prezo da casa da moeda. En consecuencia, non se estimaba que a moeda, nin de ouro nin de prata, estivese máis dun oito por cento por debaixo do seu valor de lei, en comparación co lingote de prata. En cambio, en 1695 estimábase case un vinte e cinco por cento por debaixo deste valor. A comezos do século actual, isto é, inmediatamente despois da gran reacuñaición ordenada polo rei Guillerme, a meirande parte da moeda de prata tiña que estar máis próxima ao seu peso de lei do que está actualmente, e no decurso do século actual non houbo ningunha

gran calamidade pública, como a guerra civil, que desalentase o cultivo ou interrompese o comercio interior do país. Aínda que a prima, outorgada durante a meirande parte deste século, sempre eleva o prezo do gran, como no decurso deste século tivo tempo suficiente para producir os bos efectos que se lle imputan, isto é, impulsar a labranza e polo tanto aumentar a cantidade de gran no mercado interior, pode supoñerse, segundo os principios dun sistema que explicarei e examinarei máis adiante, que contribuíu a baixar o prezo desta mercadoría tanto como a elevalo, e moitos pensan que aínda máis. En consecuencia, nos sesenta e catro primeiros anos deste século o prezo medio do cuarto de nove *bushels* do mellor trigo no mercado de Windsor foi, polas contas do colexio de Eton, de 2 *l.*, 0 *x.*, 6 *p.* e $\frac{19}{32}$, o que ven sendo uns dez xilins e seis peniques menos, ou un vinte e cinco por cento máis barato que o prezo dos últimos sesenta e catro anos do século pasado, uns nove xilins e seis peniques máis barato que o dos dezaseis anos anteriores a 1636, cando pode supoñerse que o descubrimento das abundantes minas de América xa producira todo o seu efecto, e arredor dun xilin máis barato que o prezo dos vinte e seis anos anteriores a 1620, antes de que o descubrimento producise todo o seu efecto. Consonte estes cálculos, o prezo medio do trigo medio, durante estes sesenta e catro primeiros anos do século actual foi de uns trinta e dous xilins polo cuarto de oito *bushels*.

7. Polo tanto, o valor da prata aumentou en relación ao do gran no decurso do século actual, e probablemente comezou a facelo un pouco antes do remate do século pasado.

8. En 1687, o prezo do cuarto de nove *bushels* do mellor trigo no mercado de Windsor era de 1 *l.*, 5 *x.* e 2 *p.*, o máis baixo dende 1595.

9. En 1688, o Sr. Gregory King, famoso polo seu coñecemento nestes asuntos, estimou que o prezo medio do trigo para o produtor era, en anos de moderada abundancia, de 3 *x.* e 6 *p.* por *bushel*, ou sexa, vinte e oito xilins por cuarto. Entendo que este

é o mesmo prezo que ás veces chámase o prezo de contrato, ou sexa, o prezo ao que un agricultor contrata entregar unha determinada cantidade de gran a un tratante durante un determinado número de anos. Xa que un contrato desta clase lle aforra ao agricultor o gasto e a molestia de levar o gran ao mercado, o prezo de contrato é xeralmente máis baixo que o prezo medio de mercado. O Sr. King estimou que vinte e oito xilins por cuarto era o prezo de contrato habitual nos anos de abundancia moderada. Asegúranme que tamén era o prezo de contrato habitual nos anos normais, antes da escaseza ocasionada pola sucesión recente de malas colleitas.

10. En 1688 outorgouse a prima parlamentaria á exportación de gran. Os cabaleiros rurais, que entón eran unha parte da lexislatura aínda máis grande que na actualidade, crían que o prezo monetario do gran estaba diminuíndo. A prima era un recurso para elevalo artificialmente ata o prezo ao que adoitaba venderse no tempo de Carlos I e II. Aplicaríase ata que o trigo se vendese a corenta e oito xilins por cuarto, ou sexa, vinte xilins, ou cinco sétimas partes, máis caro que o prezo do produtor estimado polo Sr. King en tempo de moderada abundancia. Se os seus cálculos merecen a reputación que acadaron universalmente, corenta e oito xilins por cuarto era un prezo que naquel tempo non podería esperarse, sen un recurso como o da prima, máis que en anos de extraordinaria escaseza. Pero o goberno do rei Guillerme non estaba entón plenamente asentado nin en condicións de negarlles nada aos cabaleiros rurais, aos que estaba solicitando ao mesmo tempo o establecemento, por primeira vez, dun imposto anual sobre a terra.

11. Polo tanto, o valor da prata en proporción ao gran elevouse probablemente antes do remate do século pasado, e continuou elevándose no decurso da meirande parte do actual, aínda que a prima tivo que empecer este aumento.

12. Nos anos abundantes, a prima eleva o prezo do gran, xa que ocasiona unha exportación extraordinaria. O seu obxectivo é

estimular o cultivo mantendo elevado o prezo do gran mesmo nos anos máis abundantes.

13. Abofé, a prima suspendeuse xeralmente nos anos de gran escaseza. Con todo, afectou ao prezo mesmo neses anos, pois as exportacións extraordinarias que ocasiona nos anos de abundancia impiden que a plenitude dun ano compense a escaseza de outro.

14. Polo tanto, a prima eleva o prezo do gran tanto nos anos de abundancia como nos de escaseza. En consecuencia, se durante os sesenta e catro primeiros anos do século actual o prezo medio foi máis baixo que durante os últimos sesenta e catro anos do pasado, aínda tería sido moito menor se non fose pola prima, na mesma situación da labranza.

15. Podería aducirse que a situación da labranza non sería a mesma sen a prima. Intentarei explicar máis adiante, cando trate especificamente das primas, os efectos potenciais desta institución sobre a agricultura do país. Agora só observarei que este aumento do valor da prata en relación ao do gran non foi peculiar de Inglaterra. Tres compiladores fieis, dilixentes e laboriosos dos prezos do gran: o Sr. Duprè de St. Maur, o Sr. Messance e o autor do *Ensaio sobre a política do gran*, observaron que tamén tivo lugar en Francia durante o mesmo período, e case na mesma proporción. Pero en Francia a exportación de gran estivo prohibida por lei ata 1764, e resulta difícil supoñer que case a mesma diminución de prezo que tivo lugar nun país malia a prohibición se debese no outro ao estímulo extraordinario dado á exportación.

16. Sería máis axeitado considerar que a variación no prezo monetario medio do gran foi o efecto dun aumento gradual no valor real da prata no mercado europeo, e non dun descenso no valor real medio do gran. Como xa se observou anteriormente, o gran é unha medida de valor máis precisa que a prata, ou que calquera outra mercadoría, en períodos de tempo distantes. Cando o prezo monetario do gran se elevou tres e catro veces por enriba do seu antigo valor despois do descubrimento das

ricas minas de América, atribuíuse este cambio a un descenso no valor real da prata, e non a un aumento no valor real do gran. Polo tanto, se durante os primeiros sesenta e catro anos do século actual o prezo monetario medio do gran descendeu por debaixo do valor que tivo durante a meirande parte do século pasado, deberíamos igualmente imputar este cambio a un aumento no valor real da prata no mercado europeo, non a un descenso no valor real do gran.

17. Abofé, o elevado prezo do gran durante estes últimos dez ou doce anos levantou a sospeita de que o valor real da prata segue descendendo no mercado europeo. Porén, este elevado prezo do gran foi evidentemente o efecto da extraordinaria hostilidade do clima, e polo tanto debería considerarse como un suceso transitorio e ocasional, non permanente. O clima nestes últimos dez ou doce anos foi desfavorable na meirande parte de Europa, e os disturbios de Polonia aumentaron moito a escaseza nos países que adoitaban abastecerse neste mercado nos anos de carestía. Unha sucesión tan longa de colleitas ruíns, aínda que non é un suceso moi corrente, non é en absoluto singular, e quen teña investigado moito sobre a historia dos prezos do gran no pasado non terá dificultade en lembrar outros exemplos semellantes. Ademais, dez anos de escaseza extraordinaria non son máis asombrosos que dez de extraordinaria abundancia. O baixo prezo do gran dende 1741 ata 1750, ambos inclusive, pode contraponerse co seu elevado prezo durante estes últimos oito ou dez anos. Dende 1741 ata 1750, o prezo medio do cuarto de nove *bushels* do mellor trigo no mercado de Windsor, segundo as contas do colexio de Eton, foi só de 1 *l.*, 13 *x.*, 9 *p.* e $\frac{4}{5}$, case 6 *x.* e 3 *p.* por debaixo do prezo medio dos sesenta e catro primeiros anos do século actual. O prezo medio do cuarto de oito *bushels* de trigo medio foi, consonte esta conta, tan só de 1 *l.*, 6 *x.* e 8 *p.* durante estes dez anos.

18. Porén, entre 1741 e 1750, a prima tivo que impedir que o prezo do gran diminuíse no mercado interior tanto como faría

espontaneamente. Durante estes dez anos a cantidade de gran exportado, segundo os rexistros das alfándegas, ascendeu a non menos de oito millóns vinte e nove mil cento cincuenta e seis cuartos e un *bushel*. A prima pagada por esta cantidade ascendeu a 1.514.962 *l.*, 17 *x.*, 4 *p.* e ½. En consecuencia, en 1749 o Sr. Pelham, entón primeiro ministro, declarou na Cámara dos Comúns que nos tres anos precedentes se pagou unha cantidade extraordinaria como prima pola exportación de gran. Tiña boas razóns para facer esta observación, e no ano seguinte podería telas aínda mellores. Tan só neste último ano a prima pagada ascendeu a non menos de 324.176 *l.*, 10 *x.* e 6 *p.* É innecesario observar canto tivo que elevar o prezo do gran no mercado interior esta exportación forzada.

19. O lector atopará a conta destes dez anos ao final das contas anexas a este capítulo, separada do resto; e a dos dez anos anteriores, tamén cunha media por debaixo, aínda que non tanto, da dos sesenta e catro primeiros anos do século. Con todo, o ano 1740 foi un ano de extraordinaria escaseza. Os vinte anos anteriores a 1750 poderían contraponerse aos vinte que precederon a 1770. Así como os primeiros estiveron bastante por debaixo da media xeral do século malia a existencia dun ou dous anos caros, os últimos estiveron bastante por enriba da mesma malia a existencia dun ou dous anos baratos, por exemplo o de 1759. Se os primeiros non estiveron tan por debaixo da media como os últimos estiveron por enriba, deberíamos imputarlllo á prima. Evidentemente, o cambio foi demasiado repentino para poder atribuírse a un cambio no valor da prata, que sempre é lento e gradual. Este efecto repentino só pode explicalo unha causa que operase repentinamente, como por exemplo as variacións accidentais do clima.

20. Abofé, o prezo monetario do traballo en Gran Bretaña elevouse no decurso do século actual. Con todo, isto non foi tanto o efecto dunha diminución no valor da prata no mercado europeo como dun aumento na demanda de traballo en Gran Bretaña, a

consecuencia da gran prosperidade xeral do país. En Francia, un país non tan próspero, observouse que o prezo monetario do traballo descendeu gradualmente dende a metade do século pasado, xunto co prezo monetario medio do gran. Disque tanto no século pasado como no actual os salarios diarios do traballo non cualificado eran arredor dunha vinteava parte do prezo medio do *septier* de trigo, medida que contén pouco máis que catro *bushels* de Winchester. Como xa se amosou, a recompensa real do traballo en Gran Bretaña, ou sexa, as cantidades reais dos bens necesarios e comodidades que se entregan ao traballador, aumentou considerablemente no decurso do século actual. O aumento do seu prezo monetario non foi o efecto dunha diminución no valor da prata no mercado europeo, senón dun aumento no prezo real do traballo no mercado de Gran Bretaña, debido á prosperidade do país.

21. Durante un tempo despois do descubrimento de América, a prata seguiu vendéndose ao seu prezo anterior, ou un pouco por debaixo, e os beneficios da minaría foron moi grandes e moi por enriba da súa taxa natural. Porén, os que importaban este metal en Europa rapidamente atoparon que non podían vender toda a importación anual a este elevado prezo. A prata cambiaríase por unha cantidade gradualmente menor de bens, e o seu prezo descendería ata chegar ao seu prezo natural, ou sexa, ao suficiente para pagar, consonte as súas taxas naturais, os salarios, beneficios e rendas precisos para levar a prata da mina ao mercado. Como xa se observou, o imposto do rei de España, que ascende a un décimo do produto bruto, absorbe toda a renda na meirande parte das minas de prata do Perú. Este imposto foi orixinariamente da metade, pouco despois descendeu a un terzo, despois a un quinto, e finalmente a un décimo. Na meirande parte das minas de prata do Perú isto é o que queda despois de repoñer o capital do empresario da explotación xunto cos seus beneficios correntes, e xeralmente admítese que estes beneficios, que noutros tempos foron moi elevados, son hoxe tan baixos como pode ser compatible co mantemento da explotación.

22. O imposto do rei de España reduciuse a unha quinta parte da prata rexistrada en 1504, corenta e un anos antes de 1545, a data do descubrimento das minas do Potosí. No decurso de noventa anos, ou sexa, antes de 1636, estas minas, as máis ricas de América, tiveron tempo suficiente para producir os seus efectos, ou sexa para reducir o valor da prata no mercado europeo todo o posible mentres continuase pagando este imposto ao rei de España. Noventa anos é tempo suficiente para reducir o prezo de calquera mercadoría non sometida a un monopolio ao seu prezo natural, ou sexa, o máis baixo ao que pode continuar vendéndose por un período de tempo considerable mentres paga un determinado imposto.

23. O prezo da prata no mercado europeo podería terse reducido aínda máis, facendo preciso reducir o imposto sobre ela non só a un décimo, como en 1736, senón a un vinteavo, como o imposto do ouro, ou abandonar a explotación da meirande parte das minas americanas que se explotan na actualidade. A causa que impediu que isto ocorrese é o aumento gradual na demanda de prata, ou sexa, a expansión gradual do mercado para o produto das minas de prata de América. Non só mantivo o valor da prata no mercado europeo, senón que o elevou por enriba do que tiña arredor da metade do século pasado.

24. Dende o descubrimento de América, o mercado para o produto das súas minas fíxose gradualmente máis extenso.

25. En primeiro lugar, o mercado europeo ampliouse gradualmente dende o descubrimento de América, xa que a meirande parte de Europa progresou moito. Inglaterra, Holanda, Francia e Alemaña, e mesmo Suecia, Dinamarca e Rusia, todos progresaron considerablemente tanto na agricultura como nas manufacturas. Italia non declinou, pois o seu declive foi anterior á conquista do Perú, e dende entón recuperouse un pouco. Abofé, considérase que España e Portugal declinaron, pero Portugal é unha parte moi pequena de Europa e a decadencia de España non é tan grande como se pensa. A comezos do século

XVI España era un país moi pobre, mesmo en comparación con Francia, que progresou moito dende entón. É ben coñecido que o emperador Carlos V, que viaxou frecuentemente entre ambos países, comentou que todo abundaba en Francia e escaseaba en España. O produto crecente da agricultura e as manufacturas europeas precisou dun aumento gradual na cantidade de moeda de prata para circularo, e o aumento no número de persoas ricas requiriu un aumento semellante na cantidade de vaixelas e outros ornamentos de prata.

26. En segundo lugar, América é un novo mercado para o produto das súas propias minas de prata, e xa que os seus progresos na agricultura, industria e poboación son moito máis rápidos que nos países europeos máis prósperos, a súa demanda ten que aumentar moito máis rapidamente. As colonias inglesas son un mercado totalmente novo que precisa dunha oferta continuamente crecente de prata, en parte como moeda e en parte como metal, ao longo dun gran continente onde nunca antes houbo demanda. Tamén a meirande parte das colonias españolas e portuguesas son mercados totalmente novos. Nova Granada, Iucatán, Paraguai e Brasil estaban habitados por nacións salvaxes, que non tiñan artes nin agricultura antes de que os europeos as descubrisen, e agora teñen ambas. Mesmo México e Perú, aínda que non poden considerarse mercados totalmente novos, son certamente moito máis extensos do que nunca foron. Despois dos maravillosos relatos publicados sobre o espléndido estado destes países nos tempos antigos, quen lea con certo criterio a historia do seu descubrimento e conquista percibirá evidentemente que os seus habitantes eran moito máis ignorantes das artes, agricultura e comercio que os tártaros da Ucraína na actualidade. Nin os peruanos, a nación máis civilizada das dúas, acuñaban moeda de ningunha clase, xa que comerciaban por troco e, en consecuencia, apenas existía a división do traballo entre eles, aínda que usaban o ouro e a prata como adobíos. Os que cultivaban o chan estaban obrigados a construír as súas

propias casas e fabricar a súa propia moblaxe doméstica, roupas, calzado e instrumentos agrícolas. Disque o soberano, os nobres e os sacerdotes mantiñan aos poucos artesáns existentes, que probablemente eran os seus servos ou escravos. Todas as artes antigas de México e Perú nunca forneceron un só produto a Europa. Os exércitos españois, aínda que case nunca superaron os cinco mil homes, e a miúdo non ascendían nin á metade deste número, atoparon moi difícil procurarse a subsistencia. Disque provocaban a fame case por onde pasaban, en países que ao mesmo tempo se describían como moi poboados e ben cultivados, o que demostra que esta descrición non era máis que unha fábula. As colonias españolas están baixo un goberno menos favorable á agricultura, progreso e poboación que as inglesas en moitos aspectos. Porén, progresan moito máis rapidamente que calquera país europeo. Nun chan fértil e un clima afortunado, a gran abundancia e barateza da terra, unha circunstancia habitual nas novas colonias, é unha vantaxe tan grande como para compensar moitos defectos no goberno civil. Frezier, que visitou Perú en 1713, describe que Lima ten entre vinte e cinco e vinte e oito mil habitantes. Ulloa, que residiu no mesmo país entre 1740 e 1746, descríbena como de máis de cincuenta mil. A diferenza de poboación de outras cidades importantes en Chile e Perú nos seus informes é case a mesma, e xa que non hai razón para dudar da boa información de ningún deles, indica un aumento que apenas é inferior ao das colonias inglesas. Polo tanto, América é un novo mercado para o produto das súas propias minas de prata, onde a demanda aumenta moito máis rapidamente que a do país europeo máis próspero.

27. En terceiro lugar, as Indias Orientais son outro mercado para o produto das minas de prata de América, que absorbeu continuamente máis cantidade de prata dende o descubrimento destas minas. O comercio directo entre América e as Indias Orientais, que se realiza mediante os barcos de Acapulco, aumentou nunha proporción aínda máis grande. Durante o

século XVI, os portugueses foron a única nación europea que comerciaba regularmente coas Indias Orientais. A finais dese século, os holandeses comezaron a invadir ese monopolio, e nuns poucos anos expulsaron aos portugueses das súas principais colonias na India. Durante a meirande parte do século pasado as dúas nacións repartíronse a meirande parte do comercio das Indias Orientais, e o dos holandeses aumentou aínda máis do que declinaba o portugués. Os ingleses e franceses comerciaron coa India no século pasado, pero moito máis no decurso do século actual. O comercio coas Indias Orientais dos suecos e os daneses comezou no século actual. Mesmo os moscovitas comercian agora coa China mediante unha especie de caravanas que atravesan por terra Siberia e Tartaria ata Pekín. O comercio destas nacións coas Indias Orientais aumentou case continuamente, agás o dos franceses, case aniquilado pola última guerra. O consumo crecente dos bens das Indias Orientais en Europa é tan grande como para permitirlles a todos un aumento gradual do seu emprego. Por exemplo, o té era unha substancia moi pouco utilizada en Europa antes da metade do século pasado. Actualmente, o valor do té importado anualmente pola Compañía Inglesa das Indias Orientais para o uso dos seus propios compatriotas ascende a máis dun millón e medio ao ano, e aínda así non é suficiente, entrando bastante máis de contrabando dende os portos de Holanda, dende Gotemburgo en Suecia e, mentres durou a prosperidade da Compañía Francesa das Indias Orientais, tamén dende a costa de Francia. O consumo da porcelana chinesa, as especias das Molucas, os panos de Bengala, e outros innumerables artigos aumentou case na mesma proporción. En consecuencia, todos os barcos empregados no comercio coas Indias Orientais en calquera momento do século pasado tiñan menos tonelaxe que a Compañía Inglesa das Indias Orientais antes da recente redución da súa frota.

28. Pero cando os europeos comezaron a comerciar con estes países, o valor dos metais preciosos era moito máis elevado

nas Indias Orientais, especialmente na China e no Hindustán, que en Europa, e aínda segue a selo. Os países produtores de arroz, que xeralmente producen dúas, e ás veces tres colleitas ao ano, cada unha máis abundante que unha colleita normal de calquera cereal, teñen moita máis abundancia de alimentos que un país produtor de gran da mesma extensión. En consecuencia, estes países están moito máis poboados, e os ricos, ao dispoñer de máis excedente de alimentos, alén dos que eles mesmos consumen, para vender, teñen medios para mercar moita máis cantidade do traballo doutras persoas. Por iso, disque a comitiva dun nobre na China ou no Hindustán é moito máis numerosa e espléndida que a dos europeos máis ricos. A mesma abundancia de alimentos da que dispoñen lles permite cambiar máis dos mesmos polos produtos raros e singulares que a natureza fornece en moi pequenas cantidades, como os metais e as pedras preciosas, os grandes obxectos da competencia entre os ricos. En consecuencia, aínda que as minas que abastecían o mercado da India fosen tan ricas como as que abastecían o mercado europeo, estas mercadorías se cambiarían por máis alimentos na India que en Europa. Pero as minas que abastecían de metais preciosos o mercado da India eran máis pobres que as que abastecían o mercado europeo, e as que o abastecían de pedras preciosas bastante máis. Polo tanto, os metais preciosos cambiábanse na India por máis pedras preciosas e moitos máis alimentos que en Europa. O prezo monetario dos diamantes, a cousa máis superflua, sería algo menor, e o dos alimentos, o ben máis necesario, bastante menor nun país que no outro. Pero, como xa se observou, o prezo real do traballo, ou sexa, a cantidade real dos bens necesarios que se paga ao traballador, é menor tanto na China como no Hindustán, os dous grandes mercados da India, que na meirande parte de Europa. Os salarios mercan alí menos alimentos, e como o prezo monetario dos alimentos é moito máis baixo na India que en Europa, o prezo monetario do traballo é menor por un dobre motivo: pola menor cantidade de alimentos

que merca, e polo menor prezo dos mesmos. Pero en países coa mesma arte e industria, o prezo monetario da meirande parte das manufacturas será proporcional ao do traballo, e no estado das artes e actividades manufactureiras, a China e o Hindustán non son moi inferiores a Europa. Polo tanto, o prezo monetario da meirande parte das manufacturas será moito máis baixo nestes grandes imperios que en Europa. Ademais, o transporte por terra aumenta moito tanto o prezo nominal como o real da maioría das manufacturas na meirande parte de Europa. Custa máis traballo, e polo tanto máis diñeiro, levar ao mercado tanto as materias primas como as manufacturas rematadas. Na China e no Hindustán, a extensión e variedade da navegación interior aforra a meirande parte deste traballo e, polo tanto, deste diñeiro, e así reduce aínda máis tanto o prezo real como o nominal da meirande parte das súas manufacturas. Por todas estas razóns, os metais preciosos sempre foron, e aínda seguen sendo, unha mercadoría extremadamente vantaxosa de transportar dende Europa á India. Apenas hai outra mercadoría que acade alí un prezo mellor, ou sexa, que merque ou dispoña de máis traballo e mercadorías na India en proporción ao que custa en Europa. Ademais, é máis vantaxoso transportar prata que ouro, porque na China e na meirande parte dos demais mercados da India, a proporción entre a prata pura e o ouro puro non é máis que de dez, ou como moito, de doce a un, mentres que en Europa é de catorce ou quince a un. Na China e na meirande parte dos restantes mercados da India, mércase unha onza de ouro con dez de prata, ou como moito doce, mentres en Europa precísanse catorce ou quince onzas. En consecuencia, a prata é xeralmente un dos artigos máis valiosos nos cargamentos da meirande parte dos barcos europeos que navegan á India, e tamén nos barcos de Acapulco que navegan cara a Manila. Así, a prata do novo continente é unha das mercadorías principais do comercio entre os dous extremos do vello, e conecta entre si estas remotas partes do mundo.

29. Para abastecer un mercado tan extenso, a cantidade de prata que se extrae anualmente das minas non só ten que ser suficiente para manter o aumento continuo da moeda e os artigos de prata que precisan os países prósperos, senón tamén para reparar o desgaste e consumo continuo da prata nos países onde se utiliza.

30. O consumo continuo dos metais preciosos polo desgaste na moeda e polo desgaste e a limpeza nos demais artigos, é moi considerable, e ao ser mercadorías tan amplamente utilizadas precisarán unha gran oferta anual. O consumo destes metais en determinadas manufacturas, aínda que non supere este consumo gradual é, porén, máis rápido, e por iso máis evidente. Só nas manufacturas de Birmingham, a cantidade anual de ouro e prata empregada nos dourados e prateados, que polo tanto nunca máis aparece na forma destes metais, disque ascende a máis de cincuenta mil libras esterlinas. Isto pode darnos unha idea do grande que ten que ser o consumo anual en todo o mundo, tanto nas manufacturas semellantes ás de Birmingham como en encaixes, bordados, estofas de ouro e prata, o dourado de libros, mobles, etc. Ademais, pérdese anualmente unha cantidade considerable en transportar estes metais dun lugar a outro por terra e mar, e o costume case universal na meirande parte dos países asiáticos de esconder tesouros nas entrañas da terra, dos que o coñecemento a miúdo morre coa persoa que os escondeu, ten que ocasionar aínda máis perdas.

31. A cantidade de ouro e prata importados en Cádiz e Lisboa (incluíndo non só o declarado, senón o que pode supoñerse que entra por contrabando) ascende, consonte as mellores estimacións, a uns seis millóns de libras esterlinas ao ano.

32. Segundo o Sr. Magens³, a importación anual de metais preciosos en España, na media de seis anos, v.g. dende 1748

³ Epílogo de *The Universal Merchant*, p. 15 e 16. Este epílogo non se imprimiu ata 1756, tres anos despois da publicación do libro, que nunca tivo unha segunda edición, e por iso hai poucas copias do mesmo. Corrixe varios erros no libro.

ata 1753, ambos inclusive, xunto con Portugal, na media de sete anos, v.g. dende 1747 ata 1753, ambos inclusive, ascendeu a 1.101.107 libras de peso en prata, e 49.940 libras de peso en ouro. A prata, a sesenta e dous xilins por libra de Troyes, ascende a 3.413.431 *l.* e 10 *x.* en esterlina. O ouro, a corenta e catro guineas e media por libra de Troyes, ascende a 2.333.446 *l.* e 14 *x.* en esterlina. En conxunto, ambos ascenden a 5.746.878 *l.* e 4 *x.* en esterlina. O autor asegúranos que a cifra das importacións declaradas é exacta, e danos o detalle dos lugares dende os que se trouxeron o ouro e a prata, e das cantidades de cada metal que proporcionou cada un destes lugares segundo o rexistro. Tamén deixa marxe para a cantidade de cada metal que supostamente entrou de contrabando. A gran experiencia deste asisado comerciante dálle un peso importante á súa opinión.

33. Segundo o elocuente e por veces ben informado autor da *Historia política e filosófica do asentamento dos europeos nas dúas Indias*, a importación anual de ouro e prata declarada en España, na media de once anos, v.g. dende 1754 ata 1764, ambos inclusive, ascendeu a 13.984.185 piastras de dez reais e $\frac{3}{5}$. Porén, tendo en conta o que puido entrar de contrabando, calcula que a importación anual total puido ascender a dezasete millóns de piastras que, a 4 *x.* e 6 *p.* por piastra, equivalen a 3.825.000 libras esterlinas. O autor tamén detalla os lugares dende os que se trouxeron o ouro e a prata, e as cantidades de cada metal que proporcionou cada un destes lugares consonte o rexistro. Ademais, infórmanos que se estimamos a cantidade de ouro importada anualmente dende o Brasil a Lisboa pola cantidade do imposto pagado ao rei de Portugal, que é un quinto do metal de lei, poderíamos avalialo en dezaoto millóns de cruceiros, ou corenta e cinco millóns de libras francesas, iguais a uns dous millóns de libras esterlinas. Porén, tendo en conta o que puido entrar de contrabando, di que podemos engadir con seguridade un oitavo máis a esta suma, ou sexa, 250.000 libras esterlinas, de xeito que o total ascenda a 2.250.000 libras ester-

linas. Polo tanto, segundo este cálculo, a importación anual total de metais preciosos en España e Portugal ascende a 6.075.000 libras esterlinas.

34. Asegúranme que outros cálculos moi fidedignos, aínda que manuscritos, concordan en estimar as importacións totais anuais nunha media de uns seis millóns de libras esterlinas.

35. Abofé, a importación anual de metais preciosos en Cádiz e Lisboa non é igual ao produto total das minas de América. Unha parte envíase anualmente a Manila nos barcos de Acapulco, outra emprégase no comercio de contrabando que as colonias españolas realizan coas doutras nacións europeas e, sen dúbida, outra parte permanece no país. Ademais, as minas de América non son en absoluto as únicas minas de ouro e prata no mundo. Porén, son con moito as máis ricas. É ben sabido que, en comparación, o produto das demais minas coñecidas é insignificante, e tamén que a meirande parte do seu produto se importa dende Cádiz e Lisboa. Só o consumo de Birmingham, á taxa de cincuenta mil libras por ano, é igual á cento vinteava parte desta importación anual, á taxa de seis millóns por ano. Polo tanto, o consumo anual total de ouro e prata en todos os países do mundo onde se utilizan pode ser case igual ao produto anual total. O restante pode non ser máis que o preciso para satisfacer a crecente demanda dos países prósperos, ou mesmo estar tan por debaixo da demanda como para elevar o prezo destes metais no mercado europeo.

36. A cantidade de latón e ferro que se leva ao mercado dende a mina é desmesuradamente máis grande que a de ouro e prata. Así a todo, non por iso consideramos probable que estes metais aumenten por enriba da demanda, ou que se fagan gradualmente máis baratos. Por que teríamos que pensar que é probable que o fagan os metais preciosos? Abofé, os metais ordinarios, aínda que máis resistentes, sométense a usos moito máis duros, e como son de menor valor, emprégase un menor coidado na súa preservación. Con todo, os metais preciosos non son máis duradeiros

que os outros, senón que tamén están expostos a perderse, desgastarse e consumirse de maneiras moi variadas.

37. O prezo dos metais, aínda que exposto a variacións lentas e graduais, varía menos dun ano a outro que o de case calquera outro produto primario da terra, e o prezo dos metais preciosos está aínda menos suxeito a variacións repentinas que o dos ordinarios. A durabilidade dos metais é o fundamento desta extraordinaria estabilidade do prezo. O gran que se levou ao mercado o ano pasado se consumirá case totalmente antes da fin deste ano. Pero parte do ferro que se trouxo da mina hai douscentos ou trescentos anos pode estar aínda en uso, e quizais parte do ouro que se trouxo da mina fai dous ou tres mil anos. As cantidades de gran que teñen que abastecer o consumo do mundo en distintos anos, serán sempre case proporcionais ao produto respectivo deses anos. Pero a diferenza accidental no produto das minas de ferro en dous anos distintos afectará moi pouco á proporción entre as cantidades de ferro que poden estar en uso nestes dous anos, e as diferenzas no produto das minas de ouro afectarán aínda menos á proporción entre as cantidades de ouro. Así, aínda que o produto da meirande parte das minas metálicas varía máis dun ano a outro que o da meirande parte dos campos de cereais, estas variacións non teñen o mesmo efecto sobre o prezo dunha clase de mercadorías que sobre o da outra.

Variacións na proporción entre os valores respectivos do ouro e a prata

1. Antes do descubrimento das minas de América, o valor do ouro puro en relación coa prata pura determinábase entre as proporcións de un a dez e un a doce nas casas da moeda europeas, isto é, unha onza de ouro puro estimábase que valía dende dez ata doce onzas de prata pura. Arredor da metade do século pasado pasou a determinarse entre as proporcións de un a catorce e un a quince, isto é, unha onza de ouro puro pasou a estimarse que valía dende catorce ata quince onzas de prata

pura. Elevouse o valor nominal do ouro, ou sexa, a cantidade de prata que se pagaba polo mesmo, e diminuíu o valor real de ambos metais, ou sexa, a cantidade de traballo que podían mercar, pero a prata diminuíu máis que o ouro. As minas americanas, tanto as de ouro como as de prata, eran máis ricas que as coñecidas anteriormente, pero máis as de prata.

2. As grandes cantidades de prata levadas anualmente dende Europa até a India reduciron gradualmente o valor deste metal en proporción ao ouro nalgunhas das colonias inglesas. Na casa da moeda de Calcuta, unha onza de ouro puro estímase que vale quince onzas de prata pura, como en Europa. Quizais esta taxación sexa demasiado elevada para o valor que ten no mercado de Bengala. Na China, a proporción do ouro e a prata aínda segue sendo un a dez ou un a doce. Disque no Xapón é un a oito.

3. A proporción entre as cantidades de ouro e prata importadas anualmente en Europa, consonte os cálculos do Sr. Magens, é de case un a vinte e dous, isto é, por unha onza de ouro impórtanse máis de vinte e dúas onzas de prata, mentres que a gran cantidade de prata enviada anualmente ás Indias Orientais reduce a proporción dos metais preciosos que permanecen en Europa a un a catorce ou quince, que é a que manteñen os seus valores. Estima que a proporción entre os seus valores ten que ser a mesma que entre as súas cantidades e, polo tanto, sería de un a vinte e dous sen esta grande exportación de prata.

4. Pero a proporción normal entre os valores respectivos de dúas mercadorías non é a mesma que entre as súas cantidades no mercado. O prezo dun boi, estimado en dez guineas, é arredor de sesenta veces o dun año, estimado en 3 *x.* e 6 *p.* Porén, sería absurdo inferir que no mercado hai habitualmente sesenta anos por cada boi, e sería igualmente absurdo inferir que no mercado hai catorce ou quince onzas de prata por cada unha de ouro só porque unha onza de ouro merque catorce ou quince de prata.

5. É probable que a cantidade de prata que hai habitualmente no mercado exceda a de ouro en máis do que excede o

valor dunha determinada cantidade de ouro ao dunha cantidade igual de prata. Non só se leva ao mercado habitualmente máis cantidade total dunha mercadoría barata que dunha cara, senón que o seu valor tamén é máis elevado. Non só se leva ao mercado anualmente máis cantidade total de pan que de carne, de carne que de aves, e de aves que de caza, senón que os seus valores tamén son máis elevados. O número de compradores para a mercadoría barata é tan superior respecto da cara que non só se vende máis cantidade, senón tamén por máis valor. Polo tanto, a cantidade total da mercadoría barata excede a da cara nunha proporción xeralmente máis grande que aquela na que o valor dunha determinada cantidade da mercadoría cara excede unha cantidade igual da barata. Cando comparamos entre si os metais preciosos, a prata é unha mercadoría barata e o ouro unha mercadoría cara. En consecuencia, esperamos que no mercado haxa sempre non só máis cantidade, senón máis valor de prata que de ouro. Se un individuo que posúe ambos compara os seus obxectos de prata e ouro, probablemente atopará que non só a cantidade, senón o valor dos primeiros excede en moito o dos segundos. Ademais, moitas persoas teñen obxectos de prata e non os teñen de ouro, e cando os teñen, limítanse a caixas de reloxo, tabaqueiras, e bagatelas semellantes, que poucas veces son de gran valor. Abofé, na moeda británica predomina o valor do ouro, pero non sucede así en todos os países. Na moeda dalgúns, o valor dos dous metais e case igual. Segundo as contas da casa da moeda, o ouro⁴ predominaba por moi pouco na moeda escocesa antes da unión con Inglaterra. Na moeda de moitos países predomina a prata. En Francia, as cantidades máis grandes páganse habitualmente neste metal, e é difícil conseguir máis ouro do preciso para levar no peto. Porén, o valor superior dos obxectos de prata respecto dos de ouro moito máis que compensa

⁴ Véxase o limiar de Ruddiman ao *Diplomata &c. Scotiae* de Anderson.

en todos os países o predominio da moeda de ouro sobre a de prata, que só ten lugar nalgúns.

6. Aínda que a prata sempre foi en certo sentido, e probablemente sempre será, máis barata que o ouro, noutro sentido quizais poida dicirse que o ouro é máis barato que a prata na situación actual do mercado español. Pódese dicir que unha mercadoría é cara ou barata, non só consonte o valor do seu prezo habitual, senón tamén segundo este prezo estea máis ou menos por enriba do mínimo ao que é posible levala ao mercado durante un período de tempo considerable. Este prezo mínimo é o que apenas repón o capital empregado en levar a mercadoría ao mercado, cun beneficio moderado. É o prezo que non proporciona nada ao terratenente, xa que a renda non é unha parte integrante do mesmo, senón que está constituído totalmente por salarios e beneficios. Na situación actual do mercado español, o ouro está máis próximo que a prata a este prezo mínimo. O imposto sobre o ouro do rei de España e só unha vixésima parte do metal de lei, ou sexa, o cinco por cento, mentres que o seu imposto sobre a prata ascende a unha décima parte, ou sexa, o dez por cento. Ademais, como xa se observou, a renda total da meirande parte das minas de ouro e prata da América española consiste nestes impostos, e o imposto sobre o ouro recádase aínda con máis dificultade que o imposto sobre a prata. Os beneficios dos empresarios das minas de ouro son xeralmente máis moderados que os dos empresarios das minas de prata, xa que moi poucas veces fan fortuna. Polo tanto, o prezo do ouro español, xa que proporciona menor renda e menor beneficio, ten que estar algo máis próximo que o da prata española ao prezo mínimo que fai posible levalo ao mercado español. Cando se calculan todos os gastos, a cantidade total dun non pode venderse no mercado español con tanta vantaxe como a do outro. Abofé, o imposto do rei de Portugal sobre o ouro do Brasil é o mesmo que o antigo imposto do rei de España sobre a prata de México e Perú, ou sexa, unha quinta parte do metal de lei. En consecuencia, pode ser dubidoso

que todo o ouro americano chegue ao mercado europeo a un prezo máis próximo ao mínimo que o da prata americana.

7. O prezo dos diamantes e outras pedras preciosas pode estar aínda máis próximo que o do ouro ao prezo mínimo ao que é posible levalos ao mercado.

8. Aínda que non é moi probable que se renuncie, mentres poida recadarse, a un imposto como o da prata que non só grava un dos obxectos impositivos máis axeitados, un ben de luxo superfluo, senón que proporciona ingresos moi importantes, a mesma imposibilidade de pagalo que obrigou a reduci-lo dun quinto a un décimo en 1736 pode, co tempo, obrigar a reduci-lo aínda máis, como obrigou a reducir o imposto sobre o ouro a un vinteavo. Calquera que investigase a situación das minas de prata da América española recoñece que, como nas demais minas, faise gradualmente máis caro explotalas debido á profundidade á que é preciso traballar e ao elevado custo da extracción da auga e a ventilación a tales profundidades.

9. Estas causas, que equivalen a unha crecente escaseza de prata (xa que pode dicirse que unha mercadoría se fai máis escasa cando se fai máis difícil e custoso conseguir unha determinada cantidade da mesma), dan lugar, co tempo, a que o aumento dos gastos se compense totalmente cun aumento proporcional no prezo do metal, ou cunha diminución proporcional do imposto sobre a prata, ou se compense en parte cun destes recursos e en parte co outro. Isto último é moi probable, pois así como o prezo do ouro aumentou en relación ao da prata malia a gran diminución do imposto sobre o ouro, o prezo da prata podería aumentar en proporción ao do traballo e ao das mercadorías malia unha diminución igual do imposto sobre a prata.

10. Con todo, estas reducións sucesivas do imposto retardan sen dúbida o aumento do valor da prata no mercado europeo, aínda que non poidan evitalo totalmente. A consecuencia destas reducións poden explotarse moitas minas que antes non se

explotaban porque non podían pagar o antigo imposto, e tamén pode levarse ao mercado cada ano máis cantidade de prata e, polo tanto, calquera cantidade determinada vale menos. A consecuencia da redución de 1736, o valor da prata no mercado europeo é polo menos un dez por cento menor do que sería se a corte española continuase cobrando o antigo imposto, aínda que non diminuíu dende esta redución.

11. Os feitos e razoamentos alegados enriba lévanme a crer, ou máis propiamente a sospeitar e supoñer, xa que a mellor opinión que podo formar sobre esta materia apenas merece o nome de crenza, que, a pesar desta redución, o valor da prata comezou a elevarse no mercado europeo no decurso do século actual. Abofé, o aumento, supoñendo que houbera algún, foi até agora tan pequeno que, despois de todo o que se dixo, moita xente pode dubidar non só de que sucedese verdadeiramente, senón de que puidese suceder o contrario, ou sexa, de que o valor da prata poida seguir aínda diminuíndo no mercado europeo.

12. Con todo obsérvase que sexan cales sexan as importacións anuais de ouro e prata, hai un certo período no que o consumo anual destes metais é igual á súa importación anual. Ao aumentar a súa cantidade, o seu consumo ten que aumentar nunha proporción máis grande e o seu valor ten que diminuír. Úsanse máis e cóidanse menos, e así o seu consumo aumenta máis que a súa cantidade. En consecuencia, despois dun certo período, o consumo anual destes metais igualará ás súas importacións anuais, sempre que estas non aumenten continuamente, o que supostamente non sucede na actualidade.

13. Se cando o consumo anual iguala ás importacións anuais estas diminúen gradualmente, pode que o consumo anual exceda as importacións anuais durante un tempo. A cantidade dos metais pode diminuír, e o seu valor aumentar, de xeito gradual e imperceptible ata que ao estabilizarse de novo as importacións anuais o consumo anual se axuste ao que pode manterse coas mesmas.

Razóns para sospeitar que o valor da prata aínda continúa diminuíndo

1. O aumento da riqueza de Europa, e a idea popular de que, así como a cantidade dos metais preciosos aumenta coa riqueza, o seu valor diminúe co aumento da súa cantidade, pode levar a pensar que o valor dos metais preciosos aínda continúa diminuíndo no mercado europeo, e o aumento gradual no prezo de moitos produtos primarios da terra podería confirmar esta opinión.

2. Xa intentei amosar que o aumento na cantidade dos metais preciosos que se produce nun país ao aumentar a riqueza non tende a diminuír o seu valor. O ouro e a prata aflúen a un país rico pola mesma razón que o fan toda clase de luxos e curiosidades: non porque sexan máis baratos que en países máis pobres, senón porque son máis caros, ou sexa, porque se paga por eles un mellor prezo. O que os atrae é este prezo elevado, e deixan de afluír en canto cesa.

3. Xa intentei amosar que os produtos primarios de todas clases, agás o gran e outros vexetais que se cultivan pola actividade humana, como o gando, as aves, a caza de toda clase, os fósiles e minerais útiles da terra, etc., encarácese conforme a sociedade adianta en riqueza e progreso. En consecuencia, aínda que estas mercadorías se cambien por máis prata que antes, non é porque a prata se abarate realmente, ou sexa, porque merque menos traballo que antes, senón porque estas mercadorías encarecéronse realmente, ou sexa, porque mercan máis traballo que antes. Non só aumenta co progreso o seu prezo nominal, senón tamén o seu prezo real, o aumento do seu prezo nominal non é o efecto dunha diminución no valor da prata, senón do aumento no seu prezo real.

Distintos efectos do progreso sobre o prezo real das tres clases de produtos primarios da terra

1. Estes produtos primarios poden dividirse en tres clases: os que a actividade humana apenas pode multiplicar, os que pode

multiplicar en proporción á demanda, e aqueles nos que a eficacia da actividade é limitada ou incerta. Co progreso da riqueza e as melloras, os prezos reais dos produtos da primeira clase poden aumentar ata un valor exorbitante sen ningún límite determinado, os da segunda, aínda que poidan aumentar moito, non poden facelo alén dun determinado límite durante un período considerable, e os da terceira clase, aínda que tenden a aumentar co progreso, poden aumentar, continuar sendo os mesmos, e incluso ás veces diminuír para un mesmo nivel de progreso, segundo distintos accidentes favorezan máis ou menos os esforzos da actividade humana para multiplicalos.

Primeira clase

1. A primeira clase de produto primario da que o prezo aumenta co progreso é a que a actividade humana apenas pode multiplicar, e consiste no que a natureza produce só en determinadas cantidades e que, por ser moi perecedoiro, é imposible almacenar. Consiste na meirande parte dos paxaros e peixes raros e únicos, moitas clases de caza, case todas as aves de caza, en particular as aves de paso, e moitas outras cousas. Cando a riqueza e o luxo que a acompaña aumentan, a demanda destes produtos probablemente aumenta tamén, e a actividade humana non pode aumentar a oferta por enriba da que era antes do aumento da demanda. En consecuencia, ao ser a mesma, ou case a mesma, a cantidade destas mercadorías mentres aumenta continuamente a competencia para mercalas, o seu prezo pode aumentar ata un valor exorbitante sen ningún límite determinado. Se as arceas se puxesen tan de moda como para venderse a vinte guineas por peza, a actividade humana non podería levar ao mercado moitas máis que na actualidade. Así pode explicarse facilmente o elevado prezo que pagaban os romanos, nos seus tempos de máximo esplendor, polos paxaros e peixes raros. Non era o efecto do baixo valor da prata, senón do elevado valor des-

tas rarezas e curiosidades que a actividade humana non podía multiplicar a vontade. En Roma, durante un tempo antes e despois da caída da República, o valor real da prata era superior ao que é actualmente na meirande parte de Europa. O prezo que pagaba a República polo modio, ou cuarto de *bushel*, de trigo do décimo de Sicilia era de tres sestercios, iguais a uns seis peniques en esterlina. Porén, este prezo probablemente era inferior ao prezo de mercado medio, e a obriga de entregar o trigo a esta taxa considerábase como un imposto sobre os agricultores sicilianos. Por iso, cando os romanos precisaban máis gran do que recadaban co décimo de trigo, estaban obrigados por convenio a pagar unha taxa de catro sestercios por cuarto de *bushel*, ou sexa, oito peniques en esterlina, equivalentes a uns vinte e un xilins por cuarto, polo excedente. Probablemente este se consideraba entón o prezo de contrato razoable e moderado, isto é, corrente ou medio. Antes dos anos da escaseza, o prezo de contrato habitual do trigo inglés, que é inferior en calidade ao siciliano, era de vinte e oito xilins por cuarto, e xeralmente véndese a un prezo menor no mercado europeo. Polo tanto, o valor da prata naquel tempo tiña que estar nunha proporción inversa de tres a catro respecto do seu valor actual, isto é, tres onzas de prata mercarían entón a mesma cantidade de traballo e mercadorías que mercan na actualidade catro onzas. Por iso, cando lemos en Plinio que Seio⁵ mercou un reiseñor branco como agasallo para a emperatriz Agripina ao prezo de seis mil sestercios, iguais a unhas cincuenta libras da nosa moeda actual, e que Asinio Celer⁶ mercou un salmonete ao prezo de oito mil sestercios, iguais a unhas sesenta e seis libras, trece xilins e catro peniques da nosa moeda actual; a extravagancia aparente destes prezos é arredor dun terzo menor da real, por moito que nos sorprenda. O seu prezo real, a cantidade de traballo e mantenza que se pagaba por

⁵ Lib. x, c. 29.

⁶ Lib. ix, c. 17.

eles, era arredor dun terzo máis do que actualmente representa o seu prezo nominal. Seio pagou polo reiseñor a disposición dunha cantidade de traballo e mantenza igual ao que 66 *l.*, 13 *x.* e 4 *p.* mercarían na actualidade, e Asinio Celer pagou polo salmonete a disposición dunha cantidade igual á que mercarían 88 *l.*, 17 *x.*, 9 *p.* e $\frac{1}{3}$ na actualidade. O que ocasionou a extravagancia destes elevados prezos non foi tanto a abundancia de prata como a de traballo e mantenza de que dispuñan os romanos, alén do preciso para o seu propio uso. A cantidade de prata da que dispuñan era moi inferior á que a mesma cantidade de traballo e mantenza lles proporcionaría na actualidade.

Segunda clase

1. A segunda clase de produto primario da que o prezo aumenta co progreso é a que pode multiplicarse en proporción á demanda mediante a actividade humana. Consiste nas plantas e animais útiles que nos países sen cultivar a natureza produce en tal abundancia que teñen moi pouco ou ningún valor e, por iso, cando progresa o cultivo ceden o seu lugar a produtos máis lucrativos. No decurso dun longo período de progreso, a súa cantidade diminúe mentres a demanda aumenta. Así, o seu valor real, a cantidade real de traballo que mercan ou da que dispoñen, se eleva gradualmente ata que finalmente chegan a ser tan lucrativos como calquera outra cousa que a actividade humana poida producir na terra máis fértil e mellor cultivada, e entón o seu valor xa non se pode elevar máis. Se o fixese, axiña se empregarían máis terra e traballo en aumentar a súa cantidade.

2. Por exemplo, cando o prezo do gando se eleva tanto que é igual de lucrativo cultivar alimentos para o gando que para o ser humano, xa non se pode elevar máis. Se o fixese, axiña se converterían máis campos de cereais en pastos. A extensión do cultivo, ao diminuír a cantidade de pastos salvaxes, diminúe a cantidade de carne que o país produce sen traballo nin cultivo,

e ao aumentar o número dos que teñen gran ou, o que ven sendo o mesmo, o prezo do gran, para cambialo por carne, aumenta a demanda desta. Polo tanto, o prezo da carne e, en consecuencia, do gando, ten que aumentar gradualmente ata que resulte tan lucrativo empregar as terras máis fértiles e mellor cultivadas en producir alimentos para o gando como empregalas en producir gran. Pero só nunha etapa adiantada do progreso poderá estenderse tanto o cultivo como para elevar o prezo do gando a este nivel e, se o país está progresando, ten que aumentar ata chegar ao mesmo. Nalgunhas partes de Europa o prezo do gando aínda non chegou a este nivel, e en Escocia non chegou en ningures antes da Unión. Se o gando escocés estivese sempre restrinxido ao mercado de Escocia, un país onde é tan grande a proporción entre a cantidade de terra que só pode utilizarse en alimentar o gando e a que pode utilizarse para outros propósitos, apenas sería posible que o seu prezo fixese lucrativo o cultivo da terra para alimentar o gando. Como xa se observou, o prezo do gando inglés chegou a este nivel nos arredores de Londres a comezos do século pasado, pero probablemente non chegou ata moito máis tarde na meirande parte dos condados máis distantes, e pode que nalgúns dos mesmos aínda apenas teña chegado. Con todo, das substancias que compoñen esta segunda clase de produtos primarios, o gando é a primeira na que o prezo chega a este nivel co progreso.

3. Abofé, mentres o prezo do gando non chegue a este nivel, é imposible que se cultiven a meirande parte das terras, nin sequera as mellores. Nas granxas demasiado distantes para conseguir esterco dunha cidade, ou sexa, na maioría das mesmas nun país extenso, a cantidade de terra ben cultivada ten que ser proporcional á cantidade de esterco que produce a propia granxa, e esta ten que ser proporcional á cantidade de gando que mantén. A terra estércase ben cando o gando pasta nela, ou cando se alimenta na corte e se levan dende alí os seus excrementos. Pero se o prezo do gando non é suficiente para pagar a renda

nin o beneficio da terra cultivada, o agricultor non pode permitirse poñelo a pastar sobre a mesma, e moito menos alimentalo na corte. O gando só pode alimentarse na corte co produto da terra mellorada e cultivada, porque recoller o escaso e espallado produto das terras ermas e non cultivadas precisaría demasiado traballo e sería demasiado caro. En consecuencia, se o prezo do gando non é suficiente para pagar o produto da terra mellorada e cultivada cando se lle permite pastar na mesma, menos será aínda cando tense que coller e levar á corte con bastante traballo adicional. Polo tanto, nestas circunstancias non pode alimentarse lucrativamente máis gando na corte que o preciso para a labranza, xa que nunca pode proporcionar esterco suficiente para manter en boa condición as terras que pode cultivar. Ao non haber esterco dabondo para toda a granxa, resérvase para as terras nas que pode aplicarse máis vantaxosa ou comodamente, ou sexa, as máis fértiles ou as dos arredores da casa. Así, estas mantéñense decote en boa condición e listas para labrar. A meirande parte do resto quedarán ermas, producindo pouco máis que algúns pastos ruíns, o preciso para manter unhas poucas cabezas de gando espalladas e medio esfameadas. A granxa, aínda que dispoña de menos gando do preciso para cultivala totalmente, moitas veces disporá de máis do que corresponde ao seu produto real. Con todo, despois de pastar deste xeito ruín durante seis ou sete anos nunha parte da terra erma, esta pode ararse para producir unha ou dúas colleitas pobres de avea de cativa calidade ou dalgún outro gran ordinario. Despois, ao esgotarse totalmente, terán que descansar de novo e deixarse para pastos como antes, mentres se ara outra parte do mesmo xeito para, á súa vez, esgotala e descansala. Este era o sistema xeral de administración nas Terras Baixas de Escocia antes da Unión. As terras que se mantiñan constantemente ben esterçadas e en boa condición raramente superaban unha terceira ou cuarta parte da granxa e, ás veces, non chegaban nin a unha quinta ou sexta parte da mesma. O resto non se esterocaban nunca, aínda

que se cultivase e esgotase regularmente unha parte. É evidente que, baixo este sistema de administración, mesmo as terras que podían cultivarse ben producían pouco en comparación coa súa capacidade. Pero por moi desfavorable que poida parecer este sistema, era case inevitable antes da Unión polo baixo prezo do gando. Se aínda prevalece nunha parte importante do país malia o grande aumento neste prezo, en moitos lugares se debe sen dúbida á ignorancia e ao apego aos vellos costumes, pero na maioría se debe aos inevitables obstáculos que o decurso natural das cousas opón ao rápido establecemento dun sistema mellor. En primeiro lugar, á pobreza dos rendeiros, a súa falla de tempo para adquirir unha cantidade de gando suficiente para cultivar mellor as súas terras, que o mesmo aumento do prezo que faría lucrativo manter máis cabezas de gando groso fai máis difícil; e en segundo lugar a carencia de tempo para poñer as terras en condicións de manter axeitadamente estas cabezas de gando adicionais, supoñendo que puidesen adquirilas. O aumento do número de cabezas de gando e a mellora da terra son dúas cousas que deben e teñen que ir da man, unha non pode deixar atrás á outra. Non se pode mellorar a terra sen máis cabezas de gando, pero estas non poden aumentar considerablemente se non é a consecuencia dunha mellora importante da terra, pois doutro xeito a terra non podería mantelas. Estes obstáculos naturais ao establecemento dun sistema mellor non se poden eliminar sen un longo decurso de frugalidade e traballo, e terá que pasar medio século máis, ou un século enteiro, antes de que o antigo sistema, que se desgasta gradualmente, poida abolirse totalmente en todo o país. Con todo, este aumento no prezo do gando é a vantaxe comercial máis grande que obtivo Escocia da súa Unión con Inglaterra. Non só elevou o valor das propiedades das Terras Altas, senón que foi a causa principal do progreso das Terras Baixas.

4. A gran cantidade de terras ermas, que durante moitos anos apenas poden dedicarse a outro propósito que a alimentar

o gando, axiña volve a este extremadamente abundante nas novas colonias, e a consecuencia necesaria desta abundancia é unha gran barateza. Aínda que o gando das colonias europeas en América se levou orixinariamente dende Europa, axiña se multiplicou tanto e chegou a valer tan pouco, que mesmo se permitía aos cabalos correr salvaxes polas fragas sen que ningún propietario considerase que pagaba a pena reclamalos. Ten que pasar moito tempo dende o primeiro asentamento dunha colonia para que sexa beneficioso alimentar o gando co produto da terra cultivada. Polo tanto, a carencia de esterco e a desproporción entre a terra destinada ao cultivo e o gando empregado na mesma, fan probable a introdución dun sistema de labranza non moi distinto do que aínda hai en tantos lugares de Escocia. O Sr. Kalm, un viaxeiro sueco, cando describe a labranza dalgunhas colonias inglesas en América do Norte, tal como as atopou en 1749, observa, en consecuencia, que dificilmente puido recoñecer alí o carácter da nación inglesa, tan habilidosa en todos os ramos da agricultura. Di que apenas se estercan os campos de gran, senón que, cando as colleitas continuas esgotan unha parcela, se limpa e cultiva outra de terra virxe, e cando esta se esgota tamén, se pasa a unha terceira. Ao gando permíteselle vagar medio esfameado polas fragas e outros terreos sen cultivar, xa que hai moito que os pastos anuais desapareceron por collelos antes de tempo na primavera, sen deixarlles formar as súas flores nin espallar a súa semente⁷. Os pastos anuais eran os mellores pastos naturais naquela parte de América do Norte, e cando os europeos se asentaron alí por primeira vez, adoitaban medrar moi espesos, e elevarse ata tres ou catro pés de alto. Aseguráronlle que unha parcela que cando el escribiu non podía manter unha vaca, anteriormente mantiña catro, dando cada unha catro veces máis leite que a primeira. Na súa opinión, a pobreza dos pastos ocasionou a degradación do gando, que dexenerou apreciablemente de

⁷ *Kalm's Travels*, vol. i, p. 343, 344.

xeración en xeración. Probablemente non era moi distinto da raza atrofiada habitual en toda Escocia hai trinta ou corenta anos, e que tanto mellorou nas Terras Baixas, non por un cambio na raza, aínda que este recurso empregouse nalgúns lugares, senón pola súa mellor alimentación.

5. Polo tanto, aínda que é nunha fase adiantada do progreso cando o gando pode ter un prezo que faga rendible cultivar terra para alimentalo, non obstante este é o primeiro dos produtos primarios da segunda clase que pode acadalo, porque mentres non o consiga, o progreso non pode aproximarse ao grao de perfección ao que chegou en moitas partes de Europa.

6. Así como o gando está entre os primeiros produtos primarios que acadan este prezo, o veado está entre os últimos. O prezo do veado en Gran Bretaña, por moi elevado que poida parecer, non é suficiente en absoluto para compensar o gasto dun couto de cervos, como ben saben os que teñen experiencia na cría de cervos. Se fose doutro xeito, a cría de cervos axiña sería habitual nas granxas, como era entre os antigos romanos a cría dos pequenos paxaros chamados tordos. Segundo Varro e Columela era unha actividade moi rendible, como tamén disque é nalgunhas partes de Francia a ceba de hortelás, aves de paso que chegan magras ao país. Se o veado segue sendo apreciado, e a riqueza e luxo de Gran Bretaña seguen aumentando como fan dende hai un tempo, o seu prezo aínda podería elevarse máis.

7. Entre a etapa do progreso na que acada o seu nivel máximo o prezo dun artigo tan necesario como o gando e aquela na que o acada o prezo de algo tan superfluo como o veado, pasa moito tempo no que outros produtos primarios chegan gradualmente ao seu prezo máximo, uns antes e outros despois, consonte a distintas circunstancias.

8. Así, en todas as granxas, as sobras da loxa e as cortes manterán un determinado número de aves de curral, que se alimentan co que doutro xeito se perdería. O granxeiro pode permitirse vendelas por moi pouco, xa que case non custan nada, e todo o

que consegue pola venda é pura ganancia, de xeito que ningún prezo pode ser tan baixo como para que deixe de alimentalas. En países mal cultivados e, polo tanto, moi escasamente habitados, as aves que se producen sen gasto moitas veces satisfán a demanda total, polo que habitualmente son tan baratas como a carne ou calquera outro alimento animal. A cantidade total de aves que a granxa produce sen gasto sempre é moito máis pequena que a cantidade total de carne que se cría na mesma, e en tempo de riqueza e luxo, a méritos semellantes, prefírese sempre o raro ao habitual. Así, ao aumentar a riqueza e o luxo debido ao progreso e o cultivo, o prezo das aves aumenta gradualmente por enriba do da carne, ata o punto que resulta lucrativo cultivar terra para alimentalas. Cando chega a este nivel non pode aumentar máis. Se o fíxese, axiña se dedicaría máis terra a este propósito. En varias provincias de Francia a cría das aves considérase un artigo moi importante da economía rural, lucrativo abondo para que o granxeiro cultive unha cantidade importante de millo e alforfa para este propósito. Un granxeiro medio nestas provincias ás veces pode ter catrocentas galiñas no seu curral. En Inglaterra, a cría das aves é aínda escasa para considerarse un asunto de importancia. Con todo, son certamente máis caras en Inglaterra que en Francia, xa que Inglaterra recibe considerables provisións francesas. Co progreso, o período no que cada clase de alimento animal chega ao seu prezo máximo ten que ser o inmediatamente anterior á practica xeral de cultivar terra para produci-lo. Durante un tempo antes de xeneralizarse esta práctica, a escaseza elevará o prezo. Despois de xeneralizarse habitualmente descóbrense novos métodos de alimentación que permiten ao granxeiro producir moita máis cantidade de alimento animal sobre a mesma superficie. Non só está obrigado pola abundancia a vender máis barato, senón que pode permitirse facelo grazas a estas melloras, xa que se non puidese a abundancia non duraría moito. Probablemente foi así como se reduciu o prezo corrente da carne no mercado de Londres algo por debaixo do que era

a comezos do século pasado, grazas á introdución do trevo, os nabos, as cenorias, os repolos, etc.

9. O porco, que atopa o seu alimento entre a inmundicia, e devora con avidez moitas cousas que o resto dos animais útiles rexeitan, mantense orixinariamente para aproveitar as sobras, o mesmo que as aves de curral. Mentres o número destes animais que poidan criarse con moi pouco ou ningún gasto sexa suficiente para satisfacer a demanda, esta clase de carne se levará ao mercado a un prezo moi inferior ao de ningunha outra. Pero cando a demanda se eleve por enriba do que pode satisfacerse con esta cantidade, cando é preciso producir alimento adrede para alimentar e cebar porcos como se ceba e engorda calquera outra clase de gando, o seu prezo aumentará, e será máis elevado ou máis baixo que o do resto da carne segundo a natureza do país e a situación da súa agricultura fagan a cría dos porcos máis ou menos custosa que a do resto do gando. Segundo o Sr. Buffon, o prezo da carne de porco en Francia é case igual ao da carne de vacún. Na actualidade, na meirande parte de Gran Bretaña é algo máis elevado.

10. O gran aumento no prezo tanto dos porcos como das aves de curral en Gran Bretaña adoita imputarse á diminución do número de caseiros e outros pequenos rendeiros da terra, un suceso que foi o precursor do progreso e a mellora dos cultivos en toda Europa, pero que ao mesmo tempo puido contribuír a elevar o prezo destes artigos antes e máis rapidamente. Así como a familia máis pobre a miúdo pode manter un gato ou can sen ningún gasto, os rendeiros máis pobres da terra poden manter xeralmente unhas poucas aves de curral, ou unha porca e algúns cochos, con moi pouco gasto. As sobras da súa propia mesa, o seu soro, o seu leite estonado e cortado, proporcionan parte do seu alimento a estes animais, que atopan o resto nos campos veciños sen prexudicar a ninguén. Polo tanto, ao reducirse o número destes pequenos rendeiros, a cantidade da clase de provisións que se produce sen gasto, ou con moi pouco, tivo que diminuír

bastante e, en consecuencia, o seu prezo tivo que aumentar antes e máis rapidamente. Porén, co progreso, antes ou despois tería aumentado igualmente ata o máximo valor ao que pode elevarse, ou sexa, ata o prezo que paga o traballo e o gasto de cultivar a terra que os fornece de alimento como se paga na meirande parte da terra cultivada.

11. O negocio lácteo, como a cría dos porcos e as aves de curral, realízase orixinariamente como unha maneira de aproveitar as sobras. O gando criado na granxa produce máis leite do que precisan tanto a mantenza das súas propias crías como o consumo da familia do granxeiro, e produce máis nunha época determinada. Pero o leite é o máis percedoiro dos produtos da terra. Na estación cálida, cando é máis abundante, apenas se conserva durante vinte e catro horas. O granxeiro pode conservar unha pequena parte por unha semana converténdoa en manteiga fresca, e por un ano converténdoa en manteiga salgada, e pode conservar unha parte moito máis grande por varios anos converténdoa en queixo. Unha parte destes produtos resérvase para o uso da súa propia familia. O resto lévase ao mercado para atopar o mellor prezo que poida, que non pode ser tan baixo como para desalentar ao granxeiro de levar alí este excedente. Abofé, se o prezo é moi baixo probablemente administrará a súa produción de lácteos dun xeito moi descoidado e sucio, e considerará que non paga a pena ter unha sala ou construción *ex professo* para a mesma, senón que aguantará realizar a actividade entre o fume, lixo e sucidade da súa propia cociña, como sucedía en case todas as granxas lácteas escocesas hai trinta ou corenta anos, e como aínda sucede en moitas. As mesmas causas que elevan gradualmente o prezo da carne, a saber: o aumento da demanda e, en consecuencia, do progreso do país, e a diminución da oferta que pode alimentarse con pouco ou ningún gasto, tamén elevan o prezo dos produtos lácteos, que está conectado co da carne, ou sexa, co gasto de criar o gando. O aumento do prezo paga máis traballo, coidado e limpeza. A produción láctea

faise máis digna da atención do granxeiro e a calidade do seu produto mellora gradualmente. Finalmente, o prezo elévase tanto que paga a pena empregar algunhas das terras máis fértiles e mellor cultivadas en alimentar o gando só para a produción láctea, e cando chega a este nivel xa non pode elevarse máis. Se o fíxese, axiña se dedicaría máis terra a este propósito. Chegou a este nivel na meirande parte de Inglaterra, onde moita terra boa adoita empregarse así. En Escocia, onde os granxeiros normais non empregan terra boa en producir alimento para o gando só co propósito da produción láctea, agás nos arredores dalgúns cidades importantes, non chegou a este nivel en ningures. O prezo dos produtos lácteos é probablemente demasiado baixo para permitilo, aínda que aumentou moito nos últimos anos. Abofé, a inferior calidade en comparación cos produtos lácteos ingleses é igual á diferenza no prezo. Pero esta calidade inferior é máis o efecto que a causa do prezo baixo. Entendo que, nas circunstancias actuais do país, aínda que a calidade fose moito mellor a meirande parte do produto que se leva ao mercado non podería venderse a un prezo moito mellor, e probablemente o prezo actual non paga o gasto da terra e o traballo precisos para producir unha calidade moito mellor. Na meirande parte de Inglaterra, malia o prezo máis elevado, a produción láctea non se considera un emprego da terra máis rendible que a produción de gran ou a ceba do gando, os dous grandes sectores da agricultura. Polo tanto, na meirande parte de Escocia non pode ser aínda tan rendible.

12. É evidente que as terras non poden cultivarse e mello-rarse totalmente en ningún país mentres o prezo de todos os produtos que a actividade humana está obrigada a producir sobre as mesmas non chegou a ser tan elevado como para pagar o gasto total do cultivo e a mellora. Para isto, o prezo de cada produto ten que ser suficiente para pagar a renda da boa terra cerealeira, xa que esta é a que determina a renda da meirande parte da restante terra cultivada e o traballo e o gasto do agricultor, tanto

como se pagan sobre a boa terra cerealeira ou, noutras palabras, para repoñer cos beneficios correntes o capital empregado no mesmo. Evidentemente, este aumento no prezo de cada produto ten que ser previo á mellora e cultivo da terra que se destina a produci-lo. A ganancia é o fin de toda mellora, e nada que teña como consecuencia unha perda pode merecer este nome. Pero a consecuencia de mellorar a terra para un produto que nunca pode restituír o gasto co seu prezo ten que ser unha perda. Se a mellora e o cultivo total do país son, como certamente son, as vantaxes públicas máis grandes, este aumento no prezo dos produtos primarios debería considerarse como o precursor e acompañante da vantaxe pública máis grande, no canto de considerarse unha calamidade pública.

13. Ademais, este aumento no prezo nominal ou monetario dos produtos primarios non é o efecto dunha diminución no valor da prata, senón dun aumento no seu prezo real. Non só valen máis prata, senón máis traballo e mantenza que antes. O mesmo que custa máis cantidade de traballo e mantenza levalos ao mercado, tamén representan ou son equivalentes a máis cantidade cando se levan.

Terceira clase

1. A terceira e última clase de produto primario da que o prezo aumenta co progreso é aquela na que a eficacia da actividade humana é limitada ou incerta para aumentar a súa cantidade. Aínda que o prezo real desta clase de produtos primarios tende a aumentar co progreso, os esforzos da actividade humana aumentan máis ou menos a súa cantidade consonte a distintos accidentes, e unhas veces pode suceder que o prezo baixe, outras que se manteña en distintas etapas do progreso, e aínda outras que aumente máis ou menos na mesma etapa.

2. A natureza converteu algunhas clases de produtos primarios nunha especie de apéndice das outras, de xeito que a cantidade dunha clase que un país pode producir está limitada

pola cantidade da outra. Por exemplo, a cantidade de la ou peles sen curtir que un país pode producir está limitada polo número de cabezas de gando groso e miúdo que mantén, que depende do nivel de progreso do país e da natureza da súa agricultura.

3. Podería pensarse que as mesmas causas que aumentan gradualmente o prezo da carne co progreso deberían ter o mesmo efecto sobre os prezos da la e as peles sen curtir, e eleválos tamén case na mesma proporción. Probablemente así sería se nos comezos do progreso o seu mercado estivese tan limitado como o da carne, pero habitualmente os seus respectivos mercados teñen extensións moi distintas.

4. En case todas partes, o mercado da carne límitase ao país que a produce. Abofé, Irlanda e parte da América británica realizan un comercio considerable en provisións salgadas, pero creo que son os únicos países no mundo comercial que exportan unha parte importante da súa carne.

5. Polo contrario, nas primeiras etapas do progreso, o mercado para a la e as peles sen curtir moi poucas veces se limita ao país de orixe. Poden transportarse facilmente a países distantes, a la sen ningunha preparación e as peles sen curtir con moi pouca, e xa que son as materias primas de moitas manufacturas, outros países poden demandalas aínda que as manufacturas do propio país de orixe non as demanden.

6. En países mal cultivados, e polo tanto escasamente poboados, o prezo da la e a pel en proporción ao da res enteira é sempre máis elevado que nos países onde, por haber máis cultivo e poboación, hai máis demanda de carne. O Sr. Hume observa que no tempo dos saxóns se estimaba o valor do vélaro en dous quintos do da ovella enteira, moi por enriba da súa estimación actual. Asegúranme que nalgúns provincias españolas moitas veces sacrifican as ovelas só polo vélaro e o sebo. A prea déixase no chan para que se descompoña ou a devoren os animais e as aves de rapina. Isto, que ás veces sucede mesmo en España, é case constante en Chile, Bos Aires e moitas outras

rexións da América española, onde o gando bovino se sacrificase sempre só pola pel e o sebo; e tamén sucedía case sempre na Española cando estaba inzada de bucaneiros, antes de que o asentamento, progreso e poboación das plantacións francesas (que hoxe se estenden arredor da costa de case toda a metade occidental da illa) lle deran valor ao gando dos españois, que aínda posúen non só a costa oriental, senón toda a parte interior e montuosa do país.

7. Aínda que o prezo da res enteira aumente co progreso e a poboación, así a todo é probable que o prezo da res morta aumente máis que o da la e a pel. O mercado para a res morta, que no estado primitivo da sociedade se limita sempre ao país que a produce, esténdese proporcionalmente ao progreso e a poboación do país. Pero o mercado para a la e as peles, mesmo nun país bárbaro, esténdese moitas veces a todo o mundo comercial, e dificilmente medra na mesma proporción. O progreso dun país determinado poucas veces afecta ao estado de todo o mundo comercial, e o mercado destas mercadorías pode seguir sendo o mesmo, ou case o mesmo, que antes do progreso. Con todo, debería medrar no decurso natural das cousas. En particular, se as manufacturas que usan estas mercadorías como materias primas chegasen algunha vez a prosperar no país, o mercado, aínda que podería non medrar moito, polo menos se achegaría máis ao lugar de orixe, e o prezo podería polo menos aumentar no que correspondía ao gasto de transportalas a países distantes. Así, aínda que podería non aumentar na mesma proporción que a carne, certamente non diminuiría.

8. Con todo, o prezo da la inglesa baixou moito dende o tempo de Eduardo III, malia a prosperidade das súas manufacturas de panos de la. Hai moitos documentos auténticos que proban que durante o reinado deste príncipe (cara a metade do século XIV, ou sexa, arredor de 1339), o que se consideraba o prezo moderado e razoable do *tod*, ou sexa, de vinte e oito libras de peso de la inglesa, non era menos de dez xilins da moeda da

época⁸, que contiñan, á taxa de vinte peniques por onza, seis onzas de prata, peso da Torre, uns trinta xilins na nosa moeda actual. Na actualidade, vinte e un xilins por *tod* podería considerarse un bo prezo para a la inglesa de moi boa calidade. Polo tanto, o prezo monetario da la no tempo de Eduardo III estaba dez a sete en relación ao actual, e o seu prezo real era aínda máis elevado. Dez xilins eran entón o prezo de doce *bushels* de trigo, á taxa de seis xilins e oito peniques por cuarto, mentres que vinte e un xilins son o prezo de só seis *bushels* na actualidade, á taxa de vinte e oito xilins por cuarto. A proporción entre os prezos reais de entón e de agora é pois de doce a seis, ou sexa, de dous a un. Naquel tempo, un *tod* de la mercaríase o dobre de mantenza que na actualidade e, en consecuencia, o dobre de traballo se a súa recompensa real fose a mesma en ambos períodos.

9. Esta diminución tanto no valor real como no nominal da la nunca tería lugar no decurso natural das cousas. En consecuencia, foi o efecto da violencia e o artificio: da prohibición absoluta de exportar a dende Inglaterra, do permiso para importala dende España libre de impostos, e da prohibición de exportala dende Irlanda a ningún outro país agás Inglaterra. Debido a estas regulamentacións, o mercado para a la inglesa, en vez de estenderse co progreso do país, restrinxíuse ao mercado interior, onde a la doutros países pode competir con ela, e a irlandesa está obrigada a facelo. Posto que as manufacturas de pano de la de Irlanda tamén se desalentan tanto como é compatible coa xustiza e a equidade, os irlandeses non poden elaborar máis que unha pequena parte da súa propia la, e están obrigados a enviar o resto a Gran Bretaña, o único mercado que lles está permitido.

10. Non fun quen de atopar documentos auténticos referentes ao prezo das peles sen curtir nos tempos antigos. A la adoitaba pagarse como un subsidio ao rei, e a valoración que se lle daba determinaba, polo menos ata certo punto, o seu prezo corrente,

⁸ Véxanse as *Memoirs of Wool* de Smith, vol. I, c. 5, 6 e 7, e tamén vol. II c. 176.

o que non sucedía coas peles sen curtir. Porén, Fleetwood dános o prezo declarado nunha ocasión determinada nunha conta en 1425 entre o prior de Burcester Oxford e un dos seus cóengos, a saber: cinco peles de boi por doce xilins, cinco peles de vaca por sete xilins e tres peniques, trinta e seis peles de ovella de dous anos de idade por nove xilins, e dezaseis peles de cuxo por dous xilins. En 1425, doce xilins contiñan máis ou menos a mesma cantidade de prata que vinte e catro xilins da nosa moeda actual. Polo tanto, unha pel de boi valorábase nesta conta na mesma cantidade de prata que 4 *x.* e $\frac{4}{5}$ da nosa moeda actual. O seu prezo nominal era bastante máis baixo que na actualidade, pero á taxa de seis xilins e oito peniques por cuarto, doce xilins mercarían naquel tempo catorce *bushels* e catro quintos dun *bushel* de trigo que, a tres xilins e seis peniques por *bushel*, custarían actualmente 51 *x.* e 4 *p.* Polo tanto, unha pel de boi mercaría naquel tempo tanto gran como hoxe mercan dez xilins e tres peniques. O seu valor real era igual a dez xilins e tres peniques da nosa moeda actual. Naquel tempo o gando estaba medio esfaameado durante a meirande parte do inverno, polo que podemos supoñer que non era moi grande. Na actualidade, unha pel de boi que pese catro *stones* de dezaseis libras *avoirdupois* non se considera ruín, e probablemente naquel tempo se consideraría moi boa. Pero, a media coroa por *stone*, que entendo que é o prezo corrente hoxe (febreiro de 1773), esta pel custaría na actualidade só dez xilins. Polo tanto, aínda que o seu prezo nominal sexa máis elevado na actualidade, o seu prezo real, a cantidade real de mantenza que merca ou da que permite dispor, é algo máis baixo. O prezo das peles de vaca, segundo as contas enriba mencionadas, case mantén a proporción normal co das peles de boi. O das peles de ovella está bastante por enriba, xa que probablemente se vendían coa la. Polo contrario, o das peles de cuxo está moi por debaixo. Nos países onde o prezo do gando é moi baixo, como era o caso en Escocia hai vinte ou trinta anos, os cuxos que non se crían para repoñer o número de reses se sacrifican moi

novos para aforrar o leite que non poderían pagar co seu prezo. Polo tanto, as súas peles xeralmente non son moi útiles.

11. O prezo das peles sen curtir é bastante máis baixo actualmente que hai uns anos, probablemente debido á supresión da taxa sobre os selos das peles, e a autorización, por un tempo limitado, para importar peles sen curtir libres de aranceis dende Irlanda e as plantacións, datada en 1769. O seu prezo real, tomado en media para todo o século actual, probablemente é un pouco máis elevado que en tempos pasados. A natureza da mercadoría faina menos axeitada que a la para transportala a mercados distantes, xa que perde máis ao conservala. Unha pel salgada considérase inferior a unha fresca, e véndese a un prezo menor. Esta circunstancia tende a diminuír o prezo das peles sen curtir producidas nun país que non as elabora, senón que está obrigado a exportalas, e a aumentar en comparación o das producidas nun país que as elabora. Tende a diminuír o seu prezo nun país bárbaro e a elevalo nun país manufactureiro e adiantado. Polo tanto, tendeu a diminuír nos tempos antigos e tende a aumentar na actualidade. Ademais, os nosos curtidores non tiveron tanto éxito como os nosos fabricantes de panos en convencer aos sabios da nación de que a seguridade da riqueza pública depende da prosperidade da súa propia manufactura e, en consecuencia, víronse moito menos favorecidos. Abofé, a exportación de peles sen curtir declarouse un prexuízo e prohibiuse, pero a súa importación gravouse cun arancel, e aínda que este se retirou para as importacións dende Irlanda e as plantacións (só polo tempo limitado de cinco anos), Irlanda non está limitada ao mercado de Gran Bretaña para a venda das súas peles sobrantes, ou sexa, as que non se elaboran no país. Ata estes últimos anos as peles do gando non estaban incluídas na lista de mercadorías que as plantacións só poden exportar á metrópole, e neste caso non se oprimiu o comercio de Irlanda para soste as manufacturas de Gran Bretaña.

12. Calquera regulamentación que tende a diminuír o prezo da la ou as peles sen curtir nun país adiantado e cultivado, tende

a elevar o prezo da carne. O prezo do gando que se alimenta da terra mellorada e cultivada, tanto goso como miúdo, ten que ser suficiente para pagar a renda e os beneficios que o terratenente e o agricultor esperan dunha terra mellorada e cultivada. Se non, axiña deixarán de crialo. Polo tanto, a carne paga a parte deste prezo que non pagan a la e a pel. Canto menos paga un, máis pagará o outro. Para os terratenentes e agricultores é indiferente como se divide este prezo entre as distintas partes do animal, sempre que se lles pague todo. Polo tanto, nun país adiantado e cultivado, estas regulamentacións non poden afectar moito ao seu interese como terratenentes e agricultores, aínda que poden afectarlles como consumidores polo aumento no prezo das provisións. Con todo, ocorrería o contrario nun país atrasado e non cultivado, onde a meirande parte das terras non se poden dedicar a outro propósito que a criar o gando, e onde a la e a pel constitúen a parte principal do seu valor. Neste caso, as regulamentacións afectarían profundamente ao seu interese como terratenentes e agricultores, e moi pouco como consumidores, e a caída no prezo da la e a pel non elevaría o prezo da carne, porque a meirande parte das terras do país non poderían dedicarse a outro propósito que a criar o gando, e continuarían criando o mesmo número de cabezas. Levaríase a mesma cantidade de carne ao mercado que antes, e a súa demanda sería a mesma que antes, polo que o seu prezo tamén sería o mesmo. O prezo total do gando diminuiría, e a renda e os beneficios das terras que producen principalmente gando, isto é, da meirande parte das terras do país, diminuirían con el. A prohibición perpetua de exportar la, que se atribúe erroneamente a Eduardo III, sería nestas circunstancias a regulamentación máis destrutiva que poida imaxinarse. Non só reduciría o valor real da meirande parte das terras do reino, senón que, ao reducir o prezo das especies máis importantes de gando miúdo, retardaría moito o seu progreso posterior.

13. O prezo da la diminuíu moi considerablemente en Escocia a consecuencia da Unión con Inglaterra, que a excluíu do gran

mercado europeo e a restrinxiu ao estreito mercado de Gran Bretaña. Este acontecemento afectaría moi profundamente ao valor da meirande parte das terras nos condados meridionais de Escocia, rexións principalmente ovinas, se o aumento do prezo da carne non compensase totalmente o descenso no prezo da la.

14. Así como a eficacia da actividade humana para aumentar a cantidade de la e peles sen curtir é limitada conforme depende do produto do país onde se realiza, tamén é incerta conforme depende do produto doutros países. Non depende tanto da cantidade que producen como da que non elaboran, e das restricións que se considere ou non axeitado establecer sobre a exportación desta clase de produto primario. Estas circunstancias, xa que son totalmente independentes da actividade interior, tornan incerta a eficacia dos seus esforzos. Así, a eficacia da actividade humana para multiplicar esta clase de produto primario non só é limitada, senón tamén incerta.

15. Tamén é limitada e incerta na multiplicación doutra clase moi importante de produto primario, a da cantidade de peixe que se leva ao mercado. Está limitada pola localización do país, a proximidade ou distancia das súas provincias respecto do mar, o número dos seus lagos e ríos, e o que pode chamarse a riqueza ou pobreza destes mares, lagos e ríos nesta clase de produto primario. Conforme aumenta a poboación e medra o produto anual da terra e o traballo do país, xorden máis compradores de peixe, e estes tamén teñen máis cantidade e variedade doutros bens, ou, o que é a mesma cousa, do seu prezo, co que mercar. Pero xeralmente será imposible abastecer un mercado grande e extenso sen empregar unha cantidade de traballo máis que proporcional á precisa para abastecer un mercado estreito e limitado. Un mercado que pasa de precisar anualmente só mil toneladas de peixe a precisar dez mil, dificilmente se pode abastecer sen empregar máis de dez veces a cantidade de traballo que antes bastaba para abastecelo. O peixe terá que procurarse xeralmente a máis distancia, terán que empregarse buques máis

grandes e maquinaria máis cara de todas as clases. Polo tanto, o prezo real desta mercadoría aumenta co progreso, e así sucedeu en case todos os países.

16. Aínda que o éxito dun día de pesca determinado pode ser un asunto moi incerto, pode pensarse que, dada a localización do país, a eficacia media da actividade en levar unha determinada cantidade de peixe ao mercado, no decurso dun ano ou de varios anos xuntos é certa dabondo, e sen dúbida así é. Porén, xa que depende máis da localización do país que do estado da súa riqueza e actividade, a súa conexión co progreso é incerta. Pode ser a mesma en distintos países en fases de progreso moi diferentes e moi distinta nunha mesma fase, e esta é a clase de incerteza á que me refiro.

17. A eficacia da actividade humana para aumentar a cantidade de minerais e metais que se extraen das entrañas da terra, en particular dos máis preciosos, non está limitada, pero é totalmente incerta.

18. A cantidade de metais preciosos que se atopan nun país non está limitada polas características locais, como a riqueza das súas propias minas. Estes metais abundan a miúdo en países que non posúen minas. A súa cantidade nun país determinado depende de dúas circunstancias: do seu poder adquisitivo, ou sexa, do estado da súa actividade, do produto anual da súa terra e traballo que lle permite empregar máis ou menos traballo e mantenza en traer ou mercar cousas superfluas, como o ouro e a prata, das súas propias minas ou das doutros países; e da riqueza das minas que abastecen destes metais ao mundo comercial nun período determinado. Esta riqueza ten que afectar á cantidade de metais nos países máis distantes das minas, debido ao seu transporte fácil e barato, o seu pequeno volume e o seu gran valor. A abundancia das minas de América tivo que afectar á cantidade destes metais na China e no Hindustán.

19. Conforme a cantidade destes metais nun país determinado dependa da primeira destas dúas circunstancias (o poder

adquisitivo), é probable que o seu prezo real, como o dos demais luxos e cousas superfluas, aumente coa riqueza e o progreso do país, e que diminúa coa súa pobreza e depresión. Os países que teñen unha gran cantidade de traballo e mantenza de sobra poden permitirse mercar calquera cantidade determinada destes metais con máis cantidade de traballo e mantenza que os países que teñen menos sobrante.

20. Conforme a cantidade destes metais dependa nun país determinado da segunda destas dúas circunstancias (a riqueza das minas que abastecen ao mundo comercial), o seu prezo real, a cantidade real de traballo e mantenza que mercarán ou polas que se cambiarán, diminuírá sen dúbida en proporción á riqueza das minas.

21. Con todo, a riqueza das minas que poden abastecer ao mundo comercial nun período determinado é unha circunstancia que, evidentemente, pode non ter conexión co estado da actividade nun país determinado. Semella mesmo que non ten ningunha conexión co do mundo en xeral. Abofé, conforme as artes e o comercio se espallaron gradualmente sobre unha parte máis grande da terra, a procura de novas minas, ao estenderse sobre unha superficie máis ampla, pode ter máis posibilidade de éxito que cando se confina a límites máis estreitos. Non obstante, o descubrimento de novas minas conforme se esgotan as antigas é un asunto da meirande incerteza, e ningunha habilidade ou actividade humana pode aseguralo. Todas as indicacións son dubidosas, e só o descubrimento efectivo e a explotación con éxito dunha nova mina pode determinar realmente o seu valor, ou mesmo a súa existencia. Nesta procura non hai límites certos para o posible éxito ou fracaso da actividade humana. No decurso dun século ou dous é posible que se descubran novas minas máis ricas que as coñecidas, e é igualmente posible que a mina máis rica entón coñecida sexa máis pobre que as que se explotaban antes do descubrimento das minas de América. Para a riqueza real e a prosperidade do mundo, para o valor real do

produto anual da terra e o traballo da humanidade, é moi pouco importante que teña lugar un ou outro destes acontecementos. O valor nominal, a cantidade de ouro e prata co que podería expresarse ou representarse este produto anual sería, sen dúbida, moi distinto, pero o seu valor real, a cantidade real de traballo que podería mercar ou da que podería dispoñer, sería exactamente o mesmo. No primeiro caso, un xilin podería non representar máis traballo do que representa actualmente un penique, e no segundo un penique podería representar tanto como hoxe representa un xilin. Pero no primeiro caso quen tivese entón un xilin no seu peto non sería máis rico que o que ten un penique na actualidade, nin tampouco no segundo quen tivese entón un penique sería tan rico como quen ten hoxe un xilin. A única vantaxe que o mundo obtería do primeiro acontecemento sería a barateza e abundancia dos artigos de ouro e prata, e o único inconveniente que sufriría do segundo sería a carestía e escaseza das cousas superfluas e insignificantes.

Conclusión da digresión sobre as variacións no valor da prata

1. A maioría dos autores que recompilaron os prezos monetarios das cousas nos tempos antigos consideraron o baixo prezo monetario do gran e dos bens en xeral, ou noutras palabras, o elevado valor do ouro e a prata, como unha proba, non só da escaseza destes metais, senón da pobreza e barbarismo do país na época correspondente. Esta idea está conectada co sistema de economía política que considera que a riqueza nacional consiste na abundancia de ouro e prata e a pobreza nacional na escaseza dos mesmos, un sistema que intentarei explicar e examinar extensamente no cuarto libro desta investigación. Só observarei agora que o valor elevado dos metais preciosos non pode probar a pobreza ou barbarismo de ningún país, senón que só é unha proba da pobreza das minas que abastecen o mundo comercial na época correspondente. Un país pobre, o mesmo que non pode

permitirse mercar máis que un país rico, tampouco pode permitirse pagar máis polo ouro e a prata, e polo tanto estes metais probablemente non teñan máis valor no país pobre que no rico. Na China, un país moito máis rico que calquera parte de Europa, o valor dos metais preciosos é moito máis elevado que en calquera rexión de Europa. Abofé, ao aumentar moito a riqueza de Europa dende o descubrimento das minas de América, o valor do ouro e a prata diminuíu gradualmente. Porén, esta diminución do seu valor non se debeu ao aumento da riqueza real de Europa, do produto anual da súa terra e traballo, senón ao descubrimento accidental de minas máis ricas que ningunha das coñecidas antes. O aumento da cantidade de ouro e prata en Europa, e o das súas manufacturas e agricultura son dous acontecementos que, aínda que sucederon case ao mesmo tempo, xurdiron de causas moi distintas e apenas están conectados un co outro. Un xurdiu por simple accidente, sen que a prudencia nin a política tivesen ou puidesen ter participación. O outro xurdiu da caída do sistema feudal e do establecemento dun goberno que proporcionaba á actividade económica o único impulso que precisa, unha seguridade aceptable de que gozará dos froitos do seu propio traballo. Polonia, onde o sistema feudal aínda existe, é un país tan miserento hoxe como antes do descubrimento de América. Porén, en Polonia, como noutras partes de Europa, o prezo monetario do gran aumentou e o valor real dos metais preciosos diminuíu. Polo tanto, a cantidade de ouro e prata tivo que aumentar alí, como noutros lugares, case na mesma proporción que o produto anual da súa terra e traballo. Con todo, este aumento da cantidade de metais preciosos non aumentou o seu produto anual, nin mellorou as manufacturas nin a agricultura do país, nin as circunstancias dos seus habitantes. España e Portugal, os países que posúen as minas, son, despois de Polonia, os dous países máis miserentos de Europa. No entanto, o valor dos metais preciosos ten que ser menor en España e Portugal que en calquera outra parte de Europa, xa que se distribúen dende alí ao resto

de Europa, cargados non só cun frete e un seguro senón co gasto do contrabando, ao estar a súa exportación prohibida ou suxeita ao pago dun imposto. Polo tanto, nestes países a cantidade de metais preciosos en proporción ao produto anual da terra e o traballo ten que ser máis elevada que en calquera outra parte de Europa, e aínda así son máis pobres. Aínda que se aboliu o sistema feudal en España e Portugal, veu a sucedelo outro non moito mellor.

2. Polo tanto, así como o baixo valor do ouro e a prata non é proba da riqueza nin da prosperidade dun país, nin o valor elevado do ouro e a prata nin o baixo prezo monetario dos bens en xeral ou do gran en particular son proba da súa pobreza nin do seu barbarismo.

3. Mais aínda que o baixo prezo monetario, tanto dos bens en xeral como do gran en particular, non proba a pobreza ou barbarismo dunha época, o baixo prezo monetario dalgunhas clases determinadas de bens, como o gando, aves de curral, caza de todas as clases, etc., en proporción ao prezo do gran, é unha proba decisiva. En primeiro lugar, amosa claramente a gran abundancia destes bens e, en consecuencia, a gran extensión de terra que ocupan en proporción ao gran; e tamén o baixo valor desta terra en proporción ao da terra cerealeira e, en consecuencia, o estado inculto e abandonado da meirande parte das terras do país. Tamén amosa claramente que o capital e a poboación do país non gardan a proporción habitual nos países civilizados coa extensión do seu territorio, e que a sociedade está na súa infancia nesa época e país determinados. Do prezo monetario dos bens en xeral, ou do gran en particular, só podemos inferir se as minas que entón abastecían de ouro e prata ao mundo comercial eran ricas ou pobres, non se o país era rico ou pobre. Pero do prezo monetario dalgúns tipos de bens en proporción ao doutros podemos inferir case con certeza se era rico ou pobre, se a meirande parte das súas terras estaban melloradas ou non, e se estaba nun estado bárbaro ou civilizado.

4. Un aumento no prezo monetario dos bens orixinado pola diminución do valor da prata afectaría igualmente a todas as clases de bens, elevando o seu prezo nunha terceira, cuarta ou quinta parte, segundo a prata perdesse unha terceira, cuarta ou quinta parte do seu valor anterior. Pero o aumento no prezo das provisións, que foi o tema de moitas argumentacións e conversas, non afecta por igual a todas as clases de provisións. O prezo do gran aumentou moito menos que o doutras provisións, tomando a media do século actual, como recoñecen mesmo aqueles que explican este aumento pola diminución no prezo da prata. Polo tanto, o aumento no prezo destas outras clases de provisións non pode atribuírse totalmente á diminución no valor da prata. Hai que ter en conta outras causas, e pode que as sinaladas enriba expliquen este aumento sen ter que recorrer á suposta diminución no valor da prata.

5. O propio prezo do gran foi algo máis baixo durante os sesenta e catro primeiros anos do século actual, e antes da última serie extraordinaria de malas colleitas, que durante os sesenta e catro últimos anos do século anterior. Non só as contas do mercado de Windsor, senón as *fiars* públicas nos condados escoeses, e as contas de varios mercados franceses recompiladas con gran dilixencia e fidelidade polo Sr. Messance e o Sr. Dupré de St. Maur, atestan este feito. A evidencia é máis completa do que podería esperarse nun asunto tan difícil de determinar.

6. O elevado prezo do gran durante estes últimos dez ou doce anos pode explicarse pola catividade das colleitas sen supoñer ningunha diminución no valor da prata.

7. Polo tanto, a opinión de que a prata diminúe continuamente no seu valor non se fundamenta na observación dos prezos do gran, nin dos doutras provisións.

8. Talvez poida dicirse que a mesma cantidade de prata merca actualmente menos provisións das que mercaría durante parte do século pasado, mesmo consonte as contas que presentamos, e que determinar se este cambio se debe a un aumento no valor dos

bens ou a unha caída no valor da prata é facer unha distinción baleira e inútil para quen vai ao mercado cunha determinada cantidade de prata ou ten uns ingresos determinados fixados en diñeiro. Certamente, non digo que coñecendo esta distinción poida mercar máis barato, pero non por iso é totalmente inútil.

9. Pode ser de utilidade para o público proporcionar unha proba fácil da condición próspera do país. Se o aumento no prezo dalgunhas clases de provisións fose debida unicamente a unha caída no valor da prata, o único que se pode inferir desta circunstancia é a riqueza das minas americanas. A riqueza real do país, o produto anual da súa terra e traballo pode declinar gradualmente a pesar desta circunstancia, como en Portugal e Polonia, ou progresar gradualmente, como na meirande parte do resto de Europa. Pero se este aumento no prezo dalgunhas clases de provisións fose debido a un aumento no valor real da terra que as produce, polo aumento da súa fertilidade ou porque se mellorou para producir gran a consecuencia da extensión do progreso e o bo cultivo, esta circunstancia indica claramente o estado próspero e adiantado do país. A terra é, con moito, a parte máis grande, importante e duradeira da riqueza dun país extenso. Sen dúbida pode ser útil ou, polo menos, dar satisfacción ao público, ter unha proba decisiva do aumento no valor da parte máis grande, importante e duradeira da súa riqueza.

10. Tamén pode ser útil para que o Estado regule a recompensa pecuniaria dalgúns dos seus serventes inferiores. Se este aumento no prezo das provisións fose debido a unha diminución no valor da prata, sen dúbida a súa recompensa pecuniaria debería aumentar proporcionalmente ao tamaño desta diminución, sempre que antes non fose demasiado grande, xa que senón a súa recompensa real diminuiría moito. Pero se este aumento do prezo fose debido a un aumento do valor a consecuencia da mellora na fertilidade da terra que produce as provisións, resulta un asunto moito máis delicado estimar a proporción na que se debería aumentar a recompensa pecuniaria, ou mesmo se debe-

ría aumentarse en absoluto. A extensión do progreso e o cultivo, así como eleva o prezo do alimento animal proporcionalmente ao do gran, creo que reduce o prezo do alimento vexetal. Aumenta o prezo do alimento animal porque unha gran parte da terra que o produce ten que proporcionar a renda e os beneficios da terra cerealeira ao terratenente e ao agricultor, ao axeitarse para producir gran. Baixa o prezo do alimento vexetal porque ao aumentar a fertilidade da terra faino máis abundante. Os progresos da agricultura tamén introducen moitas clases de alimentos vexetais que, ao precisar menos terra e non máis traballo que o gran, chegan ao mercado moito máis baratos, como as patacas e o maíno, as dúas melloras máis importantes que recibiu Europa da gran extensión do seu comercio e navegación. Ademais, moitas clases de alimento vexetal como os nabos, cenorias, repolos, etc., que no estado primitivo da agricultura se limitan á horta e se traballan só coa pa, no seu estado mellorado introdúcense nos campos para traballarse co arado. Polo tanto, se o prezo real dunha clase de alimento aumenta co progreso, o da outra necesariamente diminúe, e estimar se pode compensarse o aumento dun coa diminución do outro é un asunto delicado. Cando o prezo real da carne chega ao seu máximo (o que fixo nunha gran parte de Inglaterra hai máis dun século, agás para a carne de porco) calquera aumento posterior no prezo doutra clase de alimento animal non pode afectar moito ás circunstancias das clases inferiores do pobo. Certamente, na meirande parte de Inglaterra ningún aumento no prezo das aves de curral, o peixe, a caza ou o veado pode agravar tanto as circunstancias dos pobres como as alivia unha diminución no prezo das patacas.

11. Sen dúbida, o elevado prezo do gran fai sufrir aos pobres na actual época de escaseza. Pero en tempo de moderada abundancia, cando o gran está ao seu prezo medio ou corrente, un aumento natural no prezo de calquera outra clase de produto primario non pode afectarlles moito. Talvez sufran máis polo aumento artificial que ocasionan os impostos no prezo de merca-

dorías manufacturadas como o sal, o xabón, o coiro, as candeas, o malte, a cervexa, etc.

Efectos do progreso sobre o prezo real das manufacturas

1. O efecto natural do progreso é diminuír gradualmente o prezo real de case todas as manufacturas. O prezo da man de obra diminúe en todas sen excepción. A consecuencia das melloras na maquinaria e o aumento na destreza, e dunha división e distribución do traballo máis axeitada, precísase unha cantidade de traballo moito menor para realizar calquera tarefa determinada, e aínda que o prezo real do traballo debería aumentar moi considerablemente a consecuencia do estado próspero da sociedade, a diminución da cantidade xeralmente máis que compensa o aumento que poida producirse no prezo.

2. Abofé, hai unhas poucas manufacturas nas que o aumento no prezo real das materias primas máis que compensa as vantaxes que o progreso poida introducir na execución do traballo. No traballo dos carpinteiros e carpinteiros de baloira, e na clase máis basta dos traballos de ebanistaría, o aumento no prezo real da madeira a consecuencia da mellora da terra máis que compensa as vantaxes que poidan obterse das melloras na maquinaria e na destreza e da máis axeitada división e distribución do traballo.

3. Pero nos casos en que o prezo real das materias primas non aumenta moito, o prezo da mercadoría manufacturada diminúe moi considerablemente.

4. Esta diminución do prezo foi moi notable no decurso do século actual e o anterior nas manufacturas que teñen como materias primas os metais ordinarios. Hoxe pode mercarse por vinte xilins un bo mecanismo dun reloxo, que podía mercarse por vinte libras a mediados do século pasado. Nos produtos dos coiteiros e cerralleiros, os xoguets feitos de metais ordinarios, e os bens coñecidos como produtos de Birmingham e Sheffield,

o prezo diminuíu moito no mesmo período, aínda que non tanto como na reloxaría. Porén, diminuíu abondo para abraiar aos traballadores do resto de Europa, que en moitos casos recoñecen que non poden fabricar produtos da mesma calidade a un prezo duplo nin triplo. Probablemente non hai manufacturas onde a división do traballo estea máis estendida, ou nas que a maquinaria empregada admita máis variedade de melloras, que as que teñen como materias primas os metais ordinarios.

5. Na manufactura da confección non houbo ningunha redución perceptible do prezo durante o mesmo período. Polo contrario, asegúranme que o prezo dos panos superfinos aumentou nos últimos vinte e cinco ou trinta anos en proporción á súa calidade, disque debido a un aumento importante no prezo da materia prima, que consiste unicamente en la española. Abofé, disque o prezo do pano de Yorkshire, feito totalmente de la inglesa, diminuíu bastante no decurso do século actual en proporción á súa calidade. Con todo, a calidade é un asunto tan discutible que considero incerta toda información desta clase. Na manufactura da confección a división do traballo é case a mesma hoxe que hai un século, e a maquinaria empregada non é moi distinta, aínda que puideron producirse pequenas melloras en ambas que ocasionasen unha redución do prezo.

6. Pero a redución parecerá moito máis evidente e innegable se comparamos o prezo actual do produto co que tiña nun período moito máis remoto, cara a fin do século XV, cando o traballo estaba probablemente moito menos subdividido, e a maquinaria empregada era moito máis imperfecta que na actualidade.

7. En 1487, sendo o cuarto ano do reinado de Henrique VII, promulgouse que *quen venda ao retallo unha iarda longa do fío escarlata máis fino, ou doutro pano fiado da mellor calidade, por máis de dezaseis xilins, será multado con corenta xilins por cada iarda así vendida*. Polo tanto, dezaseis xilins, que contiñan unha cantidade de prata semellante a corenta e dous xilins da nosa moeda actual, considerábanse na altura un prezo razoable

para unha iarda do pano máis fino, e xa que esta era unha lei suntuaria, é probable que este pano se vendese habitualmente algo máis caro. Na actualidade, unha guinea pode considerarse o prezo máximo. En consecuencia, supoñendo igual calidade nos panos, aínda que o máis probable é que a calidade actual sexa moi superior, o prezo monetario do pano de máis calidade reduciuse considerablemente dende finais do século xv, e o seu prezo real reduciuse moito máis, xa que seis xilins e oito peniques considerábanse na altura, e durante moito tempo despois, o prezo medio dun cuarto de trigo, e, polo tanto, dezaseis xilins era o prezo de dous cuartos e máis de tres *bushels* de trigo. Valorando un cuarto de trigo a vinte e oito xilins na actualidade, o prezo real dunha iarda de pano fino era igual naquel tempo a polo menos tres libras, seis xilins e seis peniques da nosa moeda actual. Quen a mercase tería que ceder a disposición dunha cantidade de traballo e mantenza igual á que esta cantidade mercaría na actualidade.

8. A redución no prezo real das manufacturas de confección ordinarias, aínda que considerable, non foi tan grande como nas de máis calidade.

9. En 1463, sendo o terceiro ano do reinado de Eduardo iv, promulgouse que *ningún servente na labranza, traballador ordinario, nin servente dun artesán que habite fóra dunha cidade ou burgo, utilizará ou levará na súa vestimenta ningún pano de máis de dous xilins por iarda longa*. No terceiro ano do reinado de Eduardo iv, dous xilins contiñan case a mesma cantidade de prata que catro da nosa moeda actual. Pero o pano de Yorkshire que hoxe se vende a catro xilins por iarda é probablemente moi superior a calquera dos que se fabricasen entón para o uso da clase máis pobre dos serventes comúns. Polo tanto, mesmo o prezo monetario da súa vestimenta pode ser actualmente máis barato que naquela época, en proporción á súa calidade, e o prezo real é certamente bastante máis barato. Dez peniques considerábanse o chamado prezo moderado e razoable dun *bushel*

de trigo e, en consecuencia, dous xilins eran o prezo de case dous *bushels* e medio de trigo, que na actualidade, a tres xilins e seis peniques por *bushel*, valerían oito xilins e nove peniques. O servente pobre tería que ceder por unha iarda deste pano a capacidade de mercar unha cantidade de mantenza igual á que oito xilins e nove peniques mercarían na actualidade. Tamén esta era unha lei suntuaria que restrinxía o luxo e dispendio dos pobres. Polo tanto, a súa vestimenta era habitualmente moito máis cara.

10. A mesma lei prohibe á mesma clase de xente levar calzas dun prezo superior a catorce peniques por par, igual a uns vinte e oito peniques da nosa moeda actual. Pero catorce peniques eran entón o prezo de case un *bushel* e medio de trigo, que, na actualidade, a tres xilins e seis peniques por *bushel*, custaría cinco xilins e tres peniques. Na actualidade, este se consideraría un prezo moi elevado para un par de medias para un servente da clase máis baixa e pobre. Porén, naquel tempo pagaba por elas o que verdadeiramente equivalía a este prezo.

11. No tempo de Eduardo IV, probablemente aínda non se coñecía en Europa o arte de facer medias de punto. As calzas facíanse de pano común, o que pode que fose unha das causas da súa carestía. Disque a primeira persoa que levou medias en Inglaterra foi a raíña Isabel, que as recibiu como regalo do embaixador español.

12. Tanto nas manufacturas da la corrente como da fina, a maquinaria empregada nos tempos antigos era moito máis imperfecta que na actualidade. Dende entón experimentou tres progresos moi importantes, ademais doutros moitos máis pequenos dos que podería ser difícil determinar o seu número ou importancia. Os tres progresos importantes son: o cambio da roca e o fuso pola roda de fiar, que coa mesma cantidade de traballo produce máis do dobre; a utilización de diversas máquinas moi enxeñosas que facilitan e abrevian aínda máis o enrolado do fío de estame e de la, ou a disposición axeitada da urda e a trama antes de poñelas no tear, unha operación que antes da invención destas

máquinas tiña que ser extremadamente fatigosa e molesta; e o emprego do folón para entupir o pano, en troques de pisalo na auga. Ata comezos do século XVI non se coñecían en Inglaterra nin, que eu saiba, en ningunha outra parte de Europa ao norte dos Alpes, os muíños de vento ou de auga introducidos en Italia pouco antes.

13. A consideración destas circunstancias pode explicarnos en certa medida por que o prezo real tanto das manufacturas de la correntes como das finas era moito máis elevado nos tempos antigos que na actualidade. Custaba máis traballo levar os bens ao mercado e, polo tanto, cando se levaban tiñan que cambiarse polo prezo dunha cantidade máis elevada.

14. Probablemente, naquel tempo a manufactura de la corrente realizábase en Inglaterra como se fixo sempre nos países onde as artes e a manufactura están na súa infancia. Era unha manufactura doméstica, na que todos os membros dunha familia realizaban ocasionalmente cada parte do traballo, pero non era a actividade principal da que procedía a mantenza de ningún deles, senón que se ocupaban na mesma só cando non tiñan nada máis que facer. Como xa se observou, o produto así elaborado lévase sempre ao mercado moito máis barato que o que é o fondo único ou principal da mantenza do traballador. Por outra banda, a manufactura de la fina non se realizaba entón en Inglaterra, senón no rico e comercial país de Flandres, probablemente igual que agora, ou sexa, por xente para a que era toda a súa mantenza ou a parte principal da mesma. Ademais, ao ser unha manufactura estranxeira tiña que pagar impostos ao rei, polo menos os antigos dereitos de tonelaxe e balanza. Abofé, estes tributos probablemente non eran moi grandes, pois entón a política europea non consistía en restrinxir a importación de manufacturas estranxeiras mediante tributos elevados, senón máis ben en estimulala para que os comerciantes abastecesen ás clases altas coas comodidades e luxos que desexaban, e que a industria do seu propio país non lles podía proporcionar, do xeito máis barato posible.

15. A consideración destas circunstancias pode explicarnos por que o prezo real das manufacturas correntes de la era moi inferior ao actual en proporción ás finas

Conclusión do capítulo

1. Rematarei este longuíssimo capítulo observando que todo progreso nas circunstancias da sociedade tende, directa ou indirectamente, a elevar a renda real da terra e aumentar a riqueza real do terratenente, ou sexa, a súa capacidade de mercar o traballo ou o produto do traballo doutra xente.

2. A extensión da mellora e o cultivo da terra tende a elevar a renda directamente. A participación do terratenente no produto aumenta co mesmo.

3. O aumento no prezo real dos produtos primarios da terra, por exemplo do gando que é primeiro o efecto da extensión da mellora e cultivo da terra e despois a causa de que se estendan máis, tende tamén a elevar directamente a renda nunha proporción aínda máis grande. Co valor real do produto non só aumenta o valor real da participación do terratenente no mesmo, a súa disposición real do traballo dos demais, senón tamén a proporción que representa a súa parte no produto total. Este produto non precisa, despois de que aumente o seu prezo real, máis traballo que antes para collelo. Polo tanto, bastará unha parte máis pequena do mesmo para repoñer cos beneficios correntes o capital empregado. En consecuencia, a parte que pertence ao terratenente ten que ser máis grande.

4. As melloras na capacidade produtiva do traballo que tenden directamente a reducir o prezo real das manufacturas tenden indirectamente a elevar a renda real da terra. O terratenente cambia a parte do seu produto primario que non consume, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, por produtos manufacturados. O que reduza o prezo real dun eleva o do outro. Así, a mesma cantidade de produto primario equivale a máis produtos manufacturados, e o terratenente pode mercar máis cantidade das comodidades, adornos ou luxos que poida precisar.

5. Todo aumento na riqueza real da sociedade, ou sexa, na cantidade de traballo útil empregado na mesma, tende indirectamente a elevar a renda real da terra. Unha determinada parte deste traballo vai á terra, empréganse máis persoas e gando no seu cultivo, o produto aumenta co capital empregado, e a renda aumenta co produto.

6. As circunstancias contrarias, como o descoido do cultivo e mellora das terras, a diminución no prezo real de calquera produto primario da terra, o aumento no prezo real das manufacturas polo declive da arte e a industria da manufactura e a diminución da riqueza real da sociedade, tenden, por outra banda, a reducir a renda real da terra, a riqueza real do terratenente e a súa capacidade de mercar o traballo, ou o produto do traballo, doutras persoas.

7. O produto anual total da terra e o traballo de cada país, ou, o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, divídese, como xa se observou, en tres partes: a renda, os salarios e os beneficios, e así constitúe un ingreso para as tres clases do pobo, para os que viven da renda, dos salarios, e dos beneficios. Estas son as tres grandes clases orixinarias e constituíntes de toda sociedade civilizada, das que se derivan en último termo os ingresos das demais.

8. Polo que acabamos de dicir, parece que o interese da primeira das tres grandes clases está conectado estrita e inseparablemente co interese xeral da sociedade. O que promove ou obstrúe a un, fai o propio co outro. Cando o público delibera respecto dunha norma de comercio ou política, os propietarios da terra nunca poden descamiñala para promover o interese da súa propia clase, polo menos se coñecen este aceptablemente. Abofé, a miúdo fáltalles este coñecemento, pois pertencen á única das tres clases á que non lle custan traballo nin coidado os seus ingresos, que perciben como se fose espontaneamente e con independencia de calquera plan ou proxecto propio. A indolencia, que é o efecto natural da comodidade e seguridade da súa situación, moitas veces tórnaos non só ignorantes, senón

incapaces da dedicación mental precisa para prever e comprender as consecuencias da regulamentación pública.

9. O interese da segunda clase, a dos que viven dos salarios, está conectado co da sociedade tan estritamente como o da primeira. Como xa se amosou, os salarios nunca se elevan tanto como cando aumenta continuamente a demanda de traballo, ou sexa, cando a cantidade empregada medra considerablemente cada ano. Cando se estanca a riqueza real da sociedade, os salarios redúcense axiña ao preciso para permitirilles criar unha familia, ou sexa, perpetuar a raza dos traballadores. Cando a sociedade declina redúcense mesmo por debaixo deste nivel. Pode que a clase dos propietarios gañe máis que a dos traballadores coa prosperidade da sociedade, pero non hai clase que sufra tan cruelmente a súa decadencia. Mais aínda que o interese dos traballadores estea estritamente conectado co da sociedade, non poden comprendelo nin entender a súa conexión co interese propio. A súa situación non lles deixa tempo para recibir a información precisa, e a súa educación e hábitos non lles permitirían facerse un xuízo aínda que estivesen totalmente informados. Por iso, a súa voz escoitase pouco e considérase aínda menos nas deliberacións públicas, agás nas ocasións determinadas en que os patróns animan, acenden e apoian o seu clamor, non polos intereses dos traballadores, senón polos seus propósitos particulares.

10. Os patróns constitúen a terceira clase, a dos que viven dos beneficios. É o capital empregado para conseguir beneficios o que pon en movemento a meirande parte do traballo útil da sociedade. Os plans e proxectos dos patróns determinan e dirixen as operacións importantes do traballo, e o fin que buscan son os beneficios. Pero a taxa de beneficio non aumenta coa prosperidade nin diminúe co declive da sociedade, como a renda e os salarios. Polo contrario, é baixa nos países ricos e elevada nos pobres, e sempre é máis elevada nos países que se arruínan máis rapidamente. Polo tanto, o interese desta terceira clase non ten a mesma conexión co interese xeral da sociedade que o das outras

dúas. Os comerciantes e os patróns das fábricas son, por esta orde, as dúas clases de persoas que habitualmente empregan os capitais máis grandes e que pola súa riqueza atraen a meirande parte da consideración pública. Xa que se ocupan durante toda a súa vida en plans e proxectos, a miúdo teñen máis agudeza de entendemento que a meirande parte dos cabaleiros rurais. Con todo, xa que normalmente exercitan as súas ideas máis no interese do seu ramo particular de negocio que no da sociedade, a súa opinión, mesmo cando a ofrecen sinceramente (o que non sempre sucede), é máis fiable respecto do primeiro obxectivo que do segundo. A súa superioridade sobre os cabaleiros rurais non está tanto no seu coñecemento do interese público, senón no do seu propio interese, e grazas a el abusaron a miúdo da xenerosidade dos cabaleiros e convencéronos para que renunciásen tanto ao seu propio interese como ao do público, dende a moi sinxela pero honesta convicción de que os seus intereses, e non os dos cabaleiros, eran os do público. Porén, o interese dos tratantes nun ramo particular do comercio ou as manufacturas sempre difire nalgúns aspectos, e mesmo é oposto, ao do público. Aos comerciantes sempre lles interesa ampliar o mercado e reducir a competencia. Moitas veces ampliar o mercado pode coincidir co interese do público, pero reducir a competencia sempre vai en contra do mesmo, e só pode servir para permitirilles aumentar os seus beneficios por enriba do seu nivel natural, gravando aos seus concidadáns cun imposto absurdo no seu propio beneficio. Calquera proposta de lei ou regulamentación comercial nova que proveña desta clase debería escoitarse sempre con gran precaución, e non adoptarse nunca sen examinala longa e coidadosamente coa máis escrupulosa e suspicaz atención, xa que ven dunha clase de persoas que nunca teñen exactamente os mesmos intereses que o público, ao que lles interesa xeralmente enganar e mesmo oprimir, e ao que, en consecuencia, enganan e oprimen en moitas ocasións.

Anos xii	Prezo do cuarto de trigo cada ano			Media dos distintos prezos do mesmo ano			O prezo medio de cada ano en moeda actual		
	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>
1202	-	12	-	-	-	-	1	16	-
	-	12	-						
1205	-	13	4	-	13	5	2	-	3
	-	15	-						
1223	-	12	-	-	-	-	1	16	-
1237	-	3	4	-	-	-	-	10	-
1243	-	2	-	-	-	-	-	6	-
1244	-	2	-	-	-	-	-	6	-
1246	-	16	-	-	-	-	2	8	-
1247	-	13	4	-	-	-	2	-	-
1257	1	4	-				3	12	-
	1	-	-						
1258	-	15	-	-	17	-	2	11	-
	-	16	-						
1270	4	16	-						
	6	8	-	5	12	-	16	16	-
1286	-	2	8						
	-	16	-	-	9	4	1	8	-
Total							35	9	3
Prezo medio							2	19	1¼

Anos xii	Prezo do cuarto de trigo cada ano			Media dos distintos prezos do mesmo ano			O prezo medio de cada ano en moeda actual		
	£	x.	p.	£	x.	p.	£	x.	p.
1287	-	3	4	-	-	-	-	10	-
	-	-	8						
	-	1	-						
	-	1	4						
1288	-	1	6	-	3	$\frac{1}{4}$	-	9	$\frac{1}{4}$
	-	1	8						
	-	2	-						
	-	3	4						
	-	9	4						
	-	12	-						
	-	6	-						
1289	-	2	-	-	10	$1\frac{3}{4}$	1	10	$4\frac{3}{4}$
	-	10	8						
1290	1	-	-						
1294	-	16	-	-	-	-	2	8	-
1302	-	16	-	-	-	-	2	8	-
1302	-	4	-	-	-	-	-	12	-
1309	-	7	2	-	-	-	1	1	6
1315	1	-	-	-	-	-	3	-	-
	1	-	-						
1316	1	10	-	1	10	6	4	11	6
	1	12	-						
	2	-	-						
	2	4	-						
	-	14	-						
1317	2	13	-	1	19	6	5	18	6
	4	-	-						
	-	6	8						
1336	-	2	-	-	-	-	6	-	
1338	-	3	4	-	-	-	-	10	-
Total							23	4	$11\frac{1}{4}$
Prezo medio							1	18	8

Anos xii	Prezo do cuarto de trigo cada ano			Media dos distintos prezos do mesmo ano			O prezo medio de cada ano en moeda actual		
	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>
1339	–	9	–	–	–	–	1	7	–
1349	–	2	–	–	–	–		5	2
1359	1	6	8	–	–	–	3	2	2
1361	–	2	–	–	–	–		4	8
1363	–	15	–	–	–	–	1	15	–
1369	1	–	–	1	2	–	2	9	4
	1	4	–						
1379	–	4	–	–	–	–	–	9	4
1387	–	2	–	–	–	–		4	8
	–	13	4						
1390	–	14	–	–	14	5	1	13	7
	–	16	–						
1401	–	16	–	–	–	–	1	17	4
1407	–	4	4 $\frac{3}{4}$	–	3	10	–	8	11
	–	3	4						
1416	–	16	–	–	–	–	1	12	–
Total							15	9	4
Prezo medio							1	5	9 $\frac{1}{3}$

Anos xii	Prezo do cuarto de trigo cada ano			Media dos distintos prezos do mesmo ano			O prezo medio de cada ano en moeda actual		
	£	x.	p.	£	x.	p.	£	x.	p.
1423	-	8	-	-	-	-	-	16	-
1425	-	4	-	-	-	-	-	8	-
1434	1	6	8	-	-	-	2	13	4
1435	-	5	4	-	-	-	-	10	8
1439	1	-	-	1	3	4	2	6	8
	1	6	8						
1440	1	4	-	-	-	-	2	8	-
1444	-	4	4	-	4	2	-	8	4
	-	4	-						
1445	-	4	6	-	-	-	-	9	-
1447	-	8	-	-	-	-	-	16	-
1448	-	6	8	-	-	-	-	13	4
1449	-	5	-	-	-	-	-	10	-
1451	-	8	-	-	-	-	-	16	-
Total							12	15	4
Prezo medio							1	1	3 ½

Anos XII	Prezo do cuarto de trigo cada ano			Media dos distintos prezos do mesmo ano			O prezo medio de cada ano en moeda actual		
	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>
1453	–	5	4	–	–	–	–	10	8
1455	–	1	2	–	–	–	–	2	4
1457	–	7	8	–	–	–	–	15	4
1459	–	5	–	–	–	–	–	10	–
1460	–	8	–	–	–	–	–	16	–
1463	–	2	–	1	10	–	–	3	8
	–	1	8						
1464	–	6	8	–	–	–	–	10	
1486	1	4	–	–	–	–	1	17	–
1491	–	14	8	–	–	–	1	2	–
1494	–	4	–	–	–	–	–	6	–
1495	–	3	4	–	–	–	–	5	–
1497	1	–	–	–	–	–	1	11	–
Total							8	9	–
Prezo medio							–	14	1

Anos xii	Prezo do cuarto de trigo cada ano			Media dos distintos prezos do mesmo ano			O prezo medio de cada ano en moeda actual		
	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>
1499	-	4	-	-	-	-	-	6	-
1504	-	5	8	-	-	-	-	8	6
1521	1	-	-	-	-	-	1	10	-
1551	-	8	-	-	-	-	-	2	-
1553	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1554	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1555	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1556	-	8	-	-	-	-	-	8	-
	-	4	-						
1557	-	5	-	-	17	8 ½	-	17	8 ½
	-	8	-						
	2	13	4						
1558	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1559	-	8	-	-	-	-	-	8	-
1560	-	8	-	-	-	-	-	8	-
Total							6	0	2 ½
Prezo medio							-	10	5/12

Anos xii	Prezo do cuarto de trigo cada ano			Media dos distintos prezos do mesmo ano			O prezo medio de cada ano en moeda actual		
	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>
1561	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1562	–	8	–	–	–	–	–	8	–
1574	2	16	–	2	–	–	2	–	–
	1	4	–						
1587	3	4	–	–	–	–	3	4	–
1594	2	16	–	–	–	–	2	16	–
1595	2	13	–	–	–	–	2	13	–
1596	4	–	–	–	–	–	4	–	–
1597	5	4	–	4	12	–	4	12	–
	4	–	–						
1598	2	16	8	–	–	–	2	16	8
1599	1	19	2	–	–	–	1	19	2
1600	1	17	8	–	–	–	1	17	8
1601	1	14	10	–	–	–	1	14	10
				Total			28	9	4
				Prezo medio			2	7	5 $\frac{1}{2}$

Prezos do cuarto de nove bushels do trigo mellor ou máis caro no mercado de Windsor, no día da Anunciación e no día de San Miguel, dende 1595 ata 1764, ambos inclusive, sendo o prezo de cada ano a media entre os prezos máis altos dos dous días de mercado

Anos	£	x.	p.	Anos	£	x.	p.
1595	2	0	0	1621	1	10	4
1596	2	8	0	1622	2	18	8
1597	3	9	6	1623	2	12	0
1598	2	16	8	1624	2	8	0
1599	1	19	2	1625	2	12	0
1600	1	17	8	1626	2	9	4
1601	1	14	10	1627	1	16	0
1602	1	9	4	1628	1	8	0
1603	1	15	4	1629	2	2	0
1604	1	10	8	1630	2	15	8
1605	1	15	10	1631	3	8	0
1606	1	13	0	1632	2	13	4
1607	1	16	8	1633	2	18	0
1608	2	16	8	1634	2	16	0
1609	2	10	0	1635	2	16	0
1610	1	15	10	1636	2	16	8
1611	1	18	8				
1612	2	2	4	16)	40	0	0
1613	2	8	8		2	10	0
1614	2	1	8 ½				
1615	1	18	8				
1616	2	0	4				
1617	2	8	8				
1618	2	6	8				
1619	1	15	4				
1620	1	10	4				
26)	54	0	6 ½				
	2	1	6 ½				

Anos	Trigo por cuarto			Anos	Trigo por cuarto		
	£	<i>x.</i>	<i>p.</i>		£	<i>x.</i>	<i>p.</i>
1637	2	13	0	Suma anterior	79	14	10
1638	2	17	4	1671	2	2	0
1639	2	4	10	1672	2	1	0
1640	2	4	8	1673	2	6	8
1641	2	8	0	1674	3	8	8
1642	Faltan na	0	0	1675	3	4	8
1643	conta. O	0	0	1676	1	18	0
1644	ano 1646	0	0	1677	2	2	0
1645	provisto	0	0	1678	2	19	0
1646	polo bispo	2	8	1679	3	0	0
1647	Fleetwood	3	13	1680	2	5	0
1648		4	5	1681	2	6	8
1649		4	0	1682	2	4	0
1650		3	16	1683	2	0	0
1651		3	13	1684	2	4	0
1652		2	9	1685	2	6	8
1653		1	15	1686	1	14	0
1654		1	6	1687	1	5	2
1655		1	13	1688	2	6	0
1656		2	3	1689	1	10	0
1657		2	6	1690	1	14	8
1658		3	5	1691	1	14	0
1659		3	6	1692	2	6	8
1660		2	16	1693	3	7	8
1661		3	10	1694	3	4	0
1662		3	14	1695	2	13	0
1663		2	17	1696	3	11	0
1664		2	0	1697	3	0	0
1665		2	9	1698	3	8	4
1666		1	16	1699	3	4	0
1667		1	16	1700	2	0	0
1668		2	0				
1669		2	4				
1670		2	1				
Suma e segue	79	14	10	60)	153	1	8
					2	11	0 ½

Años	Trigo por cuarto			Años	Trigo por cuarto		
	£	x.	p.		£	x.	p.
1701	1	17	8	Suma anterior	69	8	8
1702	1	9	6	1734	1	18	10
1703	1	16	0	1735	2	3	0
1704	2	6	6	1736	2	0	4
1705	1	10	0	1737	1	18	0
1706	1	6	0	1738	1	15	6
1707	1	8	6	1739	1	18	6
1708	2	1	6	1740	2	10	8
1709	3	18	6	1741	2	6	8
1710	3	18	0	1742	1	14	10
1711	2	14	0	1743	1	4	10
1712	2	6	4	1744	1	4	10
1713	2	11	0	1745	1	7	6
1714	2	10	4	1746	1	19	0
1715	2	3	0	1747	1	14	10
1716	2	8	0	1748	1	17	0
1717	2	5	8	1749	1	17	0
1718	1	18	10	1750	1	12	6
1719	1	15	0	1751	1	18	6
1720	1	17	0	1752	2	1	10
1721	1	17	6	1753	2	4	8
1722	1	16	0	1754	1	14	8
1723	1	14	8	1755	1	13	10
1724	1	17	0	1756	2	5	3
1725	2	8	6	1757	3	0	0
1726	2	6	0	1758	2	10	0
1727	2	2	0	1759	1	19	10
1728	2	14	6	1760	1	16	6
1729	2	6	10	1761	1	10	3
1730	1	16	6	1762	1	19	0
1731	1	12	10	1763	2	0	9
1732	1	6	8	1764	2	6	9
1733	1	8	4	64)	129	13	6
Suma e sigue	69	8	8		2	0	6 ¹⁹ / ₃₂

Anos	Trigo por cuarto			Anos	Trigo por cuarto		
	£	x.	p.		£	x.	p.
1731	1	12	10	1741	2	6	8
1732	1	6	8	1742	1	14	10
1733	1	8	4	1743	1	4	10
1734	1	18	10	1744	1	4	10
1735	2	3	0	1745	1	7	6
1736	2	0	4	1746	1	19	0
1737	1	18	0	1747	1	14	10
1738	1	15	6	1748	1	17	0
1739	1	18	6	1749	1	17	0
1740	2	10	8	1750	1	12	6
10)	18	12	8	10)	16	18	2
	1	17	3 ½		1	13	9 ½

LIBRO II
DA NATUREZA, ACUMULACIÓN
E EMPREGO DO CAPITAL

INTRODUCCIÓN

1. No estado primitivo da sociedade no que non hai división do traballo, poucas veces fanse intercambios e cada persoa abastécese de todo por si mesma, non é preciso acumular nin almacenar capital de antemán para realizar as actividades económicas da sociedade. Cada persoa intenta satisfacer as súas necesidades ocasionais co seu propio traballo conforme aparecen. Cando ten fame vai ao bosque a cazar, cando a súa vestimenta está gastada vístese coa pel do primeiro animal grande que mata, e repara o mellor que pode a súa choza, cando comeza a arruinarse, coas árbores e as herbas máis próximas.

2. Pero cando a división do traballo xa está totalmente establecida, o produto do propio traballo dunha persoa só pode satisfacer unha parte moi pequena das súas necesidades ocasionais. A maior parte das mesmas satisfízanse co produto doutras persoas, que merca co seu ou, o que é o mesmo, co seu prezo. Pero esta compra non pode facerse ata o momento no que non só rematou o produto do seu propio traballo, senón que o vendeu. Polo tanto, ten que almacenar unha cantidade suficiente de bens de distintas clases para manterse e proveerse das materias primas e ferramentas do seu traballo ata, polo menos, ese momento. Un tecelán non pode dedicarse por enteiro á súa actividade particular se non almacena de antemán, no seu poder ou no doutra persoa, un capital suficiente para manterse e proveerse das materias primas e ferramentas do seu traballo, ata que remate e venda o seu pano. Evidentemente, esta acumulación ten que ser previa a que poida dedicarse a esta actividade particular durante un período tan longo.

3. Así como a acumulación do capital ten que ser previa á división do traballo pola natureza das cousas, o traballo só pode subdividirse en proporción ao capital previamente acumulado. A cantidade de materias primas que un mesmo número de persoas pode elaborar aumenta moito cando o traballo se subdivide máis e, xa que as operacións de cada traballador se fan gradualmente máis sinxelas, invéntanse novas máquinas para facilitar e abreviar estas operacións. Polo tanto, conforme avanza a división do traballo

ten que acumularse de antemán a mesma cantidade de provisións que nunha situación máis primitiva, xunto con outra aínda máis grande de materias primas e ferramentas, para poder dar emprego constante a un número igual de traballadores. Pero, en xeral, o número de traballadores aumenta coa división do traballo en cada ramo de actividade ou, mellor dito, é o aumento do número de traballadores o que lles permite clasificarse e subdividirse así.

4. A acumulación previa do capital é precisa para que se produza esta gran mellora na capacidade produtiva do traballo e conduce a ela. A persoa que emprega o seu capital en dar traballo quere facelo de xeito que produza tanto como sexa posible. En consecuencia, intenta distribuír o emprego entre os seus traballadores do xeito máis apropiado, e fornecelos coas mellores máquinas que poida inventar ou poida permitirse mercar. A súa capacidade en ambos aspectos é xeralmente proporcional ao tamaño do seu capital, ou sexa, ao número de traballadores que pode empregar. Polo tanto, a cantidade de traballo non só aumenta en cada país co capital que a emprega, senón que a consecuencia do aumento do capital a mesma cantidade de traballo produce máis.

5. Estes son, en xeral, os efectos do aumento do capital sobre o traballo e a súa capacidade produtiva.

6. No seguinte libro intentarei explicar a natureza do capital, os efectos da acumulación de capitais de distintas clases, e os dos diferentes empregos destes capitais. Este libro divídese en cinco capítulos. No primeiro intentarei amosar cales son as distintas partes ou ramos nos que se divide o capital dun individuo ou dunha gran sociedade. No segundo intentarei explicar a natureza e funcionamento do diñeiro considerado como un ramo específico do capital xeral da sociedade. Os fondos que se acumulan como capital pode empregalos a persoa a quen pertencen ou poden prestarse a outra persoa. Nos capítulos terceiro e cuarto intentarei examinar como operan en ambas situacións. O quinto e último capítulo tratará dos distintos efectos que producen os diferentes empregos do capital directamente tanto sobre a actividade nacional como sobre o produto anual da terra e o traballo.

CAPÍTULO I. DA DIVISIÓN DO CAPITAL

1. Cando o fondo que posúe unha persoa non é máis que suficiente para mantela durante uns poucos días ou semanas, raramente pensa en obter ingresos do mesmo. Consúmeo tan frugalmente como pode, e intenta adquirir co seu traballo algo que poida substituílo antes de que se esgote totalmente. Neste caso os seus ingresos proceden só do traballo. Esta é a situación da meirande parte dos traballadores pobres en todos os países.

2. Pero cando posúe fondos suficientes para manterse durante meses ou anos, intenta obter ingresos da meirande parte do mesmo, reservando só para o seu consumo inmediato o que a manteña ata que comece a recibir estes ingresos. Polo tanto, os seus fondos totais divídense en dúas partes. A parte da que espera ingresos chámase o seu capital. A outra é a que prové o seu consumo inmediato, e consiste na parte do fondo total que se reservou orixinariamente para este propósito, nos ingresos que recibe de calquera fonte, e no que merque con calquera dos dous primeiros e non consuma totalmente, como roupa, moblaxe doméstica, e cousas semellantes. O fondo que as persoas adoitan reservar para consumo inmediato consiste nalgún ou en todos estes artigos.

3. Un capital pode empregarse de dúas maneiras distintas para producir ingresos ou beneficios ao seu propietario.

4. En primeiro lugar, pode empregarse en producir, elaborar ou mercar bens e vendelos de novo cun beneficio. O capital así empregado non produce ingresos nin beneficios ao seu propietario mentres permanece na súa posesión ou mantén a mesma forma. Os bens do comerciante non lle producen ingresos nin beneficios ata que os vende por diñeiro, e o diñeiro tampouco proporciona nada ata que se cambia de novo por bens. O seu capital sae continuamente nunha forma e volve noutra, e só pode proporcionarlle beneficios mediante esta circulación, ou por intercambios sucesivos. Polo tanto, este capital ben pode chamarse capital circulante.

5. En segundo lugar, pode empregarse na mellora da terra, na compra de máquinas útiles e instrumentos de comercio, ou en cousas polo estilo que producen ingresos ou beneficios sen cambiar de dono nin circular máis. Polo tanto, este capital ben pode chamarse capital fixo.

6. Distintas ocupacións precisan empregar proporcións moi diferentes entre o capital fixo e o circulante.

7. Por exemplo, o capital dun comerciante é totalmente circulante. Non precisa máquinas nin instrumentos, a menos que se consideren como tales a súa tenda ou o seu almacén.

8. Unha parte do capital de todo mestre artesán ou fabricante ten que estar fixa nos seus instrumentos de comercio. Porén, esta parte é moi pequena nalgúns negocios e moi grande noutros. Un xastre non precisa máis instrumentos que un paquete de agullas. Os do mestre zapateiro son un pouco máis caros, pero moi pouco, e os do tecelán custan bastante máis. Porén, a meirande parte do capital destes mestres artesáns circula nos salarios dos seus traballadores ou no prezo dos seus materiais, e o prezo do produto repóñeo cun beneficio.

9. Noutras actividades precísase moito máis capital fixo. Por exemplo, nunha gran fundición, o forno para fundir o mineral, a forxa, o muíño de cortar, son instrumentos que non poden construírse sen un custo moi elevado. Nas minas de carbón, ou de calquera outra clase, a maquinaria precisa para extraer a auga e para outros propósitos é a miúdo aínda máis cara.

10. A parte do capital do agricultor que se emprega nos instrumentos da agricultura é capital fixo, a que se emprega nos salarios e a mantenza dos seus peóns é capital circulante. O agricultor obtén beneficios do primeiro se o mantén na súa posesión, e do segundo desprendéndose do mesmo. O prezo ou valor do seu gando de labor é un capital fixo, igual que o dos instrumentos de labranza. A súa mantenza e a dos peóns é capital circulante. O agricultor obtén beneficios conservando o gando de labor e desprendéndose da súa mantenza. Tanto o prezo como a mantenza

do gando que o agricultor merca e ceba para vender, non para traballar, son capital circulante, pois obtén beneficios desprendéndose dos mesmos. Un rabaño de ovellas ou unha manda de gando que se mercan para obter beneficios coa súa la, leite e crías, e non para traballar nin para vendelo, é capital fixo; pois os beneficios obtéñense ao conservalo. A súa mantenza é capital circulante, pois os beneficios obtéñense ao desprenderse da mesma para que retorne no prezo da la, o leite e as crías, co seu propio beneficio máis o do prezo total do gando. O valor total da semente tamén é propiamente un capital fixo, pois nunca cambia de dono, e polo tanto realmente non circula, aínda que vai e volve da terra ao celeiro. Os beneficios do agricultor non proceden da súa venda, senón da súa reprodución.

11. O fondo xeral dun país ou sociedade é o de todos os seus habitantes ou membros, e polo tanto divídese nas mesmas tres partes, das que cada unha ten unha función ou papel distinto.

12. A primeira é a parte reservada para consumo inmediato, que ten a característica de non proporcionar ingresos nin beneficios. Consiste na cantidade de alimentos, roupa, moblaxe doméstica, etc., que os consumidores mercaron pero aínda non consumiron totalmente. A cantidade total de vivendas existentes no país en calquera intre tamén entra nesta primeira parte. O fondo que se gasta nunha casa, se é para que sexa a vivenda do propietario, deixa de servir dende ese intre na función dun capital e de proporcionar ingresos ao seu propietario. Unha vivenda, como tal, non contribúe aos ingresos de quen a habita, aínda que, sen dúbida, lle resulte extremadamente útil, como a súa roupa e moblaxe doméstica que, porén, forman parte dos seus gastos, non dos seus ingresos. Se o fondo se gasta en alugar a casa a cambio dunha renda, como a casa por si mesma non produce nada, o rendeiro sempre ten que pagar a renda doutros ingresos procedentes do traballo, o capital ou a terra. Polo tanto, aínda que unha casa pode proporcionar ingresos ao seu propietario, e servirle así como capital, non pode servir como capital para a

sociedade nin aumentar os ingresos do conxunto do pobo. Tamén ás veces a roupa e a moblaxe doméstica proporcionan ingresos e serven como capital para determinadas persoas. Nos países onde abundan os bailes de disfraces, alugar disfraces por unha noite é un negocio. Os tapiceiros a miúdo alugan mobles por meses ou anos, as funerarias alugan os mobles dos funerais por días e semanas, e moitas persoas alugan casas amobladas obtendo unha renda non só polo uso da casa, senón polo da moblaxe, pero estes ingresos sempre proceden doutra fonte. A parte dos fondos reservados para consumo inmediato por un individuo ou unha sociedade que se consume máis lentamente é a investida en casas. A roupa pode durar varios anos, os mobles medio século ou un século enteiro, pero as casas ben construídas e coidadas poden durar moitos séculos. Porén, aínda que tarden en consumirse totalmente, realmente constitúen fondos reservados para consumo inmediato, como a roupa ou a moblaxe doméstica.

13. A segunda das tres partes nas que se divide o fondo xeral da sociedade é o capital fixo, que ten a característica de proporcionar ingresos ou beneficios sen circular nin cambiar de dono. Consiste principalmente nos seguintes catro artigos.

14. En primeiro lugar, nas máquinas útiles e instrumentos que facilitan e abrevian o traballo.

15. En segundo lugar, nas edificacións rendibles que proporcionan ingresos non só para o propietario que as arrenda senón para a persoa que paga a renda. Estas son as tendas, almacéns, obradoiros, todos os edificios necesarios para as granxas, como as cortes, celeiros, etc., e son moi distintas das vivendas. Son unha clase de instrumentos de comercio e poden considerarse como tales.

16. En terceiro lugar, na mellora da terra, no que se investiu en desbravala, drenala, cerrala, estercala e poñela nas condicións axeitadas para a labranza e o cultivo. Unha granxa mellorada pode considerarse como unha máquina útil que facilita e abrevia o traballo, e que permite que un capital circulante

igual proporcione moitos máis ingresos a quen o emprega. Unha granxa mellorada é igualmente vantaxosa e máis duradeira que calquera destas máquinas, e a miúdo non precisa máis reparacións que cultivala, a aplicación máis beneficiosa do capital do agricultor.

17. En cuarto lugar, nas capacidades adquiridas e útiles dos habitantes ou membros da sociedade. A adquisición destes talentos sempre ten un custe real, a mantenza do adquirinte durante a súa educación, estudio ou aprendizaxe, que é un capital fixo e se realiza, ata certo punto, na súa persoa. Estes talentos forman parte tanto da súa fortuna como da fortuna da sociedade á que pertence. A destreza mellorada dun traballador pode considerarse como unha máquina ou instrumento que facilita e abrevia o traballo, e que, aínda que ten un custe determinado, repón este custe cun beneficio.

18. A terceira e última das tres partes nas que se divide o fondo xeral da sociedade é o capital circulante, que ten a característica de proporcionar ingresos só circulando ou cambiando de donos. Está composto tamén de catro partes.

19. En primeiro lugar, do diñeiro co que as outras tres circulan e se distribúen aos seus consumidores.

20. En segundo lugar, do conxunto de provisións que posúen o carnicero, o cebador, o agricultor, o comerciante de gran, o cervexeiro, etc., e das que esperan lucrarse coa súa venda.

21. En terceiro lugar, das materias primas, tanto en bruto como elaboradas, da roupa, moblaxe e edificacións que aínda non se remataron e permanecen nas mans dos horticultores, fabricantes, comerciantes de panos, paneiros, comerciantes de madeira, carpinteiros e carpinteiros de baloira, fabricantes de ladrillos, etc.

22. En cuarto e último lugar, do produto rematado e completo que aínda está nas mans do comerciante ou fabricante e que non se vendeu nin distribuíu aos consumidores, como o produto rematado que se atopa a miúdo nas tendas do ferreiro,

o fabricante de armarios, o ourive, o xoieiro, o comerciante de porcelana, etc. O capital circulante consiste así nas provisións, materiais e produtos rematados de todas clases que están nas mans dos seus respectivos comerciantes e do diñeiro preciso para circularlos e distribuílos aos que finalmente os usarán ou consumirán.

23. Tres destas catro partes, a saber: as provisións, os materiais e o produto rematado convértense en capital fixo ou no fondo reservado para consumo inmediato con regularidade, anualmente ou en períodos distintos.

24. Todo capital fixo procede orixinariamente do capital circulante e precisa o seu apoio continuado. Todas as máquinas e instrumentos útiles proceden orixinariamente dun capital circulante, que proporciona as materias primas das que están feitos e a mantenza dos traballadores que os fabrican e precisan tamén dun capital da mesma clase para mantelos constantemente reparados.

25. O capital fixo só pode proporcionar ingresos mediante un capital circulante. As máquinas e instrumentos máis útiles non producirían nada sen o capital circulante que proporciona as materias primas sobre as que se empregan e a mantenza dos traballadores aos que empregan. A terra, aínda que se mellore, non producirá ingresos sen un capital circulante que manteña aos traballadores que a cultivan e collen o seu produto.

26. O único fin e propósito tanto do capital fixo como do circulante é manter e aumentar o fondo que pode reservarse para consumo inmediato. Este fondo é o que alimenta, viste e aloxa ao pobo, e a riqueza ou pobreza deste depende da provisión abundante ou escasa que estes dous capitais poden proporcionar ao devandito fondo.

27. O capital circulante axiña deixaría de existir sen un subministro continuo, ao retirarse continuamente unha gran parte do mesmo para situala nos outros dous ramos do fondo xeral da sociedade. Este subministro procede principalmente de tres fontes: do produto da terra, das minas e da pesca, que continua-

mente proporcionan víveres e materias primas para que unha parte se elabore posteriormente en produto rematado e substitúa os víveres, materias primas e produtos rematados que se retiran continuamente do capital circulante. Tamén procede das minas o preciso para manter e aumentar a parte do capital circulante que consiste en diñeiro. Aínda que no decurso normal dos negocios non sexa preciso retirar esta parte do capital circulante para situala nos outros dous ramos do fondo xeral da sociedade, finalmente malgástase e esgótase como todas as demais cousas, e ás veces pérdese ou envíase ao estranxeiro. Por iso require tamén un subministro continuo, aínda que, sen dúbida, moito menor.

28. A explotación da terra, as minas e a pesca precisa tanto capital fixo como circulante, e o seu produto repón cun beneficio non só estes capitais, senón todos os demais da sociedade. Así, o agricultor repón anualmente ao fabricante as provisións que este consumiu e as materias primas que elaborou o ano anterior, e o fabricante repón ao agricultor o produto rematado que este gastou e esgotou no mesmo período. Este é o verdadeiro intercambio que se produce anualmente entre estas dúas clases de persoas, aínda que raramente se cambie directamente o produto primario dun polo produto elaborado do outro, xa que o agricultor raramente venderá o seu gran, gando, liño e la á mesma persoa da que merca as roupas, moblaxe e instrumentos que precisa, senón que vende o seu produto primario por cartos cos que pode mercar os produtos elaborados que precisa onde os haxa. A terra chega mesmo a repoñer os capitais cos que se explotan a pesca e as minas, polo menos en parte. O produto da terra é o que saca os peixes da auga, e o da superficie da terra é o que extrae os minerais das súas entrañas.

29. O produto da terra, as minas e a pesca, cando a súa fertilidade natural é a mesma, é proporcional ao tamaño e á utilización axeitada dos capitais que empregan. Cando os capitais son iguais e igualmente ben utilizados, será proporcional á súa fertilidade natural.

30. Nos países razoablemente seguros, todas as persoas con sentido común intentarán empregar todo o capital do que poidan dispoñer para conseguir satisfaccións presentes ou beneficios futuros. Se o empregan para conseguir satisfaccións presentes, é un fondo reservado para consumo inmediato. Se o empregan para conseguir beneficios futuros, pode quedarse cos propietarios ou afastarse deles. No primeiro caso é un capital fixo, no segundo circulante. Onde hai unha seguridade razoable, unha persoa ten que estar completamente tola para non empregar todo o capital do que poida dispoñer, sexa seu ou prestado por terceiros, dalgunha destas tres maneiras.

31. Abofé, nos países malfadados onde as persoas temen continuamente a violencia dos seus superiores, é habitual enterrar e agochar gran parte do capital, para telo sempre a man e poder levalo a lugar seguro no caso de sentirse ameazadas por algún dos desastres aos que se consideran sempre expostas. Disque esta é unha práctica habitual en Turquía, no Hindustán, e coido que noutros moitos estados asiáticos. Semella que era unha práctica habitual entre os nosos devanceiros durante a violenta época feudal. O achado de tesouros considerábase entón unha parte importante dos ingresos dos grandes soberanos europeos. Consistía nos tesouros agochados na terra aos que ninguén podía demostrar ter dereito. Naquela época estimábanse tan importantes que sempre se consideraban propiedade do soberano, non de quen os atopaba nin dos propietarios da terra, agás que unha cláusula expresa no seu foro lles concedese este dereito. Equiparábanse ás minas de ouro e prata que, sen unha cláusula especial no seu foro, nunca se consideraban incluídas na concesión xeral das terras como as minas de chumbo, cobre, estaño e carbón, consideradas de menor importancia.

CAPÍTULO II. DO DIÑEIRO CONSIDERADO COMO UN RAMO ESPECÍFICO DO CAPITAL DA SOCIEDADE, OU DOS GASTOS DE MANTEMENTO DO CAPITAL NACIONAL

1. No primeiro libro demostrouse que o prezo da meirande parte das mercadorías se divide en tres partes, unha que paga os salarios do traballo, outra, os beneficios do capital e a terceira, a renda da terra, que se empregan en producilos e levalos ao mercado; que o prezo dalgunhas mercadorías, abofé, se compón só dos salarios e beneficios, e que o dunhas poucas consiste só nos salarios, pero que o prezo de todas se divide nalgunha ou en todas estas tres partes, sendo un beneficio para alguén a parte que non corresponde á renda nin aos salarios.

2. Xa que se observou que este é o caso para cada mercadoría por separado, ten que ser así para todas as que compoñen o produto anual total da terra e o traballo dun país tomadas en conxunto. O prezo ou valor de cambio total deste produto anual ten que dividirse nas mesmas tres partes, e repartirse entre os habitantes do país como salarios, beneficios ou renda.

3. Mais aínda que o valor total do produto anual da terra e o traballo de cada país se divida así e constitúa un ingreso para os seus habitantes, igual que na renda dunha propiedade particular distinguimos entre renda bruta e renda neta, tamén podemos facelo nos ingresos de todos os habitantes dun gran país.

4. A renda bruta dunha propiedade particular abrangue o que paga o agricultor, e a neta o que lle queda ao terratenente despois de deducir os gastos de administración, reparacións e demais cargos necesarios, ou sexa, o que pode permitirse engadir ao seu fondo reservado para consumo inmediato, ou gastar na súa mesa, enxoval, adornos domésticos, moblaxe, goces e diversións, sen prexudicar a súa propiedade. A súa riqueza real é proporcional á súa renda neta, non á bruta.

5. O ingreso bruto de todos os habitantes dun país grande abrangue o produto anual total da terra e o traballo, o neto o que

queda despois de deducir os gastos de mantemento do capital fixo e circulante, ou sexa, a parte que pode engadirse ao seu fondo reservado para consumo inmediato, ou gastarse nas súas mesas, enxovais, adornos domésticos, moblaxe, goces e diversións, sen quebrantar o seu capital. A súa riqueza real tamén é proporcional ao seu ingreso neto, non ao bruto.

6. O gasto de mantemento total do capital fixo ten que excluírse do ingreso neto da sociedade. Nin as materias primas precisas para manter as súas máquinas, instrumentos útiles, edificacións rendibles, etc., nin o produto do traballo preciso para darlle a forma axeitada a estas materias primas poden formar parte do mesmo, pero si o prezo deste traballo, xa que os traballadores así empregados poden engadir o valor total dos seus salarios ao seu fondo reservado para consumo inmediato. Noutras clases de traballo, tanto o prezo como o produto van a este fondo, o prezo ao dos traballadores e o produto ao doutras persoas, aumentando a súa mantenza, comodidades e diversións.

7. O obxectivo do capital fixo é aumentar a capacidade produtiva do traballo, ou sexa, permitir ao mesmo número de traballadores obter moito máis produto. Nunha granxa onde as edificacións, valos, sumidoiros, comunicacións, etc., estean no mellor estado, o mesmo número de traballadores e gando de labor producirá moito máis que noutra da mesma extensión e chan igualmente bo, pero desprovista destas comodidades. Nas manufacturas, a mesma man de obra asistida pola mellor maquinaria producirá moito máis que con instrumentos máis imperfectos. O gasto investido axeitadamente nun capital fixo calquera reponse sempre cun gran beneficio, e aumenta o valor do produto anual en moito máis do que aumenta o gasto que estas melloras precisan, que aínda así require unha parte determinada deste produto. Así, unha cantidade determinada de materias primas e o traballo dun número determinado de traballadores, que poderían empregarse directamente en aumentar

o alimento, roupa e aloxamento da sociedade, ou sexa, a súa mantenza e comodidades, desvíanse a outro emprego, abofé moi vantaxoso, pero distinto do anterior. Por iso, todas as melloras na mecánica que permiten ao mesmo número de traballadores realizar o mesmo traballo con maquinaria máis barata e sinxela da que utilizaban antes considéranse sempre vantaxosas para a sociedade. Unha cantidade determinada de materias primas e o traballo dun determinado número de traballadores que antes se empregaban en atender unha maquinaria máis complexa e cara, poden dedicarse así a aumentar a cantidade de produto que esta ou calquera outra maquinaria obteñen. Se o empresario dunha gran fábrica que emprega mil libras por ano no mantemento da súa maquinaria puidese reducir este gasto a cincocentas, empregaría as restantes en mercar unha cantidade adicional de materias primas para que as elaboren traballadores adicionais. Polo tanto, aumentará a cantidade de produto que a súa maquinaria fabrica, e aumentarán tamén as vantaxes e comodidades que a sociedade obtén da mesma.

8. O gasto de mantemento do capital fixo nun país grande pode compararse co das reparacións nunha propiedade particular. Este é preciso a miúdo para manter a produción da propiedade e, en consecuencia, tanto a renda bruta como a neta do terratenente. Porén, cando unha mellor administración pode reduci-lo sen diminuír o produto, a renda bruta segue sendo polo menos a mesma que antes, e a renda neta aumenta.

9. Mais aínda que o gasto total de mantemento do capital fixo se exclúe do ingreso neto da sociedade, non sucede o mesmo co gasto de mantemento do capital circulante. Xa se observou que das catro partes que o compoñen: diñeiro, provisións, materias primas e produto rematado, as tres últimas retíranse regularmente do mesmo para poñelas no capital fixo da sociedade ou no fondo reservado para consumo inmediato. Os bens de consumo que non se empregan en manter o primeiro van ao segundo, e forman parte do ingreso neto da sociedade. Polo tanto, o man-

temento destas tres partes do capital circulante non retira do ingreso neto da sociedade máis produto do preciso para manter o capital fixo.

10. Neste respecto, o capital circulante dunha sociedade é distinto ao dun individuo. Este exclúese do seu ingreso neto, que consiste unicamente nos seus beneficios. Mais aínda que o capital circulante de cada individuo forma parte do capital circulante da sociedade á que pertence, non por iso se exclúe do seu ingreso neto. Aínda que os bens na tenda dun comerciante non poidan situarse todos no seu propio fondo reservado para consumo inmediato, poden situarse no doutras persoas que, con ingresos procedentes doutros fondos, poidan repoñer regularmente o seu valor, xunto cos seus beneficios, sen diminuír nin o seu capital nin o do comerciante.

11. Polo tanto, o diñeiro é a única parte do capital circulante dunha sociedade da que o gasto de mantemento pode diminuír o ingreso neto.

12. O capital fixo e a parte do capital circulante consistente en diñeiro aseméllanse moito en como afectan ao ingreso da sociedade.

13. En primeiro lugar, así como as máquinas, instrumentos de comercio, etc., precisan dun certo gasto, primeiro para construílas e despois para mantelas, que se deduce do ingreso neto da sociedade aínda que forme parte do ingreso bruto, tamén a cantidade de diñeiro que circula nun país precisa dun certo gasto, primeiro para acumulalo e despois para mantelo, que se deduce igualmente do ingreso neto da sociedade aínda que forme parte do ingreso bruto. Unha cantidade determinada de materias primas moi valiosas, ouro e prata, e de traballo moi singular, emprégase en manter este grande pero custoso instrumento do comercio que distribúe nas proporcións oportunas a súa mantenza, comodidades e diversións a cada individuo na sociedade, no canto de aumentar o fondo reservado para consumo inmediato da mantenza, comodidades e diversións dos individuos.

14. En segundo lugar, así como as máquinas e instrumentos de comercio, etc., que compoñen o capital fixo tanto dun individuo como dunha sociedade non forman parte nin do ingreso bruto nin do neto, tampouco o diñeiro que distribúe regularmente o ingreso total da sociedade entre os seus membros forma parte dos mesmos. A gran roda da circulación é totalmente distinta dos bens que fai circular. O ingreso da sociedade consiste só nestes bens e non na roda que os fai circular. Ao calcular tanto o ingreso bruto como o neto dunha sociedade, teremos que deducir sempre da circulación anual de diñeiro e bens o valor total da moeda, xa que nin un só cuarto de penique pode formar parte deses ingresos.

15. Só a ambigüidade da linguaxe fai que esta proposición pareza dubidosa ou paradoxal. Cando se explica e entende axeitadamente, é case evidente.

16. Cando falamos dunha suma determinada de diñeiro, unhas veces non significa nada máis que as pezas de metal que a compoñen, e outras incluímos no significado algunha escura referencia aos bens polos que pode cambiarse, ou sexa, ao poder adquisitivo que a súa posesión transfire. Así, cando dicimos que o diñeiro circulante en Inglaterra estimouse en dezaioito millóns, só queremos expresar a cantidade de pezas de metal que algúns autores estimaron, ou máis ben consideraron, que circulaban neste país. Pero cando dicimos que unha persoa vale cincuenta ou cen libras anuais, normalmente queremos expresar non só a cantidade de pezas de metal que recibe anualmente, senón o valor dos bens que pode mercar ou consumir anualmente. En xeral, queremos determinar cal é ou debería ser o seu nivel de vida, ou sexa, a cantidade e calidade dos bens necesarios e comodidades que pode permitirse.

17. Cando por unha determinada suma de diñeiro queremos expresar non só a cantidade de pezas de metal que a compoñen, senón incluír no seu significado unha escura referencia aos bens polos que pode cambiarse, a riqueza ou ingreso que indica neste

caso só é igual ao segundo, non ao primeiro, dos dous valores que a mesma palabra insinúa algo ambiguamente, ao valor do diñeiro e non ao diñeiro.

18. Así, se a pensión semanal dunha persoa determinada fose de unha guinea, cada semana podería mercar coa mesma unha cantidade determinada de mantenza, comodidades e diversións. A súa riqueza ou ingreso semanal reais son grandes ou pequenos en proporción a esta cantidade. De certo, o seu ingreso semanal non pode ser igual á guinea e mais ao que pode mercar con ela, senón só a un destes dous valores iguais, e máis propiamente ao segundo que ao primeiro, ao valor da guinea máis que á guinea.

19. Se a pensión desta persoa non se pagase en ouro, senón nunha letra semanal dunha guinea, abofé que o seu ingreso non consistiría no anaco de papel, senón no que poida obter a cambio. Unha guinea pode considerarse como unha letra de cambio xirada aos comerciantes dos arredores por unha cantidade determinada de bens necesarios e comodidades. O ingreso da persoa a quen se lle paga non consiste tanto na peza de ouro como no que pode conseguir pola mesma, ou sexa, naquilo polo que pode cambiala. Se non puidese cambiala por nada, non valería máis que un anaco de papel calquera, como unha letra de cambio xirada a un crebado.

20. Aínda que o ingreso semanal ou anual dos habitantes dun país se lles poida pagar en diñeiro, como sucede normalmente, a súa riqueza real, o seu ingreso semanal ou anual real será sempre proporcional á cantidade de bens de consumo que poden mercar con este diñeiro. Evidentemente, o seu ingreso total non é igual ao diñeiro e tamén aos bens de consumo, senón só a un destes dous valores, e máis propiamente ao segundo que ao primeiro.

21. Polo tanto, aínda que moitas veces expresamos o ingreso dunha persoa polas pezas de metal que se lle pagan anualmente, facémolo porque esta cantidade determina o seu poder adqui-

sitivo, ou sexa, o valor dos bens que pode permitirse consumir anualmente. Porén, consideramos que o seu ingreso consiste neste poder adquisitivo, e non nas pezas que o confiren.

22. Pero se isto é evidente mesmo respecto dun individuo, aínda é máis evidente verbo dunha sociedade. A cantidade de pezas de metal que se pagan anualmente a un individuo moitas veces é exactamente igual ao seu ingreso, e por iso é a mellor e máis breve expresión do seu valor. Pero a cantidade de pezas de metal que circulan nunha sociedade nunca pode ser igual ao ingreso de todos os seus membros e sempre vale moito menos que o total dos pagos monetarios que fai anualmente, xa que a mesma guinea que hoxe paga a unha persoa pode pagar a outra mañá, e a unha terceira ao día seguinte. Pero o poder adquisitivo, ou sexa, os bens que poden mercarse sucesivamente co total destes pagos monetarios, sempre equivale exactamente aos mesmos, e tamén o ingreso das persoas que os reciben. Polo tanto, este ingreso non pode consistir nas pezas metálicas, que teñen un valor superior á súa cantidade, senón no poder adquisitivo, nos bens que poden mercarse sucesivamente coas pezas metálicas cando circulan de man en man.

23. Polo tanto, o diñeiro, a gran roda da circulación, o gran instrumento de comercio, como os demais instrumentos, aínda que forma unha parte moi valiosa do capital, non forma parte do ingreso da sociedade á que pertence. Aínda que as pezas de metal que o compoñen distribúen o ingreso que lle pertence a cada persoa no decurso da súa circulación anual, non forman parte do mesmo.

24. En terceiro e último lugar, as máquinas e instrumentos de comercio, etc., que compoñen o capital fixo gardan unha semellanza adicional coa parte do capital circulante que consiste en diñeiro: así como calquera aforro no gasto de construír e manter esas máquinas que non diminúa a capacidade produtiva do traballo é un aumento do ingreso neto da sociedade, tamén calquera aforro no gasto de acumular e manter a parte do capital

circulante que consiste en diñeiro é un aumento exactamente da mesma clase.

25. É evidente, e xa se explicou en parte, que calquera aforro no gasto de manter o capital fixo é un aumento do ingreso neto da sociedade. O capital total do empresario de calquera negocio divídese en fixo e circulante. Mentres o seu capital total sexa o mesmo, canto máis pequena sexa unha parte, máis grande será a outra. O capital circulante fornece as materias primas e os salarios e pon en marcha a actividade. Polo tanto, calquera aforro no gasto de manter o capital fixo que non diminúa a capacidade produtiva do traballo aumentará o fondo que pon en marcha a actividade e, en consecuencia, o produto anual da terra e o traballo, o ingreso real da sociedade.

26. A substitución do ouro e prata por papel moeda substitúe un instrumento de comercio moi caro por outro moito menos custoso e, ás veces, igualmente axeitado. Ven a realizar a circulación unha roda nova e menos custosa, tanto na súa construción como no seu mantemento. Pero non é evidente como se realiza esta operación, nin como fai aumentar o ingreso bruto ou neto da sociedade, polo que poden ser precisas máis explicacións.

27. Hai varias clases distintas de papel moeda, pero a máis coñecida e axeitada para este propósito son os billetes dos bancos e banqueiros.

28. Cando os habitantes dun país determinado teñen tanta confianza na fortuna, probidade e prudencia dun banqueiro determinado como para crer que sempre estará disposto a pagar as notas promisorias que se lle presenten en calquera intre, estes billetes adquiren o mesmo valor corrente que o ouro e a prata, pola confianza en que poden cambiarse polos mesmos en calquera intre.

29. Supoñamos que un banqueiro presta as súas propias notas promisorias entre os seus clientes por un valor de cen mil libras. Xa que estas notas serven como diñeiro para todos os efectos, os seus debedores páganlle os mesmos xuros que se lles prestase

esta suma en moeda. Estes xuros son a fonte da súa ganancia. Aínda que algunhas destas notas retornen continuamente para que as pague, unha parte continúa circulando durante meses e anos. Polo tanto, aínda que teña en circulación notas por un importe de cen mil libras, unha provisión de vinte mil libras de ouro e prata pode abondar para responder ás demandas ocasionais. Así, grazas a esta operación, vinte mil libras de ouro e prata realizan as funcións de cen mil. Grazas a estas notas promisorias poden facerse os mesmos intercambios, e circularse e distribuírse aos consumidores as mesmas cantidades de bens de consumo, que cun valor igual de moedas de ouro e prata, ata o valor de cen mil libras. Así, poden retirarse da circulación do país oitenta mil libras de ouro e prata, e se moitos bancos e banqueiros realizasen ao mesmo tempo distintas operacións da mesma clase, podería levarse a cabo a circulación total do país só cunha quinta parte do ouro e a prata.

30. Supoñamos, por exemplo, que a circulación monetaria total dun país ascendese, nun intre determinado, a un millón de libras esterlinas, e que esta suma fose suficiente para circular o produto anual da súa terra e traballo. Supoñamos tamén que, algún tempo despois, distintos bancos e banqueiros emitisen notas promisorias, pagadoiras ao portador, por un valor dun millón, reservando duascentas mil libras nas súas arcas para responder ás demandas ocasionais. Polo tanto, seguirían en circulación oitocentas mil libras en ouro e prata e un millón de billetes de banco, ou sexa, un millón oitocentas mil libras entre moeda e papel. Pero o produto anual da terra e o traballo do país só precisaba antes un millón para circular e distribuírse aos consumidores, e como estas operacións bancarias non poden aumentalo directamente, un millón seguirá sendo suficiente para a circulación. Xa que os bens que se mercan e venden son os mesmos que antes, será suficiente a mesma cantidade de diñeiro para mercalos e vendelos. O canal de circulación, se podo expresalo así, seguirá sendo o mesmo que antes. Supuxemos que

un millón era suficiente para enchelo e, en consecuencia, o que se verta nel alén desta cantidade non poderá correr e rebordarase. Ao verterse un millón oitocentas mil libras, rebordaranse oitocentas mil, xa que esta suma supera o que pode empregarse na circulación do país. Mais aínda que non se poida empregar no interior, é demasiado valiosa para permitir que estea ociosa, e enviarase ao estranxeiro buscando o emprego beneficioso que non pode atopar no país. Pero o papel moeda non pode ir ao estranxeiro, pois non se acepta para os pagos correntes lonxe dos bancos que o emiten e do país onde pode esixirse o seu pago pola vía legal. Polo tanto, enviaranse ao estranxeiro o ouro e a prata, por importe de oitocentas mil libras, e o canal da circulación interior encherase co millón de papel, no canto do millón destes metais que o enchía antes.

31. Pero nin se envía ao estranxeiro unha cantidade tan grande de ouro e prata a cambio de nada, nin como agasallo dos seus propietarios ás nacións estranxeiras, senón que se cambiará por bens estranxeiros dunha ou doutra clase para abastecer o consumo do propio país ou dalgún outro país estranxeiro.

32. Se a empregan en mercar bens nun país estranxeiro para abastecer o consumo doutro, ou sexa, no chamado comercio de tránsito, o beneficio engadirase ao ingreso neto do seu propio país como un novo fondo creado para realizar unha nova actividade. A actividade interior utilizará agora o papel moeda, e o ouro e a prata converteranse nun fondo para este novo comercio.

33. Se a empregan en mercar bens estranxeiros para o consumo interior poden mercar bens que probablemente consumirán as persoas ociosas que non producen nada, como os viños e sedas estranxeiros, etc., ou poden mercar unha cantidade adicional de materias primas, ferramentas e provisións para manter e empregar a máis persoas laboriosas que reproducirán cun beneficio o valor do seu consumo anual.

34. Sempre que se emprega do primeiro xeito fomenta a prodigalidade e aumenta o gasto e o consumo sen aumentar o produto

nin establecer ningún fondo permanente para manter este gasto, sendo totalmente nociva para a sociedade.

35. Sempre que se emprega do segundo xeito, fomenta a actividade, e aínda que aumente o consumo da sociedade, proporciona un fondo permanente para mantelo, reproducindo cun beneficio o valor total do consumo anual. O ingreso bruto da sociedade, ou sexa, o produto anual da terra e o traballo, aumenta no valor total que o traballo das persoas laboriosas engade ás materias primas sobre as que se aplica, e o ingreso neto aumenta no que queda deste valor despois de deducir o preciso para o mantemento das súas ferramentas e instrumentos de comercio.

36. É case inevitable que a meirande parte do ouro e a prata expulsados ao estranxeiro por estas operacións bancarias e que se emprega en mercar bens estranxeiros para o consumo interior se empregue en mercar bens da segunda clase. Aínda que algunhas persoas poidan ás veces aumentar moito o seu gasto sen que aumente a súa renda, de certo ninguén pode facelo sempre, pois a prudencia inflúe na conduta da maioría dos individuos, aínda que non sempre governe a de todos. Estas operacións bancarias non poden aumentar o ingreso das persoas ociosas, consideradas como unha clase, e polo tanto non poden aumentar moito o seu gasto, aínda que ás veces poida aumentar, e realmente aumente, o gasto dalgúns dos seus membros. En consecuencia, se a demanda de bens estranxeiros das persoas ociosas segue sendo a mesma, ou case a mesma, só unha parte moi pequena do diñeiro que estas operacións bancarias expulsan ao estranxeiro, empregado en mercar bens estranxeiros para o consumo interior, se empregará en mercalos para o seu uso. A súa meirande parte destinarase a empregar traballo, e non a manter aos ociosos.

37. Cando calculamos o traballo que o capital circulante dunha sociedade pode empregar, temos que considerar só as partes do capital circulante que consisten en provisións, materias primas e produto rematado. O resto, que consiste en diñeiro e

serve para circular as outras tres partes, ten que descontarse. Para poñer o traballo en movemento requírense tres cousas: materias primas para elaboralas, ferramentas coas que traballar e salarios, ou sexa, a recompensa pola que se fai o traballo. Os cartos non son nin unha materia prima para elaborar nin unha ferramenta para traballar, e aínda que os salarios se paguen en diñeiro, o ingreso real do traballador, como o das demais persoas, non consiste no diñeiro, senón no seu valor. Non consiste nas pezas de metal, senón no que pode adquirirse con elas.

38. Evidentemente, a cantidade de traballo que un capital pode empregar debe ser igual ao número de traballadores aos que pode abastecer de materias primas, ferramentas e unha mantenza axeitada á natureza do traballo. O diñeiro pode ser preciso para mercar as materias primas e ferramentas, así como para a mantenza dos traballadores, pero a cantidade de traballo que o capital pode empregar non é igual ao mesmo tempo ás materias primas, ferramentas e mantenza que merca e ao diñeiro que as merca, senón só a un destes dous valores, e máis propiamente ao primeiro que ao segundo.

39. Cando o papel moeda substitúe ao ouro e a prata, é posible que a cantidade de materias primas, ferramentas e mantenza que o capital circulante total pode proporcionar aumente no valor total do ouro e prata que adoitaban empregarse en mercaldas. O valor total da gran roda da circulación e distribución engádese aos bens que circula e distribúe. Esta operación é semellante á do empresario dunha gran obra que, a consecuencia dunha mellora mecánica, desfáise da súa vella maquinaria e engade ao seu capital circulante, ou sexa, ao fondo co que fornece de materias primas e salarios aos seus traballadores, a diferenza entre o seu prezo e o da maquinaria nova.

40. Talvez sexa imposible determinar cal é a proporción que garda o capital circulante dun país co valor total do produto anual que circula grazas a el. Distintos autores estimárono nunha quinta, unha décima, unha vinteava e unha trintava parte

deste valor. Pero por pequena que sexa a proporción que garde o diñeiro en circulación co valor total do produto anual, xa que só unha parte deste produto, a miúdo moi pequena, se destina ao mantemento da actividade, sempre garda unha proporción considerable coa mesma. Polo tanto, cando o ouro e a prata necesarios para a circulación se reducen a unha quinta parte da súa cantidade anterior ao substituírse por papel moeda, só con engadir aos fondos que se destinan ao mantemento da actividade o valor da meirande parte dos outros catro quintos, o seu aumento debe ser considerable e, en consecuencia, tamén o do valor do produto anual da terra e o traballo.

41. Nos últimos vinte e cinco ou trinta anos realizouse en Escocia unha operación desta clase, co establecemento de novas compañías bancarias en case todas as cidades importantes e mesmo nalgunhas vilas. Os seus efectos foron exactamente os enriba descritos. As transaccións internas realízanse case integramente no papel moeda destes bancos, co que se fan compras e pagos de todas clases. A prata poucas veces aparece, agás no cambio dun billete de banco de vinte xilins, e o ouro é aínda máis raro. Mais aínda que a conduta destes bancos non foi inocua e precisou, en consecuencia, dunha lei parlamentaria para regulamentala, o país obtivo grandes beneficios da súa actividade. Oín afirmar que o comercio da cidade de Glasgow se duplicou nuns quince anos dende o establecemento dos primeiros bancos, e que o comercio escocés máis que se cuaduplicou dende que se fundaron dous bancos públicos en Edimburgo. Un deles, chamado o Banco de Escocia, estableceuse por unha lei parlamentaria en 1695, e o outro, chamado o Banco Real, por cédula real en 1727. Non pretendo saber se o comercio escocés en xeral, ou o da cidade de Glasgow en particular, aumentou realmente nunha proporción tan grande nun período tan breve. Se algún dos mesmos aumentou nesta proporción, é un efecto demasiado grande para que poida explicarse só pola acción desta causa. Porén, non hai dúbida de que o comercio e a industria

escoceses aumentaron moito neste período, e de que os bancos contribuíron bastante a este aumento.

42. O valor da moeda de prata que circulaba en Escocia antes da Unión en 1707, e que se levou ao Banco de Escocia inmediatamente despois para acuñarse de novo, ascendía a 411.117 *l.* esterlinas, 10 *x.* e 9 *p.* Non se coñece o importe da moeda de ouro, pero segundo as antigas contas da casa da moeda escocesa o valor do ouro acuñado anualmente era superior ao da prata¹. Houbo tamén moitas persoas que, desconfiando do pago, non levaron a súa prata ao Banco de Escocia naquela ocasión, e ademais parte da moeda inglesa non se retirou da circulación. Polo tanto, o valor total do ouro e prata que circulaban en Escocia antes da Unión non pode estimarse en menos dun millón de esterlinas. Constituía case toda a circulación do país, xa que aínda que a circulación do Banco de Escocia, que entón non tiña rival, era importante, constituía unha parte moi pequena do total. Na actualidade, a circulación total de Escocia non pode estimarse en menos de dous millóns, dos que moi probablemente a parte consistente en ouro e prata non ascenda a medio millón. Pero aínda que o ouro e a prata circulantes en Escocia diminuíron tanto neste período, a riqueza e prosperidade reais do país non se viron afectadas. Polo contrario, é evidente que aumentaron a agricultura, as manufacturas e o comercio, o produto anual da terra e o traballo do país.

43. A meirande parte dos bancos e banqueiros emiten as súas notas promisorias descontando letras de cambio, isto é, adiantando diñeiro antes de que venzan, deducindo sempre os xuros legais da suma que adiantan ata o vencemento da letra. O pago da letra cando vence repón ao banco o valor do que adiantou xunto co beneficio neto dos xuros. O banqueiro que adianta as súas propias notas promisorias, no canto de ouro e prata, ao descontarlle a letra ao comerciante, ten a vantaxe de poder des-

¹ Véxase o prefacio de Ruddiman ao *Diplomata & c. Scotiae* de Anderson.

contar máis, ata o valor total das súas notas promisorias que por experiencia sabe que circula habitualmente. Así, pode obter a ganancia neta dos xuros sobre unha suma moi superior.

44. O comercio de Escocia, que mesmo actualmente non é moi grande, aínda era menos importante cando se fundaron as dúas primeiras compañías bancarias, e estes bancos terían moi pouca actividade se restrinxisen o seu negocio ao desconto de letras de cambio. Por iso inventaron outro método para emitir as súas notas promisorias, concedendo o que chamaron contas de efectivo, isto é, concedendo crédito ata un certo límite (por exemplo, dúas ou tres mil libras) ao individuo que puidese presentar dúas persoas de indubidable solvencia e boas propiedades inmobiliarias como avalistas, garantindo a devolución da suma adiantada cando se requirise, xunto cos xuros legais. Creo que os bancos e banqueiros de todo o mundo conceden habitualmente créditos desta clase. Pero as cómodas condicións de pago que impoñen os bancos escoceses son peculiares, e talvez sexan a causa principal tanto do seu gran volume de negocio como dos beneficios que o país recibiu do mesmo.

45. Quen teña un crédito desta clase cun destes bancos e tome en préstamo, por exemplo, mil libras, pode devolver este importe aos poucos, vinte ou trinta libras cada vez, descontándolle o banco dos xuros totais a parte proporcional dende o día no que se paga esta pequena cantidade ata que se devolve o total. Por iso, todos os comerciantes e case todos os homes de negocios están interesados en manter estas contas de efectivo e promover o negocio do banco, aceptando os seus billetes en todos os pagos e impulsando a facer o mesmo a aqueles sobre os que teñen influencia. Os bancos, cando os seus clientes piden diñeiro, adoitan adiantalo nas súas propias notas promisorias, coas que os comerciantes pagan aos fabricantes os bens que lles mercan, os fabricantes aos agricultores as materias primas e provisións, e os agricultores aos seus terratenentes a renda. Os terratenentes devolven estas notas aos comerciantes en pago polas comodida-

des e luxos que lles proporcionan, e os comerciantes devólvenllas de novo aos bancos para saldar as súas contas de efectivo ou para devolver o que tomaron prestado. Así, case todas a transaccións monetarias do país realízanse mediante estas notas. Velaí o gran volume de negocio dos bancos.

46. Grazas a estas contas de efectivo cada comerciante pode comerciar máis sen ser imprudente. Se dous comerciantes, un en Londres e outro en Edimburgo, empregasen capitais iguais no mesmo ramo de negocio, o comerciante de Edimburgo podería, sen ser imprudente, comerciar máis e empregar a máis persoas que o de Londres. Este sempre ten que conservar unha importante suma de diñeiro nas súas propias arcas, ou nas do seu banqueiro, que non lle paga xuros pola mesma, para responder ás continuas demandas de pago dos bens que merca a crédito. Supoñamos que o importe habitual desta suma é de cincocentas libras. O valor dos bens que almacena é sempre cincocentas libras menor que se non estivese obrigado a manter esta suma ociosa. Supoñamos que xeralmente vende todo o seu capital, ou sexa, bens polo valor do seu capital total, unha vez ao ano. Ao verse obrigado a manter ociosa unha suma tan grande, vende anualmente bens por valor de cincocentas libras menos do que podería vender. Os seus beneficios anuais redúcense no que podería proporcionar a venda de bens por valor de cincocentas libras máis, e o número de persoas empregadas en preparar os seus bens para o mercado redúcese no número que podería empregarse con cincocentas libras máis de capital. Por outra banda, o comerciante de Edimburgo non mantén diñeiro ocioso para responder a estas demandas. Cando se producen, satisfáinan coa súa conta de efectivo no banco, e repón gradualmente a cantidade que toma en préstamo coa moeda ou papel moeda que recibe polas vendas dos seus bens. Polo tanto, co mesmo capital e sen ser imprudente, pode ter sempre máis bens no seu almacén que o comerciante de Londres, obter máis beneficios e empregar permanentemente a máis persoas laboriosas que preparen estes

bens para o mercado. Velái o gran beneficio que o país obtén desta actividade.

47. Abofé, poderíamos pensar que a facilidade para descontar letras de cambio da aos comerciantes ingleses unha vantaxe equivalente ás contas de efectivo dos comerciantes escoceses. Pero lembremos que os comerciantes escoceses poden descontar as súas letras de cambio tan facilmente como os ingleses, e ademais teñen a vantaxe adicional das súas contas de efectivo.

48. O papel moeda que pode circular sen dificultade nun país non excede nunca o valor do ouro e a prata aos que substitúe, ou sexa, o que circularía se non houberse papel moeda (supoñendo que o comercio sexa o mesmo). Por exemplo, se os billetes de vinte xilins fosen o papel moeda de menor denominación en Escocia, o total do papel moeda que circularía sen dificultade non podería exceder o valor do ouro e a prata precisos para realizar as transaccións anuais por valor de vinte xilins ou máis que se producen neste país. Se o papel moeda en circulación excedese esta cantidade nalgún intre, tería que volver inmediatamente aos bancos para cambiarse por ouro e prata, xa que o exceso non podería enviarse ao estranxeiro nin empregarse na circulación do país. Moitas persoas decatariáanse inmediatamente de que tiñan máis papel moeda do necesario para as súas operacións interiores, e, como non poderían envialo ao estranxeiro, esixirían inmediatamente aos bancos o seu pago. Este papel moeda superfluo pode enviarse ao estranxeiro facilmente unha vez convertido en ouro e prata, pero non mentres permaneza en forma de papel moeda. Polo tanto, produciríase inmediatamente un pánico bancario polo valor total deste papel moeda superfluo, e por importes moito máis grandes se os bancos amosasen dificultades ou demoras no pago, pois a alarma ocasionada aumentaría o pánico.

49. Os gastos específicos dun banco, alén dos gastos comúns a todos os ramos de negocio, como o da renda do local, os salarios dos asistentes, empregados, contables, etc., consisten principalmente en dous: os gastos de manter sempre unha gran

suma de diñeiro nas súas arcas para responder ás demandas ocasionais dos posuidores dos seus billetes, da que perden os xuros; e os gastos de repoñer as súas arcas en canto se baleiran, para responder a estas demandas ocasionais.

50. Un banco que emite máis papel moeda do que pode empregarse na circulación do país, exceso que retorna continuamente para que o pague, debería aumentar a cantidade de ouro e prata que mantén nas súas arcas non só en proporción ao aumento excesivo da súa circulación, senón en moito máis, pois os seus billetes volven moito máis rápido do que corresponde ao exceso. Polo tanto, este banco debería aumentar a súa primeira clase de gastos non só en proporción ao aumento forzoso das súas operacións, senón nunha proporción moito máis elevada.

51. Ademais, as arcas deste banco, aínda que deben estar máis cheas, baleiraríanse máis rápido que cando o seu negocio se restrinxe a importes máis razoables, e o banco precisaría un gasto non só superior, senón máis constante e ininterrompido para repoñelas. A moeda que sae continuamente das súas arcas non pode empregarse na circulación do país, xa que substitúe ao papel moeda excesivo que non pode empregarse na mesma e, polo tanto, tamén é excesiva. Pero como esta moeda non pode permitirse estar ociosa, envíase ao estranxeiro, dun xeito ou doutro, para que atope o emprego lucrativo que non atopa no país, e esta continua exportación de ouro e prata aumentará aínda máis o custo para o banco de atopar ouro e prata novos que repoñan as arcas que tan rapidamente se baleiran. Así, este banco aumentará a segunda clase de gastos aínda máis que a primeira, en proporción a este aumento forzoso das súas operacións.

52. Supoñamos que todo o papel moeda dun banco determinado que a circulación do país pode absorber e empregar facilmente ascende exactamente a corenta mil libras, e que este banco está obrigado a manter sempre dez mil libras en ouro e prata nas súas arcas para responder ás demandas ocasionais.

Se este banco intentase circular corenta e catro mil libras, as catro mil libras que exceden o que a circulación pode facilmente absorber e empregar volverán ao banco case en canto se emitan. Así, este banco debería manter sempre nas súas arcas non só once mil, senón catorce mil libras para responder ás demandas ocasionais. Polo tanto, non gañaría nada polos xuros das catro mil libras de circulación excesiva, e perdería o custo total de recoller continuamente catro mil libras en ouro e prata, que saírían das súas arcas en canto entrasen.

53. Se os bancos comprendesen sempre cal é o seu interese particular e lle puxesen atención, a circulación nunca estaría ategada de papel moeda. Pero non todos os bancos comprenderon sempre o seu interese particular nin lle puxeron atención, e a miúdo ategaron a circulación de papel moeda.

54. Por emitir unha cantidade de papel moeda demasiado grande, da que o exceso volvía continuamente para cambiarse por ouro e prata, o Banco de Inglaterra viuse obrigado durante moitos anos a acuñar ouro por valor de entre oitocentas mil e un millón de libras anuais, ou sexa, unhas oitocentas cincuenta mil libras en media. Debido a esta gran cuñaxe, o Banco (a consecuencia do estado luído e degradado da moeda de ouro hai uns anos) víase obrigado moitas veces a mercar lingotes de ouro ao elevado prezo de catro libras por onza, que axiña emitía en moeda a 3 *l.* 17 *x.* 10 ½ *p.* por onza, perdendo deste xeito entre un dous e medio e un tres por cento na cuñaxe dunha suma tan grande. Polo tanto, aínda que o Banco non pagase ningún imposto pola cuñaxe e o goberno pagase o seu custo, a xenerosidade do goberno non evitaba totalmente o gasto do Banco.

55. A consecuencia dun exceso da mesma clase, os bancos escoceses víronse obrigados a empregar constantemente axentes en Londres para conseguir diñeiro a un custo que poucas veces era menor do un e medio ou dous por cento. Este diñeiro enviábase en carromatos, e os transportistas asegurábano cun custo adicional de tres cuartos por cento, ou sexa, quince xilins

por cada cen libras. Os axentes non sempre conseguían repoñer as arcas dos seus patróns tan rapidamente como se baleiraban. Neste caso, os bancos recorrían a xirarlles letras de cambio aos seus correspondentes en Londres por valor da suma que desexasen. Cando estes correspondentes recorrían despois a eles para o pago desta suma xunto cos xuros e unha comisión, algúns dos bancos, polas dificultades que lles creaba a súa circulación excesiva, ás veces non tiñan outro medio de saldar o efecto bancario que xirar letras por segunda vez aos mesmos ou a outros correspondentes en Londres, e así a mesma suma, ou máis ben letras pola mesma suma, facía ás veces máis de dúas ou tres viaxes, pagando sempre o banco os xuros e a comisión sobre a suma total acumulada. Mesmo os bancos escoceses, que nunca se distinguiron pola súa imprudencia extrema, víronse obrigados ás veces a empregar este ruinoso recurso.

56. A moeda de ouro que o Banco de Inglaterra ou os bancos escoceses pagaban a cambio da parte do seu papel moeda que excedía o que podía empregarse na circulación do país, ao exceder tamén o que podería empregarse na mesma, ás veces enviábase ao estranxeiro en forma de moeda, outras fundíase e enviábase ao estranxeiro en forma de lingotes, e aínda outras fundíase e vendíase ao Banco de Inglaterra ao elevado prezo de catro libras por onza. Só as pezas máis novas, pesadas e mellores escollíanse coidadosamente e enviábanse ao estranxeiro ou fundíanse. No interior, e mentres se mantivesen en forma de moeda, estas pezas pesadas valían o mesmo que as máis lixeiras, pero eran máis valiosas no estranxeiro, ou cando se fundían en lingotes no país. O Banco de Inglaterra atopou abraiado que, malia a súa gran cuñaxe anual, a escaseza de moeda era cada ano a mesma que o anterior, e que, a pesar da gran cantidade de moeda boa e nova que emitía cada ano, o estado da moeda empeoraba no canto de mellorar. Cada ano atopábase na necesidade de acuñar case a mesma cantidade de ouro que o anterior, e debido ao aumento continuo no prezo do lingote de ouro, a consecuen-

cia do desgaste e recorte continuo da moeda, o custo da cuñaxe anual aumentaba cada ano. Debe observarse que o Banco de Inglaterra, ao subministrar moeda as súas propias arcas, estaba obrigado indirectamente a abastecer o reino enteiro, xa que dende estas arcas a moeda flúe continuamente de moitas maneiras. Polo tanto, o Banco de Inglaterra vese obrigado a subministrar a moeda precisa para manter a circulación excesiva tanto do papel moeda escocés como do inglés, e a cubrir os baleiros que ocasiona na provisión de moeda do reino. Sen dúbida, os bancos escoceses pagaron moi cara a súa propia imprudencia e falla de atención, pero os ingleses pagaron moi cara non só a súa propia imprudencia, senón a imprudencia moito máis grande de case todos os bancos escoceses.

57. A causa orixinaria desta excesiva circulación de papel moeda foron as operacións excesivas dalgúns empresarios arriscados en ambas partes do Reino Unido.

58. Un banco non debe adiantar o capital total co que opera un comerciante ou empresario de calquera clase, nin unha parte importante do mesmo, senón só a parte que estaría obrigado a manter ociosa e en efectivo para responder ás demandas ocasionais. Se o papel moeda que o banco adianta nunca excede este valor, non pode exceder o valor do ouro e prata que circularían no país se non houberse papel moeda, ou sexa, non pode exceder a cantidade que a circulación do país pode absorber e empregar facilmente.

59. Cando un banco desconta a un comerciante unha letra de cambio xirada por un auténtico acredor a un auténtico debedor, que este paga asemade vence, só lle adianta unha parte do valor que estaría obrigado a manter ocioso e en efectivo para responder ás demandas ocasionais. O pago da letra cando vence reponlle ao banco o valor que adiantou xunto cos xuros. As arcas do banco, conforme os seus tratos se restrinxan a estes clientes, semellan un estanque do que sae continuamente unha corrente pero entra outra totalmente igual, de xeito que se mantén sempre igual-

mente cheo sen ningún coidado nin atención. Para repoñer as arcas deste banco precísase pouco ou ningún gasto.

60. Un comerciante pode precisar a miúdo, sen excederse nas súas operacións, unha cantidade de efectivo mesmo cando non ten letras que descontar. Cando un banco, ademais de descontar as súas letras, adiántalle tamén estas cantidades na súa conta de efectivo nestas ocasións, e acepta que se paguen aos poucos conforme entre o diñeiro da venda ocasional dos seus bens coas doadas condicións dos bancos escoceses, exime totalmente ao comerciante da necesidade de manter unha parte do seu capital ocioso e en efectivo para responder ás demandas ocasionais. Cando estas se presentan, a súa conta de efectivo pode responder con solvencia. Porén, ao tratar con estes clientes, o banco debería observar con gran atención se no decurso dun período breve (por exemplo, de catro, cinco, seis ou oito meses) o importe dos pagos que recibe é igual ou non ao dos adiantos que fai. Se é igual na meirande parte das ocasións, pode continuar tratando con estes clientes tranquilamente. Aínda que a corrente que sae continuamente das súas arcas poida ser moi grande neste caso, a que entra nas mesmas é polo menos igual, de xeito que probablemente estarán sempre igual de cheas sen ningún coidado nin atención adicional, e raramente precisarán un gasto extraordinario para repoñelas. Se, polo contrario, o importe dos pagos destes clientes é habitualmente moi inferior ao dos adiantos, non pode continuar tratando con eles, polo menos se seguen actuando así. Neste caso, a corrente que sae continuamente das súas arcas é moito máis grande que a que entra e, a menos que se repoñan mediante un gasto grande e continuado, estas esgotaranse axiña.

61. En consecuencia, durante moito tempo os bancos escoceses tiveron coidado de esixir pagos frecuentes e regulares aos seus clientes, e non lles interesaba tratar con persoas que non fixesen con eles o que chamaban operacións frecuentes e regulares, fose cal fose a súa fortuna ou crédito. Con esta

atención, ademais de aforrar case todo o gasto extraordinario de repoñer as súas arcas, conseguían outras dúas vantaxes moi importantes.

62. En primeiro lugar, podían xulgar aceptablemente as circunstancias prósperas ou decadentes dos seus debedores sen verse obrigados a pescudar máis evidencia que a proporcionada polos seus propios libros, xa que a maioría das persoas son regulares ou irregulares nos seus pagos segundo as súas circunstancias sexan prósperas ou decadentes. Un individuo que presta o seu diñeiro a media ducia ou a unha ducia de debedores pode observar e investigar constante e coidadosamente a conduta e situación de cada un deles, por si mesmo ou mediante os seus axentes. Pero un banco que presta diñeiro a cincocentas persoas, e ten a súa atención continuamente ocupada noutros asuntos, non pode ter información regular sobre a conduta e circunstancias da meirande parte dos seus debedores, alén da que lle proporcionan os seus propios libros. Os bancos escoceses probablemente consideraban esta vantaxe cando esixían pagos frecuentes e regulares aos seus clientes.

63. En segundo lugar, asegurábanse contra a posibilidade de emitir máis papel moeda do que a circulación do país podería absorber e empregar facilmente. Cando observaban que os pagos dun cliente determinado en períodos de tempo moderados eran iguais aos adiantos que lle fixeran na maioría das ocasións, podían estar seguros de que o papel moeda que adiantaran non excedía en ningún momento a cantidade de ouro e prata que circularía no país de non existir o papel moeda. A frecuencia, regularidade e importe destes pagos demostrarían que os seus adiantos non excedían en ningún momento a parte do seu capital que estaría obrigado a manter ociosa e en efectivo para responder ás demandas ocasionais, isto é, para o propósito de manter o resto do seu capital constantemente empregado. Só esta parte do capital volve continuamente a cada comerciante en forma de diñeiro, sexan billetes ou moedas, en períodos de tempo mode-

rados, e afástase del na mesma forma. Se os adiantos do banco excedesen esta parte do seu capital, o importe dos seus pagos non podería igualar ao dos adiantos. A corrente que entraría nas arcas do banco debido a estas operacións non podería compensar á que sairía das mesmas. Os adiantos de papel moeda do banco, ao exceder a cantidade de ouro e prata que estaría obrigado a manter para responder ás demandas ocasionais en ausencia destes adiantos, axiña poderían exceder a cantidade total de ouro e prata que circularía no país se non houboese papel moeda (supoñendo que o comercio fose o mesmo) e, en consecuencia, poderían exceder a cantidade que a circulación do país podería absorber e empregar sen dificultade. O exceso deste papel moeda volvería inmediatamente ao banco para cambiarse por ouro e prata. Os bancos escoceses probablemente non comprendían tan ben esta segunda vantaxe, aínda que é tan real como a primeira.

64. Cando, grazas ao desconto de letras e ás contas de efectivo, pode eximirse aos comerciantes solventes dun país da necesidade de manter parte do seu capital ocioso e en efectivo para responder ás demandas ocasionais, non é razoable que esperen máis axuda dos bancos e banqueiros. Estes, unha vez que chegaron tan lonxe, non poden ir máis aló dun xeito compatible co seu interese e seguridade. Un banco non pode adiantar a un comerciante todo o capital circulante co que opera, nin a meirande parte do mesmo, dun xeito compatible co seu propio interese, xa que, aínda que este capital volve continuamente ao comerciante en forma de diñeiro e afástase del na mesma forma, os retornos están demasiado distantes das saídas, e o total dos seus pagos podería non chegar a compensar o dos seus adiantos nun período de tempo convenientemente moderado para o banco. Un banco pode permitirse aínda menos adiantarlle unha parte considerable do seu capital fixo, por exemplo, do capital que o empresario dunha forxa de ferro emprega en construír a forxa e a fundición, os seus obradoiros e almacéns, as vivendas dos seus traballadores, etc.; do capital que o empresario dunha mina emprega

en perforar os seus pozos, construír as máquinas para extraer a auga, facer carreiros e camiños, etc.; do capital que o empresario que mellora a terra emprega en limpar, drenar, cerrar, estercar e arar ermos sen cultivar, edificar granxas con todos os seus anexos necesarios de cortes, celeiros, etc. Os rendementos do capital fixo son en case todos os casos moito máis lentos que os do circulante, e estes gastos, mesmo cando se fan coa máxima prudencia e tino, moi poucas veces retornan ao empresario antes dun período de moitos anos, demasiado distante para convirlle a un banco. Os comerciantes e outros empresarios poden, sen dúbida, realizar unha parte moi importante dos seus proxectos con diñeiro prestado. Porén, para ser xustos cos seus acredores, o seu propio capital debería ser suficiente para asegurar, se podo dicilo así, o capital destes acredores, ou sexa, para facer extremadamente improbable que incorran nunha perda mesmo se o éxito do proxecto é moi inferior ás expectativas dos promotores. Incluso con esta precaución, o diñeiro que se presta e non ten que pagarse ata despois dun período de varios anos non debería tomarse prestado dun banco, senón dos particulares que se propoñen vivir dos xuros do seu diñeiro sen molestarse en empregar o seu capital, e que por iso están dispostos a prestalo durante varios anos á xente solvente mediante un bono ou unha hipoteca. Abofé, un banco que prestase o seu diñeiro sen o custo do papel timbrado e dos honorarios dos avogados para emitir bonos e hipotecas, e que aceptase os pagos nas doadas condicións dos bancos escoceses sería un acredor moi conveniente para estes comerciantes e empresarios. Pero sen dúbida eles serían debedores pouco convenientes para o banco.

65. Hai algo máis de vinte e cinco anos, o papel moeda emitido polos bancos escoceses era igual ou algo superior ao que a circulación do país podía facilmente absorber e empregar. Polo tanto, os bancos deron aos comerciantes e demais empresarios escoceses toda a axuda compatible co seu propio interese hai xa tanto tempo. Mesmo fixeron algo máis, excedéndose un pouco nas

súas operacións e buscando a perda, ou polo menos a diminución nos beneficios, que nunca deixa de aparecer neste negocio diante do mínimo exceso no volume de operacións. Estes comerciantes e empresarios, que recibiron tanta axuda dos bancos e banqueiros, querían aínda máis. Pensaban que os bancos podían estender os seus créditos ata calquera suma sen incorrer noutro gasto que o dunhas poucas resmas de papel. Laiábanse da estreiteza de miras e o espírito ruín dos directores dos bancos que, dicían eles, non estendían créditos en proporción á actividade do país, entendendo por esta, sen dúbida, os proxectos que non podían realizar co seu propio capital nin co que puidesen tomar prestado a particulares na forma usual de bonos ou hipotecas. Pensaban que os bancos estaban obrigados pola súa honra a proporcionar-lles todo o capital que quixesen para facer negocios. Porén, os bancos eran doutra opinión, e ao rexeitaren estender os seus créditos, algúns destes comerciantes recorreron a un remedio que serviu aos seus propósitos tan efectivamente como a extensión de créditos bancarios, pero con moito máis custo. Este remedio non era senón o ben coñecido de xirarse letras reciprocamente, a rolda á que ás veces recorren os comerciantes desafortunados cando están a piques de crebar. Esta práctica coñeciáse de vello en Inglaterra, e disque se utilizou a gran escala no decurso da última guerra, cando os elevados beneficios do comercio proporcionaban unha gran tentación a excederse no volume de operacións. De Inglaterra levouse a Escocia, onde axiña realizouse a máis escala do que nunca se fixo en Inglaterra, en proporción ao limitado comercio e módico capital do país.

66. A práctica de xirarse letras reciprocamente é tan ben coñecida polos homes de negocios que talvez poida pensarse que é innecesario contala. Pero como este libro pode chegar ás mans de moitas persoas que non son homes de negocios, e dado que xeralmente nin os propios homes de negocios entenden os efectos desta práctica sobre o negocio bancario, intentarei explicala tan claramente como poida.

67. Os costumes dos comerciantes, que se estableceron cando as bárbaras leis europeas non facían respectar o cumprimento dos seus contratos, e se adoptaron nas leis das nacións europeas no decurso dos dous últimos séculos, concedían privilexios tan extraordinarios ás letras de cambio que o diñeiro adiantábase máis facilmente sobre elas que sobre ningunha outra clase de garantía, especialmente cando se facían pagadoiras nun período tan breve como dous ou tres meses. Se, cando vence a letra, o tomador non a paga en canto se lle presenta, convértese dende ese intre nun crebado. A letra protéstase e volve ao librador quen, se non a paga inmediatamente, convértese tamén nun crebado. Se tivese pasado polas mans doutras persoas que adiantasen o seu importe sucesivamente unhas a outras, en diñeiro ou en bens, e que a endosasen, é dicir, escribisen os seus nomes no reverso da letra para expresar que recibiran este importe, antes de chegar á persoa que lla presenta ao tomador para o pago, cada endosante convertíase en responsable do valor da letra fronte ao seu posuidor e, se non a pagaba, convertíase tamén nun crebado dende ese intre. Aínda que o librador, o tomador e os endosantes da letra fosen todos persoas de dubidosa solvencia, a brevidade do prazo daba certa seguridade ao posuidor da letra. Aínda que cada un deles puidese converterse moi probablemente en crebado, sería unha casualidade que todos crebasen nun período tan curto. A casa é perigosa e non aguantará moito, di para si mesmo un viaxeiro cansado, pero non é probable que caia esta noite e, polo tanto, arriscareime a durmir nela.

68. Supoñamos que o comerciante A en Edimburgo xira unha letra de cambio a B en Londres, pagadoira en dous meses. En realidade, B en Londres non lle debe nada a A en Edimburgo, pero acepta a letra de A coa condición de que antes do vencemento xirará outra letra a A en Edimburgo pola mesma cantidade mailos xuros e unha comisión, pagadoira tamén en dous meses. En consecuencia, B, antes de que expiren os primeiros dous meses, xira esta letra a A en Edimburgo, quen, de novo,

antes de que expiren os segundos dous meses, xira unha segunda letra sobre B en Londres, pagadoira tamén en dous meses, e, antes de que expiren os terceiros dous meses, B en Londres xira outra letra a A en Edimburgo, pagadoira tamén en dous meses. Ás veces, esta práctica ten continuado non só por meses, senón por varios anos, coa letra volvendo sempre sobre A en Edimburgo cos xuros e comisións acumulados das anteriores. Os xuros eran do cinco por cento anual, e a comisión nunca era menos de un medio por cento sobre cada xiro. Ao repetirse esta comisión máis de seis veces por ano, o diñeiro que A puidese recadar mediante este recurso custáballe algo máis do oito por cento anual, e ás veces, cando o prezo da comisión aumentaba ou víase obrigado a pagar xuros compostos sobre os xuros e a comisión de letras anteriores, moito máis. Esta práctica chamábase financiamento por circulación.

69. Nun país onde se supón que os beneficios correntes do capital na meirande parte dos proxectos mercantís son entre un seis e un dez por cento, só unha especulación moi afortunada podería non só pagar co seu rendemento o enorme custo co que se tomaba a préstamo o diñeiro para realizala, senón ademais proporcionar beneficios adicionais ao promotor. Así a todo, durante varios anos emprendéronse e realizáronse moitos proxectos grandes e importantes sen máis fondos para mantelos que os conseguidos con este enorme custo. Sen dúbida, os promotores vían moi claramente os grandes beneficios nos seus soños dourados. Porén, ao espertaren ao final dos seus proxectos, ou cando xa non eran capaces de continualos, creo que moi poucas veces tiveron a fortuna de atopalos².

² O método descrito no texto non era de ningún modo nin o máis habitual nin o máis caro co que estes emprendedores se financiaban por circulación. Con frecuencia, A en Edimburgo permitía a B en Londres pagar a primeira letra de cambio uns días antes do seu vencemento, xirando ao mesmo B en Londres unha segunda letra a tres meses. A vendía esta letra en Edimburgo polo seu valor nominal, xa que era pagadoira á súa orde, e co seu valor mercaba letras de Londres pagadoiras á vista á orde de B, a quen llas enviaba por correo. Cara ao final da última guerra, o tipo de cambio entre Edimburgo e

70. As letras que A en Edimburgo xiraba a B en Londres a miúdo descontábanse dous meses antes do seu vencemento con algún banco ou banqueiro en Edimburgo, e as letras que B en Londres xiraba de novo a A en Edimburgo descontábanse tan a miúdo co Banco de Inglaterra ou outros banqueiros en Londres. O que se adiantaba sobre estas letras circulantes adiantábase en Edimburgo no papel moeda dos bancos escoceses, e en Londres, cando se descontaban no Banco de Inglaterra, no papel moeda deste banco. Aínda que estas letras pagábanse ao seu vencemento, o valor adiantado sobre a primeira letra nunca volvía realmente aos bancos, porque antes de que cada letra vencese, xirábase sempre outra por unha cantidade algo máis grande e descontábase para pagar a que vencía. Polo tanto, este pago era totalmente ficticio. A corrente que saía das arcas dos bancos mediante estas letras circulantes nunca retornaba.

71. O papel moeda que se emitía mediante estas letras de cambio circulantes ascendía en moitas ocasións ao fondo total destinado a realizar algún importante proxecto agrícola, comercial ou manufactureiro, e non só á parte que o promotor tería que manter ociosa e en efectivo para responder ás demandas ocasionais se non existise o papel moeda. Polo tanto, a meirande

Londres estaba a miúdo un tres por cento en contra de Edimburgo, que A tiña que pagar por estas letras á vista. Polo tanto, esta transacción, ao repetirse polo menos catro veces por ano, cargándose cunha comisión de polo menos un medio por cento en cada repetición, tiña que custarlle a A polo menos un catorce por cento anual. Outras veces, A permitíalle a B liquidar a primeira letra de cambio xirando, uns días antes do seu vencemento, unha segunda letra a dous meses, non a B, senón a unha terceira persoa en Londres, por exemplo C. Esta segunda letra facíase pagadoira á orde de B, que a descontaba con algún banqueiro en Londres en canto C a aceptaba, e A permitía a C liquidala xirando, uns días antes do seu vencemento, unha terceira letra, tamén a dous meses, ás veces ao seu primeiro correspondente B, e outras a algunha cuarta ou quinta persoa, por exemplo D ou E. Esta terceira letra facíase pagadoira á orde de C, que a descontaba do mesmo xeito con algún banqueiro en Londres en canto se aceptaba. Ao repetirse estas operacións polo menos seis veces ao ano, e cargarse cunha comisión de polo menos un medio por cento sobre cada repetición, xunto cos xuros legais do cinco por cento, este método de financiamento, igual que o descrito no texto, tiña que custarlle a A algo máis do oito por cento. Porén, ao aforrar o tipo de cambio entre Edimburgo e Londres, non era tan caro como o mencionado antes nesta nota, aínda que requiría ter crédito con máis dunha casa en Londres, unha vantaxe que non sempre conseguían moitos destes emprendedores.

parte deste papel moeda excedía o valor do ouro e a prata que circularían polo país de non existir o papel moeda e, polo tanto, o que a circulación do país podía absorber e empregar facilmente. Por iso volvía inmediatamente aos bancos para cambiarse por ouro e prata, que os bancos tiñan que atopar como puidesen. Era un capital que estes promotores extraían moi enxeñosamente dos bancos, non só sen o seu coñecemento nin consentimento deliberado, senón sen que durante un tempo tivesen a mínima sospeita de que o adiantaban.

72. Cando dúas persoas que se xiran letras reciprocamente descóntanas sempre co mesmo banqueiro, este descubre inmediatamente o que traman, e ve claramente que non están comerciando co seu propio capital, senón co que el lles adianta. Pero non é tan fácil descubri-lo cando descuentan as letras unhas veces cun banqueiro e outras con outro, e cando as letras non se xiran entre as mesmas dúas persoas, senón que ocasionalmente fan a rolda dun círculo grande de promotores, que están interesados en axudarse uns a outros neste método de financiarse e dificultan canto poden distinguir unha letra de cambio real dunha ficticia, unha xirada por un acredor real a un debedor real doutra para a que non hai outro acredor que o banco que a descontou, nin outro debedor que o promotor que utilizou o diñeiro. Aínda que o banqueiro o descubrise, ás veces podería ser demasiado tarde, atopando que xa descontou as letras destes promotores ata tal punto que, se rexeitase continuar descontando, levaríalos á creba e podería arruinarse el mesmo ao arruinalos a eles. Polo tanto, podería considerar preciso polo seu propio interese e seguridade continuar nesta situación tan perigosa por algún tempo, intentando retirarse gradualmente e poñendo por iso cada día máis dificultades ao desconto, para forzar gradualmente a estes promotores a recorrer a outros banqueiros ou métodos de financiamento, e conseguir saír do círculo o antes posible. En consecuencia, as dificultades que o Banco de Inglaterra, os principais banqueiros de Londres, e mesmo os máis prudentes

bancos escoceses comezaron a poñer ao desconto despois dun certo tempo e cando xa excederan os límites razoables, non só alarmaron a estes promotores senón que os enfureceron en grado sumo. Chamaron crise nacional á súa propia crise, da que esta prudente e necesaria reserva dos bancos era, sen dúbida, a causa inmediata, e dixeron que esta crise se debía totalmente á ignorancia, apoucamento e mala conduta dos bancos, que non axudaban xenerosamente abondo ás animosas empresas dos que tanto se esforzaban en embelecer, mellorar e enriquecer o país. Pensaban que os bancos tiñan o deber de prestar polo tempo e importe que eles desexasen. Porén, os bancos, rexeitando dar máis crédito aos que xa deran demasiado, utilizaron o único método co que podían salvar tanto o seu propio crédito como o crédito público do país.

73. No medio deste clamor e este apuro, fundouse un novo banco en Escocia co propósito expreso de aliviar a crise do país. O deseño foi xeneroso, pero a execución imprudente, e non se entenderon ben a natureza nin as causas da crise que quería aliviar. Este banco foi máis xeneroso que ningún, tanto en conceder contas de efectivo como en descontar letras de cambio. Ao respecto destas, non distinguía entre as reais e as circulantes, descontando todas por igual. O principio declarado deste banco era o de adiantar, cunha seguridade razoable, todo o capital que se investise nas melloras con rendementos máis lentos e distantes, como as da terra. Mesmo dicíase que o principal propósito público para o que se fundou era promover estas melloras. Non hai dúbida de que, grazas á súa xenerosidade en conceder contas de efectivo e descontar letras de cambio, emitiu grandes cantidades de billetes, pero como a meirande parte dos mesmos excedían o que a circulación do país podía absorber e empregar facilmente, en canto se emitían volvían ao banco para cambiarse por ouro e prata, e as súas arcas nunca se enchían. O capital deste banco, subscrito en dúas ocasións distintas, ascendía a cento sesenta mil libras, do que só se pagou o oitenta por

cento. Este capital debía pagarse en varios prazos, e a meirande parte dos propietarios abriron unha conta de efectivo co banco ao pagar o primeiro. Os directores, créndose obrigados a tratar aos seus propietarios coa mesma xenerosidade que aos demais clientes, permitíronlles a moitos tomar a préstamo na conta de efectivo o que pagaban nos prazos posteriores. Polo tanto, estes pagos só metían nunha arca o que sacaran doutra un momento antes. Pero, aínda que as arcas deste banco estivesen cheas, a súa excesiva circulación tería que baleiralas antes de que se puidesen repoñer por outro medio que o ruinoso recurso de xirar unha letra a Londres e pagala ao seu vencemento, xunto cos xuros e a comisión, xirando outra ao mesmo lugar. Disque as súas arcas estaban tan mal provistas que tivo que acudir a este recurso aos poucos meses de comezar a operar. As fortunas dos propietarios deste banco estimábanse en varios millóns, e ao subscribir o bono ou contrato orixinal do banco estaban obrigados a responder por todos os seus compromisos. O banco puido manterse en actividade durante máis de dous anos, malia a súa conduta excesivamente xenerosa, grazas ao enorme crédito que lle confería un aval tan grande. Cando se lle obrigou a deter as súas operacións, tiña en circulación unhas duascentas mil libras en billetes, que volvían ao banco continuamente en canto se emitían. Para soste a súa circulación, adoptou a práctica de xirar letras de cambio a Londres, en número e valor continuamente crecentes, de xeito que, cando o banco detivo as súas operacións, ascendían a máis de seiscentas mil libras. En consecuencia, este banco adiantou, en pouco máis de dous anos, máis de oitocentas mil libras a distintas persoas ao cinco por cento. Sobre as duascentas mil libras que circulaban en billetes, este cinco por cento podía considerarse unha ganancia neta, sen ningunha outra dedución que o custo de administración. Pero estaba pagando, en xuros e comisións, máis do oito por cento sobre as máis de seiscentas mil libras que xiraba continuamente a Londres en letras de cambio e, en consecuencia, estaba per-

dendo máis do tres por cento sobre máis de tres cuartas partes das súas operacións.

74. As operacións deste banco produciron efectos totalmente opostos aos que pretendían as persoas que o planearon e dirixiron. Pretendían apoiar os proxectos animosos, pois así os consideraban, que entón se realizaban en distintas rexións do país e, ao mesmo tempo, atraer todo o negocio bancario suplantando aos demais bancos escoceses, en particular os establecidos en Edimburgo, que os amolaban co seu receo a descontar letras de cambio. Este banco, sen dúbida, aliviou temporalmente a estes promotores, e permitiulles continuar os seus proxectos arredor de dous anos máis. Pero así só conseguiu que se endebedasen moito máis, de xeito que a ruína, cando chegou, caeu moito máis pesadamente sobre eles e os seus acredores. Así, as operacións deste banco en realidade agravaron no longo prazo a crise que estes promotores provocaron a si mesmos e ao seu país, no canto de alivala. Tería sido moito mellor para eles, os seus acredores e o seu país, que se lles obrigase a deter as súas operacións dous anos antes. Con todo, o alivio temporal que o banco proporcionou a estes promotores demostrou ser un alivio real e permanente para os demais bancos escoceses. Todos os comerciantes que xiraban letras de cambio circulantes, que os outros bancos receaban descontar, recorreron a este novo banco, onde os recibiron cos brazos abertos. En consecuencia, os demais bancos puideron saír moi facilmente do círculo fatal do que doutro xeito non poderían liberarse sen incorrer nunha perda importante e mesmo nalgún descrédito.

75. Así, a longo prazo, as operacións deste banco aumentaron a crise do país que querían evitar, e libraron eficazmente dunha gran crise aos rivais que pretendían suplantar.

76. Nos comezos deste banco, algunhas persoas opinaban que por moi rápido que se baleirasen as súas arcas, poderían repórtese facilmente financiándose coas garantías daqueles aos que adiantara o seu papel moeda. Creo que a experiencia demostrou-

lles axiña que este método de financiamento era demasiado lento para responder ao seu propósito, e que as arcas que orixinariamente estaban tan mal provistas e se baleiraban tan rapidamente non podían repoñerse senón polo ruinoso recurso de xirar letras a Londres e pagalas ao seu vencemento xirando outras ao mesmo lugar con xuros e comisións acumulados. Pero, aínda que este método lle permitise financiarse tan rápido como desexaba, con cada unha destas operacións sufría perdas, no canto de obter beneficios, de xeito que a longo prazo arruinaríase como compañía mercantil, aínda que non tan rapidamente como coa práctica máis custosa de xirar unha e outra vez. Mesmo podería non gañar nada polos xuros do papel moeda que, ao exceder o que a circulación do país podía absorber e empregar, volvía ao banco en canto se emitía para cambiarse por ouro e prata, obrigándolle a tomar diñeiro a préstamo para pagalo. Polo contrario, o custo total destes préstamos, de empregar axentes que buscasen persoas con cartos para prestar, negociar con elas, e emitir o bono ou hipoteca axeitado, recaeu sobre o banco, sendo unha perda moi clara nos seus balances contables. O proxecto de repoñer as súas arcas desta maneira pode compararse ao dunha persoa que tivese un estanque do que saíse continuamente unha corrente e no que non entrase corrente algunha, pero que propuxese mantelo sempre igualmente cheo empregando a varias persoas que fosen continuamente con caldeiros a un pozo a varias millas de distancia a traer auga coa que enchelo.

77. Mais aínda que esta operación demostrase non só ser practicable, senón beneficiosa para o banco como compañía mercantil, o país non obtería ningún beneficio coa mesma, senón que, polo contrario, sufriría unha perda importante. Esta operación non aumentaría a cantidade de diñeiro para prestar. Tan só convertería a este banco nunha especie de oficina xeral de préstamo para todo o país. Os que desexasen tomar préstamos terían que solicitalos a este banco, no canto de a particulares. Pero os directores dun banco que presta diñeiro a cincocentas persoas

distintas pouco poden saber da meirande parte das mesmas, e probablemente non serán máis asisados na elección dos seus debedores que un particular que presta o seu diñeiro ás poucas persoas que coñece e das que pensa que ten boas razóns para confiar na súa conduta asisada e frugal. Os debedores deste banco, dos que xa describín a súa conduta, tendían a ser na súa meirande parte promotores quiméricos, libradores de letras de cambio circulantes que empregarían o diñeiro en extravagantes empresas que nunca serían capaces de completar nin con toda a axuda posible e que, de completarse, nunca pagarían o seu custo real nin proporcionarían un fondo capaz de manter unha cantidade de traballo equivalente á empregada nos mesmos. Polo contrario, os debedores asisados e frugais dos particulares probablemente empregarían o diñeiro que tomasen a préstamo en empresas asisadas que serían proporcionadas aos seus capitais e que, aínda que menos grandiosas e maravillosas, serían máis sólidas e rendibles, e repoñerían o seu custo cun gran beneficio, proporcionando así un fondo capaz de manter moito máis traballo do que se empregase nas mesmas. Polo tanto, o éxito desta operación só transferiría unha gran parte do capital do país, sen aumentalo, dende as empresas prudentes e lucrativas ás imprudentes e infrutuosas.

78. O célebre Sr. Law opinaba que a industria escocesa languidecía pola falla de diñeiro, e propoñía remediala fundando un banco que emitise papel moeda polo importe do valor total das terras do país. O Parlamento de Escocia non considerou conveniente adoptar o seu proxecto cando o propuxo por primeira vez. O duque de Orleans, entón rexente de Francia, adoptouno posteriormente con algunhas variacións. A idea da posibilidade de multiplicar sen límite o papel moeda era o verdadeiro alicerce do chamado plan do Mississippi, o proxecto bancario e bolsista máis extravagante que o mundo nunca viu. As distintas operacións deste plan están explicadas tan completa e claramente, e con tanta orde e detalle polo Sr. Du Verney no seu *Exame das*

reflexións políticas sobre o comercio e as finanzas do Sr. Du Tot, que non as expoñerei aquí. O propio Sr. Law explicou os principios nos que se baseaba nun discurso sobre o diñeiro e o comercio que publicou en Escocia cando propuxo por primeira vez o seu proxecto. As ideas espléndidas, pero visionarias, que adianta nesta e noutras obras baseadas nos mesmos principios, aínda impresionan a moita xente e contribuíron aos excesos bancarios dos que ultimamente se laian en Escocia e noutros lugares.

79. O Banco de Inglaterra é o banco de circulación máis grande de Europa. Constituíuse, en cumprimento dunha lei parlamentaria, mediante unha cédula selada datada o 27 de xullo de 1694. Naquel tempo adiantou ao goberno a suma dun millón duascentas mil libras a cambio dunha anualidade de cen mil libras, ou sexa por 96.000 *l.* anuais de xuros, ao tipo do oito por cento, e 4.000 *l.* anuais polos gastos de administración. O crédito do novo goberno establecido pola Revolución tiña que ser moi baixo cando viuse obrigado a tomar préstamo a xuros tan elevados.

80. En 1697 permitíuselle ao banco ampliar o seu capital mediante unha aportación de 1.001.171 *l.* e 10 *x.* Polo tanto, o seu capital total ascendía nese intre a 2.201.171 *l.* e 10 *x.* Díxose que esta aportación se realizaba para apoiar o crédito público. En 1696 descontábase un corenta, cincuenta e sesenta por cento polo crédito comercial e un vinte por cento polas notas promisorias dos bancos³. Durante a gran cuñaxe da prata que tivo lugar nesta época o banco considerou conveniente suspender o pago dos seus billetes, ocasionando o seu descrédito.

81. En cumprimento do decreto 7.^o da raiña Ana, c. vii, o banco adiantou e pagou ao Tesouro a suma de 400.000 *l.*, convertendo en 1.600.000 *l.* a suma total adiantada sobre a súa anualidade orixinal de 96.000 *l.* de xuros e 4.000 *l.* polos gastos de administración. Polo tanto, en 1708 o crédito do goberno era

³ *Historia dos ingresos públicos*, de James Postlethwaite, páxina 301.

tan bo como o dos particulares, xa que podía tomar préstamos ao seis por cento de xuro, entón o tipo legal e de mercado. En cumprimento do mesmo decreto, o banco liquidou letras do Tesouro por valor de 1.775.027 *l.*, 17 *x.* e 10 ½ *p.* ao seis por cento de xuro, e ao mesmo tempo permitíuselle aceptar subscricións para dobrar o seu capital. Así, en 1708 o capital do banco ascendía a 4.402.343 *l.* e tiña adiantada ao goberno a suma de 3.375.027 *l.*, 17 *x.* e 10 ½ *p.*

82. Mediante unha ampliación do quince por cento, en 1709 pagáronse e fixéronse capital 656.204 *l.*, 1 *x.* e 9 *p.*, e mediante outra do dez por cento en 1710, 501.448 *l.*, 12 *x.* e 11 *p.* A consecuencia destas dúas ampliacións, o capital do banco ascendía a 5.559.995 *l.*, 14 *x.* e 8 *p.*

83. En cumprimento do 3.º decreto de Xurxo I, c. 8, o banco entregou dous millóns de letras do Tesouro para liquidalas. Polo tanto, nese intre tiña adiantado ao goberno 5.375.027 *l.*, 17 *x.* e 10 *p.* En cumprimento do 8.º decreto de Xurxo I, c. 21, o banco mercou accións da Compañía dos Mares do Sur polo importe de 4.000.000 *l.*, e en 1722, a consecuencia das subscricións que aceptou para poder facer esta compra, o seu capital aumentou en 3.400.000 *l.* Polo tanto, nese intre o banco tiña adiantado ao estado 9.375.027 *l.*, 17 *x.* e 10 ½ *p.* e o seu capital ascendía só a 8.959.995 *l.*, 14 *x.* e 8 *p.* Por primeira vez a suma que o banco adiantaba ao estado, e pola que recibía xuros, comezou a exceder o seu capital, ou sexa, a suma pola que pagaba dividendos aos propietarios das accións do banco. Noutras palabras, o banco comezou a ter un capital indiviso, alén do seu capital dividido en accións. Dende entón seguiu tendo sempre un capital indiviso desta mesma clase. En 1746 o banco adiantou ao estado, en distintas ocasións, 11.686.800 *l.*, e o seu capital dividido en accións elevouse a 10.780.000 *l.* mediante distintas ampliacións e subscricións. Dende entón, o estado destas dúas sumas seguiu sendo sempre o mesmo. En cumprimento do 4.º decreto de Xurxo III, c. 25, o banco acordou pagarlle ao goberno 110.000 *l.* pola

renovación da súa cédula, sen xuros nin amortización. Polo tanto, esta suma non aumentou ningunha das outras dúas.

84. O dividendo do banco variou consonte as variacións no tipo de xuro que recibía en distintas épocas polo diñeiro que adiantaba ao estado, e tamén consonte a outras circunstancias. Este tipo de xuro reduciuse gradualmente do oito ao tres por cento, e nos últimos anos o dividendo do banco foi do cinco e medio por cento.

85. A estabilidade do Banco de Inglaterra é igual á do goberno británico. Tería que perderse todo o que o banco adiantou ao estado antes de que os seus acredores poidan sufrir algunha perda. Ningún outro banco en Inglaterra pode fundarse por lei parlamentaria nin consistir en máis de seis membros. Non só actúa como un banco normal, senón como un gran instrumento do Estado. Recibe e paga a meirande parte das anualidades que se deben aos acredores públicos, circula letras do Tesouro, e adiántalle ao goberno o importe anual dos impostos sobre a terra e o malte, que moitas veces non se liquidan até algúns anos despois. Nestas operacións, o seu deber co estado puido obrigarlle ás veces a ategar a circulación de papel moeda, sen culpa dos seus directores. Tamén desconta letras comerciais, e sostivo o crédito das principais casas, non só de Inglaterra, senón de Hamburgo e Holanda, en varias ocasións. Disque en 1763 adiantou para este propósito arredor de 1.600.000 *l.* nunha semana, a meirande parte en lingotes. Porén, non garante nin o importe nin a brevidade do prazo. Noutras ocasións, este gran banco viuse reducido á necesidade de pagar en moedas de seis peniques.

86. As operacións bancarias asisadas non aumentan a actividade do país aumentando o seu capital, senón convertendo máis capital en activo e produtivo. A parte do seu capital que un comerciante está obrigado a manter ociosa e en efectivo para responder ás demandas ocasionais é capital morto que, mentres permanece nesta situación, non produce nada, nin para el nin para o seu país. As operacións bancarias asisadas permítenlle

converter este capital morto en capital activo e produtivo, en materias primas que elaborar, ferramentas coas que traballar, e provisións e mantenza para traballar, ou sexa, en capital que produce algo tanto para o comerciante como para o seu país. Toda a moeda de ouro e prata que circula nun país, fai circular anualmente o produto da terra e o traballo e distribúeo aos consumidores, é capital morto, como o efectivo do comerciante. É unha parte moi valiosa do capital do país que non produce nada para o mesmo. As operacións bancarias asisadas, ao substituír unha gran parte deste ouro e prata por papel moeda, permiten converter unha gran parte deste capital morto en capital activo e produtivo, en capital que produce algo para o país. A moeda de ouro e prata que circula nun país pode compararse cunha estrada que, mentres circula e leva ao mercado todo o pasto e gran do país, non produce unha soa rima dos mesmos. As operacións bancarias asisadas, ao proporcionar, se pode permitírsese unha metáfora tan forzada, unha especie de carrís aéreos, permiten ao país converter en bos pastos e campos de cereais unha gran parte das súas estradas, e así aumentar moito o produto anual da súa terra e traballo. Porén, ten que recoñecerse que o comercio e a industria do país, aínda que aumenten, non poden estar tan seguros suspendidos, como se fose, das ás de Dédalo do papel moeda, como cando viaxan no terreo sólido do ouro e a prata. Alén dos accidentes aos que se expoñen pola torpeza dos condutores deste papel moeda, están suxeitos a outros que nin a prudencia nin a pericia destes condutores poden evitar.

87. Por exemplo, a derrota nunha guerra na que o inimigo tome a capital e, en consecuencia, o tesouro que sostén o crédito do papel moeda, ocasionaría moita máis confusión nun país onde toda a circulación se realizase con papel moeda que noutro onde a meirande parte se realizase con ouro e prata. Ao perder o seu valor o instrumento habitual de comercio, non poderían facerse intercambios máis que por troca ou a crédito. Xa que os impostos páganse habitualmente en papel moeda, o príncipe non tería

medios nin para pagar as súas tropas nin para fornecer as súas polvoreiras, e a situación do país sería moito máis irreparable que se a meirande parte da súa circulación consistise en ouro ou prata. Por iso, un príncipe desexoso de manter sempre os seus dominios no estado máis facilmente defendible debería evitar non só a excesiva multiplicación do papel moeda que arruína aos mesmos bancos que a emiten, senón tamén a multiplicación do papel moeda que lle permite encher a meirande parte da circulación do país.

88. A circulación dun país pode dividirse en dous ramos distintos: a circulación entre comerciantes e a circulación entre comerciantes e consumidores. Aínda que ás veces se empreguen as mesmas pezas de diñeiro, de papel ou metálico, nunha e na outra, como as dúas funcionan continuamente ao mesmo tempo, cada unha precisa unha determinada cantidade de diñeiro dunha ou doutra clase. O valor dos bens que circulan entre comerciantes nunca pode superar o valor dos que circulan entre comerciantes e consumidores, pois o que mercan os comerciantes destínase finalmente aos consumidores. A circulación entre comerciantes, ao realizarse por xunto, precisa xeralmente unha cantidade bastante grande para cada transacción. Polo contrario, a circulación entre comerciantes e consumidores, ao realizarse xeralmente ao retallo, precisa cantidades moi pequenas, sendo a miúdo suficiente un xilin, ou mesmo medio penique. As pequenas cantidades circulan moito máis rápido que as grandes. Un xilin cambia de patrón máis a miúdo que unha guinea, e medio penique máis que un xilin. Así, aínda que as compras anuais dos consumidores son polo menos do mesmo valor que as dos comerciantes, poden realizarse cunha cantidade de moeda moito menor, pois as mesmas pezas, cunha circulación máis rápida, serven como instrumento de moitas máis compras da primeira clase que da segunda.

89. O papel moeda pode regularse para restrinxilo á circulación entre comerciantes, ou para estendelo a unha gran parte da

circulación entre comerciantes e consumidores. Onde, como en Londres, non circulan billetes de banco de menos de dez libras, o papel moeda restrínxese moito á circulación entre comerciantes. Cando un billete de banco de dez libras chega ás mans dun consumidor, este vese obrigado xeralmente a cambiálo na primeira tenda onde merque bens por valor de cinco xilins, e así volve case sempre ás mans do comerciante antes de que o consumidor gaste a corentava parte do diñeiro. Onde, como en Escocia, se emiten billetes de banco de valores tan pequenos como vinte xilins, o papel moeda se estende a unha parte considerable da circulación entre comerciantes e consumidores. Enchía unha parte aínda máis grande antes da lei parlamentaria que retirou os billetes de dez e cinco xilins da circulación. Nas moedas de América do Norte, o papel emitíase por valores tan pequenos como un xilin, e enchía case toda a circulación. Nalgunhas moedas de papel de Yorkshire, emitíase mesmo por valores tan pequenos como seis peniques.

90. Onde se permite e practica habitualmente a emisión de billetes de banco con valores tan pequenos, permítese e impúl-sase que moitas persoas humildes se convertan en banqueiros. A quen todos rexeitarían unha nota promisorio de cinco libras, ou mesmo de vinte xilins, aceptaranlla sen escrúpulo ningún se a emite por unha cantidade tan pequena como seis peniques. Pero as frecuentes bancarrotas ás que son propensos estes modestos banqueiros poden ocasionar inconveniencias importantes, e ás veces mesmo prexudicar a moita xente pobre que recibiu os seus billetes como pago.

91. Talvez sería mellor non emitir billetes de banco cun valor menor de cinco libras en ningunha parte do reino. O papel moeda restrinxiríase entón probablemente á circulación entre comerciantes, como sucede actualmente en Londres, onde non se emiten billetes de banco cun valor de menos de dez libras. Na meirande parte do reino considérase que cinco libras valen tanto, e gástanse tan pouco dunha soa vez, como dez libras entre

o profuso gasto de Londres, aínda que mercan pouco máis da metade de bens que en Londres.

92. Debe observarse que onde o papel moeda está case restrinxido á circulación entre comerciantes, como en Londres, sempre hai abundancia de ouro e prata. Onde se estende a unha parte considerable da circulación entre comerciantes e consumidores, como en Escocia e aínda máis en América do Norte, des-terra do país case totalmente ao ouro e a prata, pois case todas as transaccións correntes do seu comercio interior realízanse en papel moeda. A supresión dos billetes de banco de dez e cinco xilins aliviou algo a escaseza de ouro e prata en Escocia, e a aliviaría probablemente aínda máis a supresión dos billetes de vinte xilins. Disque estes metais son máis abundantes en América dende a supresión dalgúns dos seus billetes. Tamén disque eran máis abundantes antes da aparición do papel moeda.

93. Aínda que o papel moeda estivese restrinxido á circulación entre comerciantes, os bancos e banqueiros poderían dar case o mesmo apoio á industria e o comercio do país que cando o papel moeda enche case toda a circulación. O efectivo que un comerciante está obrigado a manter para responder ás demandas ocasionais destínase totalmente á circulación cos demais comerciantes aos que merca bens. Non mantén efectivo para a circulación cos seus clientes, que lle traen efectivo no canto de levarllo. Así, aínda que só se permitise emitir papel moeda con valores que o restrinxisen á circulación entre comerciantes, os bancos e banqueiros poderían continuar aliviando á meirande parte destes comerciantes da necesidade de manter ociosa e en efectivo unha parte importante do seu capital para responder ás demandas ocasionais, mediante o desconto de letras de cambio auténticas ou prestando sobre contas de efectivo. Poderían aínda darlles o máximo apoio que os bancos e banqueiros poden conceder a calquera comerciante.

94. Pode dicirse que impedir aos particulares recibir como pago as notas promisorias dun banqueiro de calquera valor,

grande ou pequeno, cando están dispostos a recibilas, ou impedir a un banqueiro emitilas cando os seus veciños están dispostos a aceptalas, son violacións manifestas da liberdade natural que a lei debería apoiar, non infrinxir. Sen dúbida, estas regulamentacións poden considerarse, nalgúns aspectos, unha violación da liberdade natural. Pero as leis de todos os gobernos, tanto os máis libres como os máis despóticos, impiden, e deben impedir, o exercicio da liberdade natural duns poucos individuos que poida poñer en perigo a seguridade de toda a sociedade. A obriga de construír medianeiras para evitar a propagación do lume é unha violación da liberdade natural exactamente da mesma clase que as regulacións do negocio bancario que aquí se propoñen.

95. Un papel moeda que consista en billetes bancarios emitidos por xente de indubidable solvencia, pagadoiros á vista sen ningunha condición e que se paguen sempre inmediatamente en canto se presentan é, en todos os aspectos, igual en valor á moeda de ouro e prata, pois pode cambiarse por moeda de ouro e prata en calquera momento. Todo o que se merque ou venda con este papel terá que mercarse ou venderse tan barato como se mercaría ou vendería por ouro e prata.

96. Disque o aumento do papel moeda aumenta o prezo monetario das mercadorías, ao aumentar a cantidade e, en consecuencia, diminuír o valor da moeda. Pero como a cantidade de ouro e prata que se saca da circulación é sempre igual á cantidade de papel moeda que se engade a ela, o papel moeda non aumenta a cantidade total de moeda. Dende comezos do século pasado até a actualidade, as provisións nunca foron máis baratas en Escocia que en 1759, aínda que había entón no país máis papel moeda que na actualidade, ao circular os billetes de banco de dez e cinco xilins. A proporción entre o prezo das provisións en Escocia e en Inglaterra é a mesma actualmente que antes da gran multiplicación de bancos en Escocia. O gran é, en moitas ocasións, tan barato en Inglaterra como en Francia,

aínda que hai bastante papel moeda en Inglaterra e case ningún en Francia. En 1751 e 1752, cando o Sr. Hume publicou os seus *Discursos políticos* e pouco despois da gran multiplicación do papel moeda en Escocia, houbo un aumento apreciable no prezo das provisións, probablemente debido ao mal tempo e non á multiplicación do papel moeda.

97. Abofé, sería distinto cun papel moeda consistente en notas promisorias das que o seu pago inmediato dependese da boa vontade dos que as emitiron ou dunha condición que o posuidor das notas non sempre puidese cumprir; ou das que o pago non fose esixible ata despois dun certo número de anos, e que mentres tanto non devindicasen xuros. Sen dúbida, este papel moeda valería menos que o ouro e a prata, nunha medida variable segundo a dificultade ou incerteza de obter un pago inmediato, ou a duración do período para que o pago fose esixible.

98. Hai algúns anos os bancos escoceses tiñan o costume de incluír nos seus billetes bancarios o que chamaban unha cláusula opcional, pola que prometían pagar ao portador asemade se presentase o billete ou, á vontade dos directores, seis meses despois, xunto cos xuros legais polos devanditos seis meses. Os directores dalgúns destes bancos aproveitaron ás veces esta cláusula opcional, e outras ameazaron aos que demandaban ouro e prata a cambio dunha cantidade considerable dos seus billetes con aproveitala de non conformarse cunha parte do que demandaban. As notas promisorias destes bancos constituían entón a meirande parte da moeda escocesa, á que esta incerteza no pago reduciu por debaixo do valor da moeda de ouro e prata. Durante a vixencia deste abuso (que prevaleceu principalmente en 1762, 1763 e 1764), mentres o tipo de cambio entre Londres e Carlisle estaba ao seu valor nominal, entre Londres e Dumfries ás veces estaba ao catro por centro contra Dumfries, aínda que esta cidade non dista trinta millas de Carlisle. En Carlisle os billetes pagábanse en ouro e prata, mentres que en Dumfries pagábanos en billetes de banco escoceses, e a incerteza de poder

cambialos por moeda de ouro e prata rebaixáraos un catro por cento por baixo do valor desta moeda. A mesma lei parlamentaria que suprimiu os billetes de banco de dez e cinco xilins tamén suprimiu esta cláusula opcional, restablecendo así o tipo de cambio entre Inglaterra e Escocia á súa taxa natural, ou sexa, á determinada pola evolución do comercio e as remesas.

99. Nas moedas de papel de Yorkshire, o pago dunha suma tan pequena como seis peniques dependía ás veces da condición de que o portador do billete levase o cambio dunha guinea á persoa que o emitiu, unha condición que frecuentemente era moi difícil de cumprir para os portadores destes billetes, e que reduciu esta moeda por debaixo do valor da moeda de ouro e prata. Por iso, unha lei parlamentaria declarou ilegais estas cláusulas e suprimiu, como en Escocia, as notas promisorias pagadoiras ao portador cun valor por debaixo dos vinte xilins.

100. As moedas de papel norteamericanas non consistían en billetes de banco pagadoiros ao portador á vista, senón en papel moeda do goberno, do que non se podía esixir o pago ata varios anos despois de emitirse. Os gobernos coloniais declararon moeda este papel, e convertérono de feito en medio legal de pago polo valor total emitido, aínda que non pagaban xuros aos seus portadores. Mais aínda que a seguridade da colonia fose total, cen libras a pagar dentro de, por exemplo, quince anos, nun país onde os xuros son do seis por cento, valen pouco máis que corenta libras en diñeiro efectivo. Así, obrigar a un acredor a aceptar isto como pago por unha débeda de cen libras prestadas en diñeiro efectivo era talvez o acto máis inxusto intentado polo goberno dun país que pretenda ser libre. A mosca sinais evidentes de ser o que o honesto e categórico Dr. Douglas nos asegura que foi: unha trama de debedores fraudulentos para estafar aos seus acredores. Abofé, o Goberno de Pensilvania pretendeu, na súa primeira emisión de papel moeda en 1722, que o seu papel tivese o mesmo valor que o ouro e a prata, decretando penas contra os que diferenciases en prezo dos seus bens segundo os vendesen

por papel moeda colonial ou por ouro e prata. Esta era unha regulamentación igualmente tiránica, pero moito menos efectiva, pois unha lei positiva pode converter un xilin en medio legal de pago por unha guinea, ordenando aos tribunais de xustiza liberar ao debedor que fixo ese pago, pero ningunha lei positiva pode obrigar a unha persoa que vende bens, e ten a liberdade de vender ou non vender cando quere, a aceptar un xilin como equivalente a unha guinea. A pesar destas regulamentacións, a evolución do comercio con Gran Bretaña amosa que nalgunhas colonias cen libras esterlinas se consideraban ocasionalmente como equivalentes a cento e trinta libras, e noutras a unha cantidade tan grande como mil cen libras, na moeda local. Esta diferenza de valor xurdía da diferenza na cantidade de papel moeda emitido nas distintas colonias e do período e probabilidade do seu cobro e liquidación finais.

101. Polo tanto, ningunha lei podía ser máis xusta que a lei parlamentaria que declarou que en diante o papel moeda emitido alí non sería medio legal de pago, e da que tan inxustamente se laiaron nas colonias.

102. Pensilvania sempre foi a máis moderada das nosas colonias nas súas emisións de papel moeda. Por iso, disque o seu papel moeda nunca descendeu por debaixo do valor que tiñan o ouro e a prata antes da primeira emisión de papel moeda na colonia, cando esta elevou a denominación da súa moeda e decretou, por lei da Asemblea, que os cinco xilins de esterlina pasasen na colonia por seis xilins e tres peniques, e despois por seis xilins e oito peniques. Polo tanto, unha libra da moeda da colonia, mesmo cando era de ouro e prata, estaba máis do trinta por cento por debaixo do valor dunha libra esterlina, e cando a moeda converteuse en papel, poucas veces estaba moito máis do trinta por cento por debaixo deste valor. O pretexto para elevar a denominación da moeda era impedir a exportación de ouro e prata, facendo que as mesmas cantidades destes metais pasaran por cantidades máis grandes na colonia que na metrópole. Porén,

resultou que o prezo de todos os bens da metrópole aumentou exactamente na mesma proporción na que se elevou a denominación da moeda, polo que o ouro e prata continuaron exportándose como antes.

103. O papel moeda obtiña algún valor adicional, alén do correspondente á distancia suposta ou real co prazo do seu cobro e liquidación final, ao aceptalo cada colonia polo seu valor nominal en pago dos impostos provinciais. Este valor adicional dependía do tamaño da emisión de papel moeda alén do que podía empregarse para pagar os impostos da colonia que o emitise, e en todas elas estaba moi por enriba do que podía empregarse deste xeito.

104. Un príncipe podería darlle valor ao papel moeda dunha determinada clase decretando a obriga de pagar co mesmo unha certa proporción dos seus impostos, aínda que o seu prazo de cobro e liquidación final dependese totalmente da súa vontade. Se o banco que emitiu este papel moeda fose coidadoso en manter a súa cantidade sempre por debaixo da que podería empregarse facilmente deste xeito, tería tal demanda que mesmo pagaría unha prima, ou sexa, venderíase no mercado por máis cantidade de moeda de ouro ou prata que pola que se emitiu. Algúns explican deste xeito o chamado axio do Banco de Amsterdam, ou sexa, a superioridade do diñeiro bancario sobre a moeda corrente aínda que o primeiro non poida retirarse do banco á vontade do propietario. A meirande parte das letras de cambio estranxeiras teñen que pagarse en diñeiro bancario, isto é, mediante unha transferencia nas contas do banco, e os directores do banco, segundo afirman eles mesmos, coidan de manter a cantidade total de diñeiro bancario sempre por debaixo da demanda que ocasiona este uso. Disque por isto se vende o diñeiro bancario cunha prima ou axio do catro ou cinco por cento sobre a mesma cantidade nominal de moeda de ouro e prata do país. Porén, esta descrición do Banco de Amsterdam, como se verá máis adiante, é en gran parte quimérica.

105. Polo tanto, unha moeda de papel que descenda por debaixo do valor da moeda de ouro e prata non reduce o valor destes metais nin ocasiona que se cambien por cantidades máis pequenas de bens de calquera outra clase. A proporción entre o valor do ouro e a prata e o dos demais bens depende sempre da riqueza ou pobreza das minas que abastecen destes metais ao gran mercado do mundo comercial nun intre determinado, e non da natureza ou cantidade do papel moeda que poida circular nun país determinado. Depende da proporción entre as cantidades de traballo precisas para levar ao mercado unha determinada cantidade de ouro e prata, e unha determinada cantidade de calquera outra clase de bens.

106. Impedindo aos banqueiros emitir billetes de banco, ou notas promisorias pagadoiras ao portador, por debaixo dunha suma determinada, e obrigándolles a pagar estes billetes inmediata e incondicionalmente en canto se presentan, poderían realizar libremente o resto das súas operacións con total seguridade para o público. A recente multiplicación dos bancos en ambas partes do Reino Unido, un suceso que alarmou moito a moita xente, aumenta a seguridade do público no canto de diminuíla. Obriga aos bancos a ser máis cautos na súa conduta e a evitar os pánicos dolosos, que a rivalidade de tantos competidores sempre pode provocar, non estendendo a súa moeda alén da proporción axeitada co seu efectivo. Restrinxe a circulación de cada banco a un círculo máis estreito e reduce o número dos seus billetes circulantes. Ao dividir a circulación total en máis partes, a creba dun banco, un accidente que ás veces sucede, ten menores consecuencias para o público. Esta libre competencia tamén obriga aos banqueiros a ser máis xenerosos nos seus tratos cos clientes, para que non llos quiten os seus rivais. En xeral, se un ramo de negocio ou unha división do traballo é vantaxosa para o público, sempre o será máis canto máis libre e xeral sexa a competencia.

CAPÍTULO III: DA ACUMULACIÓN DE CAPITAL, OU DO TRABALLO PRODUTIVO E IMPRODUTIVO

1. Hai un tipo de traballo que aumenta o valor do obxecto sobre o que se aplica e outro que non ten este efecto. O primeiro pode chamarse traballo produtivo, pois produce un valor, e o segundo, traballo improdutivo.¹ Así, o traballo dun obreiro da manufactura engade xeralmente o valor da súa propia mantenza e o do beneficio do seu patrón ao valor das materias primas que elabora. Polo contrario, o traballo dun criado non engade valor a nada. Aínda que o patrón adiante os salarios do obreiro, realmente non lle custa nada, pois o seu valor reponse, xunto cun beneficio, no valor aumentado do obxecto sobre o que se aplica o traballo. En cambio, a mantenza dun criado nunca se repón. Unha persoa faise rica empregando moitos obreiros e pobre empregando moitos criados. Con todo, o traballo dos criados ten o seu valor e merece a súa recompensa tanto como o dos obreiros. O traballo do obreiro incorpórase e realízase nalgún obxecto concreto ou mercadoría vendible que dura polo menos algún tempo despois de que remata o traballo. É, como se fose, unha determinada cantidade de traballo acumulada e almacenada para empregarse, de ser preciso, nalgunha outra ocasión. Este obxecto, ou o que é o mesmo, o seu prezo, pode despois, se é preciso, poñer en funcionamento unha cantidade de traballo igual á que o produciu orixinariamente. Polo contrario, o traballo do criado non se incorpora nin realiza en ningún obxecto concreto nin mercadoría vendible. Os seus servizos xeralmente perecen no mesmo intre de executarse, e poucas veces deixan rastro ou valor tras eles que permita despois conseguir unha mesma cantidade de servizos.

2. O traballo dalgunhas das clases máis respectables da sociedade é improdutivo como o dos criados, e non se incorpora

¹ Algúns autores franceses de gran sabedoría e enxeño usaron estas palabras nun senso distinto. No último capítulo do Libro Cuarto intentarei amosar que a súa interpretación é incorrecta.

nin realiza en ningún obxecto nin mercadoría vendible que per-
dure unha vez rematado o traballo, e polo que poida obterse unha
cantidade igual do mesmo. Por exemplo, o soberano, con todos
os funcionarios tanto de xustiza como da guerra que serven ás
súas ordes, todo o exército e a armada, son traballadores impro-
ductivos. Son os criados do estado, e mantéñense cunha parte do
produto anual do traballo doutras persoas. Os seus servizos, por
moi honorables, útiles ou precisos que sexan, non producen nada
co que poida obterse despois unha cantidade igual dos mesmos.
A protección, seguridade e defensa da sociedade, o efecto do
seu traballo este ano, non permitirán mercar a súa protección,
seguridade e defensa o ano que ven. Algunhas das profesións
máis serias e importantes, e algunhas das máis frívolas, son
desta mesma clase: cregos, avogados, médicos, homes de letras,
comediantes, pallasos, músicos, cantantes e bailaríns de ópera,
etc. O traballo máis humilde destas profesións ten un valor deter-
minado e regulado polos mesmos principios que o das demais
clases de traballo, pero o máis nobre e útil non produce nada que
permita despois mercar ou obter unha cantidade igual do mesmo.
Como a declamación do actor, a arenga do orador, ou a melodía
do músico, o seu traballo perece no mesmo intre que se produce.

3. Tanto os traballadores produtivos como os improductivos, e
os que non traballan en absoluto, mantéñense co produto anual
da terra e o traballo do país. Este non pode ser infinito, por grande
que sexa, senón que ten determinados límites. Así, segundo se
empregue máis ou menos en manter á forza de traballo improdu-
tiva nun ano calquera, quedará menos nun caso, e máis noutro,
para a produtiva e, en consecuencia, no ano seguinte haberá
menos ou máis produto, xa que o produto anual, agás o produto
espontáneo da terra, é o efecto do traballo produtivo.

4. Aínda que o produto anual total da terra e o traballo dun
país se destine finalmente a fornecer o consumo dos seus habi-
tantes e a proporcionarlles un ingreso, cando sae da terra ou
das mans dos traballadores produtivos divídese en dúas partes.

Unha delas, habitualmente a máis grande, destínase a repoñer o capital, ou sexa, a renovar as provisións, materias primas e produtos rematados que se retiraron do capital; a outra constitúe un ingreso para o propietario deste capital como beneficio, ou para algunha outra persoa como renda. Así, unha parte do produto da terra repón o capital do agricultor e a outra paga o seu beneficio e a renda do terratenente, constituíndo un ingreso tanto para o propietario deste capital en forma de beneficio, como para algunha outra persoa en forma de renda. De xeito análogo, unha parte do produto dunha gran fábrica, que sempre é a máis grande, repón o capital do empresario, e a outra paga o seu beneficio, constituíndo así un ingreso para o propietario deste capital.

5. A parte do produto anual da terra e o traballo dun país que repón un capital só pode empregarse directamente en manter traballadores produtivos. Só paga salarios do traballo produtivo. A que se destina directamente a proporcionar ingresos en forma de beneficios ou renda pode manter sen distinción traballadores produtivos ou improditivos.

6. Sexa cal sexa a parte da súa riqueza que unha persoa emprega como capital, sempre espera repoñela cun beneficio. Polo tanto, só a emprega en manter traballadores produtivos, e despois de servirle na función de capital constitúe un ingreso para estes traballadores. A parte que emprega en manter man de obra improditiva retírase do seu capital dende ese mesmo intre, e sitúase no fondo reservado para consumo inmediato.

7. Os traballadores improditivos, e os que non traballan en absoluto, mantéñense todos coa parte do produto anual destinada orixinarmente a constituír un ingreso para determinadas persoas como renda ou beneficios, ou con aquela destinada orixinarmente a repoñer o capital e manter traballadores produtivos, pero que cando chega ás súas mans pode empregarse, no que excede a súa manutención, en manter tanto traballadores produtivos como improditivos. Así, non só un gran terratenente ou un rico comerciante, senón mesmo un traballador corrente, cando os

seus salarios son considerables, pode manter un criado, ir a unha obra de teatro ou a un espectáculo de monicreques, contribuindo a manter unha clase de traballadores improditivos, ou pagar impostos e así axudar a manter outra clase, abofé máis honorable e útil, pero igualmente improditiva. Porén, o produto anual destinado orixinariamente a repoñer o capital nunca se destina a manter traballadores improditivos sen poñer antes en funcionamento todo o traballo produtivo que poida consonte como se emprega. Os traballadores tiveron que gañar os seus salarios co seu traballo antes de poder empregar deste xeito unha parte dos mesmos, xeralmente pequena, pois só é o ingreso sobrante dos traballadores produtivos, que poucas veces teñen moito. Pero adoitan ter algún, e no pago dos impostos o seu elevado número pode compensar, ata certo punto, a escaseza da súa contribución. Polo tanto, a forza de traballo improditiva obtén a súa mantenza en todas partes principalmente da renda e os beneficios. Os propietarios teñen máis excedente destas dúas clases de ingresos e poden manter tanto traballadores produtivos como improditivos. Con todo, semellan ter preferencia polos últimos. O gasto dun gran señor alimenta xeralmente máis xente ociosa que activa. O comerciante rico, aínda que co seu capital só mantén traballadores produtivos, co seu gasto, isto é, co emprego do seu ingreso, alimenta habitualmente á mesma clase que o gran señor

8. Polo tanto, a proporción entre os traballadores produtivos e improditivos depende moito en cada país da proporción entre a parte do produto anual que, en canto sae da terra ou das mans dos traballadores produtivos, se destina a repoñer o capital e a que se destina a constituír ingresos en forma de renda ou beneficio. Esta proporción é moi distinta nos países ricos e nos pobres.

9. Así, na actualidade, nos países ricos de Europa unha parte moi grande do produto da terra destínase a repoñer o capital do agricultor rico e independente, e o resto a pagar os seus beneficios e a renda do terratenente. Pero antigamente, durante a vixencia do réxime feudal, unha parte moi pequena do produto

bastaba para repoñer o capital empregado no cultivo. Consistía habitualmente nunhas poucas cabezas de gando miserables, mantidas co produto espontáneo da terra sen cultivar, e que polo tanto podían considerarse parte do mesmo. En xeral, pertencía ao terratenente, que llo adiantaba aos campesiños. En realidade, o resto do produto tamén lle pertencía, como renda da súa terra ou beneficio deste mesquiño capital. Os campesiños eran xeralmente servos, e as súas persoas e efectos tamén eran da súa propiedade. Os que non eran servos eran caseiros libres, e aínda que moitas veces pagaban unha renda pouco máis que simbólica, realmente ascendía ao produto total da terra. O seu señor podía dispoñer sempre do seu traballo en tempos de paz e do seu servizo en tempos de guerra. Aínda que vivían lonxe, dependían do señor tanto como os criados que vivían na súa casa. O produto total da terra perténcelle indiscutiblemente a quen pode dispoñer do traballo e servizo de todos aos que mantén. Na situación actual de Europa, a parte do terratenente raramente excede un terzo do produto total da terra, ás veces nin un cuarto. Porén, a renda nas rexións adiantadas do país triplicouse e cuadriplicouse dende entón, e esta terceira ou cuarta parte do produto anual é tres ou catro veces máis do que antes era o total. No decurso do desenvolvemento, a renda, aínda que aumenta en proporción á extensión, diminúe en proporción ao produto total da terra.

10. Nos países ricos de Europa, os grandes capitais empréganse actualmente no comercio e as manufacturas. Antigamente, o pouco comercio que rebulía, e as poucas manufacturas domésticas e rudas existentes, precisaban capitais moi pequenos. Porén, tiñan que proporcionar beneficios moi grandes. O tipo de xuro non era menos do dez por cento en ningures, e os beneficios tiñan que ser suficientes para permitir xuros tan grandes. Actualmente, o tipo de xuro nas rexións europeas adiantadas non é máis do seis por cento, e nalgunhas das máis adiantadas chega ao catro, tres e dous por cento. Aínda que a parte do ingreso dos seus habitantes correspondente aos beneficios é

sempre moito máis grande nos países ricos que nos pobres, isto é porque hai máis capital. En proporción ao capital, os beneficios son moito menores.

11. En consecuencia, o produto anual destinado a repoñer o capital en canto sae da terra ou das mans dos traballadores produtivos non só é moito máis grande nos países ricos que nos pobres, senón que é máis grande que o directamente destinado a constituír un ingreso como renda ou beneficio. Os fondos destinados para a mantenza do traballo produtivo non só son máis grandes nos países ricos que nos pobres, senón que son moito máis grandes que os que, podendo empregarse en manter traballadores produtivos ou improdutivo, teñen preferencia polos segundos.

12. A proporción entre estes fondos en cada país determina o carácter activo ou ocioso dos seus habitantes. Somos máis laboriosos que os nosos devanceiros porque na actualidade se destinan proporcionalmente máis fondos que hai dous ou tres séculos ao mantemento do traballo que ao da ociosidade. Os nosos devanceiros estaban ociosos por falla dun estímulo suficiente ao traballo. Segundo o dito, mellor brincar que traballar para o inglés. Nas cidades mercantís e manufactureiras as clases inferiores do pobo mantéñense principalmente grazas ao emprego do capital, e son xeralmente laboriosas, sobrias e prósperas, como en moitas cidades inglesas e na meirande parte das holandesas. Nas cidades que se sosteñen pola residencia constante ou ocasional dunha corte, as clases inferiores do pobo mantéñense principalmente grazas ao gasto dos ingresos, e son xeralmente ociosas, disolutas e pobres, como en Roma, Versalles, Compiègne e Fontainebleau. Nas cidades parlamentarias de Francia hai pouco comercio ou industria, agás en Ruan e Burdeos, e as clases inferiores do pobo son xeralmente ociosas e pobres, manténdose principalmente grazas ao gasto dos membros dos tribunais de xustiza e dos que acoden a declarar diante dos mesmos. O gran comercio de Ruan e Burdeos é o resultado da

súa situación. Ruan é o almacén de todos os bens que chegan de países estranxeiros, ou das provincias marítimas de Francia, para o consumo da gran cidade de París. Así mesmo, Burdeos é o almacén dos viños que se producen nas ribeiras do Garona e os seus afluentes, un dos países vinícolas máis ricos do mundo, que produce o viño máis axeitado para a exportación, ou para o gusto das nacións estranxeiras. Estas situacións vantaxosas atraen moito capital polo gran emprego que proporcionan, e o emprego deste capital é a causa da actividade destas dúas cidades. Nas demais cidades parlamentarias de Francia emprégase pouco máis capital que o preciso para abastecer o seu propio consumo, isto é, pouco máis do mínimo que pode empregarse nelas. O mesmo pode dicirse de París, Madrid e Viena. Destas tres cidades, París é a máis laboriosa con moito, pero é tamén o mercado principal de todas as manufacturas alí establecidas, e o seu propio consumo é o obxecto principal de todo o seu comercio. Londres, Lisboa e Copenhague son as tres únicas cidades europeas que, sendo sede dunha corte, poden considerarse ao mesmo tempo como cidades comerciais, ou sexa, como cidades que comercian non só para o seu propio consumo, senón para o doutras cidades e países. A situación destas tres cidades é moi vantaxosa, e fainas axeitadas para almacéns dunha gran parte dos bens destinados ao consumo de lugares distantes. Nunha cidade onde se gastan grandes ingresos, é probablemente máis difícil empregar con vantaxe o capital para calquera outro propósito que non sexa abastecer o seu propio consumo que noutraonde as clases inferiores do pobo non teñan outra mantenza que a proporcionada polo emprego deste capital. A ociosidade da meirande parte das persoas que se manteñen co gasto dos ingresos probablemente corrompa a laboriosidade dos que deberían manterse co emprego do capital, e faga menos vantaxoso empregar un capital alí que noutros lugares. Había pouco comercio ou industria en Edimburgo antes da Unión. Cando o Parlamento escocés deixou de reunirse alí, e deixou de ser a residencia

necesaria da nobreza de Escocia, converteuse nunha cidade comercial e industrial. Porén, continúa sendo a sede dos principais tribunais de xustiza de Escocia, do Consello de Alfándegas, etc. Polo tanto, aínda se gastan alí ingresos importantes. En comercio e industria é moi inferior a Glasgow, onde os habitantes mantéñense principalmente grazas ao emprego do capital. Tense observado ás veces que os habitantes dunha vila, despois de facer progresos importantes nas manufacturas, se convertan en ociosos e pobres a consecuencia de que un gran señor fixe á súa residencia nos arredores.

13. Polo tanto, a proporción entre capital e ingreso determina en todas partes a proporción entre actividade e ociosidade. Onde predomina o capital, prevalece a actividade, onde predomina o ingreso, a ociosidade. En consecuencia, calquera aumento ou diminución do capital tende a aumentar ou diminuír o número de traballadores produtivos e, polo tanto, o valor de cambio do produto anual da terra e o traballo do país, ou sexa, a riqueza e o ingreso reais de todos os seus habitantes.

14. O capital aumenta coa frugalidade e diminúe coa prodigalidade e a conduta ruín.

15. Unha persoa engade ao seu capital o que aforra dos seus ingresos, e emprégao ela mesma en manter máis traballadores produtivos ou permítelle facelo a outra persoa prestándollo a xuros, isto é, por unha parte dos beneficios. Así como o capital dun individuo só pode aumentar co que aforra dos seus ingresos ou ganancias anuais, o capital da sociedade, que é o mesmo que o de todos os individuos que a compoñen, só pode aumentar deste xeito.

16. A causa directa do aumento do capital é a frugalidade, non a actividade. Abofé, a actividade proporciona o obxecto que a frugalidade acumula. Pero se a frugalidade non aforra e almacena o que a actividade adquire, o capital nunca medra.

17. A frugalidade, ao aumentar o fondo destinado ao mantemento dos traballadores produtivos, tende a aumentar o número

dos que aumentan o valor dos obxectos sobre os que aplican o seu traballo. Polo tanto, tende a aumentar o valor de cambio do produto anual da terra e o traballo do país. Pon en funcionamento traballo adicional que proporciona un valor adicional ao produto anual.

18. O que se aforra consúmese tan regularmente como o que se gasta, e tamén case ao mesmo tempo, pero por distintas persoas. A parte do seu ingreso que un individuo rico gasta anualmente consúmese, na meirande parte dos casos, os convidados ociosos e os criados, que non deixan nada a cambio do seu consumo. A que aforra anualmente, ao empregarse directamente como capital para conseguir beneficios, consúmese do mesmo xeito, e tamén case ao mesmo tempo, distintas persoas: traballadores, obreiros e artesáns que reproducen cun beneficio o valor do seu consumo anual. Supoñamos que este individuo rico recibe os seus ingresos en diñeiro. Se o gastase todo, o alimento, vestido e aloxamento que pode mercar distribuíríanse entre o primeiro grupo de persoas. Aforrando unha parte, ao empregala directamente como capital para conseguir beneficios, el mesmo ou outra persoa, o alimento, vestido e aloxamento que pode mercar resérvanse para o segundo grupo de persoas. O consumo é o mesmo, pero os consumidores son distintos.

19. Unha persoa frugal, co que aforra anualmente, non só mantén traballadores produtivos adicionais, para ese ano ou o seguinte, senón que, como o fundador dun obradoiro público, constitúe como se fose un fondo perpetuo para a mantenza dun número igual de traballadores no futuro. Abofé, a asignación e destino perpetuos deste fondo non sempre están protexidos por unha lei positiva, fideicomiso ou escritura de mans mortas. No entanto, protéxeos sempre un principio moi poderoso: o interese claro e evidente de todo individuo a quen pertenza unha parte do mesmo. Non pode empregarse en manter algo distinto aos traballadores produtivos sen unha perda evidente para quen o desvía do seu destino correcto.

20. O pródigo desvía non restrinxindo os seus gastos aos seus ingresos e botando man do seu capital. Como quen desvía os ingresos dunha fundación pía para propósitos profanos, paga os salarios da ociosidade cos fondos que a frugalidade dos seus devanceiros tiña, como se fose, consagrados a manter a actividade. Ao diminuír os fondos destinados ao emprego do traballo produtivo diminúe, no que del depende, a cantidade deste que engade valor ao obxecto sobre o que se aplica e, en consecuencia, o valor do produto anual da terra e o traballo de todo o país, ou sexa, a riqueza e ingreso reais dos seus habitantes. Se a prodigalidade dalgúns non se compensase coa frugalidade de outros, a conduta de cada pródigo, ao alimentar aos ociosos co pan dos traballadores, tendería non só a arruinalo, senón a empobreecer ao seu país.

21. Aínda que o pródigo gastase todo en mercadorías elaboradas no país, non estranxeiras, o seu efecto sobre os fondos produtivos da sociedade sería o mesmo. Cada ano habería aínda unha determinada cantidade de alimento e vestido empregada en manter traballadores improditivos que debería ter mantido traballadores produtivos. En consecuencia, cada ano diminuiría aínda o valor do produto anual da terra e o traballo do país.

22. Abofé, pode dicirse que este gasto, ao non ser en bens estranxeiros nin ocasionar exportacións de ouro e prata, deixa no país a mesma cantidade de diñeiro que antes. Pero se a cantidade de alimento e vestido que consumiron os traballadores improditivos se distribuíse entre os produtivos, reproduciría o valor total do seu consumo con beneficios. Neste caso, manteríase igualmente a mesma cantidade de diñeiro no país, e ademais reproduciríase un valor igual de bens de consumo. Habería dous valores no canto de un.

23. Ademais, nun país onde diminúe o valor do produto anual a cantidade de diñeiro non pode ser a mesma durante moito tempo. O único uso do diñeiro é circular bens de consumo. Grazas a el mércanse, véndense e distribúense aos consumidores

as provisións, materias primas e produtos rematados. Polo tanto, o valor dos bens de consumo que circulan anualmente nun país, que consisten no produto directo da terra e o traballo, ou no que poida mercarse co mesmo, determina a cantidade de diñeiro que pode empregarse anualmente no país. En consecuencia, o valor dos bens diminuírá co do produto, e con eles a cantidade de diñeiro empregada en circularlos. Pero o diñeiro que esta diminución do produto retira anualmente da circulación interior non pode estar ocioso. O interese de quen o posúe precisa que se empregue. Ao non ter emprego no país, enviarase ao estranxeiro, malia todas as leis e prohibicións, e empregarase en mercar bens de consumo que poidan utilizarse no interior. Así, a exportación anual de moeda continuará durante un tempo engadindo algo ao consumo anual do país, alén do valor do seu propio produto anual. O que se aforrou do mesmo nos días de prosperidade, e se empregou en mercar ouro e prata, contribuirá durante un tempo a manter o seu consumo na adversidade. Neste caso, a exportación de ouro e prata non é a causa, senón o efecto, do declive do país, e pode mesmo aliviar a súa miseria durante un tempo.

24. Polo contrario, cando o valor do produto anual de calquera país aumenta, a cantidade de diñeiro ten que aumentar. Ao aumentar o valor dos bens de consumo que circulan anualmente na sociedade, precisarase máis diñeiro para circularlos. En consecuencia, unha parte do produto aumentado empregarase en mercar a cantidade adicional de ouro e prata precisa para circular o resto alí onde sexa posible. Neste caso, o aumento destes metais será o efecto, non a causa, da prosperidade pública. O ouro e a prata mércanse do mesmo xeito en todas partes. O prezo que se paga por eles, tanto no Perú como en Inglaterra, é o alimento, vestido e aloxamento, o ingreso e mantenza dos que empregan o seu traballo ou capital en traelos da mina ao mercado. O país que pode pagar este prezo non estará moito tempo sen a cantidade que precise destes metais, e ningún país manterá por moito tempo unha cantidade que non precise.

25. Así, todo pródigo semella un inimigo público, e toda persoa frugal unha benfeitora pública, tanto se o concepto que temos da riqueza e ingreso reais dun país é o valor do produto anual da súa terra e traballo, como dita o sentido común, ou a cantidade de metais preciosos en circulación, como consideran os prexuizos vulgares.

26. Os efectos da conduta ruín adoitan ser os mesmos que os da prodigalidade. Todos os proxectos imprudentes e fracasados na agricultura, minas, pesca, comercio ou manufacturas tenden a reducir os fondos destinados ao mantemento do traballo produtivo da mesma maneira. En cada un dos mesmos, aínda que só os traballadores produtivos consumen o capital, sempre diminúen os fondos produtivos da sociedade, pois o capital, polo xeito imprudente no que se emprega, non reproduce o valor total dese consumo.

27. Abofé, poucas veces a prodigalidade ou conduta ruín dos individuos afecta moito ás circunstancias dunha gran nación, xa que o dispendio ou imprudencia dalgúns son sempre máis que compensados pola frugalidade e boa conduta doutros.

28. Con respecto á prodigalidade, o principio que induce ao gasto é a paixón pola satisfacción presente que, aínda que ás veces é violenta e moi difícil de conter, xeralmente só é momentánea e ocasional. Pero o principio que induce a aforrar é o desexo de mellorar a nosa condición que, aínda que xeralmente é calmo e desapaixonado, acompáñanos dende o útero materno e non nos deixa ata que imos á tumba. Entre estes dous momentos non hai case nin un intre no que unha persoa estea tan perfecta e totalmente satisfeita coa súa situación como para non ter ningún desexo de cambio ou mellora dalgunha clase. A meirande parte das persoas propóñense e desexan mellorar a súa condición aumentando a súa fortuna, que ven sendo o medio máis habitual e evidente. O xeito máis probable de aumentar a súa fortuna é aforrar e acumular unha parte do que adquiren, tanto regular e anualmente como en ocasións extraordinarias. Así, aínda que

o principio do gasto prevalece en todas as persoas nalgunhas ocasións, e nalgunhas case sempre, para a meirande parte das mesmas o principio da frugalidade predomina en media no decurso de toda a súa vida.

29. Con respecto á conduta ruín, en todas partes hai máis empresas prudentes e con éxito que imprudentes e fracasadas. A pesar de todas as nosas queixas sobre a frecuencia das bancarrotas, os desventurados que caen nesta desgraza son unha parte moi pequena dos que se dedican ao comercio e demais clases de negocios, non máis de un por milleiro. A bancarrota é quizais a calamidade máis grande e humillante que lle pode suceder a unha persoa inocente. Por iso, a meirande parte das persoas son coidadosas abondo para evitala. Abofé, algunhas non o conseguen, como outras non conseguen evitar a forza.

30. As grandes nacións nunca se empobrecen pola prodigalidade e conduta ruín privadas, pero si ás veces polas públicas. Na meirande parte dos países todos os ingresos públicos, ou case todos, empréganse en manter aos traballadores improditivos que compoñen unha corte numerosa e espléndida, unha gran institución eclesiástica, ou grandes frotas e exércitos que en tempo de paz nada producen e en tempo de guerra nada adquiren que poida compensar o gasto de mantelos sequera mentres dure a guerra. Estas persoas, xa que non producen nada, mantéñense co produto do traballo doutras. Así, cando se multiplican ata un número innecesario, poden consumir nun ano determinado unha parte tan grande do produto, que non quede suficiente para manter aos traballadores produtivos que deben reproducilo ao ano seguinte. Polo tanto, o produto do ano seguinte será menor que o do anterior, e se o mesmo problema continúa, o do terceiro ano será menor aínda. Estes traballadores improditivos, que deberían manterse só cunha parte do ingreso sobrance do pobo, poden consumir unha parte tan grande do ingreso total, e así obrigar a botar man dos seus capitais, isto é, dos fondos destinados ao mantemento do traballo produtivo, a un número tan grande de

persoas, que toda a frugalidade e boa conduta dos individuos non chegue para compensar o malgasto e diminución do produto ocasionado por este abuso violento e forzado.

31. Porén, parece por experiencia que esta frugalidade e boa conduta é suficiente na meirande parte das ocasións para compensar non só a prodigalidade e a conduta ruín privadas dos individuos, senón o dispendio público do goberno. O esforzo uniforme, constante e ininterrompido das persoas para mellorar a súa condición, o principio do que se obtén a riqueza pública e nacional, e tamén a privada, moitas veces é poderoso dabondo para manter a evolución natural cara o progreso malia o dispendio do goberno e dos máis grandes erros de administración, igual que o descoñecido principio da vida animal a miúdo recobra a saúde e vigor do organismo a pesar non só da enfermidade, senón das absurdas prescricións do médico.

32. O valor do produto anual da terra e o traballo dunha nación non pode aumentar se non aumenta o número dos seus traballadores produtivos nin a capacidade produtiva dos traballadores que xa estaban empregados. É evidente que o número dos traballadores produtivos non pode aumentar moito se non é a consecuencia dun aumento do capital, ou sexa, dos fondos destinados a mantelos. A capacidade produtiva do mesmo número de traballadores non pode aumentar se non é a consecuencia do aumento e mellora das máquinas e instrumentos que facilitan e abrevian o traballo, ou dunha división e distribución do emprego máis axeitada. En calquera caso, requírese case sempre un aumento do capital. O empresario dunha obra só pode fornecer mellor maquinaria aos seus traballadores ou facer unha distribución do emprego máis axeitada mediante un aumento do capital. Cando a obra consiste en varias partes, manter a cada traballador empregado arreo na mesma parte require un capital moito máis grande que empregalos ocasionalmente en cada unha delas. Polo tanto, cando comparamos o estado dunha nación en dous períodos distintos e atopamos que o produto anual da súa terra e

traballo é evidentemente máis grande no último que no primeiro, as súas terras están mellor cultivadas, as súas manufacturas son máis prósperas, e o seu comercio é máis amplo, podemos estar certos de que o seu capital aumentou no intervalo, e que a boa conduta dalgúns lle engadiu máis do que a conduta ruín privada doutros ou o dispendio público do goberno lle retiraron. Así sucedeu en case todas as nacións nas épocas razoablemente tranquilas e pacíficas, mesmo nas que non gozaron dos gobernos máis prudentes e frugais. Abofé, para formar un xuízo correcto teríamos que comparar a situación do país en períodos bastante distantes. A evolución é a miúdo tan gradual que a mellora non só non é apreciable en períodos próximos, senón que moitas veces do declive dalgúns ramos da industria ou de determinadas rexións do país, cousas que ocorren ás veces aínda que o país en xeral goce de gran prosperidade, xorde a sospeita de que a riqueza e actividade totais están declinando.

33. Por exemplo, o produto anual da terra e o traballo en Inglaterra é certamente moi superior ao que era hai pouco máis dun século, na restauración de Carlos II. Aínda que actualmente creo que pouca xente dubida disto, durante este período apenas pasaron cinco anos sen que se publicase algún libro ou panfleto, escrito con suficiente arte para gañar o favor do público, pretendendo demostrar que a riqueza da nación estaba declinando rapidamente, o país estaba despoboado, a agricultura descoitada, as manufacturas decaendo, e que non se comerciaba. Non todas estas publicacións eran panfletos partidistas, produtos miserables da falsidade e a corrupción. Moitos escribíronos persoas moi sinceras e intelixentes, que só escribían o que crían e porque o crían.

34. O produto anual da terra e o traballo en Inglaterra era certamente moi superior na restauración do que podemos estimar que era uns cen anos antes, na subida ao trono da raíña Isabel. Temos razóns para crer que neste período o país estaba moito máis adiantado que arredor dun século antes, cara ao remate

das desavinzas entre as casas de York e Lancaster. Mesmo entón, probablemente estaba mellor que na conquista normanda, e nesta mellor que durante a confusión da heptarquía saxoa. E mesmo neste remoto período, o país estaba máis adiantado que na invasión de Xulio César, cando os seus habitantes estaban nun estado semellante ao dos salvaxes de América do Norte.

35. Porén, en cada un destes períodos non só había moito dispendio privado e público, moitas guerras caras e innecesarias, e un gran desvío do produto anual para manter traballadores improditivos no canto de produtivos, senón que ás veces, na confusión da discordia civil, había tal malgasto e destrución do capital que podería supoñerse non só que atrasaría a acumulación natural da riqueza, como certamente fixo, senón que deixaría o país máis pobre ao final do período que ao principio. Así, mesmo no período máis feliz e afortunado de todos, o transcorrido dende a restauración, cantos problemas e desgrazas non ocorreron dos que, se puidesen preverse, se esperarían non só o empobrecemento, senón a ruína total do país? A queima e a peste de Londres, as dúas guerras con Holanda, os disturbios da revolución, a guerra en Irlanda, as catro custosas guerras con Francia de 1688, 1702, 1742 e 1756, xunto coas dúas rebelións de 1715 e 1745. No decurso das catro guerras con Francia, a nación contraeu máis de cento corenta e cinco millóns de débeda, alén dos demais gastos extraordinarios que ocasionaron, de xeito que o total non pode calcularse en menos de douscentos millóns. Esta enorme parte do produto anual da terra e o traballo do país empregouse, en distintas ocasións dende a revolución, en manter un número extraordinario de traballadores improditivos. Se estas guerras non lle desen unha dirección determinada, a meirande parte deste enorme capital empregaríase en manter traballadores produtivos, e o seu traballo repoñería cun beneficio o valor total do seu consumo. O valor do produto anual da terra e o traballo do país aumentaría cada ano, e este aumento elevaría aínda máis o do ano seguinte.

Edificaríanse máis casas, cultivaríanse máis terras, estableceríanse máis manufacturas, e ampliaríanse máis as xa establecidas. Non é doado nin sequera imaxinar ata onde chegarían a riqueza e a renda reais do país.

36. Mais aínda que o dispendio do goberno atrasou sen dúbida a evolución natural de Inglaterra cara a riqueza e o progreso, non foi capaz de parala. O produto anual da súa terra e traballo é, sen dúbida, moi superior na actualidade ao existente durante a restauración ou a revolución. Polo tanto, emprégase máis capital anualmente en cultivar esta terra e manter este traballo, acumulado silenciosa e gradualmente pola frugalidade privada e a boa conduta dos individuos, o seu esforzo universal, continuo e ininterrompido para mellorar a súa propia condición entre todas as exaccións do goberno. Foi este esforzo, protexido pola lei e permitido pola liberdade para esforzarse do xeito máis vantaxoso, o que mantivo a evolución de Inglaterra cara á riqueza e o progreso en case todas as épocas pasadas, e o que esperamos que o faga nas vindeiras. En cambio, a frugalidade nunca foi unha virtude característica dos habitantes de Inglaterra, pois nunca tiveron a fortuna de gozar dun goberno frugal. En consecuencia, é da máxima insolencia e presunción que os reis e ministros pretendan velar pola economía dos particulares restrinxindo o seu gasto con leis suntuarias ou prohibindo a importación de artigos de luxo. Sempre son eles, sen excepción, os despendedores máis grandes da sociedade. Que coiden ben dos seus gastos, pois aos particulares se lles poden confiar os propios. Se o seu dispendio non arruína ao estado, o dos seus súbditos nunca o fará.

37. Así como a frugalidade aumenta o capital público, e a prodigalidade o diminúe, a conduta dos que igualan os seus gastos aos seus ingresos, sen acumular capital nin botar man do mesmo, non o aumenta nin diminúe. Porén, unhas clases de gasto contribúen máis que outras ao crecemento da riqueza pública.

38. Os ingresos dun individuo poden gastarse en cousas que se consumen inmediatamente, nas que os gastos dun día non

alivian nin apoian aos doutro; ou en cousas máis duradeiras, que poden acumularse e nas que os gastos de cada día poden, se o individuo quere, aliviar ou apoiar e elevar o efecto dos gastos do día seguinte. Por exemplo, unha persoa rica pode gastar os seus ingresos nunha mesa profusa e suntuosa e manter moitos criados e unha multitude de cans e cabalos, ou contentarse cunha mesa frugal e uns poucos serventes; pode gastalo en adornar a súa casa ou a súa casa de campo, en construcións útiles ou ornamentais, en moblaxe útil ou ornamental, en coleccionar libros, estatuas e cadros, ou cousas máis frívolas, como xoias, bixutería e bagatelas enxeñosas de distintas clases, ou, o máis insignificante de todo, en amasar un gran gardarroupa de excelentes vestidos, como o ministro e favorito dun gran príncipe que faleceu hai poucos anos. Se dúas persoas de igual fortuna gastasen o seu ingreso, unha principalmente do primeiro xeito e a outra do segundo, a magnificencia da persoa que gastou principalmente en mercaderías duradeiras aumentaría continuamente, contribuíndo o gasto de cada día a apoiar e aumentar o efecto do gasto do seguinte. Polo contrario, a do segundo sería igual ao final do período que ao comezo. Ademais, o primeiro sería o máis rico dos dous ao final do período e tería un fondo de bens dunha ou doutra clase que, aínda que non valesen o que custaron, sempre valerían algo. Do gasto do segundo non quedaría rastro nin vestixio, e os efectos de dez ou vinte anos de dispendio serían tan nulos como se nunca existisen.

39. A primeira clase de gastos é máis favorable que a outra para a riqueza, tanto dunha nación como dun individuo. As casas, moblaxe e vestido dos ricos resultan útiles en pouco tempo para as clases inferiores e medias do pobo. Poden mercarlos cando se farten deles, e cando esta clase de gasto se xeneraliza entre a xente rica, a situación xeral do pobo mellora gradualmente. En países que son ricos dende hai tempo, as clases inferiores do pobo posúen a miúdo casas e moblaxe en perfecto estado, que nunca se terían construído nin fabricado para eles. O que antes

foi a residencia da familia Seymour é hoxe unha pousada na estrada de Bath. O leito nupcial de Xacobe I de Gran Bretaña, que a súa raíña trouxo de Dinamarca como agasallo de soberano a soberano, adornaba hai uns anos unha taberna en Dumferline. Nas cidades antigas que levan tempo estancadas ou en declive, raramente se atopa unha soa casa que fose construída para os seus habitantes actuais. Ademais, dentro destas casas atópanse a miúdo excelentes, pero anticuadas, pezas de moblaxe que aínda son aptas para o uso, e que tampouco se terían fabricado para eles. Pazos nobres, magníficas casas de campo, grandes coleccións de libros, estatuas, cadros e outras curiosidades, moitas veces son tanto un ornamento como unha honra, non só para a veciñanza, senón para todo o país ao que pertencen. Versalles é un ornamento e unha honra para Francia, Stowe e Wilton para Inglaterra. Italia segue inspirando veneración polo número de monumentos desta clase que posúe, aínda que declinou a riqueza que os produciu e se extinguiu o talento que os planeou, talvez por non atopar a mesma clase de emprego.

40. Ademais, os gastos destinados a mercadorías duradeiras son favorables non só a acumulación, senón á frugalidade. Se unha persoa se excede nos mesmos, pode corrixilo sen expoñerse á censura pública. Reducir moito o número dos seus criados, mudar a súa mesa dun gran dispendio a unha gran frugalidade, renunciar ao seu enxoval despois de reunilo, son cambios que non poden escapar á observación dos veciños, e que implican o recoñecemento dunha conduta ruín anterior. Por iso, poucos dos desventurados que se excederon nesta clase de gastos tiveron despois coraxe para corrixilos, ata que a ruína e a bancarrota lles obrigaron. Pero se unha persoa gastou demasiado en edificios, moblaxe, libros ou cadros, non pode inferirse imprudencia cando cambia a súa conduta. Nestas cousas os gastos anteriores fan moitas veces innecesario un gasto adicional, e cando unha persoa deixa de gastar non é porque esgotase a súa fortuna, senón porque cumpriu o seu antollo.

41. Ademais, os gastos investidos en mercadorías duradeiras adoitan manter a máis persoas que os empregados na hospitalidade máis profusa. Das duascentas ou trescentas libras de provisións servidas ás veces nunha gran festa, quizais a metade remate no lixo, e sempre hai moito malgasto e abuso. Pero se estes gastos se empregan en poñer a traballar albaneis, carpinteiros, tapiceiros, mecánicos, etc., distribúense provisións polo mesmo valor entre máis persoas, que as mercarán por peniques e libras de peso e non perderán nin desbotarán unha soa onza. Ademais, estes gastos manteñen traballadores improditivos nun caso e produtivos no outro. Polo tanto, o valor de cambio do produto anual da terra e o traballo do país só aumentará no segundo caso.

42. Porén, con todo isto non quero dicir que unha clase de gastos denote sempre un espírito máis xeneroso ou espléndido que a outra. Cando un individuo rico gasta os seus ingresos principalmente en hospitalidade, compárteos cos seus amigos e compañeiros, pero cando os emprega na compra de mercadorías duradeiras moitas veces gasta todo na súa propia persoa e non da nada a ninguén sen unha compensación. En consecuencia, esta última clase de gastos, especialmente cando se dirixen cara a obxectos frívolos, como os pequenos adobíos da vestimenta e a moblaxe, as xoias, bagatelas e quincalla, moitas veces indican un carácter non só anódino, senón vil e egoísta. Só quero dicir que unha clase de gastos leva máis que a outra ao aumento da riqueza pública, pois sempre ocasiona a acumulación de mercadorías valiosas, é máis favorable á frugalidade privada e, en consecuencia, ao aumento do capital público, e mantén traballadores produtivos no canto de improditivos.

CAPÍTULO IV. DO CAPITAL PRESTADO A XUROS

1. O prestamista considera sempre os fondos que presta a xuros como capital. Espera que se lle devolvan ao seu debido tempo e que entremores o prestameiro pague unha determinada anualidade polo seu uso. O prestameiro pode utilizalos como capital ou como un fondo reservado para consumo inmediato. Se os utiliza como capital, emprégao no mantemento de traballadores produtivos que reproducen o correspondente valor xunto cun beneficio. Neste caso, pode devolver o capital e pagar os xuros sen alienar nin diminuír ningunha outra fonte de ingresos. Se os utiliza como fondo reservado para consumo inmediato, actúa como un pródigo e despense na mantenza dos ociosos o que estaba destinado a manter aos traballadores. Neste caso, non pode devolver o capital nin pagar os xuros sen alienar nin diminuír outra fonte de ingresos como a propiedade ou a renda da terra.

2. Sen dúbida, os fondos que se prestan a xuros empréganse ocasionalmente das dúas maneiras, pero moito máis habitualmente da primeira que da segunda. A persoa que toma un préstamo para gastar arruínase axiña, e o que lle presta terá ocasión xeralmente de arrepentirse da súa tolemia. Polo tanto, tomar préstamo ou prestar para este propósito é contrario ao interese de ambas partes, agás nos casos de usura flagrante, e aínda que sen dúbida a xente fai tanto unha cousa como a outra, podemos estar certos, pola consideración en que todas as persoas teñen o seu propio interese, de que non sucede tan a miúdo como ás veces pensamos. Pregúnteselle a un individuo rico medianamente prudente se prestou a meirande parte dos seus fondos aos que pensa que o empregarán beneficiosamente ou aos que o gastarán despreocupadamente, e rírase de quen lle fai a pregunta. Así, mesmo entre os prestameiros, que non son célebres pola súa frugalidade, o número dos frugais e laboriosos supera ao dos pródigo e ociosos.

3. As únicas persoas ás que se lles prestan fondos sen esperar que fagan ningún uso beneficioso dos mesmos son os cabaleiros

rurais que toman prestado sobre unha hipoteca. Mesmo eles raramente toman prestado simplemente para gastar. Pode dicirse que gastaron antes o que toman prestado. En xeral, consumiron unha cantidade tan grande de bens, adiantada a crédito polos tendeiros e comerciantes, que precisan tomar préstamo a xuros para pagar a débeda. O capital prestado repón os capitais dos tendeiros e comerciantes, que os cabaleiros rurais non poderían repoñer coas rendas das súas propiedades. En realidade, non toman o préstamo para gastalo, senón para repoñer un capital xa gastado.

4. Case todos os préstamos a xuros fanse en diñeiro, sexa de papel ou de ouro e prata. Pero o que o prestameiro realmente quere e o prestamista realmente lle proporciona non é o diñeiro, senón o seu valor, ou sexa, os bens que pode mercar. Se o quere como un fondo para consumo inmediato, só estes bens poden poñerse no fondo. Se o quere como un capital para empregar traballo, só estes bens poden subministrar as ferramentas, materias primas e mantenza precisas para que os traballadores realicen o seu traballo. É como se o prestamista cedese ao prestameiro o seu dereito a unha parte do produto anual da terra e o traballo do país mediante o préstamo, para que o empregue como queira.

5. Polo tanto, a cantidade de fondos ou, como se expresa habitualmente, de diñeiro, que se pode prestar a xuros nun país non está determinada polo valor do diñeiro, sexa papel ou moeda, que serve como instrumento dos préstamos, senón polo da parte do produto anual que, en canto sae da terra ou das mans dos traballadores produtivos, se destina a repoñer o capital que o seu propietario non se preocupa de empregar persoalmente. Como estes capitais préstanse e devólvense en diñeiro, constitúen o chamado rendemento monetario, que é distinto non só do rendemento da terra, senón dos rendementos comerciais e manufactureiros, xa que nestes últimos o mesmo propietario emprega o seu propio capital. Porén, mesmo no

rendemento monetario, o diñeiro é unha especie de escritura de cesión que transfire dunha man a outra os capitais que os propietarios non se preocupan de empregar persoalmente. Estes poden ser moi superiores á cantidade de diñeiro que serve como o seu instrumento de transferencia, pois as mesmas pezas de diñeiro serven sucesivamente para moitos préstamos distintos, así como para moitas compras. Por exemplo, A presta mil libras a W, coas que W inmediatamente mércalle bens a B por valor de mil libras. B, ao non precisar o diñeiro, presta as mesmas pezas a X, coas que X inmediatamente mércalle bens a C por valor doutras mil libras. Do mesmo xeito e pola mesma razón, C empréstallas a Y, que de novo mércalle bens a D con elas. Así, as mesmas pezas de moeda ou papel poden servir como instrumento de tres préstamos distintos e tres compras diferentes, cada unha de valor igual á cantidade total destas pezas, no decurso duns poucos días. O que os tres prestamistas, A, B e C, ceden aos tres prestameiros, W, X, Y, é a capacidade de facer estas compras, na que consisten tanto o valor como a utilidade dos préstamos. Os fondos prestados polos tres prestameiros son iguais ao valor dos bens que poden mercarse con eles, que triplica o do diñeiro co que se fixeron as compras. Porén, estes préstamos poden ser todos totalmente seguros se os debedores empregan os bens que mercaron de xeito que, ao vencemento, poidan devolver un valor igual de moeda ou papel xunto cun beneficio. E así como as mesmas pezas de diñeiro que poden servir como instrumento de distintos préstamos ata tres ou, pola mesma razón, trinta veces o seu valor, tamén poden servir sucesivamente como instrumento de pago.

6. Así, un capital prestado a xuros pode considerarse como unha cesión do prestamista ao prestameiro dunha parte determinada do produto anual, a condición de que o prestameiro lle ceda anualmente ao prestamista, durante a vixencia do préstamo, unha parte máis pequena, chamada os xuros, e ao final do préstamo unha parte igual á orixinalmente cedida, chamada o reembolso.

Aínda que o diñeiro, en moeda ou papel, serve xeralmente como escritura de cesión tanto da parte pequena como da grande, é en si mesmo totalmente distinto do que cede.

7. O chamado rendemento monetario medra en proporción ao aumento na parte do produto anual que, en canto sae da terra ou das mans dos traballadores produtivos, destínase a repoñer o capital. O aumento daquel capital do que os propietarios queren extraer un ingreso sen esforzarse persoalmente en empregalo acompaña ao aumento xeral do capital, ou, noutras palabras, ao aumentar os fondos, a parte que se presta a xuros medra gradualmente.

8. Ao aumentar os fondos que se prestan, os xuros, ou sexa, o prezo que se paga polo uso destes fondos, diminúen non só polas causas xerais que fan diminuír habitualmente o prezo de mercado das cousas cando aumenta a súa cantidade, senón por outras causas específicas. Ao aumentar o capital nun país, os beneficios que se poden obter co seu emprego diminúen. Faise gradualmente máis difícil atopar un método beneficioso de empregar un capital novo dentro do país. En consecuencia, xorde unha competencia entre os capitais, co propietario dun intentando apoderarse do emprego que ocupa outro. Pero na meirande parte dos casos non pode esperar conseguilo sen negociar termos máis razoables. Non só ten que vender máis barato, senón que para poder vender ás veces ten que mercar máis caro. A demanda de traballo produtivo aumenta día a día, ao medrar os fondos destinados a mantelo. Os traballadores atopan emprego facilmente, pero para os propietarios dos capitais é difícil ter traballadores que empregar. A súa competencia eleva os salarios e diminúe os beneficios. Pero cando diminúen deste xeito os beneficios que se poden conseguir utilizando un capital, o prezo que se pode pagar polo seu uso, isto é, o tipo de xuro, diminúe con eles.

9. O Sr. Locke, o Sr. Law e o Sr. Montesquieu, así como moitos outros autores, pensaron que o aumento da cantidade de ouro e

prata a consecuencia do descubrimento das Indias Occidentais españolas foi a causa real da diminución do tipo de xuro na meirande parte de Europa. Dicían que a diminución no valor dos propios metais reducía tamén o valor da súa utilización e, polo tanto, o prezo que se podía pagar por eles. O Sr. Hume expuxo esta idea, tan plausible a primeira vista, de forma tan completa que é innecesario dicir nada máis sobre a mesma. Porén, o seguinte razoamento, moi breve e sinxelo, pode servir para explicar máis claramente a falacia que levou a erro a estes cabaleiros.

10. Antes do descubrimento das Indias Occidentais españolas, o tipo de xuro corrente na meirande parte de Europa era o dez por cento. Dende entón descendeu en varios países ata o seis, cinco, catro e tres por cento. Supoñamos que en cada país o valor da prata descendese exactamente na mesma proporción que o tipo de xuro, e que, por exemplo, nos países onde os xuros se reduciron do dez ao cinco por cento, a mesma cantidade de prata mercase agora só a metade de bens que antes. Non creo que esta suposición sexa certa en ningures, pero é a máis favorable á opinión que imos examinar, e mesmo baixo esta suposición é totalmente imposible que o descenso no valor da prata puidese ter a menor tendencia a reducir o tipo de xuro. Se cen libras non valen hoxe neses países máis do que valían entón cincuenta, dez libras non valerán máis do que entón valían cinco. Sexan cales sexan as causas que reduciron o valor do capital, estas mesmas causas tiveron que reducir a taxa de xuro exactamente na mesma proporción. A proporción entre o valor do capital e o dos xuros seguirá sendo a mesma, aínda que o tipo non se altere. Polo contrario, alterando o tipo al térase a proporción entre estes dous valores. Se cen libras hoxe non valen máis do que entón valían cincuenta, cinco libras non poden valer máis do que entón valían dúas libras e dez xilins. En consecuencia, reducindo o tipo de xuro do dez ao cinco por cento, pagaremos polo uso dun capital considerado equivalente á metade do seu valor anterior uns xuros iguais a só un cuarto do seu valor anterior.

11. Un aumento na cantidade de prata terá como efecto diminuir o seu valor se continúa facendo circular a mesma cantidade de mercadorías. O valor nominal dos bens de todas clases será máis elevado, pero o seu valor real será exactamente o mesmo que antes. Cambiaranse por máis pezas de prata, pero a cantidade de traballo da que poden dispoñer, o número de persoas que poden manter e empregar, será exactamente o mesmo. O capital do país será o mesmo, aínda que se precise máis diñeiro para transferilo dunhas mans a outras. As escrituras de cesión serían máis pesadas, como as dun avogado verboso, pero o obxecto cedido sería exactamente o mesmo que antes, e só podería producir os mesmos efectos. Se os fondos para manter o traballo produtivo fosen os mesmos, a súa demanda sería a mesma. Así, os seus prezos ou salarios, aínda que nominalmente máis elevados, serían realmente os mesmos. Pagaríanse con máis pezas de prata, pero mercarían a mesma cantidade de bens. Os beneficios serían os mesmos, tanto nominal como realmente. Os salarios exprésanse habitualmente na cantidade de prata que se paga ao traballador. Así, cando esta aumenta, os salarios parecen aumentar, aínda que ás veces sexan os mesmos que antes. Pero os beneficios non se expresan no número de pezas de prata coas que se pagan, senón na proporción que estas pezas gardan co capital total empregado. Así, nun país determinado disque cinco xilins por semana son os salarios correntes e dez por cento os beneficios correntes. Pero se o capital total do país é o mesmo que antes, a competencia entre os capitais individuais nos que se divide tamén será a mesma. Todos comerciarán coas mesmas vantaxes e desvantaxes. Polo tanto, a proporción normal entre o capital e os beneficios sería a mesma, e tamén os xuros correntes do diñeiro, pois o que pode pagarse polo uso do diñeiro se determina polo que se pode obter co mesmo.

12. Un aumento na cantidade de mercadorías que circula anualmente dentro do país producirá outros moitos efectos, ademais de elevar o valor do diñeiro, se a cantidade de diñeiro

que a circula segue sendo a mesma. O capital do país, aínda que nominalmente poida ser o mesmo, realmente aumentará. Poderá continuar expresándose coa mesma cantidade de diñeiro, pero disporá de máis traballo. Os salarios aumentarán coa demanda, aínda que poida parecer que descendan. Poida que se paguen cunha menor cantidade de diñeiro, pero esta poderá mercar máis bens dos que se podían mercar antes con máis diñeiro. Os beneficios diminuirán tanto realmente como en aparencia. Ao aumentar o capital total do país, aumentará a competencia entre os capitais dos que se compón. Os propietarios destes capitais veranse obrigados a conformarse cunha parte menor do produto do traballo empregado polos seus capitais respectivos. Así, os xuros do diñeiro poden diminuír moito, sempre consonte os beneficios, aínda que aumentase moito o valor do diñeiro, ou sexa, a cantidade de bens que unha suma determinada pode mercar.

13. Nalgúns países prohibíronse por lei os xuros do diñeiro. Pero como en todas partes se pode facer algo co uso do diñeiro, algo terá que pagarse por este uso. A experiencia demostrou que esta regulamentación non evita, senón que aumenta, o mal da usura, xa que obriga ao debedor a pagar non só polo uso do diñeiro senón polo risco que corre o seu acredor ao aceptar unha compensación polo mesmo. Obrígaselle, se pode dicirse así, a asegurar ao seu acredor contra as sancións por usura.

14. Nos países onde se permiten os xuros, a lei adoita fixar o tipo máis elevado que se pode cobrar sen incorrer en sanción, para evitar a extorsión da usura. Este tipo debe ser sempre algo superior ao prezo de mercado máis baixo, ou sexa, do prezo que pagan habitualmente polo uso do diñeiro os que poden dar as mellores garantías. De fixarse un tipo legal inferior ao tipo de mercado máis baixo, tería case os mesmos efectos que unha prohibición total dos xuros. O acredor non prestará o seu diñeiro por menos do que vale o seu uso, e o debedor terá que pagarlle polo risco que corre, aceptando o valor pleno do mesmo. Ademais,

cando se fixa o tipo legal exactamente ao prezo de mercado máis baixo, arruína o crédito das persoas honradas que respectan as leis do seu país pero non poden proporcionar as mellores garantías, obrigándolles a recorrer a usureiros exorbitantes. Nun país como Gran Bretaña, onde se presta o diñeiro ao goberno ao tres por cento, e aos particulares que ofrecen boas garantías ao catro e ao catro e medio, o tipo legal actual do cinco por cento talvez sexa axeitado.

15. Obsérvese que este tipo legal, aínda que debe exceder o tipo de mercado máis baixo, non debe excedelo moito. Por exemplo, se en Gran Bretaña se fixase o tipo legal de xuro no oito ou dez por cento, a meirande parte do diñeiro prestaríase a pródigos e fantasiosos, que serían os únicos dispostos a pagar estes elevados xuros. A xente asisada, que non paga polo diñeiro máis que unha parte do que probablemente obterá co seu uso, non se aventuraría a entrar na competencia. Unha gran parte do capital do país manteríase así fóra do alcance dos que o utilizarían con beneficio e vantaxe, e depositaríase nas mans dos que o gastarían e destruírían. Polo contrario, onde o tipo legal de xuro apenas excede o tipo de mercado máis baixo, prefírense universalmente como prestameiros as persoas asisadas, e non os pródigos e fantasiosos. A persoa que presta diñeiro consegue case tantos xuros dos primeiros como se atreve a cobrarlle aos segundos, e o seu diñeiro está moito máis seguro. Unha gran parte do capital do país depositase así nas mans dos que poden empregalo con vantaxe.

16. Ningunha lei pode reducir o tipo de xuro por debaixo do tipo de mercado máis baixo vixente cando se promulga. Malia o edicto de 1766, polo que o rei de Francia intentou reducir o tipo de xuro do cinco ao catro por cento, o diñeiro seguiu prestándose en Francia ao cinco por cento, evadindo a lei de varias maneiras distintas.

17. Obsérvese que o prezo de mercado da terra depende en todas partes do tipo de xuro de mercado. A persoa que ten un

capital do que quere obter ingresos sen facer o esforzo de empregalo persoalmente, matina se debería utilizalo en mercar terra ou prestalo a xuros. A superior garantía da terra, xunto con outras vantaxes que esta clase de propiedade comporta case en todas partes, lévano a conformarse cunha renda menor da que podería acadar prestando o seu diñeiro a xuros. Estas vantaxes abundan para compensar a diferenza de ingreso, pero só ata certo punto, e se a renda fose inferior aos xuros alén dese punto ninguén mercaría terra, e o seu prezo axiña diminuiría. Polo contrario, se as vantaxes moito máis que compensasen a diferenza, todo o mundo mercaría terra, e o seu prezo axiña aumentaría. Cando o xuro estaba ao dez por cento, a terra vendíase habitualmente por dez e doce anos de renda. Ao descender o xuro ao seis, cinco e catro por cento, o prezo da terra aumentou a vinte, vinte e cinco e trinta anos de renda. O tipo de xuro de mercado é máis elevado en Francia que en Inglaterra, e o prezo da terra é menor. En Inglaterra habitualmente véndese por trinta anos de renda, e en Francia por vinte.

CAPÍTULO V. DOS DISTINTOS EMPREGOS DOS CAPITAIS

1. Aínda que os capitais se destinen só ao mantemento do traballo produtivo, a cantidade do mesmo que poden poñer en movemento capitais iguais e o valor que estes engaden ao produto anual da terra e o traballo do país varía moitísimo consonte a diversidade dos seus empregos.

2. Un capital pode empregarse de catro maneiras distintas: obtendo o produto primario requirido anualmente para o uso e consumo da sociedade, fabricando e preparando o produto primario para o seu uso e consumo inmediato, transportando o produto primario ou elaborado dende os lugares onde abunda até aqueles onde se precisa ou, por último, dividindo o produto primario ou elaborado en porcións tan pequenas como conveña ás demandas ocasionais. Empréganse da primeira maneira os capitais dos que emprenden a mellora ou cultivo das terras, minas ou caladoiros, da segunda os capitais dos fabricantes, da terceira os dos comerciantes por xunto, e da cuarta os dos comerciantes ao retallo. É difícil pensar que un capital se empregue dunha maneira que non se poida clasificar como unha destas catro.

3. Cada unha destas catro maneiras de empregar o capital é precisa para a existencia ou ampliación das outras tres, ou para a conveniencia xeral da sociedade.

4. Se non se emprega capital para proporcionar produtos primarios en determinada cantidade, non poden existir nin as manufacturas nin o comercio.

5. Se non se emprega capital en elaborar os produtos primarios que precisan moita preparación antes de usarse e consumirse, non se producirían nunca, pois non habería demanda para os mesmos, ou, de producirse espontaneamente, non terían ningún valor de cambio e non engadirían nada á riqueza da sociedade.

6. Se non se emprega capital en transportar os produtos primarios ou elaborados dende os lugares onde abundan até aque-

les onde se precisan, non se podería producir de cada un dos mesmos máis do preciso para o consumo da rexión. O capital do comerciante cambia o produto excedente dun lugar polo doutro, e así estimula a actividade e aumenta o benestar de ambos.

7. Se non se emprega capital en partir e dividir os produtos primarios e elaborados en porcións tan pequenas como conveña ás demandas ocasionais, as persoas estarían obrigadas a mercar máis bens dos que as súas necesidades inmediatas precisan. Por exemplo, se non existise o oficio de carnicero, as persoas estarían obrigadas a mercar un boi ou unha ovella enteiros de cada vez. En xeral, isto sería incómodo para os ricos, e moito máis para os pobres. Se un traballador pobre estivese obrigado a mercar de cada vez provisións para un mes ou seis meses, tería que destinar ao fondo reservado para consumo inmediato, que non lle da rendemento ningún, unha gran parte dos fondos que emprega como capital nos instrumentos do seu oficio ou na moblaxe da súa tenda, e que lle proporcionan ingresos. Nada é máis conveniente para esta persoa que poder mercar a súa mantenza día a día, ou mesmo hora a hora, segundo precise. Así pode empregar case todos os seus fondos como capital e fornecer traballo por máis valor, e o beneficio que así obtén máis que compensa o prezo adicional que o beneficio do retallista impón sobre os bens. Os prexuízos dalgúns escritores políticos contra os tendeiros e comerciantes non teñen ningún fundamento. Non é preciso gravalos con impostos nin restrinxir o seu número, pois nunca se poden multiplicar tanto como para prexudicar ao público, aínda que poidan multiplicarse dabondo para prexudicarse uns a outros. Por exemplo, a cantidade de bens comestibles que poden venderse nunha cidade determinada está limitada pola demanda da cidade e os seus arredores. Así, o capital que pode empregarse no comercio de comestibles non pode exceder o preciso para mercar esta cantidade. Se este capital se divide entre dous tendeiros distintos, a súa competencia obrigaralles a vender máis barato que se o capital estivese nas mans dun só, e cando se divide entre

vinte a competencia aumenta, e a posibilidade de que se asocien para elevar o prezo diminúe, na mesma proporción. Pode que a competencia arruíne a algúns, pero ter conta disto é asunto das partes interesadas e pode confiarse con seguridade á súa discreción. Nunca pode prexudicar ao consumidor nin ao produtor, polo contrario, tende a facer que os retallistas vendan máis barato e merquen máis caro do que farían se todo o comercio estivese monopolizado por unha ou dúas persoas. Quizais algúns deles poidan persuadir ás veces a un cliente débil a mercar o que non precisa. Porén, este mal non é importante dabondo para merecer a atención pública, nin se impediría restrinxindo o número dos comerciantes. Por poñer o exemplo máis sospeitoso, non é o gran número de tabernas o que ocasiona unha tendencia xeral á embriaguez entre a xente común, senón que esta tendencia, que xorde doutras causas, é a que da emprego a moitas tabernas.

8. As persoas que empregan os seus capitais dalgunha destas catro maneiras tamén son traballadores produtivos. O seu traballo, cando se dirixe axeitadamente, incorpórase e concrétase no obxecto ou mercadoría vendible sobre a que se aplica, e xeralmente engade ao seu prezo polo menos o valor da súa mantenza e consumo. Os beneficios do agricultor, o fabricante, o comerciante e o retallista derívanse do prezo dos bens que os dous primeiros producen e os dous últimos mercan e venden. Porén, capitais iguais empregados en cada unha destas catro maneiras poñerán directamente en movemento cantidades moi distintas de traballo produtivo, e aumentarán tamén en proporcións moi diferentes o valor do produto anual da terra e o traballo da sociedade á que pertencen.

9. O capital do retallista repón, xunto cos correspondentes beneficios, o do comerciante ao que lle merca os bens, e permítelle así continuar co seu negocio. O propio retallista é o único traballador produtivo empregado directamente por este capital. Todo o valor que o seu emprego engade ao produto anual da terra e o traballo da sociedade consiste nos seus beneficios.

10. O capital do comerciante por xunto repón, xunto cos beneficios respectivos, os capitais dos agricultores e fabricantes aos que merca os produtos primarios e elaborados cos que trata, e permítelles así continuar os seus respectivos negocios. Contribúe indirectamente a manter o traballo produtivo da sociedade e aumentar o valor do produto anual principalmente grazas a este servizo. O seu capital tamén emprega aos navegantes e transportistas que transportan os seus bens dun lugar a outro, e aumenta o seu prezo non só no valor dos beneficios que obtén, senón tamén no dos salarios que paga. Este é todo o traballo produtivo que pon en movemento directamente, e todo o valor que engade ao produto anual. Os seus efectos son moi superiores aos do capital do retallista.

11. Parte do capital do fabricante emprégase como un capital fixo nos instrumentos do seu negocio e repón, xunto cos correspondentes beneficios, o do artesán a quen llos merca. Parte do seu capital circulante emprégase en mercar materias primas e repón, xunto cos beneficios respectivos, os capitais dos agricultores e mineiros a quen llas merca. Pero a meirande parte do seu capital distribúese sempre, anualmente ou en períodos moito máis curtos, entre os distintos traballadores que emprega. Aumenta o valor das materias primas polos seus salarios e os beneficios dos fabricantes sobre o total dos salarios, materias primas e instrumentos empregados no negocio. Polo tanto, pon en movemento directamente moito máis traballo produtivo, e engade moito máis valor ao produto anual da terra e o traballo da sociedade que un capital igual nas mans dun comerciante por xunto.

12. A cantidades iguais, non hai capital que poña en movemento máis traballo produtivo que o do agricultor. Non só os seus traballadores son produtivos, senón tamén o seu gando de labor. Ademais, na agricultura a natureza traballa co ser humano, e aínda que o seu traballo non custa nada, o seu produto ten un valor, como o dos traballadores máis caros. As operacións agrícolas máis importantes non só aumentan a fertilidade natural,

senón que a dirixen cara a produción das plantas máis beneficiosas para o ser humano. Un campo cheo de breixos e silvas pode producir unha cantidade tan grande de vexetais como a viña ou campo de cereais mellor cultivado. A sementeira e a labranza determinan, máis que animan, a fertilidade natural, e despois destas actividades a meirande parte do traballo sempre queda para que o realice a natureza. Polo tanto, os traballadores e o gando de labor empregados na agricultura non só reproducen un valor igual ao do seu propio consumo ou do capital que os emprega, xunto cos beneficios dos seus propietarios, como fan os traballadores nas manufacturas, senón que producen un valor moi superior. Alén do capital do agricultor e os seus beneficios, reproducen regularmente a renda do terratenente. Esta pode considerarse como o produto da capacidade da natureza que o terratenente presta ao agricultor para o seu uso. É máis ou menos elevada consonte a dimensión estimada desta capacidade, ou noutras palabras, consonte a fertilidade estimada da terra, natural ou adquirida. O traballo da natureza é o que queda despois de deducir ou compensar todo o que se poida considerar como traballo do ser humano. Poucas veces é menos dun cuarto, e a miúdo é máis dun terzo, do produto total. A cantidades iguais, ningún traballo produtivo empregado nas manufacturas pode reproducir un valor tan grande. Nas manufacturas a natureza non fai nada e o ser humano fai todo, e a reprodución é sempre proporcional á forza dos axentes que a causan. En consecuencia, o capital empregado na agricultura non só pon en movemento máis traballo produtivo que calquera capital empregado nas manufacturas, senón que engade moito máis valor ao produto anual da terra e o traballo do país, á riqueza e renda reais dos seus habitantes, en proporción á cantidade de traballo produtivo que emprega. De todas as maneiras nas que pode empregarse un capital, é con moito a máis vantaxosa para a sociedade.

13. Os capitais empregados por unha sociedade na agricultura e no comercio ao retallo teñen que residir sempre dentro da

mesma. O seu emprego limítase case a un punto exacto: a granxa e a tenda do retallista. Tamén teñen que pertencer, con algunhas excepcións, a membros residentes da sociedade.

14. Polo contrario, o capital dun comerciante por xunto non ten residencia fixa nin necesaria en ningures, senón que pode deambular dun sitio a outro segundo poida mercar barato ou vender caro.

15. O capital do fabricante ten que residir, sen dúbida, onde se realiza a produción, pero este lugar non sempre está determinado. Moitas veces sitúase a gran distancia tanto do lugar que proporciona as materias primas como de aquel onde se consume o produto rematado. Lyon está moi lonxe tanto dos lugares que proporcionan as materias primas das súas manufacturas como daqueles onde se consumen. A alta sociedade de Sicilia viste sedas feitas noutros países coa materia prima que eles mesmos producen. Parte da española elabórase en Gran Bretaña, e unha parte deste pano envíase despois de volta a España.

16. Pouca importancia ten que o comerciante propietario do capital que exporta o produto excedente dunha sociedade sexa nativo ou estranxeiro. Se é estranxeiro, o número dos seus traballadores produtivos é só un menos que se fose nativo, e o valor do seu produto anual será tamén menor nos beneficios desta única persoa. Os navegantes ou transportistas que emprega poden pertencer ao seu país, ao dos demais traballadores, ou a un terceiro, como se fose un nativo. O capital dun estranxeiro, como o dun nativo, da valor ao produto excedente ao cambialo por algo que teña demanda no país. Repón o capital da persoa que produce este excedente e permítelle continuar co seu negocio coa mesma efectividade que un nativo, e este é o servizo co que o capital dun comerciante por xunto contribúe a manter o traballo produtivo e aumentar o valor do produto anual da sociedade a que pertence.

17. É máis importante que o capital do fabricante resida dentro do país. Pon en movemento máis traballo produtivo e engade máis valor ao produto anual da terra e o traballo da sociedade.

Porén, pode ser moi útil para o país aínda que non resida no mesmo. Os capitais dos fabricantes británicos que elaboran o liño e o cânabo importados anualmente das costas do Báltico son moi útiles aos países que os producen. Estas materias primas son parte do seu produto excedente, e se non se cambiasen anualmente por algo que teña demanda nos mesmos non terían valor ningún e axiña deixarían de producirse. Os comerciantes que os exportan repoñen os capitais das persoas que os producen, impulsándoas así a continuar a produción, e os fabricantes británicos repoñen os capitais destes comerciantes.

18. Un país determinado, como unha persoa determinada, pode non ter capital abondo para mellorar e cultivar todas as súas terras, fabricar e preparar todos os seus produtos primarios para o seu uso e consumo inmediato e transportar o excedente do produto primario ou elaborado aos mercados distantes onde poida cambiarse por algo que teña demanda no interior. Os habitantes de moitas rexións de Gran Bretaña non teñen capital abondo para mellorar e cultivar as súas terras. Moita da la dos condados do sur de Escocia elabórase en Yorkshire, despois dun longo transporte por terra a través de estradas moi ruíns, por falla de capital para transformala na rexión. En moitas pequenas cidades manufactureiras británicas os habitantes non teñen capital abondo para transportar o produto da súa propia actividade aos mercados distantes onde hai demanda e consumo para o mesmo. Se hai comerciantes entre eles, en realidade só son axentes doutros comerciantes máis ricos que residen nas cidades comerciais máis grandes.

19. Cando o capital dun país non é suficiente para estes tres propósitos, a cantidade de traballo produtivo que poñerá en movemento, e o valor que o seu emprego engadirá ao produto anual da terra e o traballo da sociedade, será proporcional á parte do mesmo que se empregue na agricultura. O capital empregado nas manufacturas é, despois do empregado na agricultura, o que pon en movemento máis traballo produtivo e engade máis valor

ao produto anual. O empregado no comercio de exportación é o que ten o menor efecto dos tres.

20. Abofé, o país que non ten capital suficiente para estes tres propósitos non chegou aínda ao grao de riqueza para o que está destinado. Porén, intentar acadar os tres prematuramente e cun capital insuficiente non é o camiño máis curto para que unha sociedade adquira capital suficiente, como tampouco o sería para un individuo. O capital de todos os individuos dunha nación ten os seus límites, igual que o dun só individuo, e só pode cumprir determinados propósitos. O capital de todos os individuos dunha nación aumenta como o dun só individuo, pola súa acumulación continua ao engadirlle todo o que se aforra dos ingresos. Polo tanto, é probable que aumente máis rápido cando se emprega do xeito que proporciona o ingreso máis grande a todos os habitantes do país, pois así poderán aforrar máis. Pero o ingreso de todos os habitantes do país é proporcional ao valor do produto anual da súa terra e traballo.

21. A causa principal do rápido progreso das nosas colonias americanas foi o emprego de case todo o seu capital na agricultura. Non teñen outras manufacturas que as domésticas e primitivas que acompañan á evolución da agricultura, nas que traballan as mulleres e nenos de cada familia. A meirande parte do comercio de exportación e cabotaxe de América realízase cos capitais de comerciantes residentes en Gran Bretaña. Mesmo moitos depósitos e almacéns dende os que se venden os bens ao retallo nalgunhas provincias, particularmente en Virxinia e Maryland, pertencen a comerciantes que residen na metrópole, e proporcionan un dos poucos exemplos de comercio ao retallo realizado co capital de membros non residentes na sociedade. Se os americanos impedisen as importacións de manufacturas europeas mediante alianzas ou calquera outra clase de coerción, dando así un monopolio aos seus propios concidadáns que fabricasen estes bens, e desviando unha parte do seu capital cara a este emprego, frearían no canto de acelerar o aumento no valor

do seu produto anual e obstruírían no canto de impulsar o progreso real do seu país. Isto sería aínda máis certo se intentasen monopolizar tamén todo o seu comercio de exportación.

22. Abofé, o decurso da prosperidade humana case nunca adiantou tanto como para permitir a ningún gran país adquirir capital suficiente para os tres propósitos, agás que deamos crédito ás marabillosas descrições da riqueza e refinamento da China, o antigo Exipto e o antigo estado do Hindustán. Mesmo estes tres países, os máis ricos que nunca houbo no mundo consonte a todas as descrições, eran célebres principalmente pola súa superioridade na agricultura e manufacturas. Non se distinguían polo seu comercio exterior. Os antigos exipcios tiñan unha aversión supersticiosa ao mar, entre os hindús impera unha superstición case da mesma clase, e os chineses nunca destacaron no comercio exterior. Os estranxeiros exportaban sempre a meirande parte do produto excedente destes tres países, e cambiábano por algo que tivese demanda alí, moitas veces ouro e prata.

23. Así, o mesmo capital poñerá en movemento máis ou menos traballo produtivo, e engadirá máis ou menos valor ao produto anual da terra e traballo dun país consonte as distintas proporcións nas que se empregue na agricultura, manufactura e comercio por xunto. A diferenza será tamén moi grande consonte as distintas clases de comercio por xunto nas que se empregue.

24. O comercio por xunto, isto é, o que se merca para vendelo outra vez por xunto, pode reducirse a tres clases distintas: o comercio interior, o comercio exterior de consumo, e o comercio de tránsito. O comercio interior ocúpase de mercar o produto da actividade dun país nunha rexión do mesmo e vendelo noutra. Inclúe tanto o comercio terrestre como o de cabotaxe. O comercio exterior de consumo ocúpase en mercar bens estranxeiros para o consumo interior. O comercio de tránsito ocúpase en facer as transaccións comerciais de países estranxeiros, ou sexa, en transportar o produto excedente dun país estranxeiro a outro.

25. O capital empregado en mercar o produto da actividade do país nunha rexión do mesmo para vendelo noutra repón grazas a esta operación dous capitais distintos, empregados na agricultura ou nas manufacturas, e permítelles así continuar empregándose. Cando envía mercadorías por un valor determinado dende a residencia do comerciante, trae a cambio outras mercadorías polo menos dun valor igual. Se todas son produto da actividade interior, nestas operacións repón dous capitais distintos que se empregaron en manter o traballo produtivo, e así permítelles continuar este apoio. O capital que envía manufacturas escoce-sas a Londres e trae gran e manufacturas inglesas a Edimburgo repón dous capitais británicos nesta operación, ambos emprega-dos na agricultura ou manufacturas de Gran Bretaña.

26. O capital empregado en mercar bens estranxeiros para o consumo interior, cando esta compra faise co produto da activi-dade interior, tamén repón dous capitais distintos en cada ope-ración pero só un dos mesmos emprégase en mantela. O capital que envía bens británicos a Portugal e trae bens portugueses a Gran Bretaña só repón un capital británico, pois o outro é portu-gués. Así, aínda que a rotación do comercio exterior de consumo fose tan rápida como a do comercio interior, o capital empregado só dará a metade de impulso á actividade ou ao traballo produ-tivo do país.

27. Pero a rotación do comercio exterior de consumo raramente é tan rápida como a do comercio interior. Os rendementos do comercio interior recíbense xeralmente antes dun ano e, en ocasións, tres ou catro veces ao ano. Os rendementos do comer-cio exterior de consumo recíbense poucas veces antes dun ano e, en ocasións, non se reciben en dous ou tres anos. Así, un capital empregado no comercio interior ás veces realizará doce operacións, ou será enviado e devolto doce veces, antes de que un capital empregado no comercio exterior de consumo realice unha. Se os capitais son iguais, o primeiro dará vinte e catro veces máis impulso e apoio á actividade do país que o outro.

28. Os bens estranxeiros para consumo interior ás veces poden mercarse con outros bens estranxeiros, e non co produto da actividade interior. Porén, estes tiveron que mercarse directamente co produto da actividade interior, ou co que este mercase, xa que os bens estranxeiros só se poden adquirir a cambio de algo producido no país, directamente ou despois de varios intercambios, agás no caso de guerra e conquista. Así, os efectos do capital empregado neste comercio exterior indirecto de consumo son os mesmos que os do capital empregado no comercio máis directo da mesma clase, coa diferenza de que os rendementos finais serán aínda máis distantes, ao depender dos rendementos de dúas ou tres operacións comerciais distintas co exterior. Se o liño e o cânabo de Riga se mercasen co tabaco de Virxinia que mercan as manufacturas británicas, o comerciante tería que agardar polos rendementos de dúas operacións comerciais co estranxeiro distintas antes de poder empregar o mesmo capital en volver a mercar unha cantidade similar de manufacturas británicas. Se o tabaco de Virxinia non se mercase con manufacturas británicas, senón co azucre e ron de Xamaica que mercan estas manufacturas, tería que agardar polos rendementos de tres operacións. Se estas dúas ou tres operacións comerciais diferentes co estranxeiro as realizasen dous ou tres comerciantes distintos, mercando o segundo os bens importados polo primeiro, e mercando o terceiro os importados polo segundo para exportalos de novo, abofé que neste caso cada comerciante recibiría os rendementos do seu propio capital máis rapidamente, pero os rendementos finais de todo o capital empregado nestas operacións serían igual de distantes. Que o capital empregado neste comercio indirecto pertenza a un comerciante ou a tres non afecta ao país, aínda que afecte aos comerciantes implicados. Nos dous casos, para cambiar un determinado valor de manufacturas británicas por unha determinada cantidade de liño e cânabo hai que empregar un capital tres veces máis grande do que sería preciso se os cambios se realizasen directamente.

Así, o capital total empregado neste comercio exterior indirecto de consumo dará, en xeral, menos impulso e apoio ao traballo produtivo do país que un capital igual empregado nun comercio máis directo da mesma clase.

29. Sexa cal sexa a mercadoría estranxeira coa que se mercan os bens estranxeiros para consumo interior, non haberá diferenzas esenciais nin na natureza do comercio nin no impulso e apoio ao traballo produtivo do país dende o que se realiza. Se, por exemplo, se mercasen co ouro de Brasil ou a prata do Perú, este ouro e esta prata, como o tabaco de Virxinia, mercáronse con algo que, ou ben era produto da actividade do país, ou foi mercado con algo que o era. Así, no referente ao traballo produtivo do país, o comercio exterior de consumo realizado con ouro e prata ten todas as vantaxes e os inconvenientes de calquera outro comercio exterior indirecto de consumo, e repoiñerá coa mesma velocidade o capital que emprega directamente en manter este traballo produtivo. Mesmo ten unha vantaxe sobre calquera outro método de comercio exterior igualmente indirecto. O transporte destes metais dun lugar a outro, debido ao seu pequeno volume e gran valor, é menos caro que o de case calquera outro ben estranxeiro do mesmo valor, pois paga moitos menos fretes e non máis seguro. Ademais, ningún outro ben é menos propenso a sufrir danos no transporte. Polo tanto, moitas veces pode mercarse unha mesma cantidade de bens estranxeiros con menos cantidade do produto da actividade interior mediante o ouro e a prata que mediante calquera outro ben estranxeiro, e así a demanda do país pode satisfacerse máis completamente e cun gasto menor. Máis adiante terei ocasión de examinar se é probable que un comercio desta clase empobreza ao país dende o que se realiza debido á continua exportación destes metais.

30. A parte do capital dun país que se emprega no comercio de tránsito deixa de apoiar o traballo produtivo deste país determinado para manter o dalgúns países estranxeiros. Aínda que

pode repoñer dous capitais distintos con cada operación, ningún dos mesmos pertence ao país en cuestión. O capital do comerciante holandés que transporta o gran de Polonia a Portugal e trae de volta froita e viños de Portugal a Polonia repón dous capitais con cada unha destas operacións, e ningún dos mesmos se empregou en manter o traballo produtivo de Holanda, senón que un mantivo o de Polonia e o outro o de Portugal. Só os beneficios volven regularmente a Holanda, e constitúen todo o que este comercio engade ao produto anual da terra e o traballo deste país. Abofé, cando o comercio de tránsito dun país determinado se realiza cos seus propios barcos e mariñeiros, o capital empregado en pagar os fretes distribúese entre un determinado número de traballadores produtivos do país e os pon en movemento. De feito, así foi como participaron no comercio de tránsito case todas as nacións. O propio comercio derivou o seu nome disto, pois a xente destes países eran os transportistas dos demais. Porén, non é esencial á natureza deste comercio que así sexa. Por exemplo, un comerciante holandés pode empregar o seu capital en comerciar entre Polonia e Portugal, transportando parte do produto excedente dun país a outro en navíos británicos, non holandeses, e pode presumirse que o fará en ocasións determinadas. Por iso considerouse que o comercio de tránsito era especialmente vantaxoso para un país como Gran Bretaña, no que a súa defensa e seguridade dependen do número dos seus barcos e mariñeiros. Pero o mesmo capital pode empregar tantos mariñeiros e barcos no comercio exterior de consumo, ou mesmo no comercio interior, cando se realiza con embarcacións de cabotaxe, como no comercio de tránsito. O número de mariñeiros e barcos que un capital determinado pode empregar non depende da natureza do comercio, senón do volume dos bens en proporción ao seu valor e da distancia entre os portos nos que se realiza, e principalmente da primeira destas dúas circunstancias. Por exemplo, o comercio de carbón entre Newcastle e Londres emprega máis barcos que todo o comercio de tránsito de Inglaterra, aínda que os portos

non están a gran distancia. Polo tanto, forzar o emprego de máis capital no comercio de tránsito mediante estímulos extraordinarios non sempre aumentará o número de barcos dun país.

31. Así, o capital empregado no comercio interior dun país estimulará e manterá xeralmente máis traballo produtivo, e aumentará máis o valor do produto anual que o mesmo capital empregado no comercio exterior de consumo, e o capital empregado nesta última clase de comercio ten unha vantaxe aínda máis grande en ambos aspectos sobre o mesmo capital empregado no comercio de tránsito. A riqueza e o poder dun país, conforme o poder depende da riqueza, sempre son proporcionais ao valor do seu produto anual, o fondo do que se pagan en último termo todos os impostos. O gran obxectivo da economía política dun país é aumentar a súa riqueza e poder. Polo tanto, non debería dar preferencia nin máis estímulo ao comercio exterior de consumo que ao interior, nin ao de tránsito que a calquera dos outros dous, e non debería forzar nin atraer a ningún destes dous canais máis capital do que fluiría a eles espontaneamente.

32. No entanto, cada un destes distintos ramos do comercio non só é vantaxoso, senón necesario e inevitable cando o decurso das cousas introduceo sen restricións nin violencia.

33. Cando o produto dun ramo determinado de actividade supera o que precisa a demanda do país, o excedente ten que enviarse ao estranxeiro e cambiarse por algo que teña demanda no país. Sen esta exportación, cesaría a actividade dunha parte do traballo produtivo do país, e o valor do seu produto anual diminuiría. A terra e o traballo de Gran Bretaña producen xeralmente máis gran, panos de la e ferraxe do que precisa a demanda do mercado interior. Polo tanto, os seus excedentes teñen que enviarse ao estranxeiro e cambiarse por algo que teña demanda interna. Os excedentes só poden adquirir valor suficiente para compensar o traballo e gasto de producilos grazas a esta exportación. A proximidade da costa marítima e as ribeiras dos ríos navegables son localizacións vantaxosas para a actividade só

porque facilitan a exportación e intercambio do excedente por algo que teña demanda local.

34. Cando os bens estranxeiros que se mercan co produto excedente da actividade interior exceden a demanda do mercado interior, este excedente ten que enviarse ao estranxeiro de novo e cambiarse por algo que teña máis demanda no país. Cunha parte do produto excedente da actividade británica mércanse anualmente uns noventa e seis mil barrís de tabaco en Virxinia e Maryland. Pero a demanda de Gran Bretaña non precisa máis de catorce mil. Así, se os restantes oitenta e dous mil non se puidesen enviar ao estranxeiro e cambiarse por algo con máis demanda interna, a súa importación tería que cesar inmediatamente, e con ela o traballo produtivo de todos os habitantes de Gran Bretaña ocupados en preparar os bens cos que se mercan anualmente estes oitenta e dous mil barrís. Estes bens, que son parte do produto da terra e o traballo de Gran Bretaña, ao non ter mercado no país e verse privados do que tiñan no estranxeiro, deixarán de producirse. Por iso, mesmo o comercio exterior de consumo máis indirecto pode ser tan necesario como o directo para manter o traballo produtivo do país e o valor do seu produto anual.

35. Cando o capital dun país aumenta tanto que non pode empregarse totalmente en abastecer o consumo e manter o traballo produtivo do país, o seu excedente aboca no comercio de tránsito e emprégase en realizar as mesmas funcións noutros países. O comercio de tránsito é o efecto e síntoma, pero non a causa, dunha gran riqueza nacional. Os estadistas que intentaron favorecerlo con estímulos específicos trabucaron o efecto e o síntoma pola causa. Holanda, que en proporción a súa extensión e poboación é o país máis rico de Europa con moito, ten a meirande parte do comercio de tránsito europeo. Suponse que Inglaterra, talvez o segundo país máis rico de Europa, ten unha parte importante do mesmo, aínda que o que pasa por comercio de tránsito en Inglaterra quizais non sexa máis que un comercio

exterior indirecto de consumo, como é, en boa medida, o comercio que transporta os bens das Indias Orientais e Occidentais e os bens americanos aos mercados europeos. Estes bens mércanse directamente co produto da actividade británica, ou co que este mercou, e os rendementos finais deste comercio utilízanse ou consúmense en Gran Bretaña. O comercio transportado en navíos británicos entre os portos do Mediterráneo, e algún comercio da mesma clase transportado por comerciantes británicos entre os portos da India son os ramos principais do que realmente é o comercio de tránsito de Gran Bretaña.

36. A extensión do comercio interior e do capital que pode empregarse no mesmo está limitada polo valor do produto excedente de todas as rexións distantes dentro do país que precisan cambiar os seus respectivos produtos. A do comercio exterior de consumo, polo valor do produto excedente de todo o país e o que con el pode mercarse. A do comercio de tránsito, polo valor do produto excedente de todos os países do mundo. Polo tanto, a súa extensión potencial é en certo modo infinita en comparación coa dos outros dous, e pode absorber os capitais máis grandes.

37. O único motivo que leva ao propietario dun capital a empregalo na agricultura, nas manufacturas, ou nalgún ramo determinado do comercio ao retallo ou por xunto, é a consideración do seu propio beneficio particular. Nunca pensa nas cantidades de traballo produtivo que pode poñer en movemento nin nos valores que pode engadir ao produto anual da terra e o traballo da sociedade segundo o emprego dun ou doutro xeito. Polo tanto, nos países onde a agricultura é o emprego máis beneficioso e a labranza e o cultivo son os camiños máis directos a unha fortuna espléndida, os capitais dos individuos empréganse do xeito máis vantaxoso para o conxunto da sociedade. Porén, os beneficios da agricultura non son superiores aos das demais ocupacións en ningunha parte de Europa. Abofé, nestes últimos anos, en cada recuncho de Europa, os fantasiosos entretiveron ao público coas historias máis magníficas sobre os beneficios

que poden conseguirse mellorando e cultivando a terra. Sen entrar en discusión sobre os seus cálculos, unha observación moi sinxela demostra a falsidade dos seus resultados. Vemos cada día fortunas espléndidas adquiridas no comercio e as manufacturas nunha soa xeración, moitas veces comezando cun capital moi pequeno, e ás veces mesmo sen capital; pero non hai en Europa no decurso deste século nin un só exemplo dunha tal fortuna adquirida na agricultura no mesmo tempo e comezando co mesmo capital. Porén, en todos os grandes países de Europa aínda hai moita terra fértil sen cultivar, e a meirande parte da terra cultivada está lonxe de aproveitarse todo o posible. En consecuencia, a agricultura pode absorber en case todas partes moito máis capital do que actualmente se emprega na mesma. Nos seguintes dous libros intentarei explicar en profundidade cales foron as circunstancias da política europea que lle deron tanta vantaxe ás actividades realizadas nas cidades sobre as realizadas no campo que os particulares consideran moitas veces máis vantaxoso empregar os seus capitais no comercio de tránsito máis distante de Asia e América que na mellora e cultivo dos campos máis fértiles nos seus propios arredores.

LIBRO III
DO DIFERENTE PROGRESO
DA RIQUEZA EN DISTINTAS NACIONS

CAPÍTULO I. DO PROGRESO NATURAL DA RIQUEZA

1. O comercio principal de toda sociedade civilizada é o que se realiza entre os habitantes da cidade e os do campo. Consiste no intercambio de produto primario por produto manufacturado, directamente ou coa intervención do diñeiro ou algunha clase de papel que o represente. O campo subministra á cidade os medios para a mantenza e as materias primas das manufacturas. A cidade paga este subministro enviando produtos manufacturados aos habitantes do campo. A cidade, na que non hai nin pode haber ningunha reprodución de substancias, pode dicirse que obtén do campo toda a súa riqueza e mantenza. Porén, non por iso temos que pensar que a ganancia da cidade é a perda do campo. As ganancias de ambos son mutuas e recíprocas, e a división do traballo é neste caso, como nos demais, vantaxosa para todas as persoas empregadas nas diversas ocupacións nas que se subdivide. Os habitantes do campo mercan da cidade máis bens manufacturados co produto de moito menos traballo propio do que terían que empregar se intentasen preparalos persoalmente. A cidade proporciona un mercado para o produto excedente do campo, ou sexa, o que excede a mantenza dos agricultores, onde os habitantes do campo cámbiano por outras cousas que precisen. Cantos máis habitantes ten unha cidade e máis ingresos teñen estes, máis amplo é o mercado que proporciona aos habitantes do campo, e máis vantaxoso será para máis persoas. O gran que medra a unha milla da cidade véndese ao mesmo prezo que o traído dende unha distancia de vinte millas. Pero o prezo deste último ten que pagar non só o gasto de cultivalo e levalo ao mercado, senón tamén os beneficios correntes do agricultor. Polo tanto, os propietarios e agricultores do campo situado nos arredores da cidade gañan no prezo do que venden, alén dos beneficios correntes da agricultura, o valor do transporte do mesmo produto traído de rexións máis distantes, e ademais aforran o prezo deste transporte no prezo do que mercan.

Pode advertirse moi facilmente canto se beneficia o campo do comercio coa cidade comparando o cultivo das terras nos arredores dunha cidade co das que están distantes. De entre todas as especulacións absurdas sobre a balanza comercial, nunca houbo unha que dixese que o campo perde no seu comercio coa cidade, nin que a cidade perde no seu comercio co campo.

2. Así como a mantenza é, pola súa natureza, previa á comodidade, tamén o traballo que proporciona a primeira ten que ser anterior ao ocupado na segunda. Así, a mellora e cultivo do campo, que proporciona a mantenza, ten que preceder ao crecemento da cidade, que só fornece os medios para a comodidade e o luxo. É o produto excedente do campo, ou sexa, o que excede a mantenza dos agricultores, o que constitúe a mantenza da cidade, que só pode medrar, en consecuencia, se aumenta este excedente. Abofé, a cidade non sempre obtén a súa mantenza do campo situado nos seus arredores, nin mesmo do territorio ao que pertence, senón de países moi distantes. E isto, aínda que non é unha excepción á regra xeral, ocasionou variacións importantes no progreso da riqueza en distintas épocas e nacións.

3. As tendencias naturais do ser humano fomentan a orde das cousas que a necesidade impón normalmente, aínda que non en todos os países. Se as institucións humanas non as reprimisen nunca, as cidades non aumentarían en ningures alén do que pode manter a mellora e cultivo do territorio no que se sitúan, polo menos ata o intre no que todo o territorio estivese completamente mellorado e cultivado. A igualdade de beneficios, a maioría das persoas escollerían empregar os seus capitais na mellora e cultivo da terra no canto das manufacturas ou o comercio exterior. A persoa que emprega o seu capital na terra teno máis á súa vista e disposición, e a súa fortuna está moito menos exposta a accidentes que a do comerciante, que se ve obrigado a confiala, non só aos ventos e as ondas, senón aos máis incertos elementos da tolaría e inxustiza humanas, concedendo grandes créditos en países distantes a persoas das que poucas veces se

pode familiarizar totalmente co seu carácter e situación. Polo contrario, o capital do terratenente vencellado á mellora da súa terra está tan ben asegurado como pode permitir a natureza dos asuntos humanos. Ademais, a beleza do campo, os praceres dunha vida campestre, a tranquilidade mental que promete e a independencia que realmente proporciona, teñen encantos que, onde a inxustiza das leis humanas non os perturban, atraen a case todo o mundo, e como cultivar o chan era o destino primitivo do ser humano, este conserva en cada etapa da súa existencia unha predilección por este emprego primitivo.

4. Abofé, sen a axuda dalgúns artesáns a terra só pode cultivarse con moita incomodidade e continuas interrupcións. O agricultor precisa dos servizos de ferreiros, carpinteiros, fabricantes de rodas e arados, canteiros, albaneis, curtidores, zapateiros e xastres. Tamén estes artesáns precisan ás veces axudarse mutuamente, e xa que a súa residencia non está vencellada a un punto exacto como a do agricultor, instálanse uns preto dos outros, formando así unha pequena vila ou cidade. Axiña achéganselles o carniceiro, o cervexeiro e o panadeiro, xunto con moitos outros artesáns e retallistas, útiles ou precisos para satisfacer as súas necesidades ocasionais, e que contribúen aínda máis ao crecemento da cidade. Os habitantes da cidade e os do campo sérvense mutuamente. A cidade é unha feira ou mercado continuo ao que recorren os habitantes do campo para cambiar o seu produto primario por produto manufacturado. Este comercio é o que abastece aos habitantes da cidade tanto das materias primas do seu traballo como dos medios da súa mantenza. A cantidade de produto rematado que poden vender aos habitantes do campo determina a cantidade de materias primas e provisións que mercan. Así, o seu emprego e a súa mantenza só poden aumentar en proporción ao aumento da demanda de produto rematado no campo, e esta só pode aumentar en proporción á extensión das melloras e cultivos. Polo tanto, se as institucións humanas nunca perturbanen o decurso natural das

cousas, a riqueza e crecemento progresivos das cidades serían a consecuencia proporcionada da mellora e cultivo do territorio en calquera sociedade.

5. Nas nosas colonias de América do Norte, onde aínda se consegue facilmente terra sen cultivar, non se estableceron en ningunha das súas cidades as manufacturas con mercados distantes. Cando un artesán en América do Norte posúe un pouco máis capital do preciso para o seu propio negocio de abastecer os campos próximos, non intenta establecer manufacturas con mercados máis distantes, senón que o emprega en mercar e mellorar terra sen cultivar. De artesán convértese en colono, e nin os elevados salarios nin a doada mantenza que este país proporciona aos artesáns poden inducilo a traballar para outros antes que para si mesmo. Opina que un artesán é o servente dos seus clientes, dos que obtén a súa mantenza; pero que un colono que cultiva a súa propia terra e obtén a súa mantenza do traballo da súa propia familia é en realidade un patrón independente de todo o mundo.

6. Polo contrario, nos países onde non hai terra sen cultivar, ou onde non pode conseguirse facilmente, o artesán que ten máis capital do que pode empregar en traballos ocasionais nos arredores intenta empregalo en producir para mercados máis distantes. O ferreiro constrúe unha fábrica de ferro, o tecelán unha de pano de liño ou la. Estas manufacturas subdivídense gradualmente co decurso do tempo, e así melloran e perfecciónanse de moitas maneiras, que poden imaxinarse facilmente e que polo tanto é innecesario explicar máis.

7. Ao procurar emprego para un capital, a igualdade de beneficios son preferibles as manufacturas ao comercio exterior. Así como o capital do terratenente ou agricultor é máis seguro que o do fabricante, tamén o deste é máis seguro que o do comerciante co estranxeiro, ao estar sempre máis á súa vista e disposición. Abofé, en todas as épocas e sociedades, a parte excedente tanto do produto primario como do manufacturado, ou sexa, aquela para a que non hai demanda interior, ten que enviarse ao estranxeiro

para cambiarse por algo que teña demanda interna. Ten pouca importancia que sexa estranxeiro ou nacional o capital que leva este produto excedente ao exterior. Se a sociedade non ten capital abondo para cultivar todas as súas terras e manufacturar todo o seu produto primario, mesmo sería moi vantaxoso que fose un capital estranxeiro o que exportase este produto primario, para que o capital total da sociedade poida empregarse en propósitos máis útiles. A riqueza do antigo Exipto, a China e o Hindustán, demostran que unha nación pode acadar a riqueza aínda que os estranxeiros realicen a meirande parte do seu comercio de exportación. O progreso das nosas colonias en América do Norte e as Indias Occidentais non sería tan rápido se só empregasen o seu capital para exportar o produto excedente.

8. Polo tanto, consonte o seu decurso natural, a meirande parte do capital das sociedades en crecemento diríxese primeiro cara a agricultura, despois cara as manufacturas, e por último ao comercio exterior. Esta orde de cousas é tan natural que creo que todas as sociedades que posuíron algún territorio a observaron ata certo punto. Tiveron que cultivar parte das súas terras antes de que puidesen establecer cidades importantes, e tiveron que realizar algunha clase de manufactura primitiva nestas cidades antes de que puidesen pensar en dedicarse ao comercio exterior.

9. Mais aínda que esta orde natural tivo que darse ata certo punto en todas as sociedades, en moitos aspectos inverteuse totalmente nos estados europeos modernos. O comercio exterior dalgunhas das súas cidades introduciu as súas manufacturas de mellor calidade, ou as máis axeitadas para os mercados distantes, e as manufacturas e o comercio exterior xuntos deron orixe ás principais melloras da agricultura. Os costumes e hábitos introducidos pola natureza do seu primitivo goberno, e que permaneceron despois de que este cambiase moito, forzáronas a seguir esta orde pouco natural e retrógrada.

CAPÍTULO II. DOS ATRANCOS Á AGRICULTURA NA ANTIGA SITUACIÓN DE EUROPA DESPOIS DA CAÍDA DO IMPERIO ROMANO

1. Cando as nacións xermanas e escitas invadiron as provincias occidentais do Imperio romano, a confusión que seguiu a unha revolución tan grande durou varios séculos. A rapina e violencia que os bárbaros exerceron contra os antigos habitantes interrompeu o comercio entre as cidades e o campo. As cidades quedaron desertas, o campo deixouse sen cultivar e as provincias occidentais de Europa, que gozaban dunha riqueza importante baixo o Imperio romano, afundíronse no estado máis baixo de pobreza e barbarie. Mentres durou esta confusión, os xefes e líderes destas nacións adquiriron ou usurparon a meirande parte das terras. Moitas estaban sen cultivar, pero ningunha quedou sen dono. Acaparáronse todas, e a meirande parte por uns poucos grandes propietarios.

2. Este acaparamento orixinario de terras sen cultivar podería ter sido só un mal pasadío, aínda que importante. Poderían terse dividido de novo axiña e partido en pequenas parcelas por sucesión ou venda. Pero a lei de primoxenitura impediu que se dividiran por sucesión, e a introdución dos vínculos impediu que se partiran en pequenas parcelas por venda.

3. Cando a terra, como os bens mobles, se consideraba só como un medio de mantenza e goce, a lei natural de sucesión a dividía entre todos os fillos dunha mesma familia, pois podía considerarse que a súa mantenza e goce eran igualmente prezados para seu pai. Esta lei natural de sucesión rexía entre os romanos, que na herdanza de terras non distinguían entre os fillos máis vellos e máis novos, nin entre varóns e mulleres, máis do que distinguimos nós na distribución dos bens mobles. Pero cando a terra se considerou como un medio de poder e protección, e non só de mantenza, pensouse que sería mellor transmitila indivisa a un só fillo. Naquela época revolta, todo gran terratenente era como

un pequeno príncipe. Os seus rendeiros eran os seus súbditos. El era o seu xuíz e, nalgúns aspectos, o seu lexislador en tempo de paz e líder en tempo de guerra. Facía a guerra a discreción contra os seus veciños e ás veces contra o seu soberano. Polo tanto, a seguridade dunha propiedade rústica, a protección que o seu propietario podía proporcionar aos que residían na mesma, dependía do seu tamaño. Dividila era arruinala e expoñela a que as incursións dos seus veciños a oprimiran e enguliran. Polo tanto, a lei de primoxenitura deu en rerer na sucesión das propiedades rústicas, abofé non inmediatamente, senón co decurso do tempo, pola mesma razón que rexe na sucesión das monarquías, aínda que non sempre o fixo cando se instituiron por primeira vez. Para que o poder e, en consecuencia, a seguridade da monarquía non se debilite pola división, debe pasarse totalmente a un dos fillos. A quen se lle da unha preferencia tan importante ten que determinarse por unha regra xeral, non fundada nas dubidosas distincións do mérito persoal, senón nunha diferenza clara e evidente que non poida admitir discusión. Entre os fillos da mesma familia non hai máis diferenza indiscutible que a do sexo e a idade. O sexo masculino prefírese universalmente ao feminino, e a igualdade de circunstancias o máis vello prefírese sempre ao máis novo. Esta foi a orixe do dereito de primoxenitura e da chamada sucesión lineal.

4. Moitas veces, as leis mantéñense en vigor moito despois de que desaparezan as circunstancias que as orixinaron e as xustifican. Na situación actual de Europa, o propietario dun único acre de terra está tan seguro do seu dominio como o propietario de cen mil. Con todo, o dereito de primoxenitura aínda se respecta, e como é a institución máis axeitada para manter o orgullo das distincións familiares, é probable que aínda perdure por moitos séculos. Porén, noutros aspectos nada pode ser máis contrario ao interese dunha familia numerosa que un dereito que, para enriquecer a un dos fillos, arruína aos demais.

5. Os vínculos son a consecuencia natural da lei de primoxenitura. Introducíronse para preservar a sucesión lineal orixinada

pola lei de primoxenitura, e para impedir que se retirase da liña de sucesión ningunha parte da propiedade orixinaria por doazón, legado ou venda, ou debido á tolaría ou á desgraza dalgún dos propietarios sucesivos. Eran totalmente descoñecidos para os romanos, e non se asemellan ás súas substitucións nin fideicomisos, aínda que algúns avogados franceses considerasen apropiado vestir a institución moderna coa linguaxe e ornamento das antigas.

6. Cando as grandes propiedades rústicas eran unha especie de principados, os vínculos podían estar xustificadas. Como fan as chamadas leis fundamentais dalgúns monarquías, poderían impedir que o antollo ou a prodigalidade dunha persoa puxese en perigo a seguridade de miles. Pero na situación actual de Europa, cando tanto as pequenas como as grandes propiedades derivan a súa seguridade das leis do país, nada pode ser máis absurdo. Baséanse nun suposto absurdo: que as distintas xeracións non teñen o mesmo dereito á terra e todo o que posúe, senón que a propiedade da xeración actual debe restrinxirse e regularse consonte o antollo dos que morreron hai talvez cinco-cientos anos. Porén, os vínculos aínda se respectan na meirande parte de Europa, en especial nos países onde a nobreza de nacemento é unha cualificación necesaria para gozar de honras civís ou militares. Considérase que os vínculos son necesarios para manter este privilexio exclusivo dos nobres aos grandes cargos e honras, e unha vez usurpada esta inxusta vantaxe sobre o resto dos seus concidadáns, para que non resulten ridículos pola súa pobreza considérase razoable que deban ter outra. Abofé, disque o dereito consuetudinario inglés detesta as perpetuidades, e por iso están máis restrinxidas en Inglaterra que en ningunha outra monarquía europea, pero nin alí desaparecieron totalmente. En Escocia estímase que máis dunha quinta parte das terras do país, talvez máis dunha terceira, están actualmente vinculadas.

7. Así, non só determinadas familias acapararon grandes extensións de terra sen cultivar, senón que se excluía para sem-

pre que as puidesen dividir de novo. Porén, un gran propietario raramente mellora as súas terras. Na época revolta que orixinou estas institucións bárbaras, os grandes propietarios estaban ocupados dabondo en defender os seus propios territorios ou en estender a súa xurisdición e autoridade sobre os seus veciños. Non tiñan tempo libre para poñer atención na mellora e cultivo da terra. Cando o establecemento da lei e a orde lles proporcionou este tempo libre, carecían da inclinación e as aptitudes precisas para facelo. Se os seus gastos domésticos e persoais igualaban ou superaban aos seus ingresos, como normalmente acontecía, non tiñan capital. Se eran aforradores, estimaban máis beneficioso empregar os seus aforros anuais en novas compras que na mellora das súas antigas propiedades. Mellorar a terra beneficiosamente, como calquera proxecto comercial, precisa unha gran atención aos pequenos aforros e ganancias, que unha persoa nacida rica é moi poucas veces capaz de prestar, mesmo aínda que sexa de natureza frugal. A situación desta persoa dispónlle a poñer atención aos adobíos que compracen os seus antollos, no canto de poñela nos beneficios que non precisa. Está afeito a preocuparse dende a infancia pola elegancia da súa vestimenta, o seu enxoval e a súa casa e moblaxe doméstica. A mentalidade que forma este hábito acompañalle cando pensa en mellorar a terra. Pode talvez engalanar catrocentos ou cincocentos acres nos arredores da súa casa gastando dez veces máis do que vale a terra despois das melloras, e atopa que se mellorase toda a propiedade do mesmo xeito, pois doutro non lle gusta, crebaría antes de rematar a décima parte. Aínda quedan en ambas partes do Reino Unido grandes propiedades que continúan sen interrupción nas mans da mesma familia dende o tempo da anarquía feudal. Compárese a situación actual destas propiedades coas posesións dos pequenos propietarios nos seus arredores, e non será preciso outro argumento para demostrar o desfavorable que son as propiedades tan extensas para o desenvolvemento da agricultura.

8. Se poucas melloras podían esperarse dos grandes propietarios, aínda menos dos campesiños. Na antiga situación de Europa, eran todos rendeiros á vontade do señor, e case todos escravos. A súa escravitude era dunha clase máis benévola que a coñecida entre os antigos gregos e romanos, ou mesmo nas nosas colonias das Indias Occidentais. Considerábase que pertencían máis á terra que ao señor. Polo tanto, podían venderse coa terra, pero non por separado. Podían casar, se tiñan o beneplácito do seu señor, e este non podía disolver despois o matrimonio vendendo o home e a muller a distintas persoas. Se mutilaba ou asasinaba a algún deles, estaba suxeito a un castigo, aínda que xeralmente leve. Porén, non podían adquirir propiedades. O que adquirían pertencía ao seu señor, e podía quitarllo cando gustase. Calquera cultivo ou mellora realizada por estes escravos era realmente do señor, feito a expensas do señor. A semente, gando, e instrumentos de labranza eran todos do señor e para o seu beneficio. Estes escravos non podían adquirir nada máis que a súa mantenza diaria. En consecuencia, era realmente o propietario o que ocupaba as súas propias terras e as cultivaba cos seus propios servos. Esta clase de escravitude aínda subsiste en Rusia, Polonia, Hungría, Bohemia, Moravia e outras rexións de Alemaña. Só se aboliu totalmente nas provincias occidentais e do suroeste de Europa.

9. Se raramente poden esperarse grandes melloras dos grandes propietarios, aínda menos cando empregan escravos como traballadores. Creo que a experiencia de todas as épocas e nacións demostra que o traballo feito por escravos, aínda que parece custar só a súa mantenza, é finalmente o máis caro de todos. Unha persoa que non pode adquirir propiedades non está interesada máis que en comer tanto e traballar tan pouco como poida. Calquera traballo que realice alén do preciso para mercar a súa propia mantenza, só pode extraérselle mediante a violencia, non polo propio interese. Na antiga Italia, tanto Plinio como Columela mencionaron o declive no cultivo do gran, e o impro-

ditivo que era para o señor, cando o administraban os escravos. Non era moito mellor na antiga Grecia en tempo de Aristóteles. Falando da república ideal descrita nas leis de Platón, di que para manter cinco mil homes ociosos (o número de guerreiros considerado necesario para a defensa) xunto coas súas mulleres e serventes, precisaríase un territorio de extensión e fertilidade ilimitada, como as chairas de Babilonia.

10. O orgullo do home fai que guste de dominar, e nada o mortifica tanto como a obriga de convencer aos seus inferiores. Polo tanto, onde a lei e a natureza do traballo o permitan, preferirá o servizo dos escravos ao dos homes libres. O cultivo do azucre e o tabaco pode permitirse o gasto do traballo escravo. O dos cereais na actualidade non. Nas colonias inglesas onde o principal produto e o gran, a meirande parte do traballo faise por homes libres. A recente resolución dos cuáqueros en Pensilvania de poñer en liberdade a todos os seus escravos negros demostra que non poder ser moitos. Se fosen unha parte importante das súas propiedades, nunca acordarían esta resolución. Polo contrario, todo o traballo nas nosas colonias azucreiras, e moito nas tabaqueiras, faise por escravos. Os beneficios dunha plantación de azucre nas nosas colonias das Indias Occidentais son xeralmente moito máis grandes que os de calquera outro cultivo coñecido tanto en Europa como en América. E os beneficios dunha plantación de tabaco, aínda que inferiores aos do azucre, son superiores aos dos cereais, como xa se observou. Ambas plantacións poden permitirse o gasto do traballo escravo, pero o azucre máis que o tabaco. En consecuencia, hai moitos máis negros en proporción aos brancos nas nosas colonias azucreiras que nas tabaqueiras.

11. Aos escravos dos tempos antigos sucedéronlles gradualmente unha clase de agricultores coñecidos actualmente en Francia polo nome de *métayers*. En latín chámanse *coloni partiarrii*. Fai tanto tempo que desapareceron en Inglaterra que non hai actualmente unha palabra inglesa para nomealos. O propietario

fornecíalles de semente, gando e instrumentos de labranza, en resumo de todo o capital necesario para cultivar a granxa. O produto dividíase a partes iguais entre o propietario e o agricultor despois de separar o que se consideraba preciso para manter o capital, que se devolvía ao propietario cando o agricultor deixaba a granxa ou botábano da mesma.

12. A terra ocupada por estes rendeiros cultívase realmente a expensas do propietario tanto como a ocupada por escravos. Con todo, hai unha diferenza esencial entre ambos. Estes rendeiros, ao ser homes libres, poden adquirir propiedades, e ao participar do produto da terra, están claramente interesados en que sexa o máis grande posible, para que a súa parte tamén o sexa. Polo contrario, un escravo que non pode adquirir nada máis que a súa mantenza só considera a súa comodidade, facendo que a terra produza o menos posible alén da súa mantenza. Esta clase de ocupación da terra desapareceu gradualmente na meirande parte de Europa, probablemente debido a esta desvantaxe e ás cernas que os viláns fixeron na mesma, estimulados polo soberano, sempre celoso da autoridade dos grandes señores, e que finalmente converteron esta ocupación en servidume en totalmente inconveniente. Porén, a época e o xeito no que se produciu unha revolución tan importante é un dos puntos máis escuros da historia moderna. A igrexa de Roma reivindica o mérito da mesma, e de certo xa no século XII Alexandre III publicou unha bula para a emancipación xeral dos escravos. Con todo, foi máis unha exhortación piadosa que unha lei que requirise a estrita obediencia dos fieis. A escravitude seguiu sendo case universal durante varios séculos, ata que se aboliu gradualmente pola operación conxunta dos dous intereses enriba mencionados: o dos propietarios por unha banda, e o do soberano pola outra. Un vilán emancipado ao que se lle permitía seguir posuíndo a terra, non tendo capital de seu, só podía cultivala mediante o que lle adiantase o terratenente, e polo tanto era o que os franceses chaman un *métayer*.

13. Porén, nin aos agricultores desta última clase lles interesaba gastar o pequeno capital que puidesen aforrar da súa parte do produto na mellora da terra, porque o señor levaríase a metade do produto sen gastar nada. Se o décimo, que só é un décimo do produto, é un atranco moi grande para a mellora da terra, un imposto equivalente á metade do produto tivo que ser efectivamente unha barreira. Ao *métayer* interesáballe que a terra producise todo o posible co capital fornecido polo propietario, pero non lle interesaba mesturar o seu capital co do señor. En Francia, onde esta clase de agricultores disque aínda ocupa cinco partes de cada seis de todo o reino, os propietarios quéixanse de que os *métayers* aproveitan todas as oportunidades para empregar o gando do señor no transporte e non no cultivo, porque nun caso obteñen eles mesmos todos os beneficios, mentres que no outro teñen que compartilos co terratenente. Esta clase de rendeiros aínda subsiste nalgunhas partes de Escocia. Chámanse *steel-bow tenants*. Probablemente os antigos rendeiros ingleses que, segundo o barón Gilbert e o doutor Blackstone, eran máis administradores do terratenente que agricultores, eran desta mesma clase.

14. A esta clase de ocupación da terra sucedeu, aínda que moi gradualmente, a dos agricultores propiamente ditos, que cultivaban a terra co seu propio capital pagando unha determinada renda ao terratenente. Cando estes agricultores arrendan por varios anos, ás veces pode interesarlles gastar parte do seu capital na mellora da granxa, porque esperan recuperalo, xunto con grandes beneficios, antes de que expire o arrendo. Con todo, mesmo a posesión destes agricultores foi extremadamente precaria, e aínda o é en moitas partes de Europa. Podían ser desposuídos legalmente do seu arrendo por un novo comprador antes de que expirase, en Inglaterra mesmo mediante unha demanda ficticia de recuperación. Se o señor os expulsaba ilegalmente con violencia, o proceso de compensación era moi defectuoso. Non sempre recuperaban a posesión da terra, senón que se lles concedían danos e perdas que nunca equivalían ao valor real

da perda. Mesmo en Inglaterra, o país de Europa onde talvez sempre se respectou máis á clase dos pequenos propietarios, ata o décimo cuarto ano do reinado de Henrique VII non se introduciu a demanda de expulsión, pola que o rendeiro recupera non só danos e perdas senón a posesión da terra, e que non se resolve pola decisión incerta dun único tribunal. Esta demanda foi un remedio tan efectivo que, na práctica moderna, cando o terratenente precisa litigar pola posesión da terra, poucas veces utiliza as demandas que lle corresponden como terratenente, a orde de dominio ou a de entrada, senón que litiga en nome do seu rendeiro cunha orde de expulsión. Polo tanto, a seguridade do rendeiro en Inglaterra é igual á do propietario, e considérase un arrendo vitalicio por valor de corenta xilins por ano como un ben raíz que da dereito ao arrendatario a votar un membro do parlamento. Como a maioría dos pequenos propietarios teñen bens raíces desta clase, todos fanse respectables para os terratenentes, debido á importancia política que isto lles outorga. Creo que non pode atoparse en ningunha parte de Europa, agás en Inglaterra, un rendeiro que edifique na terra da que non ten arrendo, confiando en que a honra do seu terratenente non se aproveitará dunha mellora tan importante. Estas leis e costumes tan favorables á clase dos pequenos propietarios contribuíron máis á prosperidade actual de Inglaterra que todas as súas tan alardeadas leis de comercio xuntas.

15. A lei que garante os arrendos máis longos contra os sucesores de toda clase é, ata onde coñezo, peculiar de Gran Bretaña. Introduciuse en Escocia xa en 1449 mediante unha lei de Xacobe II. Porén, os vínculos empeceron a súa benéfica influencia, ao impedir aos vinculeiros arrendar por períodos longos, a miúdo por máis dun ano. Unha recente lei parlamentaria afrouxou os seus grillóns, pero aínda son estreitos de máis e, posto que en Escocia os arrendamentos non dan dereito a votar a un membro do parlamento, a clase dos pequenos propietarios é menos respectable para os terratenentes que en Inglaterra.

16. Noutras rexións europeas, aínda que se asegurou aos rendeiros contra os herdeiros e compradores, o prazo desta seguridade limitábase a un período moi curto. Por exemplo, en Francia, ata nove anos dende o comezo do arrendo. Abofé, estendeuse recentemente ata vinte e sete anos, un período aínda demasiado curto para estimular ao rendeiro a facer as melloras máis importantes. Os propietarios da terra eran antigamente os lexisladores en toda Europa. Por iso ditaron todas as leis relativas á terra para o que consideraban os seus intereses. Non lles interesaba que ningún arrendo outorgado polos seus predecesores lles impedise gozar por moitos anos do valor total da súa terra. A avaricia e a inxustiza son sempre curtas de vista, e os lexisladores non previron canto atrancarían estas leis as melloras da terra, prexudicando así os seus verdadeiros intereses a longo prazo.

17. Antigamente, os agricultores estaban obrigados, ademais de pagar a renda, a prestar diversos servizos ao terratenente, que nin se especificaban no arrendo nin se regulaban mediante regras precisas, senón polos usos e costumes do feudo ou baronía. Así, estes servizos, case totalmente arbitrarios, sometían ao rendeiro a moitas vexacións. En Escocia, a abolición dos servizos non estipulados no arrendo mellorou moitísimo a situación da clase dos pequenos propietarios no decurso duns poucos anos.

18. Os servizos públicos aos que estaban obrigados os pequenos propietarios non eran menos arbitrarios que os privados. A construción e mantemento das estradas, unha servidume que creo que persiste en todas partes, aínda que con distintos grados de opresión, non era a única. Cando as tropas do rei, os membros da casa real, ou os seus funcionarios de calquera clase, atravesaban unha rexión do país, os pequenos propietarios estaban obrigados a proporcionarlles cabalos, carruaxes e provisións a un prezo determinado polo provedor. Creo que Gran Bretaña é a única monarquía europea que aboliu totalmente a obriga da providencia. En Francia e Alemaña aínda existe.

19. Os impostos públicos aos que estaban suxeitos eran tan irregulares e opresivos como os servizos. Os antigos señores, aínda que moi mal dispostos a axudar pecuniariamente ao seu soberano, permitíanlle tallar, como así lle chamaban, aos seus rendeiros, sen decatarse de como afectaba aos seus propios ingresos. Pode servir como exemplo destas antigas tallas a que aínda existe en Francia. É un imposto sobre os beneficios esperados do agricultor, que se estiman polo capital que ten na granxa. Polo tanto, ao agricultor interésalle aparentar que ten o menor capital posible e, en consecuencia, emprega o menos posible no cultivo, e nada na mellora da terra. Se un agricultor francés acumulase capital, a talla equivale a unha prohibición de que o empregue na terra. Ademais, este imposto considérase que deshonra a quen arrenda as terras doutro e o degrada por debaixo, non só da clase dos cabaleiros, senón da dos burgueses. Ningún cabaleiro nin burgués que teña capital se someterá a esta degradación. En consecuencia, este imposto non só impide que o capital acumulado na terra se empregue na súa mellora, senón que escorrenta ao resto do capital. Os antigos décimos e décimo quintos, tan habituais en Inglaterra en épocas pasadas, parecen ter sido impostos desta mesma clase, polos seus efectos sobre a terra.

20. Poucas melloras podían esperarse dos campesiños con todos estes atrancos. Esta clase de xente, malia a liberdade e seguridade que lles poida dar a lei, sempre enfronta grandes desvantaxes. Comparar ao agricultor co propietario é como comparar a quen comercia con diñeiro prestado con quen comercia co seu propio diñeiro. O capital de ambos pode aumentar, pero a igualdade de boa conduta, o do primeiro ten que aumentar sempre máis lentamente que o do segundo, debido aos beneficios que consumen os xuros do préstamo. Do mesmo xeito, as terras cultivadas polo agricultor teñen que mellorar máis lentamente que as cultivadas polo propietario, debido ao produto que consume a renda, que o agricultor podería empregar na mellora

da terra se fose o propietario. Ademais, a posición social dun agricultor é, pola propia natureza das cousas, inferior á dun propietario. A clase dos pequenos propietarios considérase como unha clase inferior aos grandes comerciantes e mestres artesáns en toda Europa, e mesmo á meirande parte dos comerciantes e artesáns na maioría dos países europeos. Unha persoa cun capital importante raramente abandona unha posición social superior para situarse noutra inferior. Polo tanto, mesmo na situación europea actual, pouco capital doutras profesións virá cara a agricultura para mellorar a terra. Talvez máis en Gran Bretaña que en ningún outro país, aínda que mesmo alí os grandes capitais empregados na agricultura normalmente adquiríronse na labranza, o oficio no que o capital se obtén máis lentamente. Porén, en todos os países son os agricultores ricos e grandes os que melloran a terra, despois dos pequenos propietarios. Quizais sexan máis numerosos en Inglaterra que en ningunha outra monarquía europea, mais disque nos gobernos republicanos de Holanda e de Berna, en Suíza, os agricultores non son inferiores aos ingleses.

21. Alén de todo isto, a antiga política europea era desfavorable á mellora e cultivo da terra, tanto polo propietario como polo agricultor. En primeiro lugar, pola prohibición xeral á exportación de gran sen unha licenza especial, que era unha norma case universal; e en segundo lugar polas restricións impostas ao comercio interior, non só de gran senón de case todos os demais produtos agrícolas, as leis absurdas contra os acaparadores, revendedores e especuladores, e os privilexios das feiras e mercados. Xa se observou como a prohibición de exportar cereais, xunto co estímulo á súa importación, empeceu o cultivo da antiga Italia, entón o país máis fértil de Europa e a sede do imperio máis grande do mundo. Non é doado imaxinar ata que punto as restricións ao comercio interior desta mercadoría, xunto coa prohibición xeral á exportación, desalentaron o cultivo en países menos fértiles e en peores circunstancias.

CAPÍTULO III. DO ASCENSO E PROGRESO DAS VILAS E CIDADES DESPOIS DA CAÍDA DO IMPERIO ROMANO

1. Despois da caída do Imperio romano non se favoreceu máis aos habitantes das vilas e cidades que aos do campo. Abofé, eran unha clase de xente moi distinta aos primitivos habitantes das antigas repúblicas de Grecia e Italia. Estas compoñíanse principalmente dos propietarios de terras entre os que se dividiu orixinalmente o territorio público, que consideraron conveniente edificar as súas casas próximas unhas ás outras e arrodealas cun muro para a defensa común. Polo contrario, despois da caída do Imperio romano, os propietarios da terra vivían xeralmente en castelos fortificados nas súas propiedades, arrodeados dos seus rendeiros e serventes. As vilas estaban habitadas principalmente por comerciantes e artesáns, que entón eran de condición servil ou case servil. Os privilexios que concederon os antigos foros aos habitantes dalgunhas das principais cidades de Europa amosan o que eran antes destas concesións. As persoas ás que se lles concede como privilexio que poidan ceder as súas propias fillas en matrimonio sen o consentimento do seu señor, que os seus propios fillos e non o señor herden os seus bens cando morran, e que poidan dispoñer dos seus efectos persoais a vontade, tiñan que estar antes destas concesións no mesmo estado de servidume que os campesiños, ou case o mesmo.

2. Abofé, estes habitantes das vilas e cidades eran xente moi pobre e humilde que adoitaba viaxar cos seus bens de lugar en lugar e feira en feira, como os vendedores ambulantes e moirantes na actualidade. Os países europeos gravaban entón con impostos, como fan actualmente algúns gobernos tártaros de Asia, ás persoas e bens dos viaxeiros cando pasaban a través de determinados feudos, cruzaban determinadas pontes, levaban os seus bens dun sitio a outro nunha feira, e construían na mesma unha barraca ou posto para vendelos. Estes impostos coñecíanse polos nomes de portádego, pontaxe, tonelaxe e asento. Unhas

veces o rei, e outras un gran señor con autoridade para facelo, eximían a determinados comerciantes, especialmente aos que vivían nos seus propios dominios, destes tributos. Pasaban así a chamarse comerciantes libres, aínda que eran de condición servil ou case servil noutros aspectos. A cambio, pagaban ao seu protector unha especie de imposto de capitación anual. Naquela época poucas veces se concedía protección gratuitamente, e este imposto podería considerarse como unha compensación polas perdas dos seus patróns ao eximilos doutros tributos. Ao principio, tanto os impostos de capitación como as exencións eran totalmente persoais, afectando só a determinados individuos mentres vivisen, ou á vontade dos seus protectores. Nas incompletas contas de varias vilas inglesas publicadas no libro do *Domesday* menciónanse a miúdo os impostos que determinados burgueses pagaban ao rei ou algún outro gran señor por esta clase de protección, e outras veces menciónase só o seu importe total¹.

3. Por máis servil que fose orixinariamente a condición dos habitantes das vilas, evidentemente chegaron á liberdade e independencia moito antes que os campesiños. A parte dos ingresos do rei procedente dos impostos de capitación nunha cidade determinada adoitaba arrendarse por unha suma fixa ao shériff do condado ou a outras persoas. Os propios burgueses a miúdo tiñan crédito suficiente para que se lles permitise arrendar os ingresos desta clase procedentes da súa propia vila, respondendo pola suma total solidaria e mancomunadamente². Este arrendamento de impostos era vantaxoso para a economía dos soberanos europeos, que adoitaban arrendar feudos enteiros aos seus rendeiros, respondendo pola suma total solidaria e mancomunadamente. A cambio permitíáselles recadala pola súa conta e pagala no tesouro do rei mediante o seu propio alguacil, librándose así

¹ Véxase o *Tratado histórico de cidades e burgos* de Brady, p. 3, etc.

² Véxase Madox *Firma Burgi*, p. 18, e tamén a *Historia do tesouro*, cap. 10, sec. v, p. 223, primeira edición.

da insolencia dos funcionarios do rei, unha circunstancia que entón se consideraba da máxima importancia.

4. Ao principio, é probable que se arrendase a vila aos burgueses só por uns anos, como se facía cos agricultores. Porén, co paso do tempo converteuse en práctica xeral outorgalas en feudo, é dicir, para sempre, reservando unha suma fixa que nunca aumentaría. Ao facerse así perpetuo o pago, as exencións convertéronse tamén en perpetuas e, polo tanto, deixaron de ser persoais. Non podían considerarse pertencentes aos individuos como tales, senón como burgueses dun burgo determinado, chamado un burgo libre pola mesma razón que eles chamábanse burgueses ou comerciantes libres.

5. Xunto con esta concesión, outorgáronselles xeralmente aos burgueses da vila que a recibía os privilexios enriba mencionados: podían dar ás súas propias fillas en matrimonio, os seus fillos podían herdarlles, e podían dispoñer dos seus propios bens. Descoñezo se estes privilexios se outorgaban anteriormente, xunto coa liberdade de comercio, a determinados burgueses como individuos. Considero improbable que así fose, pero non podo presentar ningunha proba directa disto. Fose como fose, ao abolirse os principais atributos da servidume e a escravitude, polo menos eran realmente libres no noso sentido actual da palabra liberdade.

6. E isto non era todo, pois xeralmente constituíanse ao mesmo tempo nunha comunidade ou corporación, co privilexio de ter maxistrados e concello municipal propios, ditar normas para o seu propio goberno, construír murallas para a súa propia defensa, e someter aos seus habitantes a unha especie de disciplina militar, obrigándolles a vixiar e facer garda, isto é, como se entendía antigamente, a protexer e defender as murallas contra ataques e sorpresas, tanto de noite como de día. En Inglaterra estaban xeralmente exentos de comparecer ante os tribunais de cento e condado, e os seus propios maxistrados resolvían todos os preitos que xurdisen entre eles, agás os

preitos da coroa. Noutros países xeralmente se lles outorgaban xurisdicións máis extensas³.

7. Probablemente foi preciso conceder algunha clase de xurisdición compulsoria ás vilas que podían recadar as súas propias contribucións, para obrigar aos seus propios cidadáns a pagar. Naquela época revolta podía ser moi inconveniente deixar que procurasen esta clase de xustiza nalgún outro tribunal. Pero é extraordinario que os soberanos europeos cambiasen así o ramo dos seus ingresos máis susceptible de aumentar co decurso natural das cousas, sen necesitar gastos nin atención, por unha suma fixa que nunca aumentaría, e que ademais creasen voluntariamente unha especie de repúblicas independentes no corazón dos seus propios dominios.

8. Para comprender isto, ten que lembrarse que quizais ningún soberano europeo era entón capaz de protexer aos seus súbditos máis febles da opresión dos grandes señores en toda a extensión dos seus dominios. Aqueles a quen a lei non protexía e non eran fortes dabondo para defenderse por si mesmos, víanse obrigados a recorrer á protección dalgún gran señor, e converterse nos seus escravos ou vasalos, ou a entrar nunha alianza de defensa mutua para a protección común de todos. Os habitantes das cidades e burgos, considerados como individuos, non podían defenderse por si mesmos, pero podían presentar unha resistencia nada desprezable entrando nunha alianza de defensa mutua cos seus veciños. Os señores desprezaban aos burgueses, aos que consideraban non só como unha clase distinta, senón como un grupo de escravos emancipados, case como unha especie diferente. A riqueza dos burgueses nunca deixou de provocar a súa envexa e indignación, e saqueábanos sen compaixón nin remordemento sempre que podían. Os burgueses odiaban e temían aos señores. O rei tamén os odiaba e temía, pero non tiña motivos

³ Véxase Madox *Firma Burgi*. Véxase tamén Pfeffel sobre os notables sucesos baixo Federico II e os seus sucesores da casa dos xibelinos.

para odiar nin temer aos burgueses, aínda que os desprezase. Así, o interese mutuo dispuxo aos burgueses a apoiar ao rei, e ao rei a apoiar aos burgueses fronte aos señores. Eran os inimigos dos seus inimigos, e interesáballes darlles tanta seguridade e independencia como puidese. Outorgándolles os seus propios maxistrados e os privilexios de ditar normas para o seu propio goberno, construír murallas para a súa propia defensa, e someter aos seus habitantes a unha especie de disciplina militar, doulles todos os medios ao seu alcance para a súa seguridade e independencia fronte aos baróns. Sen o establecemento dun goberno regular desta clase, nin autoridade para impoñer aos seus habitantes que actuasen consonte a algún plan ou sistema, ningunha alianza voluntaria de defensa mutua podería proporcionarlles unha seguridade permanente, nin lles permitiría proporcionar ao rei ningún apoio considerable. Outorgándolles a contribución da súa vila en feudo, eliminou nos que desexaba ter como amigos e, se pode dicirse así, por aliados, todo motivo de celos e a sospeita de que fose a oprimilos máis adiante elevando a contribución da súa cidade ou concedéndolla a outros foreiros.

9. En consecuencia, os príncipes que peor se relacionaron cos seus baróns foron os máis xenerosos nas concesións desta clase aos seus burgos. Por exemplo, o rei Xoán de Inglaterra foi un benfeitor do máis munífico coas súas vilas⁴. Filipe I de Francia perdeu toda a súa autoridade sobre os baróns. Cara ao final do seu reinado, o seu fillo Lois, coñecido despois polo nome de Lois o Gordo, consultou, segundo o padre Daniel, cos bispos dos dominios reais respecto dos medios máis axeitados para reprimir a violencia dos grandes señores. O seu consello consistiu en dúas propostas distintas. Unha foi crear unha nova ordenación da xurisdición, establecendo maxistrados e un concello municipal en todas as vilas importantes dos seus dominios. A outra foi formar unha nova milicia, facendo acudir aos habi-

⁴ Véxase Madox.

tantes destas cidades na axuda do rei cando o precisase, baixo o mando dos seus propios maxistrados. Segundo os especialistas franceses en historia antiga, a institución dos maxistrados e concellos nas cidades francesas remóntase a este período. Foi durante os infelices reinados dos príncipes da casa dos xibelinos cando se lles concederon os primeiros privilexios á maioría das cidades libres de Alemaña, e a afamada Liga Hanseática comezou a ser importante⁵.

10. A milicia das cidades non era entón inferior á do campo, e como podía reunirse máis facilmente en circunstancias imprevisitas, moitas veces tiñan vantaxe nos seus conflitos cos señores veciños. En países como Italia e Suíza, nos que pola distancia coa sede principal de goberno, a natureza do propio país, ou calquera outra razón, o soberano chegou a perder toda a súa autoridade, as cidades convertéronse xeralmente en repúblicas independentes e derrotaron aos nobres dos seus arredores, obrigándolles a derrubar os seus castelos no campo e vivir nas cidades como pacíficos habitantes. Esta é a historia resumida da república de Berna e doutras diversas cidades en Suíza, e tamén de todas as repúblicas italianas importantes, das que tantas se formaron e desapareceron entre o final do século XII e o comezo do XVI, agás Venecia, que ten unha historia algo distinta.

11. En países como Francia ou Inglaterra, onde a autoridade do soberano nunca desapareceu totalmente, aínda que moitas veces fose escasa, as cidades non tiveron oportunidade de facerse totalmente independentes. Con todo, eran tan importantes que o soberano non podía impoñerlles tributos, ademais do foro establecido da cidade, sen o seu consentimento. Así, convocábaselles a enviar deputados á asemblea xeral dos estados do reino, onde, xunto co clero e os baróns, podían conceder axudas extraordinarias ao rei nas ocasións urxentes. Ao ser xeralmente máis favorables ao seu poder, o rei empregaba ás veces aos deputados

⁵ Véxase Pfeffel.

das cidades como contrapeso da autoridade dos grandes señores nestas asembleas. Velaí a orixe da representación dos burgos nos estados xerais de todas as grandes monarquías europeas.

12. Así se estableceron a orde e o bo goberno nas cidades, e con eles a liberdade e seguridade dos individuos, nunha época na que os campesiños estaban expostos a toda clase de violencia. As persoas neste estado indefenso confórmanse coa simple mantenza, porque adquirir máis só podería tentar a inxustiza dos seus opresores. Polo contrario, cando están seguros de gozar os froitos da súa actividade, ocúpanse da mesma para mellorar a súa situación e adquirir non só os bens necesarios, senón as comodidades e refinamentos da vida. Polo tanto, a actividade que procura algo máis que a simple mantenza estableceuse nas cidades moito antes de que a practicasen os campesiños. De acumularse un pequeno capital nas mans dun pobre agricultor oprimido pola servidume, agocharíao con moito coidado do seu señor, a quen pertencería, e aproveitaría a primeira oportunidade para fuxir cara a unha vila. A lei era entón tan indulxente cos habitantes das vilas, e tan desexosa de diminuír a autoridade dos señores sobre os habitantes do campo, que se conseguise agocharse alí da persecución do seu señor por un ano, sería libre para sempre. Así, o capital acumulado nas mans dos campesiños laboriosos refuxiábase nas cidades, os únicos acubillos onde o seu posuidor estaría seguro.

13. Abofé, os habitantes dunha cidade sempre reciben a súa mantenza e as materias primas e medios da súa actividade en último termo do campo. Pero os habitantes dunha cidade situada preto da costa ou das ribeiras dun río navegable non se limitan a recibilas dos campos próximos. Teñen un alcance moito máis amplo e poden traelas dos recunchos máis remotos do mundo, a cambio do produto manufacturado da súa propia actividade ou realizando a función de transportistas entre países distantes e intercambiando o produto dun polo doutro. Así, unha cidade podía medrar até acadar gran riqueza e esplendor, aínda que os

campos, non só dos seus arredores, senón todos cos que comerciase, se atopasen na pobreza e a desgraza. Cada un destes por separado podería proporcionarlle unha pequena parte da súa mantenza ou emprego, pero todos en conxunto proporcionaríanlle mantenza e emprego en grandes cantidades. Con todo, dentro do estreito círculo do comercio da época había algúns países que eran ricos e laboriosos, como o imperio grego mentres subsistiu e o dos sarracenos durante o reinado dos abásidas. Tamén o eran Exipto, ata que o conquistaron os turcos, unha parte da costa da Berbería, e todas as provincias de España gobernadas polos mouros.

14. As cidades italianas foron as primeiras en Europa en enriquecerse grazas ao comercio. Italia sitúase no centro do que entón era a rexión adiantada e civilizada do mundo. Ademais, as cruzadas foron moi favorables para algunhas das cidades italianas, malia que o gran malgasto de capital e a perda de habitantes que ocasionaron atrasasen o progreso da meirande parte de Europa. Os grandes exércitos que marcharon dende todas partes á conquista da Terra Santa deron un impulso extraordinario á navegación en Venecia, Xénova e Pisa, ás veces por transportalos até alí, e sempre por fornecelos de provisións. Eran os economatos destes exércitos, se pode dicirse así, e para estas repúblicas o frenesí máis destrutivo sufrido polas nacións europeas foi unha fonte de riqueza.

15. Os habitantes das cidades comerciais, ao importar as manufacturas refinadas e os custosos artigos de luxo dos países máis ricos, alimentaban a vaidade dos grandes propietarios, que mercábanos con entusiasmo a cambio de grandes cantidades do produto primario das súas propias terras. En consecuencia, o comercio da meirande parte de Europa consistía entón principalmente no intercambio do seu propio produto primario polo produto manufacturado de nacións máis civilizadas. Así, a la inglesa adoitaba cambiarse polos viños franceses e os finos panos flamencos, como se cambia actualmente o gran polaco

polos viños e brandys franceses e polas sedas e veludos franceses e italianos.

16. O comercio exterior introduciu así o gusto polas manufacturas de máis calidade e máis refinadas nos países que non as producían. Pero cando este gusto se xeneralizou tanto como para orixinar unha demanda considerable, os comerciantes intentaron establecer manufacturas da mesma clase no seu propio país para aforrar o gasto de transporte. Velaí a orixe das primeiras manufacturas para mercados distantes que se estableceron nas provincias occidentais de Europa despois da caída do Imperio romano.

17. Ten que observarse que ningún país importante subsistiu nunca nin pode subsistir sen producir algunha clase de manufacturas, e cando se di dun país que non ten manufacturas, debe entenderse sempre que non ten manufacturas da mellor calidade e máis refinadas, ou das axeitadas para mercados distantes. En todo país importante, tanto a vestimenta como a moblaxe doméstica da maioría da xente son produto da súa propia actividade. Isto sucede máis nos países pobres, dos que se di que non teñen manufacturas, que nos ricos, dos que se di que abundan nas mesmas. Nestes últimos atópase xeralmente máis proporción de produtos estranxeiros que nos primeiros, tanto na vestimenta como na moblaxe doméstica das clases máis baixas do pobo.

18. As manufacturas axeitadas para a venda en mercados distantes introducíronse nos países de dúas maneiras distintas.

19. Ás veces introducíronse da maneira enriba mencionada, pola operación violenta, se pode dicirse así, dos capitais de determinados comerciantes e empresarios que as estableceron imitando manufacturas estranxeiras da mesma clase. Polo tanto, tales manufacturas son fillas do comercio exterior, como sucedeu coas antigas manufacturas das sedas, veludos e brocados que floreceron en Lucca durante o século XIII. De alí desterrounas a tiranía de Castruccio Castracani, un dos heroes

de Maquiavelo. En 1310, novecentas familias foron expulsadas de Lucca, das que trinta e unha retiráronse a Venecia e ofrecéronse a introducir alí a manufactura da seda⁶. A súa oferta foi aceptada, concedéronselles moitos privilexios, e comezaron a manufactura con trescentos traballadores. Tamén foron fillas do comercio exterior as manufacturas dos panos finos que floreceron antigamente en Flandres e que se introduciron en Inglaterra ao comezo do reinado de Isabel, e as actuais manufacturas da seda de Lyon e Spitalfields. As manufacturas así introducidas empregan xeralmente materias primas estranxeiras, ao ser imitacións de manufacturas estranxeiras. Cando se estableceron por primeira vez, as manufacturas venecianas traían todas as materias primas de Sicilia e o Levante. A manufactura de Lucca, máis antiga, operaba tamén con materias primas estranxeiras, pois o cultivo da árbore da moreira e a cría dos vermes da seda non eran habituais no norte de Italia antes do século XVI. Estas artes non se introduciron en Francia ata o reinado de Carlos IX. As manufacturas de Flandres operaban principalmente coa española e inglesa. A española non foi a materia prima das primeiras manufacturas inglesas de panos de la, senón das primeiras axeitadas para mercados distantes. Máis da metade das materias primas da manufactura de Lyon son hoxe sedas estranxeiras, e eran todas ou case todas cando se estableceu por primeira vez. Probablemente, as materias primas das manufacturas de Spitalfields nunca serán produtos ingleses. A sede destas manufacturas, que xeralmente se introducen grazas aos plans e proxectos duns poucos individuos, establécense unhas veces en cidades marítimas, e outras en vilas interiores, segundo determinen os seus intereses, xuízos ou antollos.

20. Outras veces, as manufacturas que venden ao estranxeiro medran como se fose espontaneamente, polo refinamento gra-

⁶ Véxase Sandi, *Istoria Civile de Vinezia*, parte 2, vol. 1, páxina 247 e 256.

dual das manufacturas domésticas e primitivas que sempre hai mesmo nos países máis pobres e primitivos. Estas manufacturas empregan xeralmente as materias primas producidas no país, e parece que se refinaron e melloraron primeiro nas rexións interiores situadas, abofé non a moita distancia, pero si a unha distancia apreciable da costa, e ás veces mesmo de calquera vía navegable. Un país interior fértil e fácil de cultivar produce un gran excedente de provisións alén das precisas para manter aos agricultores, e debido ao custo do transporte terrestre e á inconveniencia da navegación fluvial, moitas veces pode ser difícil enviar este excedente ao estranxeiro. Polo tanto, a abundancia abarata as provisións e impulsa a moitos traballadores a establecerse nos arredores, onde atopan que a súa actividade pode proporcionarlles máis bens necesarios e comodidades que noutros lugares. Elaboran as materias primas da manufactura que produce a terra e cambian o seu produto rematado, ou o que é o mesmo, o seu prezo, por máis materias primas e provisións. Engaden valor ao excedente do produto primario aforrando o custo de transportalo até a costa ou algún mercado distante, e a cambio fornecen aos agricultores con algo útil ou agradable para eles en mellores condicións que antes. Os agricultores acadan un prezo mellor polo seu excedente e poden mercar máis baratas outras comodidades que poidan precisar. Así estímúlanse e capacítanse para aumentar o produto excedente mediante un mellor cultivo da terra, e así como a fertilidade da terra orixinou as manufacturas, o progreso destas actúa de novo sobre a terra e aumenta aínda máis a súa fertilidade. Os fabricantes primeiro subministran aos arredores e despois, cando o seu traballo mellora e refínase, aos mercados máis distantes, pois as manufacturas refinadas e melloradas poden soportar un custo do transporte por terra considerable, que non soportarían nin os produtos primarios nin as manufacturas primitivas. Un volume pequeno dun produto mellorado e refinado contén o prezo dunha gran cantidade de produto primario. Por exemplo,

unha peza de pano fino que pesa só oitenta libras contén o prezo non só de oitenta libras de peso de la, senón ás veces de varios miles de libras de peso de gran, a mantenza dos traballadores e os seus patróns directos. O gran, que dificilmente podería transportarse ao estranxeiro, expórtase así virtualmente na forma dun produto rematado, e pode enviarse doadamente aos recunchos máis remotos do mundo. Así medraron espontaneamente as manufacturas de Leeds, Halifax, Sheffield, Birmingham e Wolverhampton, que son fillas da agricultura. Na historia moderna de Europa, o seu crecemento e progreso foron xeralmente posteriores aos das fillas do comercio exterior. Inglaterra era célebre pola manufactura de panos finos feitos con la española máis dun século antes de que calquera das que florecen agora nos lugares enriba mencionados fosen axeitadas para o mercado exterior. O crecemento e progreso destas últimas débese só ao da agricultura, o último e máis importante efecto do comercio exterior, e das manufacturas que este introduciu directamente, e que agora pasarei a explicar.

CAPÍTULO IV. COMO O COMERCIO DAS CIDADES CONTRIBUÍU Á MELLORA DO CAMPO

1. O crecemento e a riqueza das cidades comerciais e manufacteiras contribuíu á mellora e cultivo do campo de tres maneiras distintas.

2. En primeiro lugar, ao proporcionaren un mercado grande e receptivo para os produtos primarios do campo, impulsaron o seu cultivo e posterior mellora. Esta vantaxe non se limitaba aos países onde estaban situadas, senón que se estendía a todos cos que comerciasen, proporcionándolles un mercado para os seus produtos primarios ou manufacturados e, en consecuencia, impulsando a industria e o progreso de todos. Con todo, o seu propio país beneficiábase máis, debido á súa proximidade. Ao pagar un menor transporte, os comerciantes podían pagar un prezo mellor aos agricultores polos seus produtos, e aínda así venderllos aos consumidores tan baratos como os de países máis distantes.

3. En segundo lugar, a riqueza adquirida polos habitantes das cidades empregábase habitualmente en mercar as terras que estaban á venda, moitas sen cultivar. Os comerciantes a miúdo cobizan converterse en propietarios rurais, e cando o conseguen son xeralmente os que máis melloran a terra. Un comerciante adoita empregar o seu diñeiro en proxectos beneficiosos, mentres que un simple propietario rural adoita gastalo. Un ve ao seu diñeiro saír e volver con beneficios, o outro despréndese del sen esperar volver velo. Estes distintos hábitos afectan ao seu carácter e temperamento en toda clase de negocios. Un comerciante é habitualmente un empresario afouto, un propietario rural é apoucado. Un non teme investir un gran capital na mellora da súa terra cando ten unha probabilidade elevada de aumentar o seu valor en proporción ao investimento. O outro, se ten algún capital, que non sempre é o caso, poucas veces ousa empregalo deste xeito. Non adoita mellorar a terra con capital, senón co que pode

aforrar dos seus ingresos anuais. Quen tivese a fortuna de vivir nunha cidade comercial situada nun país atrasado observaría a miúdo canto máis enérxicas son as operacións dos comerciantes que as dos propietarios rurais. Ademais, os hábitos de orde, economía e atención, que o comerciante adquire no negocio mercantil, capacítano para realizar con éxito e beneficios calquera proxecto de mellora.

4. En terceiro e último lugar, o comercio e as manufacturas introduciron gradualmente a orde e o bo goberno, e con eles a liberdade e seguridade dos individuos, entre os habitantes do campo, que antes vivían nun estado de guerra case continua cos seus veciños e dependencia servil dos seus superiores. Este efecto, aínda que foi o menos salientado, é con moito o máis importante. Que eu saiba, o Sr. Hume é o único autor que lle prestou atención.

5. Nun país sen comercio exterior nin manufacturas refinadas, un gran propietario, ao non ter nada polo que cambiar a meirande parte do produto das súas terras que excede a mantenza dos agricultores, consúmeo todo na rústica hospitalidade doméstica. Se este produto excedente abonda para manter cen ou mil persoas, non pode usalo máis que para manter cen ou mil persoas. Polo tanto, sempre está arrodeado dunha multitude de criados e persoas ao seu cargo que, ao non ter nada equivalente que dar pola súa mantenza e alimentarse por enteiro da súa prodigalidade, teñen que obedecelo, pola mesma razón que os soldados obedecen ao príncipe que lles paga. Antes da extensión do comercio e as manufacturas en Europa, a hospitalidade dos ricos e as persoas importantes, dende o soberano ata o último barón, superaba todo o que poidamos imaxinar actualmente. Westminster Hall era o comedor de Guillerme Vermello, e moitas veces non bastaba para a súa compañía. Considerábase un sinal de magnificencia que Tomás Becket espallase feo limpo ou xuncos polo chan do seu comedor para que os cabaleiros e escudeiros que non tiñan asento non botasen a perder as súas

finas vestimentas ao sentarse no chan para xantar. Disque o gran conde de Warwick recibía nos seus dominios a trinta mil persoas diariamente, e aínda que o número poida ser esaxerado, tivo que ser moi elevado para admitir tal esaxeración. Non hai moito exercíase en diversos lugares das Terras Altas de Escocia unha hospitalidade semellante, habitual en todas as nacións que descoñecen o comercio e as manufacturas. O doutor Pocock di que viu a un xefe árabe cear e convidar a todos os transeúntes, mesmo aos mendigos, a sentarse con el e compartir o seu banquete nas rúas dunha cidade á que foi vender o seu gando.

6. Os campesiños dependían do propietario tanto como os seus criados. Mesmo os que non estaban nun estado de servidume eran rendeiros e pagaban unha renda que non era en absoluto equivalente á mantenza que a terra lles proporcionaba. Unha coroa, media coroa, unha ovella, un año, eran rendas habituais hai algúns anos nas Terras Altas de Escocia por terras que mantiñan a unha familia. Nalgúns lugares seguen a selo, e o diñeiro non merca alí máis mercadorías que noutros lugares. Nun país onde o produto excedente dunha gran propiedade se consuma na mesma, a miúdo será máis conveniente para o propietario que unha parte do excedente se consuma lonxe da súa casa, se os que a consumen dependen del tanto como os seus criados ou serventes. Así evita a molestia dunha compañía ou familia demasiado grande. Un rendeiro que posúe terra suficiente para manter á súa familia por pouco máis que unha renda simbólica depende tanto do propietario como un servente ou criado, e ten que obedecerlle igual de incondicionalmente. Este propietario mantén aos seus rendeiros nas súas casas como aos seus serventes e criados na propia, pois a mantenza de todos procede da súa xenerosidade, e que continúe depende da súa vontade.

7. O poder dos antigos baróns baseábase na autoridade que tiñan os grandes propietarios sobre os seus rendeiros e criados. Convertéronse en xuíces na paz, e líderes na guerra, dos que vivían nas súas propiedades. Podían manter a orde e facer cum-

prir a lei nos seus respectivos dominios, porque cada un deles podía volver a forza de todos os habitantes en contra da inxustiza dun deles. Ninguén máis tiña a autoridade suficiente para facelo, nin sequera o rei, que entón era pouco máis que o propietario máis importante nos seus dominios, ao que os demais propietarios rendían homenaxe polo ben da defensa contra os inimigos comúns. Facer cumprir o pago dunha pequena débeda dentro das terras dun gran propietario, onde todos os seus habitantes estaban armados e adoitaban apoiarse uns a outros, custaríalle ao rei, se intentase facelo pola súa propia autoridade, case o mesmo esforzo que rematar cunha guerra civil. Polo tanto, viuse obrigado a abandonar a administración de xustiza na meirande parte do país aos que podían administrala e, pola mesma razón, a deixar o mando das milicias do país a quen estas obedeceran.

8. É un erro pensar que estas competencias territoriais se orixinaron na lei feudal. Non só as máis elevadas, tanto civís como criminais, senón mesmo a facultade de alistar tropas, acuñar moeda e ditar leis para gobernar a súa propia xente, eran dereitos alodiais dos grandes propietarios da terra varios séculos antes de que se coñecese en Europa o nome de lei feudal. A autoridade e xurisdición dos señores saxóns en Inglaterra eran tan grandes antes da conquista como as dos señores normandos despois da mesma. Pero a lei feudal non se converteu na lei vixente en Inglaterra ata despois da conquista. É un feito que non admite dúbida que os grandes señores franceses posuían autoridade e xurisdición alodiais amplas antes de que se introducise a lei feudal naquel país. Estas abrollaban do sistema de propiedade e dos costumes que acabamos de describir. Sen remontarse á antigüidade remota das monarquías francesa ou inglesa, podemos atopar en épocas moi posteriores abundantes probas de que aqueles efectos abrollan sempre destas causas. Non hai aínda trinta anos que o Sr. Cameron de Lochiel, un cabaleiro de Lochabar en Escocia, adoitaba exercer as competencias criminais máis elevadas sobre á súa propia xente sen ningunha xustificación legal, ao

non ser nin o que entón se chamaba un señor da realeza nin un tenente feudal, senón un vasalo do duque de Argyle, e sen ser sequera xuíz de paz. Disque exercía con gran equidade, aínda que sen formalidades procesuais, e probablemente a situación daquela rexión do país levoulle a asumir esta autoridade para manter a paz pública. Este cabaleiro, cunha renda que nunca superaba as cincocentas libras ao ano, levou con el á rebelión oitocentos dos seus homes en 1745.

9. A introdución da lei feudal pode considerarse como un intento de moderar a autoridade dos grandes señores alodiais, no canto de ampliála. Estableceu unha subordinación regular, acompañada dunha longa serie de servizos e obrigas, dende o rei ata o propietario máis pequeno. Durante a minoría do propietario, a renda, xunto coa administración das súas terras, recaía nas mans do seu inmediato superior e, en consecuencia, a dos grandes propietarios nas do rei, a quen se confiaba a mantenza e educación do pupilo e considerábase que tiña, dende a súa autoridade como titor, o dereito de dispoñelo en matrimonio, sempre conforme ao seu rango. Mais aínda que esta institución tendía a reforzar a autoridade do rei e debilitar a dos grandes propietarios, non bastaba para establecer a orde e o bo goberno entre os habitantes do país, pois non podía alterar dabondo o sistema de propiedade e os costumes que orixinaban estes problemas. A autoridade do goberno seguiu sendo, como antes, demasiado feble na cabeza e demasiado forte nos membros inferiores, e a forza excesiva destes era a causa da debilidade da cabeza. Despois da institución da subordinación feudal, o rei seguiu sendo tan incapaz como antes de reprimir a violencia dos grandes señores, que seguiron facendo a guerra ao seu antollo, case continuamente uns contra outros, e moitas veces contra o rei, e os campos seguiron sendo escenario de violencia, pillaxe e disturbios.

10. Pero o que non conseguiu a violencia das institucións feudais, produciuno gradualmente o funcionamento silandeiro

e imperceptible do comercio exterior e as manufacturas. Estes proporcionáronlle aos grandes propietarios algo polo que podían cambiar o produto excedente das súas terras, e que podían consumir sen compartilo con rendeiros nin criados. Todo para nós e nada para os demais foi sempre a infame máxima dos señores. Así, conforme atoparon un método para consumir persoalmente o valor total das súas rendas, non quixeron compartilas con ningún. Cambiaron a mantenza de mil persoas nun ano, ou o que é o mesmo, o seu prezo, e con el todo o peso e autoridade que podía darlles, por un par de fibelas de diamantes, ou por algo igual de frívolo e inútil. Con todo, as fibelas serían totalmente súas, ningún outro ser humano as compartiría, mentres que co antigo método de gasto tiñan que compartilo con, polo menos, mil persoas. Para quen tiña que escoller, esta diferenza era decisiva, e así trocaron gradualmente todo o seu poder e autoridade pola satisfacción da máis infantil, mesquiña e sórdida vaidade.

11. Nun país onde non hai comercio exterior nin manufacturas refinadas, unha persoa cuns ingresos de dez mil libras ao ano non pode empregalos máis que mantendo talvez mil familias, que estarán ás súas ordes. Na situación actual de Europa, unha persoa con tales ingresos pode gastalos totalmente, e xeralmente gástaos, sen manter directamente nin vinte persoas, e sen poder mandar a máis de dez lacaios aos que non paga a pena mandar. Talvez manteña indirectamente a tantas ou mesmo a máis persoas das que podería manter co antigo método de gasto, pois aínda que a cantidade de produtos preciosos polos que cambia a súa renda total sexa moi pequena, o número de traballadores empregados en recollelos e preparamos ten que ser moi grande. O seu elevado prezo provén xeralmente dos salarios e os beneficios, que paga de maneira indirecta ao pagar o prezo, e así contribúe indirectamente á mantenza dos traballadores e os seus patróns. Porén, xeralmente contribúe nunha proporción moi pequena á mantenza de cada un, á de moi poucos talvez unha décima, á de moitos nin unha centésima, e a de algúns nin unha milésima,

nin mesmo unha dez milésima parte da súa mantenza anual total. Polo tanto, aínda que contribúe á mantenza de todos, non dependen del para manterse.

12. Cando os grandes propietarios da terra gastan as súas rendas en manter aos seus rendeiros e criados, cada un mantén por enteiro a todos os seus. Cando a gastan en manter comerciantes e artesáns, poden manter en conxunto aos mesmos ou máis, debido ao malgasto que entraña a hospitalidade rústica, pero cada propietario individualmente contribúe moi pouco á mantenza de cada membro deste conxunto, que obtén a súa mantenza, non de un, senón de cen ou mil clientes distintos. Polo tanto, aínda que estalles agradecido a todos, non depende de ningún en particular.

13. Ao aumentar así gradualmente o gasto persoal dos grandes propietarios era imposible que o número dos seus criados non diminuíse tamén ata desaparecer. A mesma causa levoulles a despedir aos seus rendeiros innecesarios. As granxas ampliáronse e os campesiños reducíronse ao número preciso para cultivalas consonte o estado imperfecto da mellora e cultivo da terra naquela época, a pesar das queixas de despoboamento. O propietario conseguiu máis excedente, ou o que é o mesmo, o seu prezo, ao suprimir as bocas innecesarias e arrincarlle ao agricultor o valor total da granxa, e os comerciantes e fabricantes forneceronlle axiña un método para gastalo na súa propia persoa como fixo co resto. Ao seguir actuando a mesma causa, estaba desexoso de elevar as súas rendas por enriba do que as súas terras podían proporcionar no seu estado de mellora. Os seus rendeiros só podían aceptar isto baixo a condición de que se lles asegurase a súa posesión durante un prazo que lles permitise recuperar con beneficio o que gastasen na mellora adicional da terra. A cara vaidade do terratenente fíxolle aceptar voluntariamente esta condición, e velaí a orixe dos arrendamentos a longo prazo.

14. Un rendeiro que paga o valor total da terra non depende totalmente do terratenente. As vantaxes pecuniarias que inter-

cambian son mutuas e iguais, e o rendeiro non exporá a súa vida nin a súa fortuna ao servizo do propietario. Se ten un arrendo por un número longo de anos, é totalmente independente, e o seu terratenente non esperará del nin o servizo máis insignificante alén do estipulado expresamente no contrato ou do que lle impoña o dereito común do país.

15. Así, ao independizarse os rendeiros e despedir aos criados, os grandes propietarios xa non podían interromper a execución regular da xustiza nin perturbar a paz do país. Ao vender os seus dereitos de primoxenitura, non como Esaú, por un prato de lentellas en tempo de fame e necesidade, senón por bagatelas e bixutería, máis axeitadas para ser xoguetes infantís que ocupacións serias dos adultos, na libertinaxe da abundancia, convertéronse en persoas tan insignificantes como calquera burgués ou comerciante rico nunha cidade. Así estableceuse un goberno regular tanto no campo como na cidade, pois ninguén tiña poder suficiente para perturbar o seu funcionamento nun sitio máis que noutro.

16. Quizais non estea relacionado con este asunto, pero non podo deixar de observar que as familias moi antigas posuidoras de propiedades moi importantes que pasan de pai a fillo por moitas xeracións sucesivas, son moi escasas nos países comerciais. Polo contrario, son moi habituais nos países que teñen pouco comercio, como o País de Gales ou as Terras Altas de Escocia. As historias árabes están cheas de xenealoxías, e hai unha historia escrita por un khan tártaro, traducida a varias linguas europeas, que apenas contén outra cousa. Isto proba que as familias antigas son moi comúns entre estas nacións. En países onde un individuo rico non pode gastar os seus ingresos máis que mantendo tanta xente como poida, non é propenso a esgotalos, e a súa benevolencia poucas veces é tan intensa como para que intente manter máis xente da que pode permitirse. Pero cando pode gastar os seus ingresos en si mesmo, non hai límite aos seus gastos, porque non o hai á súa vaidade nin ao seu afecto por

si mesmo. En consecuencia, a riqueza nos países comerciais, a pesar das rigorosas leis para evitar a súa disipación, moi poucas veces permanece longo tempo na mesma familia. Polo contrario, isto sucede a miúdo entre as nacións primitivas sen ningunha disposición legal, pois entre as nacións de pastores como os tártaros e os árabes, a natureza perecedeira da súa propiedade imposibilita estas disposicións.

17. Así, dúas clases distintas de xente que non tiñan a menor intención de servir ao público provocaron unha revolución da máxima importancia para a felicidade pública. O único motivo dos grandes propietarios era satisfacer a vaidade máis pueril. Os comerciantes e artesáns, moito menos ridículos, actuaban só dende a perspectiva do seu propio interese, seguindo o seu propio principio de vendedores ambulantes de facer un penique onde poida facerse un penique. Ningún deles tiña coñecemento nin previsión da gran revolución que estaba ocasionando a tolaría duns e a actividade dos outros.

18. Foi así como na meirande parte de Europa o comercio e as manufacturas das cidades foron a causa e motivo, non o efecto, da mellora e cultivo da terra.

19. Porén, esta orde, sendo contraria ao decurso natural das cousas, é lenta e incerta. Compárese o lento progreso dos países europeos, nos que a riqueza depende moito do seu comercio e manufacturas, co veloz progreso das nosas colonias en América do Norte, nas que a riqueza depende totalmente da agricultura. Na meirande parte de Europa non se espera que o número de habitantes se duplique en menos de cincocentos anos. En varias das nosas colonias de América do Norte duplícase cada vinte ou vinte e cinco anos. En Europa, a lei de primoxenitura e os vínculos de diversas clases impiden dividir as grandes propiedades, e así multiplicar os pequenos propietarios, que son xeralmente os agricultores máis laboriosos, intelixentes e prósperos, pois coñecen cada recuncho do seu pequeno territorio e considéranos con todo o cariño que a propiedade inspira, especialmente a

pequena e por iso gozan non só cultivándoa senón embelecéndoa. Ademais, as mesmas leis manteñen tanta terra fóra do mercado que sempre hai máis capital para mercar que terra para vender, de xeito que a terra véndese sempre a un prezo de monopolio. A renda nunca paga os xuros do diñeiro da compra, e ademais está gravada con reparacións e outras cargas ocasionais, das que os xuros do diñeiro están exentos. Mercar terra é un dos empregos máis infrutuosos para un pequeno capital en toda Europa. Abofé, unha persoa de posición moderada, cando se retira dos negocios, escollerá ás veces gastar o seu pequeno capital en terra pola súa seguridade. Tamén un profesional que consegue os seus ingresos doutra fonte gusta a miúdo de asegurar así os seus aforros. Pero unha persoa nova que empregue un capital de duascentas ou trescentas libras na compra e cultivo dun pequeno anaco de terra, no canto de empregalos no comercio ou noutra profesión, pode abofé esperar vivir moi feliz e independente, pero ten que dicir adeus para sempre a toda esperanza dunha gran fortuna ou celebridade, que podería ter oportunidade de adquirir se empregase o seu capital de maneira distinta. Ademais, esta persoa, aínda que non aspire a ser un gran propietario, desprezará ser un agricultor. Polo tanto, a pequena cantidade de terra que se leva ao mercado e o seu elevado prezo evitan que moitos capitais que poderían tomar esta dirección se empreguen no seu cultivo e mellora. Polo contrario, en América do Norte cincuenta ou sesenta libras son un capital suficiente para comezar unha plantación. Alí, a compra e mellora de terra sen cultivar é o emprego máis beneficioso tanto dos capitais pequenos como dos grandes, e a vía máis directa para adquirir fortuna e celebridade nese país. Abofé, en América do Norte esta terra pode conseguirse case por nada, ou a un prezo moi por debaixo do valor do seu produto natural, algo imposible en Europa ou, realmente, nun país onde todas as terras sexan propiedade privada dende hai tempo. Porén, se os terreos se dividisen por igual entre todos os fillos, a propiedade se vendería á morte dun propietario que

deixase unha familia numerosa. Chegaría ao mercado tanta terra que non podería seguir vendéndose a un prezo de monopolio, a renda libre da terra chegaría para pagar os xuros do diñeiro co que se merca, e un capital pequeno podería empregarse con tanto beneficio en mercar terra como en calquera outra cousa.

20. Inglaterra, grazas á fertilidade natural do chan, á gran extensión da costa en proporción a todo o país, e ós moitos ríos navegables que a atravesan e proporcionan a comodidade do transporte acuático a algunhas das súas rexións máis interiores, é quizais tan axeitada como calquera outro gran país europeo para ser a sede do comercio exterior, das manufacturas para mercados distantes, e de todas as melloras que isto poida ocasionar. Ademais, dende o comezo do reinado de Isabel, a lexislatura inglesa estivo especialmente atenta aos intereses do comercio e as manufacturas e, en realidade, non hai país europeo, nin a mesma Holanda, onde a lei sexa máis favorable a este tipo de actividades. En consecuencia, o comercio e as manufacturas progresaron durante todo este período. O cultivo e mellora da terra progresaron tamén gradualmente, pero seguindo lentamente e a distancia o progreso máis veloz do comercio e as manufacturas. A meirande parte do país probablemente estaba cultivada antes do reinado de Isabel, unha parte moi grande aínda segue sen cultivarse, e o cultivo do resto é moi inferior ao que podería ser. Porén, as leis inglesas favorecen á agricultura, non só indirectamente mediante a protección do comercio, senón con varios estímulos directos. A exportación de gran non só é libre, agás en tempo de escaseza, senón que se estimula cunha prima. En tempo de moderada abundancia, a importación de gran grávase con aranceis que equivalen a unha prohibición. A importación de gando vivo está prohibida sempre, agás dende Irlanda e só recentemente. Polo tanto, os que cultivan a terra teñen un monopolio fronte aos seus compatriotas nos dous produtos máis importantes da terra: o pan e a carne. Estes estímulos, aínda que no fondo sexan totalmente ilusorios, como intentarei amosar máis adiante, polo menos demostran a

boa intención dos lexisladores cara a agricultura. Pero, o que é aínda máis importante, a lei fai aos pequenos terratenentes ingleses tan seguros, independentes e respectables como é posible. Así, ningún país onde haxa dereito de primoxenitura, se paguen décimos e se acepten os vínculos, nalgúns casos aínda que sexan contrarios ao espírito da lei, pode estimular máis a agricultura que Inglaterra. E aínda así, o estado do seu cultivo é o que coñecemos. Cal podería ter sido se a lei non estimulase directamente a agricultura máis do que a estimula indirectamente o progreso do comercio, e deixase á clase dos pequenos terratenentes na mesma condición que en case todos os demais países europeos? Hai xa máis de douscentos anos do reinado de Isabel, un período tan longo como o que habitualmente dura a prosperidade humana.

21. Francia tivo unha participación importante no comercio exterior case un século antes de que Inglaterra se distinga como un país comercial. A mariña de Francia era importante, consonte as ideas da época, antes da expedición de Carlos VIII a Nápoles. Con todo, o cultivo e mellora das terras francesas son, en conxunto, inferiores aos das inglesas. As súas leis nunca deron o mesmo estímulo directo á agricultura.

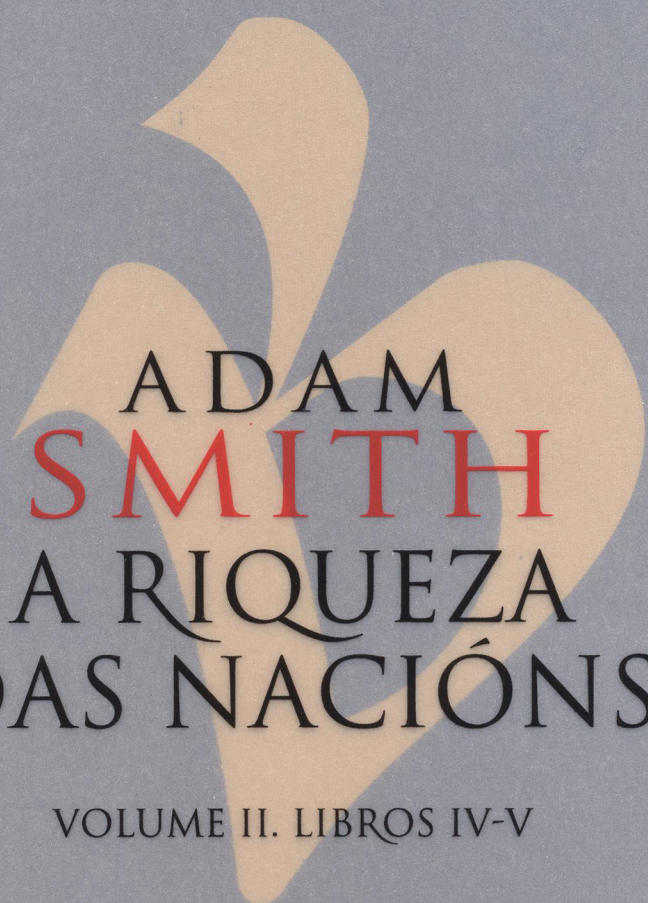
22. O comercio exterior de España e Portugal coas demais nacións europeas, aínda que se realiza principalmente en barcos estranxeiros, é moi importante. O comercio coas súas colonias realízase nos seus propios barcos e é aínda máis importante, debido á gran riqueza e extensión destas colonias, pero non introduciu manufacturas de importancia para mercados distantes en ningún destes países, e a meirande parte das súas terras están aínda sen cultivar. O comercio exterior de Portugal é máis antigo que o de ningún outro gran país europeo, agás Italia.

23. Italia é o único país importante de Europa onde se cultivaron e melloraron totalmente as terras grazas ao comercio exterior e ás manufacturas para mercados distantes. Segundo Guicciardin, antes da invasión de Carlos VIII Italia estaba tan cultivada nas rexións montañosas e ermas do país como nas chas e fértiles. A

vantaxosa localización do país e o gran número de estados independentes que contiña contribuíron probablemente a este cultivo xeneralizado. Tamén é posible, a pesar desta afirmación dun dos historiadores modernos máis asisados e cautos, que Italia non estivese entón mellor cultivada do que actualmente está Inglaterra.

24. Con todo, o capital dun país adquirido polo comercio e as manufacturas é unha posesión moi precaria e incerta ata que se asegura e concreta no cultivo e mellora das súas terras. Alguén dixo moi atinadamente que un comerciante non é cidadán de ningún país determinado. Résúltalle indiferente dende onde realizar o seu comercio, e un pequeno desgusto faralle retirar o seu capital, e toda a actividade que emprega, dun país a outro. Non pode dicirse que o seu capital pertenza a un país determinado ata que non se estenda pola súa superficie en forma de edificios ou de melloras duradeiras nas terras. Hoxe non quedan pegadas, agás nas escuras historias dos séculos XIII e XIV, da gran riqueza que disque posuíron a maioría das cidades hanseáticas. Mesmo é incerta a localización dalgunhas, ou a que cidades europeas pertencen os nomes latinos que lles deron. Mais aínda que os infortunios de Italia ao final do século XV e comezos do XVI diminuíron moito o comercio e as manufacturas nas cidades da Lombardía e a Toscana, estes países aínda seguen estando entre os máis populosos e mellor cultivados de Europa. As guerras civís de Flandres, e o dominio español que as sucedeu, fixeron que fuxira de Amberes, Gante e Bruxas o gran comercio. Pero Flandres aínda segue sendo unha das provincias europeas máis ricas, mellor cultivadas e máis populosas. As revolucións da guerra e o goberno secan facilmente as fontes da riqueza que proveñen só do comercio. A riqueza que xorde das máis sólidas melloras da agricultura é máis duradeira, e só pode ser destruída por convulsións máis intensas, como as que producen as depredacións das nacións hostís e bárbaras que persisten por un ou dous séculos, como as que ocorreron nas provincias occidentais de Europa algún tempo antes e despois da caída do Imperio Romano.

PRÓLOGO E TRADUCCIÓN
MANUEL FERNÁNDEZ GRELA



ADAM
SMITH
A RIQUEZA
DAS NACIÓNS

VOLUME II. LIBROS IV-V

UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA
FUNDAÇÃO BBVA

A RIQUEZA DAS NACIÓNS

CLÁSICOS DO
PENSAMENTO UNIVERSAL

NÚM. 33

Colección dirixida por

DARÍO VILLANUEVA

Comité Científico

CARLOS BALIÑAS FERNÁNDEZ

Facultade de Filosofía

JOSÉ CASTILLO

Facultade de Medicina

RAMÓN MÁIZ SUÁREZ

Facultade de Ciencias Políticas

ANTÓN SANTAMARINA FERNÁNDEZ

Facultade de Filoloxía

JOSÉ SORDO RODRÍGUEZ

Facultade de Farmacia

PRÓLOGO MANUEL FERNÁNDEZ GRELA
TRADUCCIÓN MANUEL FERNÁNDEZ GRELA

ADAM
SMITH
A RIQUEZA
DAS NACIÓNS

VOLUME II. LIBROS IV-V

UNIVERSIDADE DE SANTIAGO DE COMPOSTELA
FUNDACIÓN BBVA



Esta obra atópase baixo unha licenza internacional Creative Commons BY-NC-ND 4.0. Calquera forma de reprodución, distribución, comunicación pública ou transformación desta obra non incluída na licenza Creative Commons BY-NC-ND 4.0 só pode ser realizada coa autorización expresa dos titulares, salvo excepción prevista pola lei. Pode acceder Vde. ao texto completo da licenza nesta ligazón: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.gl>

Esta obra se encuentra bajo una licencia internacional Creative Commons BY-NC-ND 4.0. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra no incluida en la licencia Creative Commons BY-NC-ND 4.0 solo puede ser realizada con la autorización expresa de los titulares, salvo excepción prevista por la ley. Puede Vd. acceder al texto completo de la licencia en este enlace: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>

This work is licensed under a Creative Commons BY NC ND 4.0 international license. Any form of reproduction, distribution, public communication or transformation of this work not included under the Creative Commons BY-NC-ND 4.0 license can only be carried out with the express authorization of the proprietors, save where otherwise provided by the law. You can access the full text of the license at <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

© DA PRESENTE EDICIÓN
Universidade de Santiago de Compostela, 2019
Fundación BBVA, 2019

DISEÑO DA COLECCIÓN
Barro, Salgado, Santana [Grupo Revisión Deseño]

MAQUETACIÓN
Imprenta Universitaria

EDICIÓN TÉCNICA
Servizo de Publicacións e Intercambio Científico
Campus Vida
15782 Santiago de Compostela
usc.es/publicacions

DOI: <https://dx.doi.org/10.15304/pu.2022.1209>

ÍNDICE

VOLUME I

- 11 PRÓLOGO
por Manuel Fernández Grela
- 14 Adam Smith, o mito e o home
- 20 O impacto d' *A riqueza das nacións*
- 22 *A riqueza das nacións* no seu contexto histórico
- 26 Estrutura e contido da obra
- 37 Ler *A riqueza das nacións* hoxe
- 43 UNHA INVESTIGACIÓN SOBRE A
NATUREZA E CAUSAS DA RIQUEZA
DAS NACIÓNS
Tradución de Manuel Fernández Grela
- 45 Nota do tradutor
- 49 Introducción e plan da obra
- 53 LIBRO I. DAS CAUSAS DA MELLORA NA
CAPACIDADE PRODUTIVA DO TRABALLO, E
DE COMO SE DISTRIBÚE O SEU PRODUTO
ENTRE AS CLASES DO POBO
- 55 CAPÍTULO I. Da división do traballo

63	CAPÍTULO II. Do principio que dá lugar á división do traballo
67	CAPÍTULO III. A división do traballo está limitada pola extensión do mercado
72	CAPÍTULO IV. Da orixe e uso do diñeiro
79	CAPÍTULO V. Do prezo real e nominal das mercadorías, ou sexa, do seu prezo en traballo e do seu prezo en diñeiro
97	CAPÍTULO VI. Das partes que compoñen o prezo das mercadorías
105	CAPÍTULO VII. Do prezo natural e o prezo de mercado das mercadorías
115	CAPÍTULO VIII. Dos salarios
140	CAPÍTULO IX. Dos beneficios
151	CAPÍTULO X. Dos salarios e beneficios nos diversos empregos do traballo e o capital
199	CAPÍTULO XI. Da renda da terra
323	LIBRO II. DA NATUREZA, ACUMULACIÓN E EMPREGO DO CAPITAL
325	Introdución
327	CAPÍTULO I. Da división do capital
335	CAPÍTULO II. Do diñeiro considerado como un ramo específico do capital da sociedade, ou dos gastos de mantemento do capital nacional

- 383 CAPÍTULO III. Da acumulación de capital, ou do traballo produtivo e improdutivo
- 403 CAPÍTULO IV. Do capital prestado a xuros
- 412 CAPÍTULO V. Dos distintos empregos dos capitais
- 429 LIBRO III. DO DIFERENTE PROGRESO DA RIQUEZA EN DISTINTAS NACIONS
- 431 CAPÍTULO I. Do progreso natural da riqueza
- 436 CAPÍTULO II. Dos atrancos á agricultura na antiga situación de Europa despois da caída do imperio romano
- 448 CAPÍTULO III. Do ascenso e progreso das vilas e cidades despois da caída do imperio romano
- 460 CAPÍTULO IV. Como o comercio das cidades contribuíu á mellora do campo

VOLUME II

- 11 LIBRO IV. DOS SISTEMAS DE ECONOMÍA POLÍTICA
- 13 Introducción
- 14 CAPÍTULO I. Do principio do sistema comercial ou mercantil
- 37 CAPÍTULO II. Das restricións á importación dos bens que se poden producir no país
- 58 CAPÍTULO III. Das restricións extraordinarias á importación de bens de case todas as clases dende os países cos que se estima que a balanza comercial é desfavorable
- 86 CAPÍTULO IV. Das devolucións

92	CAPÍTULO V. Das primas
132	CAPÍTULO VI. Dos tratados de comercio
145	CAPÍTULO VII. Das colonias
237	CAPÍTULO VIII. Conclusión do sistema mercantil
258	CAPÍTULO IX. Dos sistemas agrícolas, ou dos sistemas de economía política que presentan ao produto da terra como a única ou principal fonte dos ingresos e a riqueza dun país
285	LIBRO V. DOS INGRESOS DO SOBERANO OU DA REPÚBLICA
287	CAPÍTULO I. Dos gastos do soberano ou da república
417	CAPÍTULO II. Das fontes dos ingresos xerais ou públicos da sociedade
520	CAPÍTULO III. Da débeda pública
567	APÉNDICE

LIBRO IV
DOS SISTEMAS DE ECONOMÍA POLÍTICA

INTRODUCCIÓN

1. A economía política, considerada como un ramo da ciencia dun estadista ou lexislador, propónse dous obxectivos distintos: en primeiro lugar, proporcionar ingresos ou mantenza abundantes para o pobo, ou máis correctamente, capacitar aos seus individuos para proporcionarse eles mesmos estes ingresos ou a súa mantenza; e, en segundo lugar, proporcionar ao estado ou a república ingresos suficientes para os servizos públicos. Propónse enriquecer tanto ao pobo como ao soberano.

2. Os distintos progresos da riqueza en épocas e nacións diversas orixinaron dous sistemas diferentes de economía política en relación co enriquecemento do pobo. Un pode chamarse o sistema mercantil, o outro o agrícola. Intentarei explicar ambos tan completa e claramente como poida, e comezarei co sistema mercantil. É o sistema moderno e o que mellor se comprende no noso país e na nosa época.

CAPÍTULO I. DO PRINCIPIO DO SISTEMA COMERCIAL OU MERCANTIL

1. Que a riqueza consiste en diñeiro, ou en ouro e prata, é unha idea popular que xorde da dobre función do diñeiro como instrumento de comercio e medida do valor. Ao ser o instrumento do comercio, cando temos diñeiro podemos conseguir o que precisemos máis facilmente que con calquera outra mercadoría. A gran cuestión sempre é conseguir diñeiro, e cando se obtén non hai dificultades para facer calquera compra posterior. Ao ser a medida do valor, estimamos o valor das demais mercadorías na cantidade de diñeiro pola que se cambian. Dicimos dunha persoa rica que vale moito diñeiro, e dunha pobre que vale moi pouco. Dunha persoa frugal ou ansiosa de ser rica dicimos que gusta do diñeiro, e dunha descoitada, xenerosa ou profusa, que lle é indiferente. Enriquecerse é conseguir diñeiro e, resumindo, riqueza e diñeiro considéranse sinónimos na linguaxe común.

2. Considérase que un país rico, como unha persoa rica, é un país abundante en diñeiro, e que acumular ouro e prata é a maneira máis rápida de enriquecelo. Durante un tempo após o descubrimento de América, a primeira pregunta que facían os españois cando chegaban a unha costa descoñecida adoitaba ser se había ouro ou prata nos arredores. Pola información que recibían, decidían se pagaba a pena asentarse alí ou conquistar o país. Plano Carpino, un monxe que o rei de Francia enviou como embaixador a un dos fillos do famoso Genghis Khan, di que os tártaros adoitaban preguntarlle se había abundancia de ovellas e bois no reino de Francia. A súa pregunta tiña o mesmo obxectivo que a dos españois: querían saber se o país era rico dabondo para que pagase a pena conquistalo. Entre os tártaros, como entre as demais nacións de pastores, que xeralmente descoñecen o uso do diñeiro, o gando é o instrumento do comercio e a medida do valor. Polo tanto, a riqueza para eles consistía en gando, como

para os españois consistía en ouro e prata. Das dúas, talvez a idea dos tártaros achegábase máis á verdade.

3. O Sr. Locke distingue entre o diñeiro e outros bens mobles. Di que todos os demais bens mobles son dunha natureza tan perecedoira que non pode contarse moito coa riqueza que representan, pois unha nación onde son abundantes un ano pode carecer dos mesmos ao seguinte sen que se exporte nada, só polo seu propio malgasto e dispendio. Polo contrario, o diñeiro é un amigo fiel que, aínda que viaxe de man en man, non é moi propenso a malgastarse e consumirse, se pode impedirse que saia do país. Polo tanto, considera que o ouro e a prata son a parte máis sólida e substancial da riqueza moble dunha nación, e por iso pensa que multiplicar estes metais debería ser o obxectivo principal da economía política.

4. Outros admiten que se puidese separarse a unha nación do resto do mundo non tería importancia canto diñeiro circulase nela. Os bens de consumo que circulasen por medio do diñeiro cambiaríanse por máis ou menos moedas, pero recoñecen que a riqueza ou pobreza real do país dependerían da abundancia ou escaseza destes bens de consumo. Porén, pensan que non sucede o mesmo nos países conectados con nacións soberanas que se ven obrigados a soste r guerras no estranxeiro e manter frotas e exércitos en países distantes. Disque non poden facer isto sen enviar diñeiro ao exterior, para o que unha nación precisa ter moito no interior. Así, consideran que unha nación debe acumular ouro e prata en tempo de paz para dispoñer dos medios cos que soste r guerras no estranxeiro cando sexa preciso.

5. A consecuencia destas ideas populares todas as nacións europeas estudaron, inutilmente, as maneiras posibles de acumular ouro e prata. España e Portugal, os propietarios das principais minas que subministran a Europa destes metais, prohibiron a súa exportación baixo as sancións máis severas, ou gravárona con impostos considerables. A política da maioría das nacións europeas antigamente incluía unha prohibición seme-

llante. Atópase mesmo onde menos deberíamos esperar atopala, nalgúñas antigas leis parlamentarias escocesas, que prohibían baixo rigorosas sancións o transporte de ouro e prata *fóra do reino*. Antigamente, tanto Francia como Inglaterra seguían unha política semellante.

6. Cando estes países se facían comerciais, os comerciantes atopaban moi inconveniente esta prohibición, xa que a miúdo mercar os bens que desexaban importar no seu propio país ou transportar a outro estranxeiro con ouro e prata resultáballes máis vantaxoso que con calquera outra mercadoría. Por iso protestaban contra esta prohibición como prexudicial para o comercio.

7. Alegaban en primeiro lugar que a exportación de ouro e prata para mercar bens estranxeiros non sempre diminúe a cantidade destes metais no reino, senón que, polo contrario, podería aumentala, porque os bens poderían reexportarse a terceiros países con grandes beneficios se o seu consumo non aumentase no interior, proporcionando moita máis riqueza da utilizada orixinalmente para mercalos. O Sr. Mun compara o funcionamento do comercio exterior coa sementeira e a colleita na agricultura. Di que: «Se só observamos as accións do labrador na sementeira, cando bota moito gran bo na terra, tomariámolo máis por tolo que por labrador. Pero cando observamos o seu traballo na colleita, que é a fin dos seus esforzos, atoparemos o valor e a riqueza das súas accións».

8. Tamén alegaban que esta prohibición non podía impedir a exportación de ouro e prata, que pola insignificancia do seu volume en proporción ao seu valor podía introducirse facilmente no estranxeiro de contrabando. Dicían tamén que esta exportación só podía evitarse cunha atención axeitada ao que chamaban a balanza comercial, pois cando o país exportaba máis valor do que importaba, as nacións estranxeiras debíanlle un saldo, que ao pagarse en ouro e prata aumentaba a cantidade destes metais no reino, pero cando importaba máis valor do que exportaba, o país debíalle un saldo oposto ás nacións estranxeiras, que ao

pagarse do mesmo xeito diminuía esta cantidade. A prohibición non evitaba a exportación, só a encarecía, ao facela máis perigosa, resultando así o intercambio máis desfavorable para o país que debía o saldo, pois o comerciante que mercase unha letra sobre un país estranxeiro veríase obrigado a pagar ao banqueiro que lla vendese non só o risco, esforzo e gasto naturais de enviar o diñeiro, senón o risco extraordinario orixinado pola prohibición. Canto máis desfavorable fose o intercambio para un país, máis desfavorable sería a balanza comercial, pois o diñeiro deste país valería menos en comparación co do país acredor do saldo. Se, por exemplo, o intercambio entre Inglaterra e Holanda estivese un cinco por cento en contra de Inglaterra, precisaríanse cento e cinco onzas de prata en Inglaterra para mercar unha letra por cen onzas de prata en Holanda e, polo tanto, cento e cinco onzas de prata en Inglaterra valerían só cen onzas de prata en Holanda e mercarían só unha cantidade proporcional de bens holandeses, mentres polo contrario, cen onzas de prata en Holanda valerían cento e cinco onzas en Inglaterra e mercarían unha cantidade proporcional de bens ingleses. Os bens ingleses que se vendesen a Holanda abarataríanse nesta proporción e os bens holandeses que se vendesen a Inglaterra encareceríanse na mesma, debido á diferenza no cambio. Os primeiros traerían menos diñeiro holandés a Inglaterra e os segundos máis diñeiro inglés a Holanda polo importe desta diferenza e, polo tanto, a balanza comercial sería máis desfavorable a Inglaterra e precisaría que se exportase máis ouro e prata a Holanda.

9. Estes argumentos eran en parte sólidos e en parte sofisticados. Eran sólidos conforme afirmaban que a exportación de ouro e prata no comercio podía moitas veces ser vantaxosa para o país. Tamén eran sólidos cando afirmaban que ningunha prohibición impediría a exportación se os particulares a atopaban vantaxosa. Pero eran sofisticados ao supoñer que se precisaba máis atención do goberno para preservar ou aumentar a cantidade destes metais que a de calquera outra mercadoría útil,

que a liberdade de comercio sempre proporciona na cantidade axeitada sen precisar tal atención. Quizais eran sofisticos tamén ao afirmar que o elevado tipo de cambio aumentaba o que chamaban o saldo comercial desfavorable, ou que ocasionaba a exportación de máis ouro e prata. Abofé, este elevado tipo de cambio era moi desfavorable para os comerciantes que tiñan que pagar diñeiro en países estranxeiros, pois pagaban máis caras as letras que os seus banqueiros xiraban sobre estes países. Mais aínda que o risco orixinado pola prohibición ocasionase algún gasto extraordinario aos banqueiros, non sacaría máis diñeiro do país, pois xeralmente pagaríase todo no interior para sacar o diñeiro de contrabando, e non ocasionaría a exportación nin de seis peniques máis da suma xirada. O elevado tipo de cambio tamén predisporía aos comerciantes a intentar equilibrar aproximadamente as súas exportacións e importacións, para pagar este elevado tipo de cambio, que, como un imposto, elevaría o prezo dos bens estranxeiros e diminuíría o seu consumo, sobre unha cantidade o máis pequena posible. Polo tanto, o que chamaban o saldo comercial desfavorable e, en consecuencia, a exportación de ouro e prata non tenderían a aumentar, senón a diminuír.

10. Con todo, estes argumentos convenceron á xente á que se dirixían. Os comerciantes dirixíronos aos parlamentos e os consellos dos príncipes, aos nobres e os cabaleiros rurais, ou sexa, os supostamente entendidos en comercio dirixíronos cara aos que eran conscientes de non saber nada do asunto. A experiencia demostraba, tanto aos nobres e cabaleiros rurais como aos comerciantes, que o comercio exterior enriquecía o país, pero ninguén sabía como. Os comerciantes sabían como se enriquecían, pois era o seu oficio sabelo, pero non como se enriquecía o país, o que nunca consideraban agás cando tiñan oportunidade de pedirlle ao país algún cambio nas leis relacionadas co comercio exterior. Entón precisaban dicir algo sobre os efectos beneficiosos do comercio exterior e como os obstruían as leis existentes. Aos xuíces que tiñan que decidir o asunto parecían-

lles moi satisfactorios os argumentos de que o comercio exterior traía diñeiro ao país, pero que as leis en cuestión impedíanlle traer máis, e en consecuencia estes argumentos produciron o efecto desexado. A prohibición de exportar ouro e prata en Francia e mais en Inglaterra limitouse ás súas moedas respectivas, liberándose a exportación de moeda estranxeira e lingotes. En Holanda e nalgúns outros lugares esta liberdade estendeuse mesmo á moeda do país. A atención do goberno desviouse da protección contra a exportación de ouro e prata cara á vixilancia da balanza comercial como a única causa que ocasionaría un aumento ou diminución destes metais. Desviouse dunha atención inútil a outra moito máis complicada e incómoda, pero igualmente inútil. O título do libro de Mun, *A riqueza de Inglaterra no comercio exterior*, converteuse nunha máxima fundamental da economía política, non só en Inglaterra, senón en todos os países comerciais. O comercio interior, o máis importante de todos, o que co mesmo capital proporciona máis ingresos e crea máis emprego para a xente do país, considerouse secundario respecto do comercio exterior. Dicían que nin traía diñeiro ao país nin o sacaba do mesmo. Así, o país non podía enriquecerse nin empobrecerse co mesmo, agás conforme a súa prosperidade ou decadencia influísen indirectamente no estado do comercio exterior.

11. Un país que non teña minas propias ten que traer o seu ouro e prata de países estranxeiros, como ten que traer o viño un país que non teña viñas propias. Porén, non é preciso que o goberno preste máis atención a unha cousa que á outra. Un país que ten os medios para mercar viño sempre terá o viño que precise, e un país que ten os medios para mercar ouro e prata nunca terá falta destes metais. Teñen que mercarse por un determinado prezo, igual que as demais mercadorías, e así como estes metais son o prezo das demais mercadorías, tamén estas son o prezo dos metais. Confiamos totalmente en que a liberdade de comercio nos proporcionará sempre o viño que precisemos sen ningunha atención do goberno, e podemos confiar coa mesma seguridade

que nos proporcionará sempre o ouro e prata que poidamos permitirnos mercar ou empregar na circulación das nosas mercadorías ou noutros usos.

12. A cantidade de cada mercadoría que a actividade humana pode mercar ou producir determínase en todos os países consonte á demanda efectiva, ou sexa, consonte á demanda dos que están dispostos a pagar a renda, o traballo e os beneficios precisos para producila e levala ao mercado. Pero ningunha mercadoría se determina máis fácil ou máis exactamente consonte a esta demanda efectiva que o ouro e a prata, porque debido ao seu pequeno volume e gran valor ningunha outra mercadoría pode transportarse máis facilmente dende onde é barata ata onde é cara, ou sexa, dende onde excede a demanda efectiva ata onde non chega á mesma. Por exemplo, se houbo en Inglaterra demanda efectiva para unha cantidade adicional de ouro, un paquebote podería traer cincuenta toneladas de ouro, que poderían acuñarse en máis de cinco millóns de guineas, de Lisboa ou de calquera outro lugar. Pero se existise demanda efectiva para un mesmo valor de gran, importalo precisaría, a cinco guineas por tonelada, un millón de toneladas, ou sexa, mil barcos de mil toneladas cada un. Toda a armada inglesa non sería abondo.

13. Cando a cantidade de ouro e prata importadas nun país exceden a demanda efectiva, a vixilancia do goberno non pode evitar que se exporten. As sanguinarias leis de España e Portugal non conseguen manter o seu ouro e prata no país. As continuas importacións dende o Perú e o Brasil exceden a demanda efectiva destes países e diminúen o prezo destes metais por debaixo do dos países veciños. Se, polo contrario, a cantidade destes metais nun país determinado non chegase á demanda efectiva, de xeito que elevase o seu prezo por enriba do dos países veciños, o goberno non tería que preocuparse de importalos, pois nin esforzándose moito conseguiría impedir a súa importación. Estes metais, cando os espartanos tiñan os medios para mercalos, rom-

peron todas as barreiras que as leis de Licurgo opuxeron a súa entrada en Lacedemonia. As sanguinarias leis de alfândegas son incapaces de impedir a importación dos téis da compañía holandesa das Indias Orientais e da de Gotemburgo, pois son algo máis baratos que os da compañía británica. Porén, unha libra de té ocupa unhas cen veces máis volume que dezaseis xilins en prata, que é un dos prezos máis elevados que se pagan por ela, e máis de dúas mil veces o volume do mesmo prezo en ouro sendo, en consecuencia, dúas mil veces máis difícil introducila de contrabando.

14. O prezo destes metais non flutúa continuamente como o da meirande parte das outras mercadorías, que polo seu volume non poden variar a súa localización cando o mercado está ateiñado ou desprovisto das mesmas. Isto débese en parte ao fácil transporte do ouro e a prata dende onde abundan ata onde se precisan. Abofé, o prezo destes metais non está totalmente exento de variacións, pero os cambios aos que está sometido son xeralmente lentos, graduais e uniformes. Por exemplo, en Europa estímase, sen moito fundamento, que durante o decurso do século actual e o pasado diminuíron no seu valor, constante pero gradualmente, debido ás continuas importacións dende as Indias Occidentais españolas. Pero provocar un cambio súbito no prezo do ouro e a prata, que ao mesmo tempo eleve ou reduza apreciable e considerablemente o prezo en diñeiro das demais mercadorías, require unha revolución do comercio tan grande como a ocasionada polo descubrimento de América.

15. Se, malia todo isto, o ouro e a prata escaseasen nun país que ten os medios para mercalos, hai máis recursos para suplilos que para suplir a calquera outra mercadoría. Se faltan as materias primas das manufacturas, a actividade ten que parar, e se faltan as provisións, a xente ten que pasar fame. Pero se falta o diñeiro, o troco pode substituílo, aínda que con moitas inconveniencias. Mercar e vender a crédito, cos comerciantes compensando os seus créditos recíprocos unha vez por mes ou

por ano, pode substituílo con menos inconveniencias, e un papel moeda ben regulado pode substituílo sen ningunha inconveniencia, mesmo nalgúns casos con vantaxes. Por todas estas razóns, nunca se empregou a atención do goberno tan inutilmente como cando se dirixiu a velar pola conservación ou aumento da cantidade de diñeiro nun país.

16. Con todo, non hai queixa máis común que a da escaseza de diñeiro. O diñeiro, como o viño, sempre é escaso para quen non ten con que mercalo, nin crédito para tomalo prestado. Aos que teñen medios poucas veces fáltanlles nin o diñeiro nin o viño que precisen. Non obstante, esta queixa da escaseza de diñeiro non sempre se limita aos gastadores imprudentes. Ás veces xeneralízase a toda unha cidade mercantil e os campos veciños, e a súa causa habitual é o comercio excesivo. As persoas sobrias con proxectos desproporcionados para o seu capital probablemente non teñen medios para mercar diñeiro nin crédito para tomalo prestado, como lles sucede aos pródigos que gastan sen proporción cos seus ingresos. Os seus fondos, e con eles o seu crédito, esgótanse antes de que poidan realizar os seus proxectos. Piden diñeiro prestado en todas partes, e todos dinlles que non teñen diñeiro para prestar. As queixas xerais respecto da escaseza do diñeiro non demostran que non circule o número habitual de pezas de ouro e prata no país, senón que moita xente as quere e non ten nada que dar a cambio. Cando os beneficios do comercio son máis elevados do normal, o exceso de comercio convértese nun erro xeneralizado entre os comerciantes, tanto grandes como pequenos. Non sempre envían máis diñeiro do habitual ao estranxeiro, senón que mercan a crédito, tanto no interior como no estranxeiro, unha cantidade excepcional de bens, que envían a algún mercado distante na esperanza de que os rendementos chegarán antes que a esixencia do pago, e cando esta chega antes non teñen nada a man co que mercar diñeiro ou dar unha garantía sólida para tomalo prestado. Non é a escaseza de ouro e prata, senón a dificultade que esta xente atopa para pedir prestado, e

que os seus acredores atopan para cobrar, a que orixina a queixa xeneralizada da escaseza de diñeiro.

17. Sería ridículo intentar probar seriamente que a riqueza non consiste en diñeiro ou en ouro e prata, senón no que mercan, e que o diñeiro só vale para mercar. O diñeiro, sen dúbida, é sempre parte do capital nacional, pero xa se amosou que xeralmente é unha parte moi pequena, e sempre a menos vantaxosa.

18. Para o comerciante non é máis doado mercar bens con diñeiro que diñeiro con bens porque a riqueza consista máis esencialmente en diñeiro que en bens, senón porque o diñeiro é o instrumento de comercio coñecido e aceptado, que cambia facilmente por calquera cousa pero non sempre consegue coa mesma facilidade no troco. Ademais, a meirande parte dos bens son máis perecedoiros que o diñeiro, e o comerciante pode sufrir moitas máis perdas ao gardalos. Tamén é máis propenso a non poder afrontar pagos en diñeiro cando os seus bens están á man que cando ten o seu prezo nas arcas. Finalmente, o seu beneficio xorde máis directamente de vender que de mercar, e por iso preocúpase moito máis de cambiar os seus bens por diñeiro que o seu diñeiro por bens. Mais aínda que un comerciante determinado, con abundancia de bens no seu almacén, se arruíne ás veces por non poder vendelos a tempo, unha nación ou país está exenta desta continxencia. O capital total dun comerciante consiste moitas veces en bens perecedoiros destinados a mercar diñeiro. Pero só unha parte moi pequena do produto anual da terra e o traballo dun país pode destinarse a mercar ouro e prata aos seus veciños. A meirande parte circúlase e consúmese no interior, e mesmo a meirande parte do excedente que se envía ao estranxeiro destínase a mercar outros bens estranxeiros. Así, aínda que non conseguise ouro e prata a cambio dos bens destinados a mercaos, a nación non estaría arruinada. Abofé, podería sufrir perdas e inconveniencias, e verse obrigada a utilizar algún dos recursos necesarios para substituír ao diñeiro. Porén, o produto anual da súa terra e traballo sería case o habitual, porque empregaría

case o mesmo capital consumible en mantelo. E aínda que os bens non sempre consigán diñeiro tan facilmente como o diñeiro consegue bens, conségueno a longo prazo. Os bens poden servir para moitos outros fins ademais de mercar diñeiro, pero o diñeiro non serve máis que para mercar bens. Así, o diñeiro sempre vai detrás dos bens, pero os bens non sempre van detrás do diñeiro. A persoa que merca non sempre pretende vender outra vez, senón que moitas veces utiliza ou consume o que merca, pero a persoa que vende sempre pretende mercar outra vez. Pode que o primeiro remate o seu negocio, pero o segundo nunca pode realizar máis da metade. As persoas non queren diñeiro polo propio diñeiro, senón polo que poden mercar co mesmo.

19. Disque os bens de consumo axiña destrúense, mentres que o ouro e a prata son de natureza máis duradeira e poderían acumularse durante anos, aumentado incrivelmente a riqueza real do país, se non fose pola súa continua exportación. Así, preténdese que nada pode ser máis desfavorable para un país que o comercio consistente no troco de mercadorías tan duradeiras por outras tan perecedoiras. En cambio, non consideramos desfavorable o comercio que troca utensilios metálicos ingleses por viños franceses, aínda que os utensilios metálicos sexan mercadorías moi duradeiras e poidan acumularse durante anos, aumentando incrivelmente o número de olas e tixolas do país se non fose pola súa continua exportación. Parécenos evidente que a cantidade destes utensilios está limitada en cada país polo uso que se lles da e que sería absurdo ter máis olas e tixolas das precisas para cociñar os víveres que se consumen habitualmente, e que se aumentase a cantidade de víveres o número de olas e tixolas tamén aumentaría inmediatamente, empregándose unha parte dos víveres adicionais en mercalas ou en manter un número adicional de traballadores empregados en fabricalas. Debería ser igualmente evidente que a cantidade de ouro e prata está limitada en cada país polo uso que se lles da, que consiste en circular mercadorías como moeda e en proporcionar unha clase

de moblaxe doméstica en forma de vaixelas, que a cantidade de moeda se determina en cada país polo valor das mercadorías que ten que circular, e que, se este valor aumentase, unha parte das mesmas enviaríase ao estranxeiro inmediatamente para mercar a cantidade adicional de moeda requirida para circularlas. Tamén debería ser evidente que a cantidade de vaixelas está determinada polo número e riqueza das familias que escollan gozar desta clase de magnificencia, que cando aumenta o seu número e riqueza unha parte da riqueza adicional se empregará en mercar unha cantidade adicional de vaixelas, e que intentar aumentar a riqueza dun país introducindo ou retendo no mesmo unha cantidade innecesaria de ouro e prata é tan absurdo como intentar aumentar o xantar das familias obrigándoas a ter un número innecesario de utensilios de cociña. Así como o gasto de mercar estes utensilios innecesarios diminuíría a cantidade e bondade das provisións familiares, no canto de aumentalas, tamén o gasto de mercar unha cantidade innecesaria de ouro e prata diminuírá en cada país a riqueza que alimenta, viste, aloxa, mantén e emprega ao pobo. Ten que lembrarse que o ouro e a prata, tanto en forma de moeda como de vaixelas, son utensilios como a moblaxe de cociña. Cando aumenta o seu uso, isto é, cando aumentan os bens de consumo que teñen que circularse, administrarse e prepararse con eles, aumenta infaliblemente a súa cantidade, pero cando esta se intenta aumentar por medios extraordinarios, o seu uso e mesmo á súa cantidade, que nestes metais nunca pode exceder a que precisa o seu uso, diminúen igual de infaliblemente. De acumularse por enriba desta cantidade, o seu transporte é tan doado, e as perdas que supón que estean ociosos e desempregados tan grandes, que ningunha lei podería impedir o seu envío inmediato fóra do país.

20. Non sempre é necesario acumular ouro e prata para que un país poida manter guerras no estranxeiro e frotas e exércitos en países distantes, pois estas non se manteñen con ouro e prata, senón con bens de consumo. A nación que ten medios, obtidos do

produto anual do seu traballo interior, do seu ingreso anual que xorde da súa terra, traballo e capital consumible, para mercalos en países distantes, pode manter guerras no estranxeiro.

21. Unha nación pode mercar a paga e provisións dun exército nun país distante de tres maneiras distintas: enviando ao exterior unha parte do ouro e prata que ten acumulado, ou unha parte do produto anual das súas manufacturas, ou mesmo unha parte do seu produto primario anual.

22. O ouro e a prata acumulados ou almacenados nun país pode dividirse en tres partes: o diñeiro circulante, as vaixelas das familias e, por último, o diñeiro colleitado tras moitos anos de frugalidade e depositado no tesouro do príncipe.

23. Poucas veces pode prescindirse de moito diñeiro circulante, pois moi pouco é superfluo. O valor dos bens que se mercan e venden anualmente nun país require unha certa cantidade de diñeiro para circularlos e distribuílos aos consumidores, e non pode empregarse máis. O canal de circulación esixe unha suma suficiente para enchelo, e non admite máis. Con todo, en caso de guerra no estranxeiro, normalmente retírase algo deste canal. Mantense un número tan grande de persoas no estranxeiro, que hai menos que manter no interior. Circulan menos bens e precisan menos diñeiro para circularlos. Ademais, nestas ocasións emítense unha cantidade extraordinaria de papel moeda dunha ou outra clase, como billetes do tesouro, letras da armada, e billetes de banco ingleses que, ao substituíren ao ouro e prata circulantes, permiten enviar máis ao exterior. Porén, todo isto só proporcionaría uns recursos pobres para manter unha guerra de gran custo e varios anos de duración no estranxeiro.

24. Fundir as vaixelas das familias sempre proporcionou uns recursos aínda máis insignificantes. Os franceses, ao comezo da última guerra, non conseguiron tanta vantaxe deste recurso como para compensarlles pola perda de elegancia.

25. En tempos pasados, os tesouros acumulados do príncipe proporcionaban un recurso moito máis grande e duradeiro. Na

actualidade, non semella que acumular tesouros sexa parte da política dos príncipes europeos, agás do rei de Prusia.

26. Os fondos que mantiveron as guerras deste século en países estranxeiros, quizais as máis caras da historia, dependeron pouco da exportación de diñeiro circulante, das vaixelas das familias ou do tesouro do príncipe. A última guerra con Francia custoulle a Gran Bretaña máis de noventa millóns de libras, incluíndo non só os setenta e cinco millóns de débeda nova que contraeu, senón o imposto adicional sobre a terra de dous xilíns por libra, e o que se tomou prestado anualmente do fondo de amortización. Máis de dúas terceiras partes gastáronse en países distantes: en Alemaña, Portugal, América, os portos do Mediterráneo, as Indias Orientais e Occidentais. Os reis de Inglaterra non tiñan tesouros acumulados, e non soubemos que se fundise unha cantidade extraordinaria de vaixelas. Estímase que o ouro e prata circulantes no país non superaban os dezaioito millóns. Con todo, dende a última cuñaxe do ouro, esta cantidade era inferior á real. Polo tanto, supoñamos que, consonte os cálculos máis esaxerados que lembro ter visto ou ouvido, o ouro e a prata ascendesen a trinta millóns. Se a guerra se pagase co noso diñeiro, tería que enviarse todo ao estranxeiro e volver polo menos dúas veces nun período de entre seis e sete anos, mesmo con estes cálculos. Este suposto proporciona o argumento máis decisivo para demostrar que o goberno non necesita velar pola conservación do diñeiro, pois baixo este suposto todo o diñeiro do país tería que saír e volver de novo dúas veces nun período tan curto, e sen que ninguén soubese nada do asunto, xa que o canal de circulación nunca pareceu máis baleiro do habitual neste período e pouca xente con medios para mercar diñeiro tiña falta do mesmo. Abofé, os beneficios do comercio exterior foron máis elevados do habitual durante a guerra, especialmente cara ao final. Isto ocasionou o que sempre ocasiona, un exceso xeral de comercio nos portos de Gran Bretaña, o que de novo ocasionou a queixa habitual respecto da escaseza do diñeiro subseguinte ao exceso de comercio. Moita xente necesitaba diñeiro sen ter

medios para mercalo nin crédito para pedilo prestado e, ao ter os debedores dificultades para pedir prestado, os acredores tiñan dificultades para cobrar. Porén, había ouro e prata para os que podían pagar o seu valor.

27. Polo tanto, o enorme gasto da última guerra tivo que sufragarse principalmente coa exportación de mercadorías británicas dunha ou doutra clase, non de ouro e prata. Cando o goberno ou os seus axentes contrataban un envío a algún país estranxeiro cun comerciante, intentaban pagar ao seu correspondente estranxeiro, sobre o que xiraban unha letra, con mercadorías no canto de ouro e prata. Se as mercadorías de Gran Bretaña non tiñan demanda nese país, intentarían envalas a outro onde puidesen mercar unha letra sobre o primeiro. O transporte de mercadorías, cando se adaptan ao mercado, faise sempre cun beneficio, o transporte de ouro e prata case nunca. Cando estes metais envíanse ao estranxeiro para mercar bens, os beneficios do comerciante non xorden da compra, senón da venda das mercadorías. Pero cando se envían ao estranxeiro simplemente para pagar unha débeda non se consegue nada a cambio e, en consecuencia, tampouco beneficios. Así, o comerciante ten que utilizar a súa inventiva para atopar como pagar as súas débedas estranxeiras coa exportación de mercadorías, e non de ouro e prata. O autor do *Estado actual da nación* advertiu a gran cantidade de bens británicos exportados sen contrapartida no decurso da última guerra.

28. Ademais das tres clases de ouro e prata enriba mencionadas, en todos os grandes países comerciais hai moitos lingotes que se importan ou exportan alternativamente para os propósitos do comercio exterior. Estes poden considerarse como a moeda da gran república mercantil, xa que circulan entre os distintos países comerciais como a moeda nacional circula en cada país. A moeda nacional recibe o seu movemento e dirección das mercadorías que circulan dentro dos límites de cada país, e a da república mercantil das que circulan entre distintos países. Ambas empréganse en facilitar os intercambios, unha entre os individuos dun mesmo país, e a outra entre os de distintas nacións.

Parte desta moeda da gran república mercantil puido empregarse, e probablemente se empregou, na última guerra. É natural supoñer que o seu movemento e dirección serán distintos en tempo de guerra dos que normalmente seguen en tempo de paz, que deberá circular máis preto do escenario da guerra e empregarse máis en mercar a paga e provisións dos distintos exércitos alí e nos países veciños. Pero a moeda da república mercantil que Gran Bretaña puidese empregar deste xeito tivo que mercala con mercadorías británicas ou co que estas mercasen, o que nos devolve outra vez ás mercadorías, ao produto anual da terra e o traballo do país, como os recursos que finalmente nos permitiron emprender a guerra. Abofé, é natural supoñer que un gasto anual tan grande tivo que sufragarse a partir dun produto anual considerable. Por exemplo, o gasto de 1761 ascendeu a máis de dezanove millóns, e ningunha acumulación nin produto anual, nin sequera de ouro e prata, podería soportar unha profusión anual tan grande. Segundo as mellores estimacións, todo o ouro e prata importados anualmente en España e Portugal non superan os seis millóns de libras, o que, nalgúns anos, non pagaría case nin o gasto de catro meses da última guerra.

29. As manufacturas máis refinadas e de mellor calidade son as mercadorías máis axeitadas para transportarse a países distantes e mercar alí a paga e provisións dun exército, ou a moeda da república mercantil que se emprega en mercalas, xa que conteñen un gran valor nun volume pequeno, e poden exportarse a gran distancia con pouco gasto. Un país que produce un gran excedente anual das mercadorías que normalmente se exportan a países estranxeiros pode manter durante moitos anos unha guerra moi cara no exterior sen exportar cantidades considerables de ouro e prata, ou mesmo sen dispoñer das mesmas. Abofé, neste caso unha parte do excedente anual das súas manufacturas ten que exportarse sen ningún rendemento para o país, pero si para o comerciante, pois o goberno mercaralle as súas letras sobre países estranxeiros para mercar alí a paga e provisións do exército. Con todo, este excedente aínda pode seguir propor-

cionando ingresos, xa que os fabricantes terán unha demanda dobre durante a guerra, de bens para enviar ao exterior en pago das letras sobre países estranxeiros para a paga e provisións do exército, e tamén do necesario para trocar polas mercadorías que adoitaban consumirse no país. Así, a meirande parte das manufacturas pode prosperar no medio da guerra máis destrutiva no estranxeiro e, polo contrario, decaer cando volve a paz. Pode florecer entre a ruína do seu país, e comezar a decaer cando retorna á prosperidade. O distinto estado de moitos ramos diferentes das manufacturas británicas durante a última guerra, e algún tempo despois da paz, pode servir como exemplo.

30. Non pode manterse convenientemente unha guerra custosa ou longa no estranxeiro coa exportación do produto primario da terra. O gasto de enviar ao exterior a cantidade que mercaría a paga e provisións dun exército sería demasiado grande. Ademais, poucos países producen máis produto primario do preciso para manter aos seus propios habitantes, polo que enviar unha gran cantidade ao exterior sería enviar unha parte da mantenza necesaria do pobo. A exportación de manufacturas é distinta, pois a mantenza da xente empregada nas mesmas queda no país, e só se exporta o excedente do seu traballo. O Sr. Hume observa a miúdo a incapacidade dos antigos reis ingleses para emprender guerras longas no estranxeiro sen interrupcións. Naquel tempo, os ingleses non tiñan outros medios para mercar a paga e provisións dos seus exércitos en países estranxeiros que o produto primario da terra, do que non podían retirar moito do consumo interno, e unhas poucas manufacturas da clase máis primitiva, das que o transporte era, como no caso do produto primario, demasiado caro. Esta incapacidade non xurdía da escaseza de diñeiro, senón da escaseza de manufacturas de máis calidade e máis refinadas. En Inglaterra, a compra e venda negociábase, entón coma hoxe, mediante o diñeiro. A cantidade de diñeiro en circulación gardaba a mesma proporción que na actualidade co número e valor das compras e vendas, ou mesmo máis, xa que entón non existía o papel moeda, que hoxe substitúe a unha gran parte do ouro e a

prata. Nas nacións onde o comercio e as manufacturas son pouco coñecidos, o soberano non pode extraer recursos importantes dos seus súbditos en ocasións excepcionais, por razóns que se explicarán máis adiante. Polo tanto, intenta acumular un tesouro como único recurso fronte a estas emerxencias. Independentemente desta necesidade, a súa situación é axeitada para a frugalidade que a acumulación require. Nesta situación, o gasto do soberano non se dirixe cara a vaidade que se deleita nas galas rechamantes dunha corte, senón que se emprega en agasallar aos seus rendeiros e na hospitalidade cos seus criados, que raramente conducen ao dispendio como fai a vaidade. Así, todos os xefes tártaros teñen un tesouro, e disque os tesouros de Mazepa, xefe dos cosacos de Ucraína e famoso aliado de Carlos XII, eran moi grandes. Todos os reis franceses da dinastía merovinxia tiñan tesouros, que dividían entre os seus fillos cando dividían o reino. Tamén os príncipes saxóns e os primeiros reis despois da conquista acumularon tesouros. A primeira acción de cada novo reinado era confiscar o tesouro do rei anterior, como medida crucial para asegurar a sucesión. Os soberanos dos países desenvolvidos e comerciais non teñen a mesma necesidade de acumular tesouros, pois normalmente poden extraer recursos extraordinarios dos seus súbditos en ocasións excepcionais. Tamén están menos dispostos a facelo, pois seguen a moda dos tempos, e dirixen o seu gasto cara a mesma dispendiosa vaidade que dita o gasto dos demais grandes propietarios nos seus dominios. A insignificante pompa da súa corte é cada día máis brillante, e o seu gasto non só impide a acumulación, senón que moitas veces invade os fondos destinados a gastos máis necesarios. Pode aplicarse á corte de varios príncipes europeos o que dixo Dercílicas da corte de Persia: que vía alí moito esplendor pero pouca forza, e moitos serventes pero poucos soldados.

31. A importación de ouro e prata non é a principal, nin moito menos a única vantaxe que unha nación obtén do comercio exterior. Sexan cales sexan as nacións entre as que este se realiza, todas obteñen dúas vantaxes distintas. O comercio lévase o exce-

dente do produto da súa terra e traballo que non ten demanda interior, e trae a cambio outras cousas que a teñen. Da valor aos seus excedentes ao trocalos por cousas que poden satisfacer unha parte das súas necesidades e aumentar o seu benestar. Grazas ao comercio exterior, a estreiteza do mercado interior non impide acadar a máxima división do traballo en todos os ramos das artes ou as manufacturas. Abrindo un mercado máis extenso que o do consumo interno para o produto do seu traballo estimula a mellora da capacidade produtiva e aumenta ata o máximo o produto anual, xunto coa renda e riqueza reais da sociedade. O comercio exterior presta sempre estes grandes e importantes servizos en todos os países entre os que se realiza. Todos obteñen grandes beneficios, aínda que o país onde reside o comerciante obtén máis, pois normalmente ocúpase máis en satisfacer as necesidades e exportar os excedentes do seu propio país que os de ningún outro. Sen dúbida, importar o ouro e prata que poidan precisarse nos países que non teñen minas é unha parte da actividade do comercio exterior, pero moi insignificante. Un país que comerciase co exterior só por este motivo apenas fretaría un barco por século.

32. O descubrimento de América non enriqueceu a Europa pola importación de ouro e prata, senón que estes metais abaratáronse pola abundancia das minas americanas. Unha vaixela de prata pode mercarse actualmente por unha terceira parte do gran ou traballo que custaba no século xv. Europa pode mercar anualmente unhas tres veces a cantidade de vaixelas que podía mercar entón co mesmo gasto anual en traballo e mercadorías. Pero cando unha mercadoría chega a venderse pola terceira parte do que era o seu prezo habitual, non só quen a mercaba antes pode mercar tres veces máis cantidade da mesma, senón que o seu prezo baixa ata poñerse ao alcance de quizais dez ou vinte veces máis compradores. Así, hoxe pode haber en Europa non só máis de tres veces, senón máis de vinte ou trinta veces as vaixelas que habería se nunca se descubrisen as minas de América, mesmo no estado actual de progreso. Sen dúbida, Europa gañou

en conveniencia, aínda que a ganancia é moi insignificante. A baratura do ouro e a prata fainos bastante menos axeitados que antes para funcionar como diñeiro, pois para facer as mesmas compras temos que levar arredor dun xilín no peto, cando antes levaríamos unha moeda de catro peniques. É difícil dicir se é máis insignificante esta inconveniencia ou a conveniencia oposta. Nin unha nin outra puideron supoñer un cambio esencial na situación de Europa. Porén, o descubrimento de América certamente supuxo un cambio esencial. Abrindo un novo e inesgotable mercado para as mercadorías europeas, orixinou novas divisións do traballo e melloras da arte que nunca se producirían no estreito círculo do antigo comercio, por falta dun mercado onde levar a meirande parte do seu produto. A capacidade produtiva do traballo mellorou e o produto aumentou en todos os países de Europa, e con el a renda e a riqueza reais dos seus habitantes. As mercadorías europeas eran case todas novas en América, e moitas das americanas eran novas en Europa. Así, comezou a producirse un novo conxunto de intercambios nos que nunca se pensara antes, que se mostraron tan vantaxosos para o novo continente como para o vello. A salvaxe inxustiza dos europeos transformou en ruinoso e destrutivo para varios destes malfadados países un suceso que debiera ter sido vantaxoso para todos.

33. O descubrimento dunha pasaxe ás Indias Orientais polo cabo de Boa Esperanza arredor da mesma época abriu ao comercio exterior un campo aínda máis extenso que o de América, malia a superior distancia. En América non había máis de dúas nacións superiores aos salvaxes, e destruíronse case en canto se descubriron, o resto eran simples salvaxes. Pero os imperios da China, o Hindustán, o Xapón e outros nas Indias Orientais, sen ter minas ricas de ouro ou prata, eran moito máis ricos, mellor cultivados, e máis adiantados en todas as artes e manufacturas que México ou o Perú, aínda que deamos crédito, que evidentemente non merecen ningún, aos esaxerados relatos dos autores españois sobre o estado antigo destes imperios. As nacións ricas e civilizadas sempre poden intercambiar máis entre si que

con salvaxes e bárbaros. Porén, até agora Europa obtivo moitas menos vantaxes do seu comercio coas Indias Orientais que con América. Os portugueses monopolizaron o comercio coas Indias Orientais durante case un século e as demais nacións europeas só podían enviar ou recibir bens daquela rexión indirectamente a través deles. Cando a principios do século pasado comezaron a introducirse os holandeses, concedéronlle todo o seu comercio das Indias Orientais a unha compañía en réxime de monopolio. Os ingleses, franceses, suecos e daneses seguiron o seu exemplo, e así ningunha gran nación europea se beneficiou aínda do libre comercio coas Indias Orientais. Non é preciso dar máis razóns de por que nunca foi tan vantaxoso como o comercio con América, que é libre entre os súbditos de case todas as nacións europeas e as súas propias colonias. Os privilexios exclusivos destas compañías das Indias Orientais, e as grandes riquezas, favores e protección que obtiveron dos seus respectivos gobernos, excitaron moito a envexa, que representou a miúdo as súas operacións como totalmente perniciosas, debido ás grandes cantidades de prata que exportan cada ano dende os países onde as realizan. As partes interesadas responderon que o seu comercio podería, abofé, empobrecer a Europa en xeral, debido á continua exportación de prata, pero non aos países concretos dende os que se realiza, porque lévalles anualmente máis cantidade deste metal da que saca grazas á exportación dunha parte dos fretes de retorno a outros países europeos. Tanto a obxección como a resposta apóianse na idea popular que acabo de examinar, polo que é innecesario dicir nada máis sobre elas. As vaixelas son probablemente algo máis caras en Europa debido á exportación anual de prata ás Indias Orientais, e a prata acuñada probablemente merca máis traballo e mercadorías. O primeiro destes dous efectos é unha perda moi pequena, e o segundo unha vantaxe moi pequena. Ambos son demasiado insignificantes para merecer a atención pública. O comercio coas Indias Orientais, ao abriren un mercado ás mercadorías europeas, ou, o que ven sendo case o mesmo, ao ouro e prata que se mercan con elas, aumenta a produción anual das

mercadorías europeas e, en consecuencia, a riqueza e a renda reais de Europa. Que até agora as aumentase tan pouco se debe probablemente ás restricións baixo as que opera en todas partes.

34. Considerei preciso examinar con todo detalle, a risco de ser aburrido, a idea popular de que a riqueza consiste en diñeiro, ou sexa, en ouro e prata. Como xa observei, o diñeiro a miúdo significa riqueza na linguaxe común, e esta ambigüidade de expresión familiarizounos tanto con aquela idea popular, que mesmo os que están convencidos de que é absurda son propensos a esquecer os seus propios principios no decurso das súas argumentacións e tomala por unha verdade certa e incontestable. Algúns dos mellores autores ingleses sobre o comercio comezan observando que a riqueza dun país non consiste só no seu ouro e prata, senón nas súas terras, casas e bens de consumo de distintas clases, pero no decurso das súas argumentacións as terras, casas e bens de consumo escorregan da súa memoria, e a súa liña argumental implica que toda a riqueza consiste en ouro e prata, e que multiplicar estes metais é o gran obxectivo da actividade e o comercio nacionais.

35. Establecidos os dous principios de que a riqueza consiste en ouro e prata, e de que estes metais só poden traerse a un país que non teña minas mediante a balanza comercial, ou sexa, exportando máis valor do que se importa, diminuíndo todo o posible a importación para o consumo interior e aumentando todo o posible a exportación do produto da actividade interior, estes convertéronse nos grandes obxectivos da economía política, e polo tanto, os dous grandes motores para enriquecer o país eran as restricións á importación e os estímulo á exportación.

36. As restricións á importación eran de dúas clases.

37. A primeira, restricións á importación dende calquera país dos bens estranxeiros para consumo doméstico que se puidesen producir no interior.

38. A segunda, restricións á importación de bens de case todas as clases dende os países cos que se estimaba que a balanza comercial era desfavorable.

39. Estas restricións consistían ás veces en elevados aranceis, e outras en prohibicións absolutas.

40. A exportación estimulábase ás veces con devolucións de impostos, outras con primas, aínda outras mediante acordos comerciais vantaxosos con estados estranxeiros, e tamén co establecemento de colonias en países distantes.

41. As devolucións de impostos concedíanse en dúas situacións distintas. Cando as manufacturas producidas no interior se gravaban con algún imposto ou taxa, moitas veces se devolvía total ou parcialmente ao exportalas, e cando se importaban bens suxeitos a un arancel para exportalos de novo, ás veces se devolvía unha parte ao exportalos.

42. As primas dábanse para estimular algunhas manufacturas nacentes, ou outras clases de actividades que se considerasen merecentes dun favor especial.

43. Cos acordos comerciais vantaxosos conseguíanse privilexios especiais nalgún estado estranxeiro para os bens e comerciantes do país, alén dos que se outorgaban aos dos demais países.

44. Co establecemento de colonias en países distantes, non só se conseguían privilexios particulares, senón a miúdo un monopolio para os bens e comerciantes do país que as establecía.

45. As dúas clases de restricións á importación enriba mencionadas, xunto con estes catro estímulos á exportación, constitúen os seis medios principais cos que o sistema mercantil se propón aumentar a cantidade de ouro e prata nun país volvendo a balanza comercial no seu favor. Considerarei cada un dos mesmos nun capítulo particular e, sen prestar máis atención á súa suposta tendencia a traer diñeiro ao país, examinarei principalmente os efectos que cada un ten sobre o produto anual da actividade do país. Evidentemente, teñen que tender a aumentar ou diminuír a riqueza e a renda reais do país conforme tendan a aumentar ou diminuír o valor deste produto anual.

CAPÍTULO II. DAS RESTRICIÓN S Á IMPORTACIÓN DOS BENS QUE SE PODEN PRODUCIR NO PAÍS

1. Restrinxindo as importacións dos bens que se poden producir no país con elevados aranceis ou prohibicións absolutas asegúrase o monopolio do mercado interior para a industria nacional ocupada en producilos. Así, a prohibición de importar gando vivo ou provisións salgadas asegura aos gandeiros de Gran Bretaña o monopolio do mercado interior de carne. Os elevados aranceis á importación de gran, que en tempo de moderada abundancia equivalen a unha prohibición, dan unha vantaxe semellante aos cultivadores desta mercadoría. A prohibición da importación de panos de la é igualmente favorable aos seus fabricantes. A manufactura da seda, aínda que traballa totalmente con materias primas estranxeiras, obtivo recentemente a mesma vantaxe. A manufactura do liño aínda non a conseguiu, pero fai grandes progresos cara á mesma. Moitas outras clases de manufacturas obtiveron tamén un monopolio case total contra os seus compatriotas en Gran Bretaña. A variedade de bens para os que está prohibida a importación en Gran Bretaña, totalmente ou baixo determinadas circunstancias, supera con moito o que pode imaxinar quen non está familiarizado cos dereitos de alfándega.

2. Sen dúbida, este monopolio do mercado interior a miúdo estimula a clase particular de industria que o consegue, e dirixe cara á mesma máis traballo e capital. Pero non é tan evidente que tenda a aumentar a actividade xeral da sociedade ou a darlle a dirección máis vantaxosa.

3. A actividade xeral da sociedade nunca pode superar o que pode empregar o seu capital. Así como o número de traballadores que pode empregar unha persoa determinada é proporcional ao seu capital, tamén o número de traballadores que poden empregar continuamente todos os membros dunha gran sociedade ten que ser proporcional ao capital total da sociedade, e non pode superar esta proporción. Ningunha norma comercial pode

aumentar o traballo dunha sociedade alén do que o seu capital pode manter. O único que pode facer é desviar unha parte do capital nunha dirección distinta, da que non se pode asegurar en absoluto que sexa máis vantaxosa para a sociedade.

4. Cada individuo esfórzase en atopar o emprego máis vantaxoso para o capital do que dispón. Abofé, o que considera é a súa propia vantaxe, non a da sociedade. Pero o estudo da súa propia vantaxe lévao a preferir o emprego que é máis vantaxoso para a sociedade.

5. En primeiro lugar, cada individuo intenta empregar o seu capital o máis preto posible do seu fogar e, en consecuencia, mantén o máis posible a industria interior, sempre que obteña uns beneficios non moi inferiores aos correntes.

6. A igualdade, ou case igualdade, de beneficios, o comerciante por xunto prefire o comercio interior de consumo ao exterior, e este ao de tránsito. No comercio interior o seu capital non está tanto tempo fóra da súa vista como no exterior. Pode coñecer mellor o carácter e a situación das persoas nas que confía e, se o enganan, coñece mellor as leis do país no que ten que buscar resarcirse. No comercio de tránsito, o capital do comerciante divídese entre dous países estranxeiros, e non volve ao seu país nin se sitúa directamente baixo a súa vista nin á súa disposición. O capital que un comerciante de Amsterdam emprega en levar gran de Königsberg a Lisboa e froita e viño de Lisboa a Königsberg, está xeralmente a metade en Königsberg e a outra en Lisboa, e non precisa estar en Amsterdam. A residencia natural deste comerciante debería ser Königsberg ou Lisboa, e só en circunstancias moi especiais preferiría ter a súa residencia en Amsterdam. Con todo, a inquedaanza que sente ao estar tan separado do seu capital obrígalle xeralmente a levar a Amsterdam parte dos bens de Königsberg que destina ao mercado de Lisboa, e parte dos de Lisboa que destina ao mercado de Königsberg, e malia o dobre custo de carga e descarga e do pago de dereitos e aranceis, acepta voluntariamente estas cargas

extraordinarias para ter parte do seu capital sempre baixo a súa vista e á súa disposición. Así é como todo país cun comercio de tránsito importante convértese no emporio ou mercado xeral para os bens de todos os países dos que transporta o seu comercio. O comerciante intenta sempre vender no mercado interior tanto como pode destes bens, convertendo así todo o posible o seu comercio de tránsito nun comercio exterior de consumo, para aforrar unha segunda carga e descarga. Do mesmo xeito, a igualdade ou case igualdade de beneficios, un comerciante dedicado ao comercio exterior de consumo aledarase de vender no país o máximo que poida dos bens que recolle para os mercados estranxeiros. Afórrase así o risco e o esforzo de exportar, e converte na medida do posible o seu comercio exterior en interior. Deste xeito, o seu propio país é o centro, se pode dicirse así, arredor do que sempre circulan e cara ao que sempre tenden os capitais dos habitantes de todos os países, aínda que circunstancias particulares poidan ás veces repelelos cara a empregos máis distantes. Pero, como xa se amosou, un capital empregado no comercio interior pon en movemento máis traballo interior e proporciona ingresos e emprego a máis persoas que un capital igual empregado no comercio exterior de consumo, e este ten a mesma vantaxe sobre un capital igual empregado no comercio de tránsito. Polo tanto, a igualdade, ou case igualdade, de beneficios, cada individuo inclinarase a empregar o seu capital do xeito que proporciona o máximo sustento ao traballo interior do seu propio país e ingresos e emprego ao máximo número de habitantes do mesmo.

7. En segundo lugar, cada individuo que emprega o seu capital no mantemento da industria interior intenta dirixila de xeito que o seu produto teña o máximo valor posible.

8. O produto do traballo é o que se engade ao obxecto ou ás materias primas sobre as que se aplica, e os beneficios do patrón serán proporcionais ao seu valor. Cada persoa sempre intentará empregarlo en manter a industria que produza o máximo valor,

ou sexa, un produto que se cambie pola máxima cantidade de diñeiro ou doutros bens, xa que o emprega só polos beneficios.

9. Pero o ingreso anual da sociedade é sempre exactamente igual ao valor de cambio do produto anual total da súa actividade, ou máis ben é exactamente este valor de cambio. Polo tanto, como cada individuo intenta empregar o seu capital no mantemento da industria interior, e en dirixila de xeito que o seu produto teña o máximo valor, traballa para que o ingreso anual da sociedade sexa o máximo posible. Abofé, normalmente non pretende promover o interese público nin sabe canto o promove. Cando escolle manter a industria interior no canto da estranxeira só busca a súa propia seguridade, e cando a dirixe para que o seu produto teña o máximo valor só busca a súa propia ganancia. Neste caso, como en moitos outros, está guiado por unha man invisible a promover unha finalidade que non formaba parte dos seus propósitos. E non é mau para a sociedade que non forme parte dos seus propósitos, pois buscando o seu propio interese promove o da sociedade máis efectivamente que cando pretende facelo. Nunca souben que fagan moito ben os que finxen comerciar polo ben público. Abofé, esta non é unha actitude habitual entre os comerciantes, e poucas palabras bastan para disuadilos da mesma.

10. É evidente que cada individuo pode, na súa situación local, xulgar moito mellor que calquera estadista ou lexislador en que clase de industria interior pode empregar o seu capital e cal é a que probablemente producirá o máximo valor. O estadista que intentase dirixir como deben empregar os seus capitais os particulares, non só se cargaría cun traballo innecesario, senón que asumiría unha autoridade que non pode confiarse con seguridade, xa non a unha persoa, senón a un consello ou senado, e que nunca é máis perigosa que en mans dunha persoa tola e presuntuosa dabondo como para creerse capaz de exercela.

11. Outorgar o monopolio do mercado interior ao produto do traballo do país nunha arte ou manufactura determinada é

ata certo punto ditar como deben empregar os particulares os seus capitais, e é unha regulación inútil ou prexudicial en case todos os casos. Se o produto do traballo do país pode levarse ao mercado tan barato como o do estranxeiro, a regulación é evidentemente inútil, e se non pode ten que ser prexudicial. É a máxima de todo cabeza de familia prudente non facer na casa o que pode mercar máis barato. O xastre non fai os seus propios zapatos, senón que llos merca ao zapateiro, e este non fai as súas propias roupas, senón que emprega un xastre. O agricultor non fai ningunha destas dúas cousas, senón que emprega a estes artesáns. Todos están interesados en empregar a súa actividade no que teñan algunha vantaxe sobre os seus veciños, e mercar cunha parte do seu produto, ou o que é o mesmo, co seu prezo, todo o demais que precisan.

12. O que é prudente na conduta dunha familia non pode ser tolaría na dun gran reino. Se un país estranxeiro pode ofrecernos unha mercadoría máis barata do que nos mesmos podemos facela, é mellor mercarlle a ese país cunha parte do produto do noso propio traballo empregado en algo no que teñamos vantaxe. Así non diminuírá a actividade xeral do país, como non diminúe a dos artesáns enriba mencionados, pois é sempre proporcional ao capital que se emprega, só se lle deixará atopar a maneira na que se pode empregar coa máxima vantaxe. Certamente, non se emprega coa máxima vantaxe cando se dirixe cara un obxectivo que se pode mercar máis barato do que se pode facer. Cando se desvía así da produción de mercadorías que teñen evidentemente máis valor, o valor do seu produto anual diminúe. Segundo o que supuxemos, esta mercadoría pode mercarse máis barata no estranxeiro do que se pode fabricar no noso país. Polo tanto, podería mercarse con apenas unha parte das mercadorías, ou o que é o mesmo, do seu prezo, que podería producir o traballo empregado no país cun capital igual, se puidese seguir o seu curso natural. Así, a actividade do país desvíase dun emprego máis vantaxoso a outro que non o é tanto, e o valor de cambio do

seu produto anual, no canto de aumentar consonte a intención do lexislador, diminúe a causa da regulación.

13. Abofé, mediante estas regulacións ás veces pode establecerse mais rapidamente unha manufactura determinada, e despois dun certo período producirse no país tan barata como no estranxeiro ou máis. Mais aínda que a actividade do país poida levarse por un canal determinado, non se colixe en absoluto que así aumenten nin a súa actividade nin o seu ingreso totais. A actividade da sociedade só pode aumentarse en proporción ao aumento do seu capital, e este só pode aumentar en proporción ao que se aforra gradualmente do seu ingreso. Pero o efecto inmediato destas regulacións é o de diminuír o seu ingreso, e certamente o seu capital non aumentará máis rápido do que aumentaría espontaneamente se o capital e a actividade atopasen os seus empregos naturais.

14. Aínda que a sociedade non chegase nunca a adquirir a manufactura proposta pola ausencia destas regulacións, non por iso sería máis pobre en ningún período. O seu capital e actividade totais estarían sempre empregados do xeito máis vantaxoso en cada intre, aínda que en distintos obxectivos. O seu ingreso podería ser sempre o máximo que permite o seu capital, e tanto o capital como o ingreso poderían aumentar coa máxima rapidez posible.

15. As vantaxes naturais que un país ten sobre outro para producir determinadas mercadorías ás veces son tan grandes que todo o mundo reconece a inutilidade de loitar contra elas. Grazas a invernadoiros, sementeiros e muros quentes, poden producirse en Escocia moi boas uvas e facerse con elas moi bo viño, cun custo trinta veces superior ao de traer dende o estranxeiro un viño polo menos tan bo. Sería razoable unha lei que prohibise a importación de viños só para impulsar a produción de clarete e tinto en Escocia? Pero se dirixir cara a unha ocupación determinada trinta veces máis capital e actividade interior dos precisos para mercar no estranxeiro a mesma cantidade das mercadorías

desexadas é evidentemente absurdo, tamén ten que selo, aínda que non tan claramente, dirixir cara a esta ocupación unha trintava, ou mesmo unha tricentésima parte máis dos mesmos. Non importa que as vantaxes dun país sobre outro sexan naturais ou adquiridas, mentres un país as teña e o outro non, sempre será máis vantaxoso para este mercarlle ao outro que producir. A vantaxe dun artesán sobre o seu veciño que exerce outro oficio e só unha vantaxe adquirida, e aínda así para ambos é máis vantaxoso mercarse reciprocamente que producir o que non é do seu oficio.

16. Comerciantes e fabricantes son os que máis se benefician do monopolio do mercado interior. A prohibición de importar gando e provisións salgadas, xunto cos elevados aranceis sobre o gran que en tempo de moderada abundancia equivalen a unha prohibición, non son tan vantaxosos para os gandeiros e agricultores de Gran Bretaña como son outras regulacións da mesma clase para os comerciantes e fabricantes. As manufacturas, especialmente as máis finas, transpórtanse máis facilmente dun país a outro que o gran ou o gando. Polo tanto, o comercio exterior emprégase principalmente na procura e transporte de manufacturas, pois unha vantaxe moi pequena permitirá aos estranxeiros vender máis barato que os nosos propios traballadores mesmo no mercado interior, mentres que se precisaría unha vantaxe moi grande para poder facelo nos produtos primarios da terra. De permitirse a libre importación de manufacturas estranxeiras, algunhas manufacturas interiores sufrirían, e probablemente algunhas se arruinarían totalmente, de xeito que unha parte importante do capital e o traballo actualmente empregados nas mesmas veríanse obrigados a atopar outra ocupación. Pero nin a importación máis libre do produto primario da terra podería ter tal efecto sobre a agricultura do país.

17. Se, por exemplo, a importación de gando fose totalmente libre, importaríase tan pouco que a gandaría de Gran Bretaña apenas se vería afectada. O gando vivo é a única mercadoría que

é máis cara de transportar por mar que por terra, pois por terra transpórtase soa. Por mar, non só ten que transportarse o gando con moito gasto e inconveniencia, senón tamén o seu alimento e auga. Abofé, o pequeno mar entre Irlanda e Gran Bretaña fai máis doada a importación de gando irlandés. Mais aínda que se perpetuase a súa libre importación, permitida recentemente só por un tempo limitado, non tería ningún efecto importante sobre o interese dos gandeiros de Gran Bretaña. As rexións de Gran Bretaña que lindan co mar de Irlanda son todas rexións gandeiras. O gando irlandés nunca se importaría para usalo alí, senón que tería que conducirse a través destas extensas rexións, con moito gasto e inconveniencia, antes de chegar ao seu verdadeiro mercado. O gando cebado non pode transportarse moi lonxe, polo que só podería importarse o gando magro, e esta importación só interferiría co interese das rexións criadoras, non das que alimentan ou ceban o gando, para as que sería bastante vantaxosa, ao reducir o prezo do gando magro. O pequeno número de cabezas de gando irlandesas importadas dende que se permitiu esta importación demostra que a libre importación de gando irlandés nunca afectará moito nin sequera ás rexións criadoras de Gran Bretaña. Abofé, disque o pobo irlandés se opuxo á exportación do seu gando, ás veces violentamente. Pero se os exportadores atopasen moi vantaxoso este comercio, poderían ter superado facilmente a oposición popular, tendo a lei do seu lado.

18. Ademais, as rexións onde se alimenta e ceba o gando sempre están máis cultivadas que aquelas onde se cría. O elevado prezo do gando magro, ao aumentar o valor da terra sen cultivar, é como unha prima contra o cultivo. Para un país que estea moi cultivado é máis vantaxoso importar o seu gando magro que crialo. En consecuencia, disque a provincia de Holanda segue actualmente esta máxima. Abofé, as montañas de Escocia, Gales e Northumberland son rexións que se poden cultivar pouco, e están destinadas pola natureza a ser as rexións

criadoras de Gran Bretaña. Por libre que fose a importación de gando, non tería outro efecto que impedirles tomar vantaxe da crecente poboación e progreso do resto do reino, ao elevar o prezo do gando magro a alturas exorbitantes e gravar cun auténtico imposto ás rexións onde a terra está máis mellorada e cultivada.

19. Igualmente, por moi libre que fose a importación de provisións salgadas, tería tan pouco efecto sobre o interese dos gandeiros de Gran Bretaña como a de gando vivo. As provisións salgadas non só son unha mercadoría moi voluminosa, senón que comparadas coa carne fresca son de peor calidade e prezo máis elevado, ao custar máis traballo e gasto. Polo tanto, nunca poderían competir coa carne fresca, aínda que poderían facelo coas provisións salgadas do país. Poderían utilizarse no avituallamento de barcos para viaxes distantes e usos similares, pero nunca chegarían a ser unha parte importante do alimento do pobo. A pequena cantidade de provisións salgadas importadas de Irlanda dende que se permitiu a súa libre importación demostra que os nosos gandeiros non teñen nada que temer da mesma, pois non afectou apreciablemente ao prezo da carne.

20. Mesmo a libre importación de gran podería afectar moi pouco ao interese dos agricultores de Gran Bretaña. O gran é unha mercadoría moito máis voluminosa que a carne. Unha libra de gran por un penique é tan cara como unha libra de carne por catro peniques. A pequena cantidade de gran que se importa mesmo nas épocas de máis escaseza pode demostrar aos nosos agricultores que non teñen nada que temer por moi libre que sexa a importación. A cantidade media que se importa anualmente de todos os tipos de gran, segundo o moi ben informado autor dos tratados sobre o comercio de cereais, ascende a só vinte e tres mil setecentos e vinte e oito cuartais, e non supera a cincocentas setenta e unhas partes do consumo anual. Mais así como a prima do gran aumenta as exportacións en anos de abundancia, aumenta as importacións nos de escaseza. Debido á prima, a abundancia dun ano non compensa a escaseza dou-

tro, e así como aumenta a cantidade media exportada, tamén aumenta a importada na situación actual da labranza. Se non existise a prima, ao exportarse menos gran probablemente se importaría menos en media do que se importa actualmente. Os comerciantes de gran, os recolletores e transportistas de gran entre Gran Bretaña e o estranxeiro, terían moito menos emprego e poderían sufrir considerablemente, pero os propietarios rurais e os agricultores sufrirían moi pouco. En consecuencia, observei máis preocupación pola renovación e continuación da prima entre os comerciantes de gran que entre os propietarios rurais e agricultores.

21. Os propietarios rurais e agricultores son, para a súa gran honra, as persoas menos susceptibles ao desgraciado espírito do monopolio. O empresario dunha gran fábrica ás veces sobresáltase cando outra da mesma clase se establece a menos de vinte millas. O empresario holandés da fábrica de panos de la en Abbeville estipulou que non se podería establecer ningunha factoría da mesma clase a menos de trinta leguas desa cidade. Polo contrario, os agricultores e propietarios rurais están máis dispostos a promover o cultivo e mellora das granxas e propiedades dos seus veciños que a obstruílos. Non teñen secretos, como os da maioría dos fabricantes, senón que gustan de comunicarlle aos seus veciños e estender tanto como sexa posible calquera nova práctica que atopen vantaxosa. Dixo Catón o vello: *Pius Questus stabilissimusque minimeque invidiosus; minimeque male cogitantes sunt, qui in eo studio occupati sunt*. Os propietarios rurais e agricultores, dispersos en distintas rexións do país, non poden asociarse tan facilmente como os comerciantes e fabricantes, que ao estar xuntos nas cidades e habituados ao espírito gremial exclusivo que prevalece nas mesmas, intentan acadar fronte a todos os seus compatriotas os mesmos privilexios exclusivos que posúen fronte aos habitantes das súas cidades respectivas. En consecuencia, inventaron as restricións á importación de bens, que lles aseguran o monopolio do mercado interior. Os

propietarios rurais e agricultores de Gran Bretaña esqueceron a xenerosidade natural á súa condición e demandaron o privilexio exclusivo para abastecer de gran e carne aos seus compatriotas, probablemente a imitación dos comerciantes e fabricantes, poñéndose así á altura dos que estaban dispostos a oprímoslos. Talvez non se pararon a considerar que a liberdade de comercio afecta moito menos ao seu interese que ao daqueles que tomaron como exemplo.

22. Prohibir a importación de gran e gando mediante unha lei perpetua é, en realidade, promulgar que a poboación e a actividade do país non superen nunca o que poida manter o produto primario da súa propia terra.

23. Porén, hai dous casos nos que xeralmente será vantaxoso impoñer unha carga sobre a industria foránea para impulsar a interior.

24. O primeiro é cando unha determinada clase de actividade é necesaria para a defensa do país. Por exemplo, a defensa de Gran Bretaña depende moito do número das súas embarcacións e mariñeiros. Polo tanto, a lei de navegación intenta moi correctamente outorgar o monopolio do comercio do seu propio país aos mariñeiros e embarcacións británicas, nalgúns casos con prohibicións absolutas e noutros con pesadas cargas sobre as embarcacións de países estranxeiros. As principais disposicións desta lei son as seguintes.

25. En primeiro lugar, prohíbese comerciar cos asentamentos e plantacións británicas ou empregarse no comercio de cabotaxe de Gran Bretaña aos barcos dos que os propietarios, patróns e tres cuartas partes dos mariñeiros non sexan súbditos británicos, baixo pena de confiscar o barco e cargamento.

26. En segundo lugar, unha gran variedade dos artigos de importación máis voluminosos só poden traerse a Gran Bretaña nos barcos enriba descritos ou en barcos do país onde se producen estes bens e onde os propietarios, patróns e tres cuartas partes dos mariñeiros sexan deste país determinado. Cando se

importan en barcos desta última clase, están suxeitos a dobre imposición. Cando se importan en barcos doutro país, a pena é o embargo do barco e os bens. Cando se promulgou esta lei os holandeses eran, como aínda son, os grandes transportistas de Europa, e esta regulación excluíunos totalmente do transporte de Gran Bretaña, ou sexa, de importar para nós os bens doutro país europeo.

27. En terceiro lugar, prohíbese a importación, mesmo en barcos británicos, dunha gran variedade dos artigos de importación máis voluminosos, agás dende o país no se que se produciron, baixo pena de confiscar o barco e cargamento. Esta norma tamén estaba dirixida probablemente contra os holandeses. Holanda era entón, como agora, o gran emporio dos bens europeos, e esta regulación impedía aos barcos británicos cargar en Holanda os bens de calquera outro país europeo.

28. Finalmente, o pescado salgado de todas clases e as aletas, barbas, aceite e graxa de balea, se non se colleron e curaron a bordo de embarcacións británicas, grávanse con aranceis dobres cando se importan a Gran Bretaña. Os holandeses eran entón os únicos pescadores europeos que intentaban abastecer de pescado ás nacións estranxeiras, e aínda hoxe son os principais. Esta norma impuxo unha carga moi pesada ao seu abastecemento a Gran Bretaña.

29. Cando se promulgou a lei de navegación, aínda que Inglaterra e Holanda non estaban realmente en guerra, perduraba unha hostilidade moi intensa entre ás dúas nacións, que comezou durante o goberno do parlamento longo que elaborou esta lei, e estalou pouco despois nas guerras holandesas durante o goberno do Protector e de Carlos II. Polo tanto, é posible que algunhas das normas desta famosa lei sexan froito da animosidade nacional. Con todo, son asisadas, como se as ditase a sabedoría máis deliberada. A animosidade nacional dirixíase entón cara ao mesmo obxectivo que recomendaría a sabedoría máis deliberada: a diminución do dominio naval de Holanda, a

única potencia naval que podía poñer en perigo a seguridade de Inglaterra.

30. A lei de navegación non é favorable ao comercio exterior nin ao crecemento da riqueza que este pode producir. O interese dunha nación nas súas relacións comerciais coas nacións estranxeiras é o mesmo que o dun comerciante respecto da xente coa que negocia: mercar tan barato e vender tan caro como sexa posible. Pero será máis probable mercar barato cando a liberdade de comercio impulsa a todas as nacións a traerlle os bens que precisa mercar e, pola mesma razón, será máis probable vender caro cando os seus mercados están cheos co máximo número de compradores. Abofé, a lei de navegación non impón cargas sobre os barcos estranxeiros que veñen a exportar o produto da actividade británica. Mesmo diversas leis posteriores retiraron para a meirande parte dos artigos de exportación o antigo imposto que adoitaba pagarse sobre os bens exportados e importados. Pero ao impedir con prohibicións ou elevados aranceis que os estranxeiros veñan a vender, non sempre poden permitirse vir a mercar, pois vindo sen cargamento perden o frete dende o seu propio país ata Gran Bretaña. Polo tanto, diminuíndo o número de vendedores diminuímos tamén o dos compradores, e así non só é probable que merquemos os bens estranxeiros máis caros, senón que vendamos os nosos máis baratos que se existise liberdade de comercio. Aínda así, a lei de navegación é a máis asisada das normas comerciais de Inglaterra, pois a defensa é moito máis importante que a riqueza.

31. O segundo caso no que será vantaxoso impoñer cargas sobre a actividade estranxeira para impulsar a doméstica é cando o produto desta se grava con impostos interiores. Neste caso, é razoable gravar cun imposto igual ao produto da actividade estranxeira, pois nin daría o monopolio do mercado interior á actividade interior, nin dirixiría máis capital e traballo do que iría espontaneamente cara a ningún emprego determinado. Só impediría que o imposto desviasse a parte que iría espontanea-

mente cara a el nunha dirección menos natural, e deixaría a competencia entre a actividade estranxeira e a interior despois dos impostos o máis semellante posible a como estaban antes. En Gran Bretaña, cando se grava con estes impostos o produto da actividade interior, é habitual gravar cun imposto moito máis pesado a importación dos produtos da mesma clase, para acabar coas clamorosas queixas dos nosos comerciantes e fabricantes.

32. Algúns afirman que esta segunda restrición da liberdade de comercio debería estenderse en ocasións alén das mercadorías estranxeiras que poderían entrar en competencia coas mercadorías gravadas no interior. Pretenden que cando se gravan con impostos os bens necesarios deben gravarse non só os bens necesarios semellantes importados doutros países, senón todos os bens que poidan entrar en competencia con calquera produto da actividade interior. Disque a mantenza se encarece a consecuencia destes impostos, e que o prezo do traballo ten que aumentar sempre co da mantenza dos traballadores. Polo tanto, encarácese toda mercadoría produto da actividade interior, aínda que non se grave directamente con impostos, porque se encarece o traballo que a produce. En consecuencia, disque estes impostos equivalen a un gravame sobre cada unha das mercadorías producidas no país, e que para equilibrar a actividade interior coa foránea é preciso gravar todas as mercadorías estranxeiras cun imposto igual a este aumento do prezo das mercadorías interiores coas que poden entrar en competencia.

33. Considerarei máis adiante, cando trate dos impostos, se os impostos sobre os bens necesarios, como os que en Gran Bretaña gravan o xabón, o sal, o coiro, as candeas, etc. elevan o prezo do traballo e, en consecuencia, o das demais mercadorías. Mentres tanto, supoñendo que teñan este efecto, e sen dúbida téñeno, o aumento xeral do prezo das mercadorías a consecuencia do aumento do prezo do traballo é un caso distinto do aumento do prezo dunha mercadoría pola imposición directa dun gravame determinado nos dous seguintes aspectos.

34. En primeiro lugar, sempre pode coñecerse con gran exactitude canto elevaría este imposto o prezo da mercadoría que grava, pero non pode coñecerse cunha exactitude aceptable canto afectará o aumento xeral do prezo do traballo ao prezo de cada mercadoría na que se emprega. Polo tanto, sería imposible gravar cada mercadoría estranxeira cun imposto aceptablemente proporcionado ao aumento do prezo das mercadorías interiores.

35. En segundo lugar, os impostos sobre os bens necesarios teñen case o mesmo efecto sobre a situación do pobo que un chan pobre e un mal clima. Encarecen as provisións como se precisasen dun traballo e un gasto extraordinarios para produci-las. Así como é absurdo ditar como debería empregar a xente os seus capitais e actividade cando hai unha escaseza natural que xorde do chan e o clima, tamén é absurdo facelo cando hai unha escaseza artificial resultante destes impostos. En ambos casos sería máis vantaxoso deixarlles acomodar a súa actividade á súa situación o mellor que puidesen, e atopar os empregos nos que poderían ter algunha vantaxe, no mercado interior ou no exterior, a pesar das circunstancias desfavorables. Gravalos de novo porque xa están sobrecargados con impostos, e facerlles pagar de máis polas mercadorías restantes porque xa pagan demasiado polos bens necesarios, é certamente un xeito moi absurdo de desagralalos.

36. Estes impostos, cando chegan a un nivel determinado, son unha maldición como a esterilidade da terra e as inclemencias do ceo, e por iso se estableceron normalmente nos países máis ricos e laboriosos, pois os demais non poderían soportalos. Así como só os corpos máis fortes poden vivir e gozar de saúde cunha dieta pouco saudable, só as nacións que teñen máis vantaxes naturais e adquiridas en toda clase de actividades poden subsistir e prosperar con estes impostos. Holanda é o país europeo onde abundan máis, e continúa prosperando polas súas circunstancias especiais, non grazas a eles, como absurdamente se considera, senón ao seu pesar.

37. Así como hai dous casos nos que normalmente é vantaxoso impoñer unha carga sobre a industria estranxeira para impulsar a interior, tamén hai outros dous nos que ás veces se pode debater, no primeiro ata que punto é axeitado continuar coa libre importación de determinados bens, e no segundo ata que punto, ou de que maneira, pode ser axeitado restablecer a libre importación despois de que se interrompa por algún tempo.

38. O caso no que se pode discutir ata que punto é axeitado continuar coa libre importación de determinados bens xorde cando unha nación estranxeira restrinxo a importación dalgún dos nosos produtos con elevados aranceis ou prohibicións. Neste caso a vinganza dita represalias, e que gravemos a importación dalgunhas ou todas as súas manufacturas con aranceis e prohibicións semellantes. En consecuencia, as nacións poucas veces reaccionan doutro xeito. Os franceses foron especialmente descarados favorecendo os seus propios produtos e restrinxindo a importación dos bens que puidesen competir cos mesmos. Nisto consistía unha gran parte da política do Sr. Colbert quen, a pesar das súas grandes aptitudes, foi vítima neste caso da sofística dos comerciantes e fabricantes, que sempre esixen un monopolio contra os seus compatriotas. Na actualidade, os autores máis intelixentes de Francia opinan que as súas medidas desta clase non foron beneficiosas para o país. Este ministro gravou moitos produtos con taxas moi elevadas no arancel de 1667. Ao rexeitar moderalos en favor dos holandeses, estes prohibiron a importación dos viños, brandys e manufacturas francesas en 1671. Esta disputa comercial ocasionou en parte a guerra de 1672. A paz de Nimega púxolle fin en 1678, moderando algúns aranceis a favor dos holandeses que, en consecuencia, retiraron a súa prohibición. Foi arredor desta época cando franceses e ingleses comezaron a oprimir as súas industrias mutuamente con aranceis e prohibicións semellantes, aínda que os franceses sentaron o primeiro exemplo. O espírito de animosidade que persistiu dende entón entre as dúas nacións impediulles a ambas moderarse. En 1697,

os ingleses prohibiron a importación de encaixes, a manufactura de Flandres, e o goberno deste país, entón baixo dominio español, prohibiu a cambio a importación de panos de la ingleses. En 1700, a prohibición de importar encaixes a Inglaterra retirouse a condición de que se restaurase a situación anterior respecto da importación de panos de la ingleses en Flandres.

39. As represalias desta clase poden ser unha boa política cando é probable que consigan a revogación dos aranceis ou prohibicións que se reclaman. En xeral, a recuperación dun gran mercado exterior máis que compensará a inconveniencia transitoria de pagar máis caras algunhas clases de bens durante un período breve. Xulgar se é probable que as represalias produzan este efecto non pertence tanto á ciencia dun lexislador, que debería rexer as súas deliberacións por principios xerais que fosen sempre os mesmos, como á pericia dese animal insidioso e raposeiro chamado vulgarmente estadista ou político, que dirixe os seus consellos segundo as flutuacións momentáneas dos negocios. Cando non hai posibilidade de conseguir tales revogacións, é un mal método para compensar os prexuízos causados a determinadas clases do noso pobo que nós mesmos agraviamos non só a estas clases, senón a case todas as demais. Cando os nosos veciños prohiben algúns dos nosos produtos, nós non só prohibimos os mesmos, o que poucas veces lles afectaría considerablemente, senón tamén outros. Sen dúbida, isto pode estimular a unha clase determinada dos nosos traballadores e, excluindo a algúns dos seus rivais, pode permitirles elevar o seu prezo no mercado interior. Porén, os traballadores que sufriron a prohibición dos nosos veciños non se beneficiarán da nosa. Polo contrario, eles e case todos os demais cidadáns do noso país veranse así obrigados a pagar determinados bens máis caros que antes. En consecuencia, estas leis gravan cun auténtico imposto a todo o país, non en favor da clase determinada de traballadores prexudicados pola prohibición dos nosos veciños, senón en favor doutros.

40. O caso no que se pode discutir ata que punto ou de que maneira é axeitado restablecer a libre importación despois de que se interrompese por un tempo, xorde cando determinados produtos esténdense tanto, grazas a elevados aranceis ou prohibicións sobre os bens que poden entrar en competencia con eles, que empregan a un gran número de traballadores. Neste caso pode ser preciso por humanidade restablecer a liberdade de comercio só mediante lentas gradacións e con moita reserva e circunspección. De retirarse os aranceis e as prohibicións inmediatamente, os bens máis baratos da mesma clase poderían afluír ao mercado interior tan rapidamente como para privar do seu emprego e mantenza inmediatamente a moitos miles de persoas no noso país. O problema que isto ocasionaría sería sen dúbida moi importante, aínda que probablemente moito menor do que adoita pensarse, polas seguintes dúas razóns.

41. En primeiro lugar, a libre importación de bens afectaría moi pouco aos produtos que se exportan habitualmente a outros países europeos sen ningunha prima. Estes produtos véndense no estranxeiro tan baratos como os bens foráneos da mesma clase e calidade e, en consecuencia, teñen que venderse aínda máis baratos no interior. Polo tanto, conservarían o mercado interior, e aínda que algún antolladizo da alta sociedade poida preferir as mercadorías estranxeiras, só por ser estranxeiras, aos bens máis baratos e mellores da mesma clase feitos no país, esta tolaría afectaría a tan poucas persoas como para non deixar pegada apreciable na ocupación xeral do pobo. Moitos ramos das nosas manufacturas de la, do noso coiro curtido e a nosas ferraxes, expórtanse anualmente a outros países europeos sen ningunha prima, e estas son as manufacturas que empregan a máis traballadores. Quizais sexa a seda a manufactura que máis sufriría coa liberdade de comercio, e despois o liño, aínda que moito menos que a primeira.

42. En segundo lugar, aínda que moita xente perdesse o seu emprego e mantenza habituais ao restablecer a liberdade de

comercio, non se seguiría disto que se lles privase de emprego e mantenza. Coa redución do exército e a armada ao final da última guerra, máis cen mil soldados e mariñeiros perderon o seu emprego habitual, un número igual ao dos empregados nas manufacturas máis grandes, pero non quedaron privados de todo emprego e mantenza, aínda que sen dúbida sufriron inconveniencias. A maioría dos mariñeiros pasáronse á mariña mercante en canto tiveron ocasión, e entremetres, a gran masa do pobo absorbeunos, tanto a eles como aos soldados, en ocupacións moi variadas. Un cambio tan grande na situación de máis de cen mil homes, todos habituados ao uso das armas, e moitos á rapina e o saqueo, non provocou ningunha gran convulsión, nin sequera un problema apreciable. O número de vagabundos apenas aumentou, e, que eu saiba, os salarios non se reduciron en ningunha ocupación agás na dos mariñeiros da mariña mercante. Pero se comparamos os hábitos dun soldado e os de calquera clase de obreiro, atoparemos que os do último non o descualifican tanto como os do primeiro para empregarse nun novo oficio. O obreiro está habituado a procurar a súa mantenza no seu traballo, o soldado a esperala da súa paga. O primeiro está familiarizado coa dilixencia e o traballo, o segundo coa ociosidade e a libertinaxe, e sen dúbida é moito máis doado cambiar o traballo dunha clase de ocupación a outra que aplicar a ociosidade e a libertinaxe en calquera delas. Ademais, xa se observou que na meirande parte das manufacturas existen outras colaterais de natureza tan semellante que un traballador pode transferir a súa actividade facilmente dunha a outra. A maioría destes traballadores empréganse tamén ocasionalmente en traballos no campo. O capital que antes os empregaba nunha manufactura determinada permanece no país para empregar dalgún outro xeito ao mesmo número de persoas, e como o capital do país segue sendo o mesmo, a demanda de traballo tamén será a mesma, ou case a mesma, aínda que se aplique en lugares distintos e para diferentes ocupacións. Abofé, os soldados e mariñeiros, cando se

licencian de servir ao rei, teñen liberdade para exercer calquera oficio en calquera cidade ou lugar de Gran Bretaña ou Irlanda. Restáurese para todos os súbditos da súa maxestade a mesma liberdade natural dos soldados e os mariñeiros para exercer a actividade que desexen, ou sexa, ráchese cos privilexios exclusivos dos gremios, revóguese o estatuto de aprendizaxe, e engádase a revogación da lei de residencia para que un traballador pobre, cando o botan dun oficio ou lugar poida buscar emprego noutro sen medo a ser procesado ou expulsado; e nin o Estado nin os individuos sufrirán moito máis co licenciamento ocasional de determinadas clases de traballadores do que sufriron co dos soldados. Os nosos traballadores son dignos de mérito, sen dúbida, pero non máis que os que defenden o país co seu sangue, nin merecen ser tratados con máis delicadeza.

43. Abofé, esperar que se restableza totalmente a liberdade de comercio en Gran Bretaña é tan absurdo como esperar unha Oceana ou unha Utopía. Non só se opoñen a ela os prexuízos do público, senón os irresistibles intereses particulares de moitos individuos. Se os oficiais do exército se opuxesen á redución das tropas co mesmo celo e unanimidade co que se opoñen os fabricantes a calquera lei que poida aumentar o número dos seus rivais no mercado interior, se os primeiros animasen aos seus soldados como os últimos acenden aos seus traballadores a atacar con intensidade e carraxe aos propoñentes de calquera norma desta clase, intentar reducir o exército sería tan perigoso como é na actualidade intentar diminuír dalgún xeito o monopolio que os nosos fabricantes conseguiron contra nós. Este monopolio aumentou tanto o número dalgunhas clases determinadas de fabricantes que, como un exército demasiado grande, convertéronse en temibles para o goberno e en moitas ocasións intimidaron á lexislatura. O membro do parlamento que apoie calquera proposta para reforzar este monopolio asegúrase adquirir non só a reputación de entender o comercio, senón gran popularidade e influencia entre unha clase de persoas ás que

o seu número e riqueza fai moi importantes. Se, polo contrario, oponse a eles, e aínda máis se ten autoridade suficiente para derrotalas, nin a máis recoñecida probidade, nin o rango máis alto, nin os mellores servizos á comunidade poderán protexelo da aldraxe e a difamación, dos insultos persoais nin, ás veces, do perigo real que xorde da carraxe insolente dos monopolistas furiosos e frustrados.

44. Sen dúbida, o empresario dunha gran fábrica que se vise obrigado a abandonar o seu negocio pola apertura repentina dos mercados interiores á competencia dos estranxeiros sufriría moito. A parte do seu capital que empregaba en mercar materias primas e pagar aos seus traballadores pode atopar outro emprego sen moita dificultade, pero non podería vender sen perdas a parte fixa en obradoiros e instrumentos do negocio. En consecuencia, a xusta consideración do seu interese precisa que os cambios desta clase nunca se introduzan repentinamente, senón gradualmente, amodo e con previo aviso. Por este mesmo motivo, a lexislatura debería ser especialmente coidadosa en non establecer novos monopolios desta clase, nin estender máis os xa establecidos, se fose posible guiar as súas deliberacións por unha visión ampla do ben xeral, e non pola clamorosa inoportunidade dos intereses parciais. Todas estas normas introducen auténticos problemas na constitución do Estado, que despois é difícil remediar sen ocasionar outros.

45. Máis adiante, cando trate dos impostos, considerarei ata onde pode ser axeitado gravar a importación de bens, non para evitar a súa importación, senón para recadar ingresos para o goberno. Os impostos establecidos con vistas a evitar ou mesmo diminuír a importación son evidentemente tan destrutivos da renda das alfándegas como da liberdade de comercio.

CAPÍTULO III. DAS RESTRICIÓN S EXTRAORDINARIAS Á IMPORTACIÓN DE BENS DE CASE TODAS AS CLASES DENTE OS PAÍSES COS QUE SE ESTIMA QUE A BALANZA COMERCIAL É DESFAVORABLE

Parte I. Da insensatez destas restrición s mesmo segundo os principios do sistema mercantil

I. O segundo recurso que propón o sistema mercantil para aumentar a cantidade de ouro e prata consiste en impoñer restrición s extraordinarias á importación de bens de case todas as clases dente os países cos que se estima que a balanza comercial é desfavorable. Así, en Gran Bretaña, as holandas de Silesia poden importarse para o consumo interior pagando determinados aranceis, pero está prohibido importar as batistas e holandas francesas agás no porto de Londres, onde poden almacenarse para a exportación. Os viños franceses están gravados con aranceis máis elevados que os portugueses, ou en realidade que os de calquera outro país. Polo chamado imposto de 1692 graváronse os bens franceses cun arancel do vinte e cinco por cento, mentres a meirande parte dos demais nación s graváronse con aranceis máis liviáns, que poucas veces superaban o cinco por cento. En realidade, o viño, o brandy, o sal e o vinagre franceses quedaron exentos, pois outras leis, ou cláusulas especiais da mesma lei, gravábanos con outros pesados aranceis. En 1696, os bens franceses, agás o brandy, graváronse cun segundo arancel do vinte e cinco por cento, por se o primeiro non fose atranco suficiente, xunto cun novo imposto de vinte e cinco libras por tonelada de viño francés, e outro de quince libras por tonelada de vinagre francés. Os bens franceses nunca quedaron exentos de ningún dos tributos xerais ou impostos do cinco por cento cos que se gravaban a meirande parte dos bens enumerados no arancel. Se contamos os tributos dun terzo e dous terzos como se entre eles fixesen un tributo completo, houbo cinco

destes tributos xerais. Así, pode considerarse que a meirande parte dos xéneros, produtos ou manufacturas franceses pagaban como mínimo un imposto do setenta e cinco por cento antes do comezo da guerra actual. Para a meirande parte dos bens, estes aranceis equivalen a unha prohibición. Pola súa parte, creo que os franceses trataron aos nosos bens e manufacturas coa mesma dureza, aínda que non estou tan familiarizado cos atrancos que lles impuxeron. Estas restricións mutuas acabaron con case todo o comercio honrado entre as dúas nacións, e os contrabandistas son agora os principais importadores tanto de bens británicos en Francia como de bens franceses en Gran Bretaña. Os principios que examinei no capítulo anterior orixináronse no interese particular e o espírito de monopolio, pero os que vou examinar neste capítulo orixináronse no prexuízo nacional e a animosidade. En consecuencia, e como podería esperarse, son aínda máis insensatos, mesmo baixo os principios do sistema mercantil.

2. En primeiro lugar, aínda que fose certo que no caso de existir libre comercio entre, por exemplo, Francia e Inglaterra, o saldo fose favorable a Francia, non se seguiría en absoluto que este comercio é desfavorable para Inglaterra ou que a súa balanza comercial empeoraría. Se os viños franceses son mellores e máis baratos que os portugueses, ou os seus panos de liño que os alemáns, sería máis vantaxoso para Gran Bretaña mercar en Francia, e non en Portugal nin en Alemaña, o viño e os panos estranxeiros que precisase. Aínda que aumentaría moito o valor das importacións anuais dende Francia, diminuiría o valor total das importacións anuais na proporción en que os bens franceses son máis baratos que os dos outros países, mesmo aínda que todos os bens franceses importados se consumisen en Gran Bretaña.

3. Pero, en segundo lugar, moitos destes bens poderían reexportarse a outros países onde, ao venderse con beneficio, poderían proporcionar un rendemento igual ao custo de todos os bens franceses importados. Podería ser certo do comercio con Francia o que din do comercio coas Indias Orientais, isto é,

que aínda que a meirande parte dos bens das Indias Orientais se mercaron con ouro e prata, a reexportación dunha parte dos mesmos a outros países proporcionou máis ouro e prata do que custaban. Na actualidade, un dos ramos máis importantes do comercio holandés consiste no transporte de bens franceses a outros países europeos. Mesmo unha parte do viño francés que se bebe en Gran Bretaña se importa clandestinamente dende Holanda e Zelandia. Se houbese libre comercio entre Francia e Inglaterra, ou se puidesen importarse os bens franceses sen pagar máis aranceis que os bens doutras nacións europeas, e se devolvesen os aranceis cando os bens se exportan, Inglaterra podería participar deste comercio que tan vantaxoso resulta para Holanda.

4. En terceiro e último lugar, non hai un criterio para determinar a situación da chamada balanza comercial entre dous países, ou sexa, cal deles exporta o valor máis grande. O prexuízo nacional e a animosidade, empurrados sempre polo interese particular de determinados comerciantes, son os principios que rexen o noso xuízo sobre as cuestións referentes á balanza comercial. Porén, nestas ocasións adoitan invocarse dous criterios: os libros de alfándegas e a evolución do tipo de cambio. Creo que na actualidade se recoñece xeralmente que os libros de alfándegas proporcionan un criterio moi incerto, pola inexactitude da valoración coa que taxan a meirande parte dos bens, e a evolución do tipo de cambio proporciona un criterio case igual de incerto.

5. Disque cando o intercambio entre dous lugares como Londres e París está ao par é un sinal de que as débedas de Londres con París e as de París con Londres se compensan. Polo contrario, cando se paga unha prima en Londres por unha letra xirada sobre París, disque é un sinal de que as débedas de Londres con París e as de París con Londres non se compensan, senón que hai que enviar un saldo monetario de Londres a París. A prima esíxese e págase para compensar o risco, esforzo e gasto de exportar este diñeiro. Disque o decurso habitual dos

negocios dunha cidade coa outra determina o estado da débeda e o crédito entre estas dúas cidades. Cando ningunha importa da outra máis do que lle exporta, as débedas e créditos de cada unha poden compensarse entre si. Pero cando unha importa da outra máis valor do que lle exporta, a primeira endebedase coa segunda máis que a segunda coa primeira: as débedas e créditos de cada unha non se compensan, e hai que enviar diñeiro dende o lugar onde as débedas superan aos créditos. Polo tanto, a evolución do tipo de cambio, ao ser un indicador do estado da débeda e o crédito entre dous lugares, tamén é un indicador do decurso habitual das súas exportacións e importacións, xa que este determina o estado da débeda e o crédito.

6. Mais aínda que a evolución do tipo de cambio proporcionase unha indicación suficiente do estado habitual da débeda e o crédito entre dous lugares, de aí non se tira como consecuencia que a balanza comercial sexa favorable ao lugar que presenta un estado de débeda e crédito favorable. A evolución dos tratos entre dous lugares non sempre determina totalmente o estado da débeda e o crédito entre ambos, senón que tamén inflúen os seus tratos con moitos outros lugares. Por exemplo, se os comerciantes de Inglaterra pagan con letras xiradas sobre Holanda os bens que mercan en Hamburgo, Dantzig, Riga, etc., o estado da débeda e o crédito entre Inglaterra e Holanda non se determinará totalmente pola evolución dos tratos entre estes dous países, senón que estará influído polos tratos entre Inglaterra e estes outros lugares. Inglaterra pode verse obrigada a enviar diñeiro cada ano a Holanda, aínda que as súas exportacións anuais a este país superen con moito o valor anual das súas importacións dende alí, e aínda que a chamada balanza comercial sexa moi favorable a Inglaterra.

7. Ademais, tal como se estimaba até agora o par do tipo de cambio, a evolución do tipo de cambio non pode proporcionar unha indicación suficiente de que o estado da débeda e o crédito é favorable ao país que ten, ou suponse que ten, o tipo de cambio

ao seu favor. Noutras palabras, o tipo de cambio real pode ser, e de feito a miúdo é, tan distinto do estimado que en moitas ocasións non pode extraerse deste ningunha conclusión certa sobre a evolución do primeiro.

8. Disque o tipo de cambio entre Inglaterra e Francia está ao par cando por un billete dunha suma pagada en Inglaterra que contén un número determinado de onzas de prata pura consonte o padrón da casa da moeda inglesa, se recibe en troco unha suma a pagar en Francia que contén un número igual de onzas de prata pura consonte o padrón da casa da moeda francesa. Cando se paga máis, considérase que se paga unha prima, e se di que o tipo de cambio é desfavorable a Inglaterra e favorable a Francia. Cando se paga menos, considérase que se cobra unha prima, e se di que o tipo de cambio é desfavorable a Francia e favorable a Inglaterra.

9. Pero, en primeiro lugar, non sempre podemos xulgar o valor da moeda de distintos países polo padrón das súas respectivas casas da moeda. Nuns países está máis luída, recortada e deteriorada que noutros con respecto do padrón. O valor da moeda dun país, comparada coa de calquera outro país, non é proporcional á cantidade de prata pura que debería conter, senón á que realmente contén. Antes da reforma da moeda de prata no tempo do rei Guillerme, o tipo de cambio entre Inglaterra e Holanda, estimado do xeito habitual, consonte os padróns das respectivas casas da moeda, era do vinte e cinco por cento contra Inglaterra. Pero o valor da moeda inglesa, como nos informa o Sr. Lowndes, estaba entón bastante máis dun vinte e cinco por cento por debaixo do seu valor de lei. Polo tanto, o verdadeiro tipo de cambio podía ser mesmo favorable a Inglaterra, malia que o tipo de cambio estimado fose tan desfavorable, pois un número menor de onzas de prata pura pagadas en Inglaterra poderían mercar un billete por máis onzas de prata pura pagadoiras en Holanda, e o que supostamente pagaba a prima podía estala cobrando en realidade. A moeda francesa, antes da última reforma da moeda

de ouro inglesa, estaba moito menos luída que esta, e talvez estaba un dous ou tres por cento máis axustada ao seu padrón. En consecuencia, se o tipo de cambio estimado con Francia non era máis dun dous ou tres por cento contrario a Inglaterra, o verdadeiro tipo de cambio podía ser favorable. Dende a reforma da moeda de ouro o tipo de cambio foi sempre favorable a Inglaterra e desfavorable a Francia.

10. En segundo lugar, nalgúns países o goberno sufraga o gasto da cuñaxe, mentres que noutros se sufraga polos particulares que levan os seus lingotes á casa da moeda e o goberno mesmo obtén algún ingreso coa cuñaxe. En Inglaterra o goberno sufraga a cuñaxe, e quen leva unha libra de peso de prata de lei á casa da moeda recibe sesenta e dous xilins que conteñen unha libra de peso da mesma prata de lei. En Francia descóntase da cuñaxe unha taxa do oito por cento, que non só sufraga o seu custo, senón que proporciona un pequeno ingreso ao goberno. En Inglaterra, xa que a cuñaxe non custa nada, a moeda nunca pode valer moito máis que a cantidade de lingotes que realmente contén. En Francia, o custo da cuñaxe, como o do traballo nunha vaixela labrada, engádese ao valor. Polo tanto, unha suma de diñeiro francés que conteña un determinado peso de prata pura é máis valiosa que outra igual de diñeiro inglés, e ten que precisar máis lingotes, ou outras mercadorías, para mercala. En consecuencia, aínda que a moeda dos dous países se axustase por igual aos padróns das súas respectivas casas da moeda, unha suma de diñeiro inglés non podería mercar outra de diñeiro francés que contivese un mesmo número de onzas de prata pura nin, en consecuencia, unha letra xirada sobre Francia pola devandita suma. Se non se pagase pola letra máis do preciso para compensar o custo da cuñaxe francesa, o verdadeiro tipo de cambio podería estar ao par entre os dous países, e ás súas débedas e créditos poderían compensarse mutuamente, aínda que o tipo de cambio estimado fose considerablemente favorable a Francia. De pagarse menos que isto, o verdadeiro

tipo de cambio podería ser favorable a Inglaterra, mentres que o tipo estimado sería favorable a Francia.

11. Por último, nalgúns lugares como Amsterdam, Hamburgo, Venecia, etc., as letras de cambio estranxeiras páganse no chamado diñeiro bancario, mentres noutros como Londres, Lisboa, Amberes, Leghorn, etc., páganse na moeda do país. O chamado diñeiro bancario sempre ten máis valor que a mesma cantidade nominal de moeda. Por exemplo, mil floríns no banco de Amsterdam valen máis que mil floríns da moeda de Amsterdam. A diferenza entre ambos chámase o axio do banco, que en Amsterdam é xeralmente arredor do cinco por cento. Supoñendo que a moeda dos dous países se axustase por igual aos padróns das súas respectivas casas da moeda, que un pagase as letras estranxeiras nesta moeda, e que o outro as pagase en diñeiro bancario, é evidente que o tipo de cambio estimado pode ser favorable ao país que paga en diñeiro bancario aínda que o tipo de cambio real sexa favorable ao país que paga na súa moeda, pola mesma razón que o tipo de cambio estimado pode ser favorable ao país que paga na mellor moeda, ou sexa, na que máis se axuste ao seu propio padrón, aínda que o tipo de cambio verdadeiro sexa favorable ao país que paga coa peor moeda. O tipo de cambio estimado, antes da última reforma da moeda de ouro, era desfavorable a Londres en relación co Amsterdam, Hamburgo, Venecia, e penso que todos os demais lugares que pagaban no chamado diñeiro bancario. Porén, non se deduce disto que o verdadeiro tipo de cambio fose desfavorable. Dende a reforma da moeda de ouro, foi favorable a Londres mesmo en relación a estes lugares. O tipo de cambio estimado foi xeralmente favorable a Londres en relación co Lisboa, Amberes, Leghorn e penso que a meirande parte de Europa agás Francia, que paga na súa moeda, e probablemente o tipo de cambio real tamén fose favorable.

Digresión sobre os bancos de depósito, en particular o de Amsterdam

1. O diñeiro en circulación nun gran estado como Francia ou Inglaterra xeralmente consiste case totalmente na súa propia moeda. En consecuencia, se este diñeiro está luído, recortado ou reducido dalgún outro xeito por debaixo do seu valor de lei, o estado pode restablecelo efectivamente mediante unha reforma monetaria. Pero o diñeiro en circulación dun pequeno estado como Xénova ou Hamburgo poucas veces consiste só na súa propia moeda, senón que está composto en gran medida por moedas dos estados veciños cos que os seus habitantes teñen relacións comerciais. Polo tanto, un tal estado non sempre pode reformar o seu diñeiro reformando a súa moeda. Se as letras de cambio estranxeiras se pagan neste diñeiro, o valor incerto de calquera suma de algo tan dubidoso pola súa propia natureza determinará un tipo de cambio moi desfavorable, valorándose este diñeiro en todos os estados estranxeiros mesmo en menos do que vale.

2. Estes pequenos estados, cando comezaron a ocuparse dos intereses do comercio, para remediar as inconveniencias que causaba aos seus comerciantes o tipo de cambio desfavorable, promulgaron a miúdo que as letras de cambio estranxeiras dun determinado valor non se pagasen en diñeiro, senón mediante unha orde ou transferencia nos libros dun banco determinado fundado sobre o crédito do estado e baixo a súa protección. Este banco comprometíase a pagar sempre en moeda boa e auténtica exactamente consonte o padrón do estado. Os bancos de Venecia, Xénova, Amsterdam, Hamburgo e Nuremberg fundáronse todos orixinariamente con esta visión, aínda que algúns puideren despois supeditala a outros propósitos. A súa moeda, ao ser mellor que o diñeiro do país, proporcionaba un axio, variable segundo se estimase que o diñeiro en circulación estaba máis ou menos por debaixo do padrón do estado. Por exemplo, o axio do banco de Hamburgo disque habitualmente era dun catorce por cento,

a diferenza estimada entre a moeda boa do estado e a recortada, luída e reducida que afluía dos estados veciños.

3. Antes de 1609, a gran cantidade de moeda estranxeira recortada e luída que o amplo comercio de Amsterdam atraía dende toda Europa reduciu o valor do seu diñeiro en circulación arredor dun nove por cento por debaixo da moeda boa que saía da casa da moeda. Esta fundíase ou sacábase do país en canto aparecía, como sempre ocorre en tales circunstancias. Os comerciantes, malia a abundancia de diñeiro, non sempre atopaban unha cantidade suficiente de moeda boa para pagar as súas letras de cambio, e o valor das mesmas era incerto malia as diversas normas que se ditaron para evitalo.

4. En 1609 fundouse un banco baixo a garantía da cidade para remediar estas inconveniencias. Este banco aceptaba tanto moeda estranxeira como a moeda luída e baixa en peso do país polo seu valor intrínseco real na moeda boa de lei do país, deducindo só o preciso para sufragar o custo da cuñaxe e os demais gastos de administración. Daba crédito nos seus libros polo valor restante despois de facer esta pequena dedución. Este crédito chamábase diñeiro bancario e tiña sempre o mesmo valor real, pois representaba o diñeiro exactamente consonte o padrón da casa da moeda, e intrinsecamente valía máis que o diñeiro circulante. Promulgouse ao mesmo tempo que as letras xiradas ou negociadas en Amsterdam por valor de seiscentos floríns ou máis pagaríanse en diñeiro bancario, o que eliminou inmediatamente a incerteza sobre o seu valor. A consecuencia desta norma cada comerciante estaba obrigado a manter unha conta co banco para pagar as súas letras de cambio estranxeiras, o que ocasionaba unha demanda segura para o diñeiro bancario.

5. O diñeiro bancario ten outras vantaxes, alén da súa superioridade intrínseca sobre a moeda e do valor adicional que esta demanda lle confire. Está a salvo do lume, roubo e outros accidentes, garánteo a cidade de Amsterdam, e pode pagarse cunha sinxela transferencia, sen o esforzo de contalo nin o risco de

transportalo dun lugar a outro. En consecuencia, devindicaba un axio dende o principio, e suponse que todo o diñeiro depositado orixinariamente no banco permaneceu alí, pois ninguén se preocupaba de esixir o pago dunha débeda que podía venderse cunha prima no mercado. Ao esixir o pago do banco, o propietario dun crédito bancario perdería esta prima. Así como un xilin ao saír da casa da moeda non merca máis bens no mercado que un dos nosos xilins luídos, a moeda boa que podería levarse das arcas do banco ás dun particular, mesturada e confundida co diñeiro en circulación do país non valería máis que o mesmo, do que non podería distinguirse facilmente. Mentres permanecese nas arcas do banco, a súa superioridade era coñecida e determinada, pero nas arcas dun particular a súa superioridade non podería determinarse sen empregar máis esforzo do que valía a diferenza. Ademais, ao sacalo das arcas do banco perdía as demais vantaxes do diñeiro bancario: a súa seguridade, a súa fácil e segura transmisibilidade, e o seu uso como pago de letras de cambio estranxeiras. Finalmente, non podía retirarse sen pagar previamente polo depósito, como axiña se verá.

6. Estes depósitos de moeda, ou sexa, que o banco se comprometía a devolver en moeda, constituían o capital orixinario do banco, isto é, o valor total que representaba o chamado diñeiro bancario. Actualmente estímase que apenas son unha parte moi pequena do mesmo. Para facilitar o comercio en lingotes, o banco outorga nos seus libros dende hai anos crédito sobre os depósitos de lingotes de ouro e prata a un cinco por cento por debaixo do prezo da casa da moeda, e emite ao mesmo tempo o que chama un recibo. Este da dereito á persoa que fai o depósito, ou ao seu portador, a retirar os lingotes en calquera intre dos seguintes seis meses, transferindo ao banco unha cantidade de diñeiro bancario igual a aquela pola que se anotou o crédito nos seus libros cando se fixo o depósito, e pagando polo mantemento un cuarto por cento se o depósito era de prata, e un medio por cento se era de ouro. Pero se non se paga a transferencia, ao

expirar o prazo de seis meses o depósito pertencería ao banco, ao prezo ao que se aceptou ou polo que se anotou o crédito nos libros de transferencias. O que se paga polo mantemento do depósito pode considerarse como unha especie de renda de almacenaxe, e hai varias razóns para que sexa máis elevada no caso do ouro que no da prata. Disque a pureza do ouro é máis difícil de determinar que a da prata, que os fraudes son máis doados e ocasionan máis perdas no metal máis precioso, e que o estado desexa impulsar máis os depósitos de prata que os de ouro, por ser a prata o metal padrón.

7. Habitualmente, os lingotes deposítanse cando o prezo é máis baixo do normal, e retíranse cando aumenta. En Holanda o prezo de mercado dos lingotes está por enriba do da casa da moeda, pola mesma razón que estaba en Inglaterra antes da última reforma da moeda de ouro. A diferenza disque é de entre seis e dezaseis *stuivers* por marco, ou sexa, oito onzas de prata de once partes puras e unha de aliaxe. O prezo do banco, ou sexa, o crédito que concede o banco polos depósitos de prata (cando se fan en moeda estranxeira de pureza coñecida e determinada, como os dólares de México) é de vinte e dous floríns por marco, mentres que o da casa da moeda é de uns vinte e tres floríns, e o de mercado vai de vinte e tres floríns por seis *stuivers* a trinta e tres floríns por dezaseis *stuivers*, ou sexa, dun dous a un tres por cento por enriba do prezo da casa da moeda¹. As proporcións entre o prezo do banco, o da casa da moeda e o de mercado

¹ Os prezos aos que o banco de Amsterdam acepta actualmente (setembro de 1775) lingotes e ouro de distintas clases son os seguintes:

PRATA		
Dólares de México	}	Floríns, B-22 por marco
Coroas francesas		
Moeda de prata inglesa		
Dólares de México, moeda nova		21 10
Ducados de prata		3
Rijksdólar		2 8

A barra de prata que contén $\frac{1}{2}$ de prata pura, 21 floríns por marco, e nesta proporción até a pureza de $\frac{1}{4}$, pola que se pagan 5 floríns.

Barras puras, 23 floríns por marco.

para o lingote de ouro son case as mesmas. Unha persoa pode habitualmente vender o seu recibo pola diferenza entre o prezo da casa da moeda e o de mercado. Un recibo por un lingote case sempre ten valor, e polo tanto os recibos moi poucas veces vencen, ou sexa, moi poucas veces alguén permite que o seu lingote reverta ao banco ao prezo ao que se depositou, por non retiralo antes do prazo de seis meses ou por non pagar o cuarto ou o medio por cento para conseguir un novo recibo por outros seis meses. Con todo, disque sucede ás veces, aínda que raramente, e máis a miúdo co ouro que coa prata, xa que se paga unha renda de almacenaxe máis elevada polo metal máis precioso.

8. A persoa que recibe dun banco un crédito e un recibo depositando un lingote, paga as súas letras de cambio cando vencen co crédito bancario e vende ou mantén o seu recibo segundo estime probable que suba ou baixe o prezo do lingote. O recibo e o crédito bancario poucas veces permanecen xuntos moito tempo, e non é preciso que o fagan. A persoa que ten un recibo e desexa retirar lingotes sempre atopa abundante crédito ou diñeiro bancario para mercalos ao prezo corrente, e a que ten diñeiro bancario e desexa retirar lingotes tamén atopa sempre abundantes recibos.

9. Os propietarios de créditos bancarios e os posuidores de recibos constitúen dúas clases distintas de acredores do banco. O posuidor dun recibo non pode retirar os lingotes polos que se emitiu sen devolverlle ao banco unha cantidade de diñeiro bancario igual ao prezo ao que se aceptaron. Se non ten diñeiro

OURO	
Moeda portuguesa	} B-310 por marco
Guineas	
Luises de ouro novos	
Íd. Vellos	300
Ducados novos	4 19 8 por ducado

O ouro en barra ou lingote acéptase en proporción á súa pureza comparado coa moeda de ouro estranxeira enriba citada. Polas barras puras o banco paga 340 floríns por marco. Porén, xeralmente págase algo máis pola moeda de pureza coñecida que polas barras de ouro e prata, que precisan dun proceso de fundido e contraste para determinar a súa pureza.

bancario propio, debe mercalo. O propietario de diñeiro bancario no pode retirar lingotes sen presentarlle ao banco recibos pola cantidade que desexa. Se non ten recibos propios, debe mercalos. O posuidor dun recibo, cando merca diñeiro bancario, merca a capacidade de retirar unha cantidade de lingotes para os que o prezo da casa da moeda está un cinco por cento por enriba do prezo do banco. Polo tanto, o axio do cinco por cento que normalmente paga, págase por un valor real, non imaxinario. O propietario de diñeiro bancario, cando merca un recibo, merca a capacidade de retirar unha cantidade de lingotes para os que o prezo de mercado está habitualmente un dous ou un tres por cento por enriba do prezo da casa da moeda. En consecuencia, o prezo que paga tamén o paga por un valor real. O prezo do recibo e o do diñeiro bancario constitúen entre eles o valor ou prezo total dos lingotes.

10. O banco tamén emite recibos e outorga créditos bancarios polos depósitos de moeda do país, pero estes recibos a miúdo non teñen valor nin prezo no mercado. Por exemplo, polos ducados de prata, que na moeda pasan por tres floríns e tres *stuivers* cada un, o banco outorga un crédito de só tres floríns, ou sexa, un cinco por cento menos do seu valor nominal. Tamén emite un recibo que da dereito ao portador a retirar os ducados de prata depositados en calquera intre nun prazo de seis meses, pagando un cuarto por cento polo mantemento. Este recibo moitas veces non ten valor no mercado. Tres floríns de diñeiro bancario adoitan venderse no mercado por tres floríns e tres *stuivers*, o valor total dos ducados de prata ao retirarse do banco, e antes de que poidan retirarse ten que pagarse un cuarto por cento polo mantemento, que sería simplemente unha perda para o portador do recibo. Con todo, se o axio do banco baixase nalgún momento por debaixo do tres por cento, estes recibos poderían adquirir valor no mercado e venderse ao un e tres cuartos por cento. Na actualidade, o axio do banco é arredor dun cinco por cento, e os recibos déixanse vencer, ou como din eles, reverter ao banco. Os que se emiten por depósitos de ducados de ouro reverten aínda

con máis frecuencia, xa que se paga por eles unha renda de mantemento de máis dun medio por cento antes de poder retiralos de novo. O cinco por cento que gaña o banco cando reverten os depósitos de moeda ou lingotes pode considerarse como a renda de almacenaxe pola custodia perpetua destes depósitos.

11. A suma de diñeiro bancario dos recibos que vencen ten que ser moi importante, pois inclúe todo o capital orixinario do banco, ao que se lle permitiu continuar no mesmo dende o momento en que se depositou por primeira vez sen que ninguén se preocupase de renovar o seu recibo nin retirar o seu depósito porque, polas razóns xa mencionadas, ningunha destas dúas accións podía facerse sen perdas. Pero sexa cal sexa o importe desta suma, a súa proporción coa masa total de diñeiro bancario estímase que é moi pequena. O banco de Amsterdam foi por moitos anos o gran almacén europeo de lingotes, polo que os recibos poucas veces se deixaban vencer, ou como din eles, reverten ao banco. A meirande parte do diñeiro bancario ou dos créditos nos libros do banco créanse dende hai moitos anos cos depósitos que os comerciantes en lingotes ingresan e retiran continuamente.

12. Non se pode esixir nada ao banco sen un recibo. A pequena masa de diñeiro bancario con recibos vencidos mestúrase e confúndese coa moito máis grande que ten recibos en vigor, de xeito que, aínda que poida existir unha suma importante de diñeiro bancario sen recibos, non hai ningunha parte específica da mesma que non se poida esixir cun recibo. O banco non pode deberlle a mesma cousa a dúas persoas, e o propietario de diñeiro bancario que non ten un recibo non pode esixir o pago do banco mentres non merque un. En épocas normais e tranquilas non atopa dificultade en mercalo ao prezo de mercado, que normalmente se corresponde co prezo ao que pode vender a moeda ou os lingotes que pode retirar do banco co recibo.

13. Sería distinto no caso dunha calamidade pública, por exemplo, unha invasión como a de Francia en 1762. A demanda de recibos podería entón elevar o seu prezo de maneira exorbitante debido á impaciencia dos propietarios de diñeiro bancario

por retiralo do banco e custodialo persoalmente. Os seus posuidores poderían formarse unhas expectativas extravagantes e esixir a metade do diñeiro bancario emitido a crédito polos depósitos que xeraron os recibos, no canto dun dous ou tres por cento. O inimigo, informado da natureza do banco, mesmo podería mercalos para impedir a retirada do tesouro. Nestas emerxencias suponse que o banco romperá a súa regra habitual de pagar só aos posuidores dos recibos. Os posuidores de recibos que non teñan diñeiro bancario teñen que recibir entre un dous e un tres por cento do valor dos depósitos polos que se emitiran os seus respectivos recibos. Disque neste caso, polo tanto, o banco non tería escrúpulos en pagar aos propietarios de diñeiro bancario sen recibos, en diñeiro ou lingotes, o valor total que tivesen acreditado nos seus libros, e ao mesmo tempo pagar aos posuidores de recibos que non tivesen diñeiro bancario o dous ou tres por cento, pois este sería o valor total que supostamente lles correspondería.

14. Mesmo en épocas normais e tranquilas, aos posuidores de recibos interésalles reducir o axio para mercar máis barato o diñeiro bancario (e, en consecuencia, os lingotes que os seus recibos lles permitirían entón retirar do banco), ou para vender os seus recibos máis caros aos que teñen diñeiro bancario e desexan retirar lingotes, pois o prezo dun recibo é igual á diferenza entre o prezo de mercado do diñeiro bancario e o da moeda ou lingotes polos que se emitiu. Polo contrario, aos propietarios de diñeiro bancario interésalles elevar o axio, para vender máis caro o seu diñeiro bancario ou mercar máis barato un recibo. O banco resolveu en anos recentes vender sempre o diñeiro bancario contra moeda cun axio do cinco por cento, e mercalo de novo cun catro por cento, para impedir que estes intereses opostos provoquen accións especulativas. A consecuencia desta resolución, o axio nunca pode subir do cinco por cento nin baixar do catro, e a proporción entre o prezo de mercado do diñeiro bancario e o da moeda mantense sempre a carón da proporción entre os seus valores intrínsecos. Antes de que se tomase esta resolución, o prezo de mercado do diñeiro bancario adoitaba elevarse ás

veces ata un axio do nove por cento, e outras baixaba ata o par, segundo influísen no mercado os intereses opostos.

15. O Banco de Amsterdam presume de non prestar o que ten depositado, senón que por cada florín que acredita nos seus libros mantén o valor dun florín en diñeiro ou lingotes nos seus depósitos. Non pode dubidarse que alí mantén todo o diñeiro ou lingotes que teñen recibos en vigor, esixibles en calquera intre, e que en realidade están continuamente saíndo e volvendo a entrar. Pero é máis incerto que manteña a parte do seu capital correspondente aos recibos vencidos hai moito, que non poden esixirse en épocas normais e tranquilas e que, en realidade, probablemente permanecerán alí para sempre, ou polo menos mentres subsistan os estados das Provincias Unidas. Porén, non hai artigo de fe máis arraigado en Amsterdam que por cada florín que circula como diñeiro bancario hai outro correspondente en ouro ou prata no tesouro do banco. A cidade garante que así é. O banco está dirixido polos catro burgomestres que a gobernan, que cambian cada ano. Cada novo grupo de burgomestres visita o tesouro, compárao cos libros, acéptao baixo xuramento, e entrégao, coa mesma imponente solemnidade, ao grupo sucesor, e neste país sobrio e relixioso os xuramentos aínda teñen valor. Unha rotación desta clase parece unha garantía suficiente contra calquera práctica inconfesable. En ningunha das revolucións que as faccións provocaron no goberno de Amsterdam, o partido vencedor acusou aos seus predecesores de deslealdade na administración do banco. Ningunha acusación podería afectar máis profundamente á reputación e fortuna do partido en desgraza, e podemos estar seguros de que se realizaría se puidese sosterse. En 1672, cando o rei francés estaba en Utrecht, o Banco de Amsterdam pagou tan puntualmente que non deixou dúbida da fidelidade coa que respectaba os seus compromisos. Algunhas das pezas que saíron entón dos seus depósitos parecían estar chamuscadas co lume que prendeu na casa do concello pouco despois da fundación do banco. Polo tanto, estas pezas tiñan que estar alí dende aquela.

16. A canto ascende o tesouro do banco é unha cuestión que ocupa dende hai moito as especulacións dos curiosos. Respecto da mesma non poden ofrecerse nada máis que cábalas. Estímase que unhas dúas mil persoas teñen contas no banco, e supoñendo que cada un teña o valor de mil cincocentas libras esterlinas como media na súa conta (un cálculo moi xeneroso), a suma total de diñeiro bancario e, en consecuencia, o tesouro do banco ascendería a uns tres millóns de libras esterlinas, ou sexa, a once floríns por libra esterlina, trinta e tres millóns de floríns. Esta é unha gran suma, suficiente para realizar unha circulación moi ampla, pero moi por debaixo das ideas extravagantes que algúns se formaron sobre este tesouro.

17. A cidade de Amsterdam obtén un importante ingreso do banco. Ademais do que pode chamarse a renda de almacenaxe enriba mencionada, cada persoa paga unha comisión de dez floríns cando abre por primeira vez unha conta no banco, tres floríns e tres *stuivers* por cada conta nova, dous *stuivers* por cada transferencia, e seis *stuivers* se a transferencia é menor de trescentos floríns, para desalentar as pequenas transaccións. A persoa que non mantén a súa conta equilibrada dúas veces nun ano paga vinte cinco floríns de multa, e a que ordena unha transferencia por máis do que ten na conta está obrigada a pagar o tres por cento polo importe en descuberto, e ademais a súa orde descártase. Estímase que o banco obtén beneficios importantes vendendo moeda estranxeira e os lingotes que ás veces reverten ao vencer os recibos, que sempre mantén ata que pode vendelos con vantaxe. O banco tamén obtén beneficios vendendo diñeiro bancario cun axio do cinco por cento e mercando ao catro. Estes distintos emolumentos ascenden a moito máis do preciso para pagar os salarios dos directivos e sufragar o custo de administración. Estímase que só o que se paga por conservar os lingotes depositados con recibos ascende a un ingreso neto anual de entre cento cincuenta e douscentos mil floríns. Porén, o obxectivo orixinario desta institución era o servizo público, liberar aos comerciantes da inconveniencia dun tipo de cambio

desfavorable, e non os ingresos, que xurdiron de xeito imprevisto e poden considerarse como accidentais. Pero xa é tempo de retornar desta longa digresión, á que cheguei inconscientemente ao intentar explicar as razóns polas que o tipo de cambio debería ser favorable aos países que pagan no chamado diñeiro bancario e desfavorable aos que pagan en moeda. Os primeiros pagan nunha clase de diñeiro cun valor intrínseco que é sempre o mesmo e coincide exactamente co padrón das súas respectivas casas da moeda. Os segundos pagan nunha clase de diñeiro cun valor intrínseco que varía continuamente e case sempre está por debaixo deste padrón.

Parte II. Da insensatez das restricións extraordinarias segundo outros principios

1. Na parte precedente deste capítulo intentei amosar o innecesario que resulta restrinxir extraordinariamente a importación de bens dende os países cos que se supón que a balanza comercial é desfavorable, mesmo segundo os principios do sistema mercantil.

2. Porén, nada pode ser máis absurdo que esta doutrina da balanza comercial na que se basean non só estas restricións, senón as demais normas comerciais. Cando dous lugares comercian un co outro, esta doutrina supón que, se a balanza está equilibrada, non perde nin gaña ningún, pero que, de inclinarse cara algún lado, un perde e o outro gaña en proporción ao seu desvío respecto do equilibrio exacto. Ambas suposicións son falsas. Un comercio forzado mediante primas e monopolios pode ser, e habitualmente é, desfavorable para o país que se pretende favorecer, como intentarei amosar máis adiante. Pero o comercio que se realiza espontaneamente entre dous lugares sempre é vantaxoso para ambos, aínda que non sempre por igual.

3. Eu non entendo por vantaxe ou ganancia o aumento da cantidade de ouro e prata, senón o aumento do valor de cambio do produto anual da terra e traballo do país, ou sexa, o aumento do ingreso anual dos seus habitantes.

4. Se a balanza está equilibrada, e se o comercio entre os dous lugares consiste integramente no intercambio de mercadorías autóctonas, na meirande parte das ocasións non só gañarán ambos, senón que gañarán case por igual. Neste caso, cada lugar proporcionará un mercado para unha parte do produto excedente do outro, e repoñerá o capital empregado en produci-la e preparala para o mercado e distribuí-la entre un certo número dos habitantes do outro lugar, aos que proporcionou ingresos e mantenza. Polo tanto, unha parte dos habitantes de cada lugar conseguirá os seus ingresos e mantenza indirectamente do outro. Así como se estima que as mercadorías intercambiadas son do mesmo valor, tamén os capitais empregados no comercio serán moitas veces iguais, ou case iguais; e ao empregarse ambos en producir mercadorías autóctonas de ambos países, os ingresos e mantenza que a súa distribución proporciona aos habitantes de cada un deles será igual ou case igual. Os ingresos e mantenza que se proporcionan mutuamente serán variables en proporción ao tamaño das súas relacións. Por exemplo, se estas ascenden anualmente a cen mil libras, ou a un millón, por cada lado, cada un proporcionará aos habitantes do outro un ingreso anual de cen mil libras nun caso, e dun millón no outro.

5. Se o seu comercio fose tal que un non exportase ao outro nada máis que mercadorías autóctonas, a cambio exclusivamente de bens estranxeiros, a balanza comercial aínda estaría equilibrada, pois se pagaron mercadorías con mercadorías. Neste caso tamén gañarían ambos, pero non igualmente. Os habitantes do país que non exportase nada máis que mercadorías autóctonas conseguirían máis ingresos co comercio. Se, por exemplo, Inglaterra non importase de Francia nada máis que mercadorías autóctonas francesas e pagase anualmente enviando unha gran cantidade de bens estranxeiros, supoñamos que tabaco e bens das Indias Orientais, por non ter mercadorías autóctonas que se demandasen en Francia, este comercio, aínda que proporcionaría ingresos aos habitantes de ambos países, proporcionaría máis aos franceses que aos ingleses. Todo o capital francés empre-

gado anualmente neste comercio se distribuiría entre o pobo de Francia, pero só a parte do capital inglés que se empregase en producir as mercadorías inglesas coas que se mercasen os bens estranxeiros se distribuiría anualmente entre o pobo de Inglaterra. A meirande parte do mesmo repoñería os capitais empregados en Virxinia, no Hindustán e na China que proporcionaron ingresos e mantenza aos habitantes destes afastados países. Polo tanto, se os capitais fosen iguais ou case iguais, este emprego do capital francés aumentaría moito máis o ingreso do pobo francés do que o capital inglés aumentaría o ingreso do pobo de Inglaterra. Neste caso, Francia realizaría un comercio exterior directo de consumo con Inglaterra, mentres que Inglaterra realizaría un comercio indirecto da mesma clase con Francia. Os distintos efectos dun capital empregado no comercio exterior directo ou indirecto xa se explicaron por completo.

6. Probablemente non hai dous países cun comercio que consista totalmente no intercambio de mercadorías autóctonas por ambos lados, ou de mercadorías autóctonas por un lado e bens estranxeiros polo outro. Case todos os países intercambian en parte bens autóctonos e en parte bens estranxeiros. Porén, o país que teña proporcionalmente máis bens autóctonos que estranxeiros nos seus fretes será sempre o principal beneficiado.

7. Se Inglaterra pagase as mercadorías importadas anualmente de Francia con ouro e prata, no canto de tabaco e bens das Indias Orientais, a balanza estaría desequilibrada, pois non se pagarían mercadorías con mercadorías, senón con ouro e prata. Porén, como no caso anterior, o comercio proporcionaría ingresos aos habitantes de ambos países, pero máis aos franceses que aos ingleses. En Inglaterra, repoñería o capital empregado en producir os bens ingleses que mercaron o ouro e a prata, que se distribuíu e proporcionou ingresos a algúns habitantes ingleses. O capital total de Inglaterra non diminuíría máis por esta exportación de ouro e prata que pola dun valor igual doutros bens, máis ben ao contrario, aumentaría. Ao estranxeiro envíanse os bens que se supoñen máis demandados alí que no interior, e

dos que se espera, en consecuencia, unha contrapartida máis valiosa no país que as mercadorías exportadas. Se o tabaco que en Inglaterra vale só cen mil libras merca viño en Francia que en Inglaterra acadará un valor de cento dez mil libras, o intercambio aumentará o capital inglés en dez mil libras. Do mesmo xeito, se cen mil libras de ouro inglés mercan viño francés cun valor en Inglaterra de cento dez mil libras, este intercambio aumentará igualmente en dez mil libras o capital inglés. Así como un comerciante que ten viño na súa adega por valor de cento dez mil libras é máis rico que o que ten tabaco no seu almacén por valor de só cen mil, tamén é máis rico que o que ten ouro nas súas arcas por valor de só cen mil libras. Pode poñer en movemento máis traballo e proporcionar renda, mantenza e emprego a máis persoas que calquera dos outros dous. Agora ben, o capital do país é igual aos capitais de todos os seus habitantes, e o traballo que pode manterse anualmente no país é igual ao que poden manter estes capitais. Polo tanto, o capital do país e o traballo que se pode manter anualmente aumentarán grazas a este intercambio. Abofé, sería máis vantaxoso para Inglaterra que puidese mercar os viños franceses coa súa propia ferraxe e os seus propios panos, no canto de co tabaco de Virxinia ou co ouro e prata do Brasil e o Perú. Un comercio exterior directo de consumo é sempre máis vantaxoso que un indirecto. Pero un comercio indirecto de consumo realizado con ouro e prata non é menos vantaxoso que calquera outro comercio indirecto. Tampouco é máis probable que un país sen minas esgote o seu ouro e prata pola exportación anual destes metais, do que outro que non planta tabaco esgote o seu tabaco pola exportación anual desta planta. Así como un país que ten medios para mercar tabaco nunca estará sen el por moito tempo, tampouco estará sen ouro e prata moito tempo un país que ten medios para mercalos.

8. Disque o traballador mantén un comercio ruinoso coa taberna, e que o comercio dunha nación manufactureira cun país vinícola sería da mesma natureza. Eu respondo que o comercio coa taberna non é ruinoso pola súa propia natureza, senón tan

vantaxoso como calquera outro, aínda que máis propenso aos abusos. A ocupación do cervexeiro, e mesmo a do retallista de licores fermentados, son divisións do traballo tan necesarias como calquera outra. En xeral, será máis vantaxoso para un traballador mercarlle ao cervexeiro a cantidade que precise que elaborar a cervexa por si mesmo, e se é un traballador pobre, será máis vantaxoso para el mercarlla aos poucos ao retallista que mercar unha gran cantidade do cervexeiro. Sen dúbida, en ambos casos pode mercar demasiado, como pode mercar demasiado de calquera outros comerciantes ao seu arredor: do carnicero se é un comellón, ou do paneiro se pretende ser un galán. Porén, é vantaxoso para a maioría dos traballadores que estes oficios sexan libres, aínda que en todos eles se poida abusar desta liberdade, nalgúns máis que noutros. Ademais, aínda que os individuos poidan arruinarse por un consumo excesivo de licores fermentados, non hai risco de que o faga unha nación. Aínda que en todos os países hai moita xente que gasta nestes licores máis do que pode permitirse, sempre hai moitos máis que gastan menos. Obsérvase ademais que, se consultamos á experiencia, a barateza do viño causa sobriedade, non embriaguez. Os habitantes dos países vinícolas son xeralmente a xente máis sobria de Europa: velaí os españois, os italianos e os habitantes das provincias meridionais de Francia. A xente poucas veces é culpable de excederse na súa tarefa diaria, e ninguén finxe xenerosidade nin camaradería sendo pródigo cun licor tan barato como a cervexa. Polo contrario, nos países que, polo exceso de calor ou frío, non producen uvas, e onde en consecuencia o viño é caro e escaso, a embriaguez é un vicio habitual, como entre as nacións setentrionais e todos os que viven entre os trópicos, por exemplo os negros da costa de Guinea. Teño ouvido afirmar a miúdo que cando chega un rexemento dende algunha das provincias setentrionais de Francia, onde o viño é algo caro, a acuartelarse no sur, onde é moi barato, ao principio os soldados pervértense pola barateza e a novidade do bo viño, pero aos poucos meses de residir alí, a maioría torna tan sobria como o

resto dos habitantes. Igualmente, se os aranceis sobre os viños estranxeiros e os impostos sobre o malte e a cervexa en Gran Bretaña se abolisen inmediatamente, podería ocasionarse unha embriaguez temporal xeneralizada entre as clases medias e inferiores do pobo, á que probablemente seguiría axiña unha sobriedade permanente e case universal. Na actualidade a embriaguez non é en absoluto o vicio da xente elegante, nin dos que poden permitirse os licores máis caros. Case nunca se ve entre nós un cabaleiro bébedo de cervexa. Ademais, as restricións ao comercio de viño en Gran Bretaña non parecen pensadas tanto para impedir que a xente vaia á taberna, se pode dicirse así, como para impedir que vaian onde poidan mercar o licor mellor e máis barato. Favorecen o comercio de viño con Portugal e o desalentan con Francia. Abofé, disque os portugueses son mellores clientes para as nosas manufacturas que os franceses, e polo tanto debería favorecerse máis. Preténdese que xa que nos dan os seus clientes, deberíamos darlles os nosos. Así, elévanse a máximas políticas para o goberno dun gran imperio as artes secretas dos comerciantes subalternos, xa que só os comerciantes de menor rango teñen como regra empregar principalmente aos seus propios clientes. Un gran comerciante merca sempre os seus bens onde son máis baratos e mellores, sen ter en conta ningún mesquiño interese desta clase.

9. Porén, debido a máximas como esta, ensínouse ás nacións que o seu interese consistía en arruinar aos seus veciños. Fíxose a cada nación mirar con ollos ingratos a prosperidade das nacións coas que comercia, e a considerar as súas ganancias como perdas propias. O comercio, que debería ser un vínculo de unión e amizade entre nacións, como entre individuos, converteuse na fonte máis fecunda de discordia e hostilidade. A ambición antolladiza de reis e ministros non foi máis funesta para o acougo de Europa que o celo impertinente dos comerciantes e fabricantes. A violencia e inxustiza dos gobernantes da humanidade é un mal antigo para o que temo que a natureza humana apenas admite remedio. Pero, aínda que non poidan corrixirse, pode evitarse

moi facilmente que a rapacidade mesquiña e o espírito de monopolio dos comerciantes e fabricantes, que nin son nin deberían ser os gobernantes da humanidade, perturben a tranquilidade de ninguén, agás a súa propia.

10. Non hai dúbida que foi o espírito de monopolio o que inventou e difundiu esta doutrina, e os que primeiro a ensinaron non eran en absoluto tan parvos como os que creron na mesma. En todos os países o interese da maioría do pobo é, e sempre ten que ser, mercar o que precisa a quen o vende máis barato. A proposición é tan obvia que parece ridículo esforzarse en demostrala, e nunca se cuestionaría se non fose porque a sofística interesada dos comerciantes e fabricantes confundiu o sentido común da humanidade. O seu interese é, neste respecto, directamente oposto ao da maioría do pobo. Así como aos individuos libres dun gremio interésalles impedir ao resto dos habitantes empregar a outro traballador máis que a eles mesmos, tamén aos comerciantes e fabricantes de todos os países interésalles asegurarse o monopolio do mercado interior. Veláí os aranceis extraordinarios que gravan case todos os bens importados por comerciantes estranxeiros en Gran Bretaña e en moitos outros países europeos. Veláí os elevados impostos e as prohibicións sobre as manufacturas estranxeiras que poidan entrar en competencia coas nosas. Veláí tamén as restricións extraordinarias á importación de case todas as clases de bens dende os países cos que se estima que a balanza comercial é desfavorable, ou sexa, dende aqueles contra os que se acende máis intensamente a animosidade nacional.

11. Porén, a riqueza dunha nación veciña, aínda que perigosa na guerra e na política, é certamente vantaxosa no comercio. Nun estado de hostilidade pode permitir aos nosos inimigos manter frotas e exércitos superiores aos nosos, pero nun estado de paz e comercio tamén lles permite intercambiar máis valor con nós e proporcionar un mellor mercado para o produto directo da nosa propia industria, ou para o que se merca co mesmo. Así como unha persoa rica é mellor cliente que unha pobre para os seus

veciños laboriosos, tamén o será unha nación rica. Abofé, unha persoa rica que é un fabricante é un veciño perigoso para os que están no mesmo negocio. Porén, os demais veciños, con moito a gran maioría, benefíciáanse do bo mercado que o seu gasto lles proporciona, e mesmo do prezo ao que vende, máis baixo que o dos traballadores pobres ocupados no mesmo negocio. Igualmente, os fabricantes dunha nación rica poden ser sen dúbida rivais moi perigosos para os fabricantes dos países veciños. Porén, esta mesma competencia é vantaxosa para a maioría do pobo, que ademais se beneficia moito do bo mercado que o gran gasto desta nación proporciona aos demais negocios. Os particulares que queren facer fortuna nunca pensan en retirarse ás provincias remotas e pobres do país, senón que acoden á capital ou a algunha das grandes cidades comerciais. Saben que onde circula pouca riqueza pouco se consegue, pero que onde se move moita algo lles caerá. A mesma máxima que dirixe o sentido común de un, dez ou vinte individuos, debería determinar o criterio de un, dez ou vinte millóns, e facer que unha nación enteira considere a riqueza dos seus veciños como unha causa e oportunidade para adquirir riqueza ela mesma. É máis probable que unha nación se enriqueza polo comercio exterior cando os seus veciños son todos nacións ricas, laboriosas e comerciais. Unha gran nación arrodeada por todas partes de nómades salvaxes e pobres bárbaros podería, sen dúbida, adquirir riqueza grazas ao cultivo das súas propias terras e ao seu comercio interior, pero non grazas ao comercio exterior. Foi así como os antigos exipcios e os chineses modernos adquiriron a súa gran riqueza. Disque os antigos exipcios descoidaban o comercio exterior, e é sabido que os chineses modernos considérano co máximo desprezo e non lle proporcionan unha protección legal decente. Os principios modernos do comercio exterior, ao procurar o empobrecemento de todos os nosos veciños, conforme o consigan, convérteno en insignificante e desprezable.

12. O comercio entre Francia e Inglaterra está sometido a moitos atrancos e restricións a consecuencia destes principios.

Porén, se estes dous países considerasen os seus intereses reais, sen celos mercantís nin animosidade nacional, o comercio de Francia podería ser máis vantaxoso para Gran Bretaña que o de ningún outro país, e pola mesma razón o de Gran Bretaña para Francia. Francia é o veciño máis próximo a Gran Bretaña. No comercio entre a costa meridional de Inglaterra e as costas do norte e noroeste de Francia, os fretes de retorno poden esperarse, como no comercio interior, catro, cinco ou seis veces ao ano. Polo tanto, o capital empregado neste comercio podería poñer en movemento catro, cinco ou seis veces máis traballo que un capital igual na maioría dos demais ramos do comercio exterior, e proporcionar emprego e mantenza a catro, cinco ou seis veces máis persoas. Entre as rexións máis distantes de Francia e Gran Bretaña podería esperarse polo menos un frete de retorno ao ano, e mesmo este comercio sería polo menos igual de vantaxoso que a meirande parte dos demais ramos do noso comercio exterior europeo. Sería, polo menos, tres veces máis vantaxoso que o gabado comercio coas nosas colonias de América do Norte, no que os fretes de retorno poucas veces chegan en menos de tres anos, e a miúdo non en menos de catro ou cinco. Ademais, estímase que Francia ten vinte e catro millóns de habitantes, mentres que a poboación das nosas colonias de América do Norte nunca se estimou en máis de tres millóns, e Francia é un país moito máis rico que América do Norte, aínda que, debido a unha distribución máis desigual da riqueza, haxa nel moita máis pobreza e miseria. Polo tanto, Francia podería proporcionar un mercado polo menos oito veces máis grande e, grazas á superior frecuencia dos fretes de retorno, vinte e catro veces máis vantaxoso, que o que poden proporcionar as nosas colonias de América do Norte. O comercio de Gran Bretaña sería igualmente vantaxoso para Francia e, en proporción á riqueza, poboación e proximidade dos países respectivos, tería a mesma superioridade sobre o que Francia realiza coas súas propias colonias. Esta é a gran diferenza entre o comercio que a sabedoría de ambas nacións desalentou, e o que máis favoreceu.

13. Pero as mesmas circunstancias que farían tan vantaxoso o comercio aberto e libre entre os dous países ocasionaron os principais atrancos ao mesmo. Sendo veciños, son inimigos, e por iso a riqueza e poder de cada un é máis temible para o outro, e o que aumentaría a vantaxe da amizade nacional só serve para acender a intensidade da animosidade nacional. Ambas son nacións ricas e laboriosas, e os comerciantes e fabricantes de cada unha téñenlle pavor á competencia da pericia e actividade dos da outra. Os celos mercantís excítanse, e acenden a intensidade da animosidade nacional tanto como son acendidos por ela. Os comerciantes de ambos países anunciaron, con toda a apaixonada fiúza da falsidade interesada, a súa ruína segura a consecuencia da balanza comercial desfavorable, que pretenden que é o efecto infalible dun comercio ilimitado co outro.

14. Non hai país comercial europeo do que os pretendidos doutores deste sistema non augurasen a ruína inminente pola balanza comercial desfavorable. Porén, despois de toda a preocupación que suscitaron e os intentos inútiles de case todas as nacións comerciais para volver a balanza no seu propio favor e contra os seus veciños, ningunha nación europea empobreceu por esta causa. Polo contrario, todas as cidades e países, conforme abriron os seus portos ás demais nacións, no canto de arruinarse polo libre comercio, como nos levarían a esperar os principios do sistema mercantil, enriquecéronse con el. Abofé, aínda que en Europa hai unhas poucas cidades que merecen nalgún sentido o nome de portos libres, non hai ningún país que mereza tal nome. Quizais Holanda é o que máis se aproxima, aínda que estea lonxe de selo, pois é evidente que Holanda non só obtén toda a súa riqueza do comercio exterior, senón tamén unha gran parte da mantenza que precisa.

15. Abofé, como xa se explicou, hai outra balanza moi distinta da comercial que, segundo sexa favorable ou desfavorable, ocasiona a prosperidade ou decadencia das nacións. Esta é a balanza do produto e o consumo anual. Como xa se observou, se o valor de cambio do produto anual supera ao do consumo anual, o capi-

tal da sociedade ten que aumentar anualmente en proporción a este exceso. Neste caso a sociedade vive dos seus ingresos, e o que aforra anualmente engádese ao seu capital e emprégase en aumentar aínda máis o produto anual. Polo contrario, se o valor de cambio do produto anual non chega ao do consumo anual, o capital da sociedade mingua en proporción a esta diferenza. Neste caso os gastos da sociedade superan aos seus ingresos e invaden o seu capital. En consecuencia, o seu capital mingua, e con el o valor de cambio do produto anual do seu traballo.

16. Esta balanza do produto e o consumo é totalmente distinta da chamada balanza comercial. Existiría mesmo nunha nación que non tivese comercio exterior e estivese totalmente separada do resto do mundo, e tamén existe en todo o globo terrestre, onde a riqueza, poboación e progreso poden estar aumentando ou diminuindo gradualmente.

17. A balanza do produto e o consumo pode ser sempre favorable a unha nación aínda que a chamada balanza comercial sexa desfavorable. Unha nación pode importar máis valor do que exporta durante talvez medio século, o ouro e prata que entran na mesma durante este tempo poden saír inmediatamente, a súa moeda circulante pode minguar gradualmente e substituírse por distintas clases de papel moeda, e mesmo tamén poden aumentar gradualmente as débedas que contrae coas principais nacións coas que trata, e aínda así, a súa riqueza real, o valor de cambio do produto anual da súa terra e traballo, pode aumentar durante este mesmo período nunha proporción moito máis grande. A situación das nosas colonias de América do Norte, e do comercio que realizaban con Gran Bretaña antes do comezo dos disturbios actuais², pode servir como proba de que esta non é en absoluto unha suposición imposible.

² Este parágrafo escribiuse no ano 1775.

CAPÍTULO IV. DAS DEVOLUCIÓNS

1. Os comerciantes e fabricantes non se conforman co monopolio do mercado interior, senón que tamén desexan as máximas vendas no estranxeiro para os seus bens. O seu país non ten xurisdición nas nacións estranxeiras e, polo tanto, non pode conseguirlles un monopolio alí. En consecuencia, teñen que conformarse con solicitar determinados incentivos á exportación.

2. Destes incentivos, os máis razoables son as chamadas devolucións. Devolverlle ao comerciante cando exporta todo ou parte dun imposto nacional ou local que grava a actividade interior nunca pode producir a exportación de máis bens. Estes incentivos non dirixen máis capital do que iría espontaneamente cara a ningunha ocupación determinada, senón que só impiden que os impostos leven parte deste capital a outras ocupacións. Non anulan o equilibrio establecido entre as diversas ocupacións da sociedade, só impiden que os impostos o anulen. Non destrúen, senón que preservan a división e distribución naturais do traballo na sociedade.

3. O mesmo pode dicirse das devolucións cando se re-exportan bens importados, que en Gran Bretaña constitúen a meirande parte dos aranceis á importación. Pola segunda das regras anexas á lei parlamentaria que estableceu o chamado antigo subsidio, devolvíase a metade deste dereito a todo comerciante, fose inglés ou estranxeiro, cando exportaba. Ao comerciante inglés, se a exportación tiña lugar no prazo de doce meses dende a importación, e ao estranxeiro no prazo de nove meses. Os viños, as pasas e as sedas labradas eran os únicos bens que non estaban sometidos a esta regra, pois tiñan outras exencións máis vantaxosas. Os dereitos establecidos por esta lei parlamentaria eran entón os únicos aranceis á importación. O prazo para solicitar estas e as demais devolucións estendeuse despois (polo decreto 7º de Xurxo I, cap. 21, sec. 10) a tres anos.

4. A meirande parte dos dereitos impostos despois do antigo subsidio devólvense totalmente coa exportación. Porén, esta

regra xeral presenta un gran número de excepcións, e a doutrina das devolucións converteuse nun asunto moito menos sinxelo do que era cando se instituíu.

5. Cando se exportaban bens dos que se esperaba que a importación superase con moito o preciso para o consumo interno, devolvíanse todos os dereitos, sen reter nin sequera a metade do antigo subsidio. Antes da revolta das nosas colonias de América do Norte, tiñamos o monopolio do tabaco de Maryland e Virxinia. Importabamos uns noventa e seis mil barrís, e o consumo interior estimábase que non superaba os catorce mil. Para facilitar a gran exportación precisa para librarnos do resto, devolvíanse todos os dereitos se a exportación tiña lugar nun prazo de tres anos.

6. Temos aínda o monopolio case total do azucre das nosas illas das Indias Occidentais. Polo tanto, de exportarse no prazo dun ano, devólvense todos os dereitos sobre a importación, e cando se exportan no prazo de tres anos devólvense todos agás a metade do antigo subsidio, que continúa reténdose na meirande parte dos bens. Aínda que a importación de azucre supera con moito o preciso para o consumo interior, o exceso é desprezable en comparación co que adoitaba ser o do tabaco.

7. Está prohibido importar para consumo interior algúns bens, os obxectos particulares dos celos dos nosos propios fabricantes. Porén, poden importarse e almacenarse para a exportación pagando certos dereitos, que non se devolven cando se exportan. Os nosos fabricantes non están dispostos a que se estimule nin esta importación restrinxida, pois temen que se rouben os bens dos almacéns e entren en competencia cos seus. Só podemos importar sedas labradas, batistas e holandas francesas, percais pintados, estampados, manchados ou tinxidos, etc., baixo estas regras.

8. Nin sequera estamos dispostos a ser os transportistas de bens franceses, e preferimos renunciar a un beneficio para nós mesmos a permitir que os que consideramos os nosos inimigos fagan un beneficio grazas a nós. Non só se retén a metade do

antigo subsidio na exportación dos bens franceses, senón tamén o segundo vinte e cinco por cento.

9. Pola cuarta das regras anexas ao antigo subsidio, a devolución permitida sobre a exportación dos viños ascendía a moito máis da metade dos dereitos que se pagaban entón pola súa importación. Naquela época a lexislatura tiña como obxectivo incentivar extraordinariamente o comercio de tránsito do viño. Permittiuse ademais devolver totalmente coa exportación varios dos restantes impostos que o gravaban, simultáneos ou posteriores ao antigo subsidio: o chamado imposto adicional, o novo subsidio, os subsidios dun terzo e dous terzos, o imposto de 1692 e a cuñaxe sobre o viño. Porén, ao pagarse todos estes impostos, agás o adicional e o de 1692, ao contado no momento da importación, os xuros dunha suma tan grande ocasionaban un custo que facía insensato esperar un comercio de tránsito benéfico neste artigo. Polo tanto, só se devolvía coa exportación unha parte do chamado imposto sobre o viño, e non as vinte e cinco libras por barril sobre os viños franceses, nin os impostos fixados en 1745, 1763, e 1778. Ao devolverse totalmente coa exportación de todos os demais bens os dous impostos do cinco por cento establecidos en 1779 e 1781 sobre os antigos dereitos de alfándega, tamén se devolvían no viño. Permítese tamén a devolución total do último imposto que grava especificamente ao viño, o de 1780, unha indulxencia que moi probablemente nunca ocasionará a exportación dun só barril de viño, cando se reteñen impostos tan elevados. Estas regras aplícanse en todos os lugares onde é legal a exportación, agás nas colonias británicas en América.

10. O decreto décimo quinto de Carlos II, cap. 7, chamado a lei para o fomento do comercio, dou a Gran Bretaña o monopolio de abastecer ás colonias de todas as mercadorías producidas ou manufacturadas en Europa e, en consecuencia, de viños. Non é probable que se puidese respectar este monopolio nun país cunha costa tan extensa como as nosas colonias de América do

Norte e as Indias Occidentais, onde a nosa autoridade foi sempre moi escasa, e onde se lles permitía aos habitantes levar as mercadorías non enumeradas na lei de navegación nos seus propios barcos, primeiro a toda Europa, e despois a todas as partes de Europa ao sur do cabo Fisterra, e probablemente sempre atoparon a maneira de traer un cargamento dende os países aos que se lles permitía levar outro. Con todo, atoparon dificultades para importar viños europeos dende os lugares onde se producían, e non podían importalos dende Gran Bretaña, pois gravábanse con pesados impostos que na súa meirande parte non se devolvían coa exportación. O viño de Madeira, que non era unha mercadoría europea, podía importarse directamente a América e as Indias Occidentais, países que gozaban de libre comercio coa illa de Madeira nas mercadorías non enumeradas. Estas circunstancias probablemente introduciron o gusto xeral polo viño de Madeira que os nosos oficiais atoparon establecido en todas as nosas colonias ao comezo da guerra de 1755 e trouxeron con eles á metrópole, onde este viño non estaba de moda antes. Ao remate desta guerra, en 1763 (polo cuarto decreto de Xurxo III, cap. 15, sec. 12), permitiuse a devolución de todos os impostos, agás 3 *l.* e 10 *x.*, coa exportación ás colonias de todos os viños agás os franceses, pois o prexuízo nacional non permitía ningún estímulo ao seu comercio e consumo. O período entre a concesión desta indulxencia e a revolta das nosas colonias en América do Norte foi probablemente demasiado curto para permitir ningún cambio importante nos costumes destes países.

11. A mesma lei que favorecía ás colonias moito máis que a outros países na devolución de impostos sobre os viños, agás os franceses, non as favorecía tanto no resto das mercadorías, nas que se devolvía a metade do antigo subsidio coa exportación, pois promulgou que non se permitiría esta devolución coa exportación ás colonias de mercadorías producidas ou manufacturadas en Europa ou nas Indias Orientais, agás os viños, percais brancos e muselinas.

12. As devolucións outorgáronse orixinariamente para estimular o comercio de tránsito, que se consideraba especialmente axeitado para traer ouro e prata ao país, pois os estranxeiros pagaban en diñeiro o frete dos barcos. Esta institución é bastante razoable aínda que a súa causa fose moi insensata, pois o comercio de tránsito certamente non merece ningún estímulo especial. As devolucións non poden dirixir cara a este comercio máis capital do que afluiría espontaneamente, só evitan que os dereitos sobre a importación o supriman totalmente. O comercio de tránsito, aínda que non mereza ningunha preferencia, non debería suprimirse, senón deixarse libre como calquera outro negocio. É un recurso necesario para os capitais que non atopan ocupación na agricultura, nin nas manufacturas do país, nin no seu comercio interior ou exterior de consumo.

13. Os ingresos das alfándegas, no canto de resentirse, benefíciase das devolucións na parte que se retén dos dereitos. De reterse todos, os bens que gravan non se exportarían nin, en consecuencia, se importarían, por ausencia dun mercado, e polo tanto non se pagarían dereitos dos que reter unha parte.

14. Estas son razóns dabondo para xustificar as devolucións, e as xustificarían aínda que se devolvesen sempre coa exportación todos os impostos, tanto sobre o produto da industria doméstica como sobre os bens estranxeiros. Abofé, neste caso os ingresos fiscais resentiríanse, e os das alfándegas aínda máis, pero esta norma restablecería o equilibrio natural da actividade, a división e distribución do traballo naturais, que estes impostos sempre perturban.

15. Porén, estas razóns só xustifican as devolucións para os bens que se exportan a países independentes, non a aqueles nos que os nosos comerciantes e fabricantes gozan dun monopolio. Por exemplo, unha devolución cando se exportan bens europeos ás nosas colonias americanas non sempre ocasionará máis exportacións. Grazas ao monopolio do que gozan alí os nosos comerciantes e fabricantes, a miúdo podería enviarse a mesma

cantidade aínda que se retivesen todos os impostos. En consecuencia, as devolucíons poden ser puramente unha perda para os ingresos fiscais e das alfándegas, sen alterar a situación do comercio nin ampliálo en ningún sentido. Máis adiante, cando trate das colonias, amosarei ata onde poden xustificarse estas devolucíons como un estímulo axeitado para a súa actividade, ou ata onde é vantaxoso para a metrópole que estean exentas dos impostos que pagan os demais concidadáns.

16. Ten que entenderse que as devolucíons só son útiles se os bens para os que se outorgan se exportan realmente a un país estranxeiro e non volven a importarse clandestinamente no noso. Son ben coñecidos esta clase de abusos nalgunhas devolucíons, especialmente nas do tabaco, que ocasionan moitos fraudes prexudiciais tanto para os ingresos públicos como para os comerciantes honrados.

CAPÍTULO V. DAS PRIMAS

1. As primas á exportación solicítanse a miúdo en Gran Bretaña, e ás veces outórganse, para o produto de ramos determinados da actividade interior. Preténdese que grazas a elas os nosos comerciantes e fabricantes poderán vender os seus bens tan baratos ou máis que os seus rivais no mercado exterior. Disque así exportarase máis e, en consecuencia, a balanza comercial será máis favorable ao noso país. Non podemos dar aos nosos produtores un monopolio no mercado exterior como fixemos no interior, nin forzar aos estranxeiros a mercar os seus bens como forzamos aos nosos propios concidadáns. Polo tanto, pensouse que o mellor recurso é pagarlles por mercar. Así é como o sistema mercantil pretende enriquecer a todo o país e encher de diñeiro os nosos petos grazas á balanza comercial.

2. Considérase que as primas só deberían outorgarse aos ramos do comercio que non poden desenvolverse sen elas. Pero calquera ramo do comercio no que o comerciante poida vender os seus bens por un prezo que lle repoña o capital empregado en preparamos e levalos ao mercado cos beneficios correntes pode realizarse sen unha prima. Cada un destes ramos é evidentemente igual que os demais que non reciben primas e, polo tanto, non pode precisalas máis que estes. Só precisan primas os negocios nos que o comerciante está obrigado a vender os seus bens a un prezo que non lle repón o seu capital xunto co beneficio corrente, ou sexa, por menos do que realmente lle custa levalos ao mercado. A prima outórgase para compensar esta perda e estimulalo a continuar, ou a comezar, un negocio do que se estima que os gastos superan aos ingresos, cada operación consume parte do capital empregado, e a súa natureza é tal que, se os demais negocios fosen semellantes, axiña non quedaría capital no país.

3. Ten que observarse que o comercio realizado grazas ás primas é o único que pode realizarse entre dúas nacións por moito

tempo de xeito que unha delas perda sempre e regularmente, ou sexa, que venda os seus bens por menos do que realmente custa levalos ao mercado. Se a prima non lle devolveuse ao comerciante o que perde no prezo dos seus bens, o seu propio interese obrigáalle axiña a empregar o seu capital doutro xeito, ou sexa, a atopar un negocio no que o prezo dos bens lle repuxese o capital empregado en levalos ao mercado co beneficio corrente. O efecto das primas, como o dos demais recursos do sistema mercantil, só pode forzar o comercio dun país por unha canle moito menos vantaxosa daquela na que afluiría espontaneamente.

4. O enxeñoso e ben informado autor dos tratados sobre o comercio de gran amosou moi claramente que dende que se estableceu a prima á exportación de gran, o prezo do gran exportado, valorado moderadamente, superou ao do gran importado, valorado moi elevadamente, en moito máis que o importe total das primas pagadas durante este período. Seguindo os principios do sistema mercantil, pensa que isto é unha proba de que o comercio forzado de gran é beneficioso para a nación, ao superar o valor da exportación ao da importación nunha suma moito máis elevada que o gasto extraordinario feito polo público para conseguir exportalo. Non considera que este gasto extraordinario, ou sexa, a prima, é a parte máis pequena do verdadeiro custo da exportación para a sociedade. Debe terse en conta tamén o capital que o agricultor empregou na produción. Se o prezo do gran, cando se vende nos mercados exteriores, non repón, non só a prima, senón este capital cos seus beneficios correntes, a sociedade perde a diferenza, ou sexa, o capital nacional diminúe por este importe. Pero a razón pola que se considera preciso outorgar unha prima é a suposta insuficiencia do prezo para repoñer este gasto.

5. Disque o prezo medio do gran diminuíu considerablemente dende a implantación da prima. Xa intentei amosar como o prezo medio do gran comezou a diminuír cara ao final do século pasado e continuou diminuíndo no decurso dos sesenta e catro primeiros

anos do actual. Pero isto, supoñendo que se producise, como eu creo, sucedeu malia a prima, non a consecuencia da mesma, pois en Francia sucedeu o mesmo que en Inglaterra aínda que alí non só non existía a prima, senón que ata 1764 a exportación de gran estaba prohibida. Polo tanto, é probable que esta diminución gradual no prezo medio do gran non se debese nin a unha norma nin á outra, senón ao aumento gradual e imperceptible do valor real da prata no mercado europeo no decurso do século actual, como intentei amosar no primeiro libro desta disertación. Semella totalmente imposible que a prima contribuíse a diminuír o prezo do gran.

6. Xa se observou que en anos de abundancia a prima mantén o prezo do gran por enriba do que lle correspondería no mercado interior, pois ocasiona unha exportación extraordinaria. Este era o propósito declarado da institución. Esta gran exportación que ocasiona nos anos de abundancia impide que a abundancia dun ano alivie a escaseza doutro, aínda que a prima se suspenda a miúdo en anos de escaseza. En consecuencia, tanto nos anos de abundancia como nos de escaseza, a prima tende a elevar o prezo monetario do gran no mercado interior.

7. Non creo que ningunha persoa razoable discuta que na situación actual da labranza a prima ten esta tendencia. Pero moita xente pensou que estimula a labranza de dúas maneiras distintas: en primeiro lugar aumentando a demanda e, en consecuencia, a produción, abrindo un mercado estranxeiro máis grande para o gran do agricultor, e en segundo lugar asegurando un prezo mellor do que podería esperarse na situación actual da labranza. Pensan que este dobre estímulo ocasionará a longo prazo un aumento na produción de gran que baixe o seu prezo no mercado interior moito máis do que a prima pode elevalo, dada a situación da labranza ao remate do período.

8. A miña resposta é que calquera ampliación do mercado exterior ocasionada pola prima é a expensas do mercado interior, pois cada *bushel* de gran exportado grazas á prima que

non se exportaría sen ela permanecería no mercado interior para aumentar o consumo e baixar o prezo desta mercadoría. Obsérvese que a prima sobre o gran, como calquera outra prima á exportación, grava ao pobo con dous impostos: a contribución á que están obrigados para pagar a prima, e o imposto que xorde do aumento no prezo da mercadoría no mercado interior, que nesta mercadoría en particular, como todo o pobo merca gran, págao todo o pobo e polo tanto é, con moito, o máis pesado dos dous. Supoñamos que a prima de cinco xilins á exportación dun cuarto de trigo eleva o prezo desta mercadoría no mercado interior en só seis peniques por *bushel* en media, ou sexa, catro xilins por cuarto. Mesmo baixo este moderado suposto, a meirande parte do pobo, ademais de pagar o imposto que sufraga a prima de cinco xilins por cuarto de trigo exportado, ten que pagar outro de catro xilins por cada cuarto que consumen. Pero segundo o moi ben informado autor dos tratados sobre o comercio de gran, a proporción media do gran exportado respecto do consumido no interior non é máis que de un a trinta e un. En consecuencia, por cada cinco xilins que o pobo contribúe ao pago do primeiro imposto, ten que contribuír con seis libras e catro xilins ao pago do segundo. Un imposto tan elevado sobre o principal ben necesario ten que reducir a mantenza dos traballadores pobres, ou aumentar os seus salarios monetarios proporcionalmente ao aumento no prezo monetario da súa mantenza. Na medida que opere no primeiro sentido, reduce a capacidade dos traballadores pobres para educar e criar aos seus fillos, e polo tanto a poboación do país. Na medida que opere no segundo sentido, reduce a capacidade dos que dan traballo aos pobres para empregar a tantos como empregaban antes, e así reduce a actividade económica do país. En consecuencia, a exportación extraordinaria de gran ocasionada pola prima non só diminúe o consumo interior tanto como amplía o mercado e consumo exteriores cada ano, senón que, reducindo a poboación e actividade do país, tende en último termo a atrofiar e limitar o crecemento do mercado interior, e a

diminuír máis que a aumentar o mercado e o consumo totais de gran a longo prazo.

9. Porén, pensouse que este aumento do prezo monetario do gran, ao facer esta mercadoría máis beneficiosa para o agricultor, estimularía a súa produción.

10. A miña resposta é que isto sucedería se o efecto da prima fose elevar o prezo real do gran, ou sexa, permitir ao agricultor manter, cunha mesma cantidade de gran, a máis traballadores do mesmo xeito, sexa xeneroso, moderado ou escaso, que se manteñen os traballadores da rexión. Pero é evidente que nin a prima nin ningunha outra institución humana pode ter este efecto. Non é o prezo real do gran, senón o nominal o que a prima pode afectar apreciabilmente. E aínda que o imposto co que esta institución grava a todo o pobo pode ser moi oneroso para quen o paga, ofrece poucas vantaxes aos que o reciben.

11. O efecto real da prima non é tanto elevar o valor real do gran, como disminuír o da prata, ou sexa, facer que unha mesma cantidade de prata se cambie por unha cantidade máis pequena, non só de gran, senón de calquera outra mercadoría producida no país, pois o prezo monetario do gran determina o das demais mercadorías producidas no país.

12. Determina o prezo monetario do traballo, que sempre ten que permitir ao traballador mercar unha cantidade de gran suficiente para manterse el e á súa familia do xeito xeneroso, moderado ou escaso no que o estado progresivo, estacionario ou decadente da sociedade obriga aos seus patróns a mantelos.

13. Determina o prezo monetario do resto dos produtos primarios da terra que, en cada período do progreso, gardan unha determinada proporción co do gran, aínda que esta sexa distinta en diferentes períodos. Por exemplo, determina o prezo monetario do pasto e o feo, da carne, dos cabalos e a súa mantenza e, en consecuencia, do transporte terrestre, ou sexa, da meirande parte do comercio interior do país.

14. Ao determinar o prezo monetario do resto dos produtos primarios da terra, determina o das materias primas de case

todas as manufacturas. Determinando o prezo monetario do traballo, determina o das artes e actividades manufactureiras. E ao determinar ambos, determina o da manufactura rematada. O prezo monetario do traballo, e o de calquera produto da terra ou do traballo, aumentará ou diminuirá en proporción ao prezo monetario do gran.

15. Polo tanto, aínda que a consecuencia da prima o agricultor puidese vender o seu gran a catro xilins por *bushel*, no canto de a tres xilins e seis peniques, e pagarlle ao seu terratenente unha renda monetaria proporcional a este aumento no prezo monetario do seu produto, se a consecuencia deste aumento no prezo do gran, catro xilins non mercasen máis bens de calquera outra clase producidos no país do que mercaban antes tres xilins e seis peniques, nin as circunstancias do agricultor nin as do terratenente mellorarán moito con este cambio. Nin o agricultor poderá cultivar moito mellor, nin o terratenente vivir moito mellor. Este aumento no prezo do gran pode darlles unha pequena vantaxe na compra de mercadorías estranxeiras, pero ningunha na das mercadorías producidas no país, e case todos os gastos do agricultor, e mesmo a meirande parte dos do terratenente, realízanse en mercadorías interiores.

16. A diminución no valor da prata que é o efecto da riqueza das minas, e que opera igual ou case igual na meirande parte do mundo comercial, é un asunto de moi pouca transcendencia para un país determinado. O aumento conseguinte dos prezos monetarios, aínda que non fai realmente máis ricos aos que os reciben, tampouco os fai realmente máis pobres. Un servizo de vaixela abarátase realmente, e todo o demais ten exactamente o mesmo valor que antes.

17. Pero a diminución no valor da prata que ten lugar só nun país, ao ser efecto da súa situación específica ou das súas institucións políticas, é un asunto de moita transcendencia que, lonxe de facer máis rico a ninguén, torna a todos máis pobres. O aumento no prezo monetario das mercadorías, que neste caso

é específico deste país, tende a desalentar toda clase de actividade no mesmo, e a permitir ás nacións estranxeiras vender máis barato non só no mercado exterior, senón no interior, fornecendo case todas as clases de bens por unha cantidade de prata máis pequena da que poden aceptar os seus propios produtores.

18. España e Portugal, como propietarios das minas, están na situación especial de ser os distribuidores de ouro e prata aos demais países europeos. Polo tanto, estes metais serán algo máis baratos en España e Portugal que en calquera outra nación europea. Porén, a diferenza non debe ser máis que o importe do frete e o seguro. Debido ao gran valor e pequeno volume destes metais, o seu frete non é moi importante e o seu seguro é o mesmo que o doutros bens de igual valor. En consecuencia, España e Portugal resentiríanse moi pouco da súa situación especial se as súas institucións políticas non agravasen as súas desvantaxes.

19. España con impostos, e Portugal prohibindo a exportación de ouro e prata, cargan a esta co custo do contrabando, e elevan o valor destes metais noutros países no importe total do mesmo por enriba do que teñen nos seus propios. Cando se represa unha corrente de auga, en canto o encoro está cheo desbórdase tanta auga por riba do muro como se non existise. A prohibición de exportar non pode reter máis cantidade de ouro e prata en España e Portugal da que poidan empregar, ou sexa, da que o produto anual da súa terra e traballo lles permita empregar en moeda, vaixelas, dourados e outros adornos de ouro e prata. Cando conseguen esta cantidade, o encoro está cheo, e toda a corrente que aflúa despois desbordarase. Polo tanto, disque a exportación anual de ouro e prata dende España e Portugal é case igual á importación anual total a pesar destas restricións. Porén, así como a auga sempre é máis fonda detrás do encoro que diante del, tamén a cantidade de ouro e prata que estas restricións reteñen en España e Portugal é superior á que se atopa noutros países en proporción ao produto anual da súa

terra e traballo. Canto máis alto e forte é o encoro, máis grande ten que ser a diferenza na fondura da auga detrás e diante do mesmo. Canto máis elevados son os impostos e as multas que protexen a prohibición, canto máis vixiante e severa é a policía que executa a lei, máis diferenza hai entre a proporción do ouro e a prata co produto anual da terra e o traballo en España e Portugal respecto doutros países. En consecuencia, disque esta diferenza é moi considerable e que nestes países atópase unha gran cantidade de vaixelas en casas que non teñen nada máis do que noutros países se consideraría axeitado ou correspondente con esta clase de magnificencia. A barateza do ouro e a prata, ou o que é o mesmo, a carestía das demais mercadorías, que é o efecto necesario desta redundancia dos metais preciosos, desalenta tanto á agricultura como ás manufacturas de España e Portugal, e permite ás nacións estranxeiras abastecelas con moitos produtos primarios, e con case todos os manufacturados, a cambio dunha cantidade de ouro e prata menor da que precisarían para producilos nos seus propios países. O imposto e a prohibición operan de dúas maneiras distintas. Non só reducen moito o valor dos metais preciosos en España e Portugal, senón que retendo alí unha determinada cantidade dos mesmos que afluiría a outros países, manteñen elevado o seu valor nestes, dándolles así unha vantaxe dobre no seu comercio con España e Portugal. Ábranse ás comportas e haberá menos auga por detrás e máis por diante do encoro, equilibrándose axiña nos dous lugares. Elimínense o imposto e a prohibición, e a cantidade de ouro e prata diminuirá de xeito importante en España e Portugal e aumentará noutros países, e o valor destes metais, a súa proporción co produto anual da terra e o traballo, equilibrarase axiña en todos eles. A perda que España e Portugal poderían sufrir por esta exportación do seu ouro e prata sería totalmente nominal e imaxinaria. O valor nominal dos seus bens, e do produto anual da súa terra e traballo descendería, e expresaría cunha cantidade de prata máis pequena que antes, pero o seu

valor real sería o mesmo, suficiente para manter, empregar e dispoñer da mesma cantidade de traballo. Ao descender o valor nominal dos seus bens, o valor real do que quedaría do seu ouro e prata aumentaría, e unha cantidade destes metais máis pequena que antes atendería os mesmos propósitos do comercio e a circulación. O ouro e a prata que saísen ao exterior non saírían a cambio de nada, senón que devolverían un valor igual en bens dunha ou doutra clase. Estes non serían só obxectos de pura luxuria e dispendio para o consumo de persoas ociosas que non producen nada a cambio, pois así como esta exportación extraordinaria de ouro e prata non aumentaría a riqueza e o ingreso reais da xente ociosa, tampouco aumentaría moito o seu consumo. A meirande parte dos mesmos probablemente consistiría en materias primas, ferramentas e provisións para o emprego e mantenza de xente laboriosa, que reproduciría cun beneficio o valor total do seu consumo. Así, unha parte do capital inactivo da sociedade converteríase en activo, e poñería en movemento máis traballo do empregado antes. O produto anual da súa terra e traballo aumentaría inmediatamente, e nuns anos probablemente aumentaría moito, ao ceibar á súa industria dunha das cargas que máis a oprimen actualmente.

20. A prima á exportación de gran opera exactamente como esta absurda política de España e Portugal. Sexa cal sexa a situación actual da agricultura, encarece o noso gran no mercado interior e abarátao no exterior, e como o prezo monetario medio do gran determina o das demais mercadorías, reduce considerablemente o valor da prata no primeiro e elévao un pouco no segundo. Permite aos estranxeiros, en particular aos holandeses, non só comer o noso gran máis barato, senón ás veces comelo aínda máis barato que nós mesmos, segundo nos asegura a excelente autoridade de sir Matthew Decker. Impide aos nosos propios traballadores ofrecer os seus produtos por unha menor cantidade de prata, e permítelle aos holandeses facelo. Tende a encarecer as nosas manufacturas e a abaratar as súas en todos

os mercados e, en consecuencia, dálle a súa actividade unha dobre vantaxe sobre a nosa.

21. A prima non aumenta a cantidade de traballo que unha determinada cantidade de gran pode manter e empregar, senón só a cantidade de prata pola que se cambiará, pois eleva o prezo nominal do noso gran no mercado interior, non o real. Deste xeito, desalenta as nosas manufacturas sen prestar ningún servizo importante aos nosos agricultores nin aos cabaleiros rurais. Abofé, pon un pouco máis de diñeiro nos petos de ambos, e talvez sexa difícil persuadilos de que isto non é prestarlles un servizo moi importante. Pero se o valor deste diñeiro diminúe na cantidade de traballo, provisións e mercadorías interiores de toda clase que pode mercar tanto como aumenta no seu importe, o servizo será só nominal e imaxinario.

22. Quizais só haxa un grupo de persoas en toda a comunidade para os que a prima foi ou pode ser esencialmente beneficiosa: os comerciantes de gran, os exportadores e importadores de gran. En anos de abundancia a prima ocasiona máis exportación e, ao impedir que a abundancia dun ano alivie a escaseza doutro, ocasiona tamén máis importación en anos de escaseza. En ambos casos, aumenta o negocio do comerciante de gran, e nos anos de escaseza non só permítelle importar máis, senón vender a un prezo mellor e, polo tanto, con máis beneficio. En consecuencia, é neste grupo de persoas onde observei o máximo celo para o mantemento ou renovación da prima.

23. Os nosos cabaleiros rurais, cando estableceron os elevados aranceis sobre a importación do gran, que en tempo de moderada abundancia equivalen a unha prohibición, e cando estableceron a prima á exportación, imitaron a conduta dos nosos fabricantes. Coa primeira institución asegurábanse o monopolio do mercado interior, e coa segunda intentaban evitar ateigar o mercado. Con ambas intentaban elevar o valor real do gran, igual que os nosos fabricantes elevaron o valor real de moitas clases de bens manufacturados con institucións semellantes. Quizais

non se decataron da gran e esencial diferenza natural entre o gran e case calquera outra clase de bens. Cando se permite aos nosos fabricantes de panos de la ou liño, co monopolio do mercado interior ou mediante unha prima sobre a exportación, vender os seus bens por un prezo algo mellor, non só se eleva o prezo nominal, senón o real, destes bens. Equivalen a máis traballo e mantenza, aumentan non só o beneficio, riqueza e ingreso nominais, senón os reais, e permítenlles vivir mellor ou empregar máis traballo nestas manufacturas determinadas. Estas estímúlanse realmente, e diríxese cara a elas máis actividade interior da que probablemente iría espontaneamente. Pero cando estas mesmas institucións elevan o prezo nominal ou monetario do gran, non elevan o seu valor real, non aumenta a riqueza nin o ingreso reais dos nosos agricultores ou cabaleiros rurais. Non se estimula o cultivo do gran, porque non lles permite manter nin empregar máis traballadores en produci-lo. A natureza das cousas estableceu un valor real para o gran que non pode alterarse só por variar o seu prezo monetario. Ningunha prima á exportación nin monopolio do mercado interior pode elevar este valor, e nin a competencia máis libre pode reduci-lo. Este valor é igual en todo o mundo á cantidade de traballo que pode manter, e en cada lugar determinado é igual á cantidade de traballo que pode manter do xeito xeneroso, moderado ou escaso no que adoita manterse o traballo nese lugar. Os panos de la ou liño non son as mercadorías que miden e determinan en último termo o valor real das demais mercadorías, pero o gran si. O valor real das demais mercadorías mídese e determínase en último termo pola proporción que o seu prezo monetario medio garda co prezo monetario medio do gran. O valor real do gran non varía coas variacións no seu prezo monetario medio, que ás veces danse dun século a outro, senón que é o valor real da prata o que varía con elas.

24. As primas á exportación de calquera mercadoría interior están suxeitas, en primeiro lugar, á obxección xeral que pode facerse a todos os recursos do sistema mercantil, que forzan

parte da actividade interior por unha canle menos vantaxosa que aquela á que afluiría espontaneamente. En segundo lugar, están suxeitas á obxección específica de que non só forzan a actividade por unha canle menos vantaxosa, senón por unha realmente desfavorable, pois o comercio que non pode realizarse sen unha prima é ruinoso. A prima á exportación de gran está suxeita a unha obxección adicional: que non pode estimular en ningún sentido a produción da mercadoría particular que pretende fomentar. Polo tanto, cando os nosos cabaleiros rurais esixiron o establecemento da prima, aínda que imitaron aos nosos comerciantes e fabricantes, non o fixeron coa comprensión total do seu propio interese que habitualmente dirixe a conduta destas outras dúas clases de persoas. Cargaron ao erario público cun gasto moi importante, gravaron a todo o pobo cun imposto moi elevado, pero non aumentaron apreciablemente o valor real da súa propia mercadoría, e desalentaron a actividade xeral do país reducindo o valor real da prata. Retardaron, no canto de adiantar, a mellora das súas propias terras, que depende da actividade xeral do país.

25. Poderíase pensar que unha prima á produción sería unha operación máis efectiva para impulsar a produción dunha mercadoría que unha prima á exportación. Ademais, gravaría ao pobo só cun imposto, a contribución precisa para pagar a prima. Tendería a baixar o prezo da mercadoría no mercado interior, no canto de aumentalo, e así podería devolverlle ao pobo parte do que contribuíu, no canto de gravalo cun segundo imposto. Con todo, as primas á produción outorgáronse moi raramente. Os prexuízos establecidos polo sistema mercantil nos ensinaron a crer que a riqueza nacional xorde máis directamente da exportación que da produción. En consecuencia, favoreceuse máis a exportación, como o medio máis directo de traer diñeiro ao país. Tamén díxose que as primas á produción son por experiencia máis susceptibles ao fraude que as primas á exportación. Non sei ata que punto é certo, pois é ben sabido que se abusa das primas á exportación con propósitos fraudulentos, pero sei que

aos comerciantes e fabricantes, os grandes inventores destes recursos, non lles interesa ateigar o mercado interior cos seus bens, algo que unha prima á produción ás veces pode ocasionar. Unha prima á exportación evítalo eficazmente, ao permitirilles enviar o produto excedente ao estranxeiro e manter o prezo do produto restante no mercado interior. En consecuencia, de todos os recursos do sistema mercantil, é o que máis lles agrada. Sei de determinados empresarios que acordaron entre eles pagar dos seus propios petos unha prima á exportación dunha parte dos bens nos que trataban. Este recurso tivo tanto éxito que elevou o prezo dos seus bens no mercado interior máis do dobre, a pesar dun aumento moi considerable na produción. O funcionamento da prima sobre o gran tivo que ser marabillosamente distinto, se diminuíu o prezo monetario desta mercadoría.

26. Porén, en ocasións determinadas outorgouse algo semellante a unha prima á produción. Poden considerarse como tales as primas por tonelaxe outorgadas á pesca do arenque branco e a balea, pois tenden directamente a abaratar os bens no mercado interior. Ten que recoñecerse que noutros aspectos os seus efectos son os mesmos que os das primas á exportación. Grazas a elas, unha parte do capital do país emprégase en traer ao mercado bens para os que o prezo non cubre os custos xunto cos beneficios correntes.

27. Mais aínda que as primas por tonelaxe a estas actividades pesqueiras non contribúan á riqueza da nación, pode pensarse que contribúen á súa defensa, ao aumentar o número de mariñeiros e embarcacións. Pode alegarse que isto ás veces pode facerse grazas a estas primas con moito menos gasto que mantendo unha gran armada regular, se podo utilizar esta expresión no mesmo sentido que un exército regular.

28. Porén, a pesar destas alegacións favorables, as seguintes consideracións predispóñenme a crer que se abusou moi escandalosamente da lexislatura ao conceder polo menos unha destas primas.

29. En primeiro lugar, a prima aos barcos do arenque semella excesiva.

30. Dende o comezo da campaña pesqueira do inverno de 1771 ata o final da de 1781, a prima por tonelaxe á actividade pesqueira dos barcos do arenque foi de trinta xilins por tonelada. Durante estes once anos o número total de barrís capturados pola frota dos barcos do arenque en Escocia ascendeu a 378.347. Os arenques capturados e salgados no mar chámanse *sea sticks*. Para convertelos en arenques comerciáveis é preciso prensalos de novo cunha cantidade adicional de sal, e neste caso estímase que tres barrís de *sea sticks* prénsanse en dous barrís de arenques comerciáveis. Polo tanto, o número de barrís de arenques comerciáveis capturados durante estes once anos ascende, conxunto a esta estimación, só a 252.131 e $\frac{1}{3}$. Durante estes once anos, as primas por tonelaxe pagadas ascenderon a 155.463 l. 11 x., ou sexa, a 8 x. e 2 e $\frac{1}{4}$ p. por cada barril de *sea sticks* e a 12 x. e 3 e $\frac{3}{4}$ p. por cada barril de arenques comerciáveis.

31. O sal co que se salgan estes arenques unhas veces é escocés e outras foráneo, e ambos entréganse libres de impostos aos que salgan o peixe. O imposto sobre o sal escocés é actualmente de 1 x. e 6 p. por *bushel*, e sobre o sal foráneo é de 10 x. Estímase que un barril de arenques precisa arredor dun *bushel* e un cuarto de *bushel* de sal foráneo, e a media de sal escocés estímase en dous *bushels*. Se os arenques se exportan non se paga este imposto, e cando se destinan para o consumo interior, tanto se os arenques se salgan con sal foráneo como escocés, págase só un xilin por barril. Era o antigo imposto sobre o *bushel* de sal, a cantidade que, segundo unha estimación baixa, considerábase precisa para salgar un barril de arenques. En Escocia, o sal foráneo utilízase moi pouco para outros propósitos que non sexan o salgado do peixe, pero, entre o 5 de abril de 1771 e o 5 de abril de 1782, a cantidade de sal foráneo importado ascendeu a 936.974 *bushels*, a oitenta e catro libras por *bushel*. A cantidade de sal escocés entregado aos salgadores de peixe non ascendeu a

máis de 168.226 *bushels*, a só cincuenta e seis libras por *bushel*. Polo tanto, o sal utilizado na pesca é principalmente sal foráneo. Ademais, por cada barril de arenques exportado págase unha prima de 2 *x.* e 8 *p.*, e máis de dous terzos dos arenques capturados expórtanse. Xúntense todas estas cousas e atopárase que nestes once anos cada barril de arenques capturados e salgados con sal escocés custoulle ao goberno 17 *x.*, 11 *p.* e $\frac{3}{4}$ cando se exportaba, e 14 *x.*, 3 *p.* e $\frac{3}{4}$ cando se destinaba ao consumo interior, e que cada barril salgado con sal foráneo custoulle 1 *l.*, 7 *x.*, 5 *p.* e $\frac{3}{4}$ cando se exportaba, e 1 *l.*, 3 *x.*, 9 *p.* e $\frac{3}{4}$ cando se destinaba ao consumo interior. O prezo dun barril de bos arenques comerciábles vai dende dezasete e dezaioito ata vinte e catro e vinte e cinco xilins, en media arredor dunha guinea¹.

32. En segundo lugar, a prima para a pesca do arenque branco é unha prima por tonelaxe proporcional ao arqueo do barco, non á súa dilixencia ou éxito na pesca, e témome que foi moi habitual equipar navíos co único propósito de pescar as primas e non o peixe. No ano 1759, cando a prima estaba a cincuenta xilins por tonelada, todos os barcos do arenque escoceses só produciron catro barrís de *sea sticks*. Nese ano, cada barril de *sea sticks* custou ao goberno 113 *l.* e 15 *x.* só en primas, e cada barril de arenques comerciábles 159 *l.*, 7 *x.* e 6 *p.*

33. En terceiro lugar, a clase de pesca para a que se outorgou esta prima por tonelaxe ao arenque branco (mediante barcos do arenque ou navíos con cuberta de vinte a oitenta toneladas de arqueo) non é tan axeitada á situación de Escocia como á de Holanda, o país do que se copiou esta práctica. Holanda está moi lonxe dos mares frecuentados polos arenques, e, polo tanto, só pode pescalos en navíos con cuberta, capaces de transportar auga e provisións suficientes para unha viaxe a un mar distante. Pero as Hébridais ou illas occidentais, as illas de Shetland e as costas setentrionais e do noroeste de Escocia, as rexións onde se

¹ Véxanse as contas ao final do volume.

realiza principalmente a pesca do arenque, están cruzadas en todas partes por brazos de mar que entran na terra unha distancia considerable e que no país chámanse lagos mariños. A estes lagos mariños acoden os arenques cando visitan estes mares, pois asegúranme que as visitas desta e moitas outras clases de peixe non son regulares nin constantes. En consecuencia, a pesca tradicional con barca é a mellor adaptada á situación específica de Escocia, cos mariñeiros levando os arenques a terra en canto os collen para salgalos ou consumilos frescos. Pero o gran estímulo que unha prima de trinta xilins por tonelada da aos barcos do arenque é un freo á pesca tradicional que, ao non recibir a prima, non pode levar o seu peixe salgado ao mercado nas mesmas condicións. Polo tanto, a pesca tradicional, que antes do establecemento da prima era moi importante, e disque empregaba polo menos tantos mariñeiros como os que actualmente empregan os barcos do arenque, decaeu case totalmente na actualidade. Porén, teño que recoñecer que non podo pretender falar con moita exactitude da antiga situación desta actividade pesqueira hoxe arruinada e abandonada. Como non se pagaba ningunha prima á pesca tradicional, nin os funcionarios das alfándegas nin os dos impostos sobre o sal levaban conta dela.

34. En cuarto lugar, os arenques son unha parte importante do alimento da xente corrente en moitas rexións de Escocia durante determinadas estacións do ano. Unha prima que tendese a reducir o seu prezo no mercado interior contribuiría bastante ao auxilio de moitos dos nosos concidadáns en circunstancias de necesidade. Pero a prima aos barcos do arenque non contribúe a estes bos propósitos. Arruinou a pesca tradicional, que é con moito a máis axeitada para abastecer o mercado interior, e a prima adicional de 2 *x.* e 8 *p.* por barril cando se exporta lévase ao estranxeiro a meirande parte, máis de dous terzos, do produto dos barcos do arenque. Asegúranme que hai entre trinta e corenta anos, antes do establecemento da prima aos barcos do arenque, o prezo do arenque branco era de dezaseis xilins por

barril. Hai entre dez e quince anos, antes de que se arruinase totalmente a pesca tradicional, disque o prezo era de dezasete a vinte xilins por barril. Nestes últimos cinco anos foi en media de vinte e cinco xilins por barril. Porén, pode que este elevado prezo se deba a unha verdadeira escaseza dos arenques na costa escocesa. Tamén teño que observar que o prezo da cuba ou barril que adoita venderse cos arenques, incluído nos prezos anteriores, aumentou dende o comezo da guerra americana ao dobre do seu prezo anterior, ou sexa, de uns tres a uns seis xilins, e tamén que os informes que recibín respecto dos prezos antigos non foron en absoluto uniformes nin consistentes, e que un ancián de gran coñecemento e experiencia aseguroume que hai máis de cincuenta anos o prezo habitual dun barril de bos arenques comerciábles era dunha guinea, que coido que podería considerarse como o prezo medio. Porén, penso que todos os informes coinciden en que o prezo no mercado interior non diminuíu a consecuencia da prima aos barcos do arenque.

35. Cando os armadores continúan vendendo a súa mercadoría ao mesmo prezo, ou incluso a un prezo máis elevado que antes, despois de que se lles outorgan primas tan xenerosas, podería esperarse que os seus beneficios fosen moi grandes, e non é improbable que así suceda cos dalgúns individuos. Porén, teño razóns para crer que xeralmente foi ao contrario. O efecto habitual destas primas é o de impulsar aos empresarios imprudentes a aventurarse nun negocio que non comprenden, e o que perden pola súa propia negligencia e ignorancia máis que compensa o que poidan gañar pola extrema xenerosidade do goberno. En 1750, pola mesma lei que estableceu a prima de trinta xilins por tonelada para impulsar a pesca do arenque branco (o decreto 23 de Xurxo II, cap. 24), fundouse unha sociedade por accións cun capital de cincocentas mil libras. Os subscritores tiñan dereito a recibir (alén dos demais estímulos: a prima por tonelaxe xa mencionada, a prima á exportación de dous xilins e oito peniques por barril e a entrega de sal británico e foráneo libre

de impostos) tres libras ao ano durante catorce anos, a pagar polo tesoureiro da alfándega en pagos semestrais iguais, por cada cen libras que subscribisen e pagasen do capital da sociedade. Ademais desta gran compañía, da que o gobernador e directores residían en Londres, declarouse legal establecer confrarías de pescadores nos demais portos do reino, sempre que se subscribise un importe non inferior a dez mil libras como capital de cada unha, para administrarse baixo a súa responsabilidade e asumindo os seus beneficios ou perdas. Estas confrarías recibiron a mesma anualidade e estímulo ao seu funcionamento que a gran compañía. A subscrición da gran compañía cubriuse axiña, e fundáronse varias confrarías en distintos portos do reino. Malia todos estes estímulo, case todas estas compañías, grandes e pequenas, perderon todo ou a meirande parte do seu capital e apenas quedan vestixios das mesmas. A pesca do arenque branco lévase a cabo na actualidade totalmente por particulares.

36. Abofé, se unha manufactura determinada fose precisa para a defensa da sociedade, non sería prudente depender sempre dos nosos veciños para subministrala, e se esta manufactura non se puidese manter no país doutro xeito, sería asinado gravar aos demais ramos de actividade para mantela. As primas á exportación de lona e pólvora británicas poden xustificarse por este principio.

37. Mais aínda que poucas veces é razoable gravar a actividade da maioría do pobo para manter a dunha clase determinada de fabricantes, na libertinaxe da gran prosperidade, cando o estado goza de máis ingresos dos que sabe utilizar, outorgar estas primas a manufacturas predilectas pode ser tan natural como incorrer en calquera outro gasto frívolo. No gasto público, como no privado, a gran riqueza pode admitirse a miúdo como desculpa para as grandes tolarías. Pero é máis que absurdo continuarlas en tempo de dificultade e penuria.

38. Ás veces chámasele prima ao que non é máis que unha devolución que, en consecuencia, non está suxeita ás mesmas

obxeccións que unha verdadeira prima. Por exemplo, a prima á exportación de azucre refinado pode considerarse como unha devolución dos impostos sobre o azucre moreno e sen refinar dos que está feito; a prima á exportación de seda labrada, unha devolución dos impostos á importación da seda en bruto e o fío de seda estirado; e a prima á exportación de pólvora, unha devolución dos impostos á importación do xofre e o azotato de potasio. Na linguaxe das alfándegas, chámanse devolucíons só ás exencións aos bens exportados na mesma forma en que se importaron. Cando a manufactura altera a súa forma tanto como para orixinar unha nova denominación, chámanse primas.

39. Os premios que o estado outorga a artesáns e fabricantes que sobresaen nos seus oficios non están suxeitos ás mesmas obxeccións que as primas. Ao estimular a destreza e o enxeño extraordinarios, serven para manter a competencia dos traballadores empregados nestes oficios, e non son tan importantes como para atraer máis capital interior do que iría aos mesmos espontaneamente. Non tenden a destorcer o equilibrio natural das ocupacións, senón a facer o traballo realizado en cada unha das mesmas tan total e completo como sexa posible. Ademais, o custo dos premios é insignificante, e o das primas é moi grande. Só a prima ao gran custou ao erario público máis de trescentas mil libras nun ano.

40. Ás veces chámanse premios ás primas, igual que ás veces chámanse primas ás devolucíons. Pero sempre temos que considerar a natureza da cousa e non prestar atención á palabra.

Digresión sobre o comercio e as leis do gran

I. Non podo concluír este capítulo dedicado ás primas sen observar que son totalmente inmerecidas as gabanzas dirixidas á lei que establece a prima á exportación de gran e ao sistema de normas conectado con ela. Un exame detallado da natureza do comercio de gran e das principais leis británicas relacionadas co mesmo demostrará a verdade desta afirmación. A gran importancia deste tema xustifica a extensión desta digresión.

2. O comercio de gran está composto de catro ramos distintos que, aínda que ás veces pode realizalos a mesma persoa, son catro negocios separados e diferentes pola súa propia natureza. Estes son: o negocio do comerciante interior, o do comerciante importador para o consumo interior, o do comerciante exportador de produto interior para consumo exterior, e o do comerciante de tránsito, ou sexa, o que importa gran para exportalo de novo.

3. I. O interese do comerciante interior e o da maioría do pobo, por moi opostos que poidan parecer a primeira vista, son exactamente o mesmo, incluso en anos da máxima escaseza. Ao comerciante interior interésalle elevar o prezo do seu gran tanto como precise a verdadeira escaseza da estación, e nunca lle interesa elevalo máis. Ao elevar o prezo desalenta o consumo, e obriga a todos, pero especialmente ás clases inferiores do pobo, ao aforro e a boa administración. Se, por elevalo demasiado, desalenta tanto o consumo como para reduci-lo por debaixo da oferta da estación, facendo que esta dure até algún tempo despois de que comece a próxima colleita, corre o risco non só de perder unha parte importante do seu gran por causas naturais, senón de verse obrigado a vender o restante por moito menos do que podería ter acadado meses antes. Se, por non elevalo abondo, desalenta tan pouco o consumo que este supera a oferta da estación, non só perde unha parte do beneficio que podería ter feito, senón que expón ao pobo a sufrir, no canto das dificultades da carestía, os espantosos horrores da fame antes do remate da estación. Ao pobo interésalle que o seu consumo diario, semanal e mensual sexa o máis proporcionado posible á oferta da estación, e ao comerciante interior de gran interésalle o mesmo. Ofrecendo o gran na medida do posible nesta proporción, venderá probablemente todo o seu gran ao prezo máis elevado e co máximo beneficio, e o seu coñecemento do estado da colleita e das súas vendas diarias, semanais e mensuais, permítelle estimar, con precisión variable, ata que punto a oferta respecta esta proporción. Sen procurar o interese do pobo, a consideración do

seu propio interese lévao a tratalo, mesmo nos anos de escaseza, case como un capitán de navío prudente se ve ás veces obrigado a tratar á súa tripulación. Cando prevé que as provisións non abundarán, distribúeas en cantidades máis pequenas. Aínda que ás veces faino sen que sexa realmente necesario, por exceso de precaución, as inconveniencias que sofre a súa tripulación son insignificantes en comparación co perigo, miseria e ruína aos que estarían expostos baixo unha conduta menos previsor. Igualmente, aínda que o comerciante interior de gran eleve ás veces o prezo do seu gran algo máis do que precisa a escaseza da estación por exceso de avaricia, as inconveniencias que o pobo sofre debido a esta conduta, que os protexe efectivamente da fame ao remate da estación, son insignificantes en comparación con aquelas ás que o deixaría exposto un tratamento máis xeneroso ao comezo da estación. O mesmo comerciante de gran é probablemente o máis prexudicado por este exceso de avaricia, non só pola indignación que esperta contra el, senón porque, aínda que escape aos efectos desta indignación, ao final da estación queda nas súas mans unha cantidade de gran que, se a seguinte estación é favorable, terá que vender a un prezo moito menor do que podería ter acadado.

4. Abofé, se fose posible para unha gran compañía de comerciantes posuír toda a colleita dun país extenso, podería interresarlles actuar como disque fan os holandeses coas especias das Molucas, destruíndo ou desbotando unha parte considerable para manter o prezo do resto. Pero dificilmente é posible, mesmo coa forza da lei, establecer tal monopolio respecto do gran que, onde a lei permite a liberdade de comercio, é a mercadoría menos propensa a que uns poucos grandes capitais a absorban ou monopolicen mercando a meirande parte da colleita. Non só o seu valor supera con moito o que poden mercar os capitais duns poucos particulares, senón que, supoñendo que puidesen mercalo, a maneira na que se produce fai imposible esta compra. Xa que é a mercadoría máis consumida anualmente en todo país civilizado,

empregase máis traballo que en ningunha outra para produci-lo. Ademais, divídese entre máis propietarios que ningunha outra mercadoría, e estes nunca poden reunirse nun só lugar como se fosen fabricantes independentes, senón que están espallados por todos os recunchos do país. Estes primeiros propietarios, ou ben abastecen directamente aos consumidores veciños ou a outros comerciantes interiores que abastecen a estes consumidores. En consecuencia, os comerciantes interiores de gran, incluíndo tanto ao agricultor como ao panadeiro, son máis numerosos que os de calquera outra mercadoría, e a súa localización dispersa imposibilita que poidan asociarse. Polo tanto, nun ano de escaseza, o que teña máis gran do que pode vender ao prezo vixente antes do fin da estación, nunca pensará en manter este prezo ás súas expensas e para o único beneficio dos seus rivais e competidores, senón que o baixará inmediatamente para librarse do seu gran antes da nova colleita. Os mesmos motivos e intereses que determinan a conduta deste comerciante determinan a dos demais, e obríganlles a todos a vender o seu gran ao prezo que, consonte o seu mellor xuízo, é máis axeitado á escaseza ou abundancia da estación.

5. Quen examine con atención a historia das carestías e fames que aflixiron a calquera parte de Europa no decurso do século actual ou dos dous anteriores, e dalgunhas temos informes bastante precisos, creo que atopará que nunca xurdiu unha carestía pola asociación entre os comerciantes interiores de gran, nin por outra causa que non fose unha verdadeira escaseza, ocasionada ás veces e nalgúns lugares determinados polo malgasto da guerra, pero na maioría dos casos pola adversidade do clima; e que nunca xurdiu unha fame por outra causa que non fose a violencia do goberno intentando remediar por medios indebidos as inconveniencias dunha carestía.

6. Nun gran país cerealeiro, no que haxa libre comercio e comunicación interior, a escaseza ocasionada polo clima máis desfavorable nunca pode ser tan grande como para producir

fame, e a colleita máis escasa, administrada con frugalidade e economía, manterá durante o ano ao mesmo número de xente que habitualmente se alimenta dun xeito máis rico grazas a unha colleita de moderada abundancia. O clima máis desfavorable para a colleita é o de seca excesiva ou choiva excesiva. Pero como o gran medra tanto nas terras altas como nas baixas, no chan demasiado húmido ou demasiado seco, a seca ou a choiva que prexudican a unha rexión do país favorecen a outra, e aínda que tanto con clima húmido como con clima seco, a colleita é máis escasa que nunha estación máis temperada, en ambos casos o que se perde nunha rexión do país compénsase ata certo punto polo que se gaña na outra. En países arroceiros, onde a colleita non só precisa un chan moi húmido, senón que en determinado período do seu crecemento ten que estar baixo a auga, os efectos dunha seca son moito peores. Porén, mesmo nestes países a seca case nunca é tan xeneralizada como para producir fame se o goberno permite o libre comercio. Hai uns anos, a seca en Bengala podería ter ocasionado unha carestía moi grande, pero as normas erróneas e restricións imprudentes impostas polos serventes da Compañía das Indias Orientais sobre o comercio de arroz contribuíron a mudar a carestía en fame.

7. Cando o goberno ordena aos comerciantes vender o seu gran, ao que considera un prezo razoable, para remediar as inconveniencias dunha carestía, ou ben impídelles levalo ao mercado, o que pode producir fame mesmo ao comezo da estación, ou, se o levan, estimula á xente a consumilo tan rápido que produce fame antes do fin da estación. A liberdade ilimitada e incontrolada do comercio de gran, así como é a única medida efectiva para previr as penurias da fame, tamén é o mellor paliativo para as inconveniencias da carestía, pois as da verdadeira escaseza non poden remediarse, só poden paliarse. Ningún negocio merece máis a protección da lei, e ningún a precisa tanto, porque ningún está tan exposto ao odio popular.

8. Nos anos de escaseza as clases inferiores do pobo imputan a súa penuria á avaricia do comerciante de gran, ao que con-

verten no obxecto do seu odio e indignación. Polo tanto, nestas ocasións, no canto de beneficiarse está en perigo de arruinarse totalmente e de que a violencia da xente desvalixe e destrúa os seus almacéns. Con todo, o comerciante de gran espera facer o seu beneficio principal nos anos de escaseza, cando os prezos son elevados. Xeralmente contrata con algúns agricultores para que lle fornezan unha determinada cantidade de gran durante un determinado número de anos a un prezo determinado. Este prezo de contrato fíxase consonte o que se estima moderado e razoable, isto é, o prezo corrente ou medio, que antes dos últimos anos de escaseza adoitaba ser uns vinte e oito xilins por cuarto de trigo, e para os demais cereais era proporcional a este. Polo tanto, nos anos de escaseza o comerciante merca a meirande parte do seu gran ao prezo habitual e véndeo a outro moito máis elevado. Porén, é evidente que este beneficio extraordinario non é máis que suficiente para poñer o seu negocio ao mesmo nivel que os outros, e compensar as moitas perdas que sofre noutras ocasións, tanto pola natureza preceidreira da propia mercadoría como polas flutuacións frecuentes e imprevistas do seu prezo, pois poucas veces fanse tan grandes fortunas neste negocio como nos demais. O odio popular que esperta nos anos de escaseza, os únicos nos que pode ser moi beneficioso, fai ás persoas de posición e fortuna remisas a entrar no mesmo. Déixase para un grupo inferior de comerciantes, e os muiñeiros, panadeiros, fariñeiros e intermediarios da fariña, xunto con algúns coitados vendedores ambulantes, son case os únicos intermediarios que separan ao agricultor do consumidor no mercado interior.

9. A antiga política europea, no canto de repudiar este odio popular contra un comercio tan beneficioso para o público sementeira, polo contrario, telo autorizado e impulsado.

10. Promulgouse polos decretos 5.º e 6.º de Eduardo VI, cap. 14, que quen mercase gran ou cereal coa intención de volver a vendelo debería considerarse un acaparador ilegal e sufrir dous meses de prisión e unha multa polo valor do gran pola primeira

falta, seis meses de prisión e unha multa polo dobre do valor do gran pola segunda, e poñerse na picota e sufrir prisión indefinida, xunto coa confiscación de todos os seus bens e pertenzas, pola terceira. A antiga política da meirande parte dos países europeos non era mellor que a inglesa.

11. Os nosos devanceiros pensaban que a xente mercaría o gran máis barato do agricultor que do comerciante, pois temían que este esixise un beneficio exorbitante por enriba do prezo que pagaba ao agricultor. Polo tanto, intentaron aniquilar totalmente o seu negocio, e mesmo evitar na medida do posible calquera intermediario entre o agricultor e o consumidor, e este era o obxectivo das moitas restricións que impuxeron ao negocio dos que chamaban intermediarios ou transportistas de gran, que non se permitía exercer a ninguén sen unha licenza que establecese a súa cualificación como unha persoa proba e honrada nos negocios. Polo decreto de Eduardo requiríase a autorización de tres xuíces de paz para outorgar esta licenza. Pero mesmo esta restrición considerouse despois insuficiente, e un decreto da raíña Isabel restrinxiu o privilexio de outorgala aos tribunais de condado.

12. A antiga política europea intentou así regular a agricultura, a gran actividade do campo, seguindo principios moi distintos dos que estableceu respecto das manufacturas, a gran actividade das cidades. Non deixándolle ao agricultor máis clientes que os consumidores ou os seus axentes directos, os intermediarios e transportistas de gran, intentaba forzalo a exercer o oficio non só de agricultor, senón de comerciante ou retalista de gran. Polo contrario, en moitos casos prohibía ao fabricante exercer o oficio de tendeiro ou vender os seus propios bens ao retallo. Coa primeira lei pretendía promover o interese xeral do país, ou sexa, abaratar o gran, talvez sen entender ben como facelo. Coa segunda pretendía promover o interese dunha clase determinada de persoas, os tendeiros, supoñendo que de permitirse vender ao retallo aos fabricantes, faríano a prezos tan baixos que arruinarían aos tendeiros.

13. Porén, aínda que se lle permitise ao fabricante ter unha tenda e vender os seus propios bens ao retallo, non podería vender a prezos máis baixos que o tendeiro. Tería que retirar da súa fábrica o capital que investise na súa tenda, e para levar o seu negocio como os demais, así como tiña que conseguir o beneficio dun fabricante nunha parte, terá que conseguir o dun tendeiro na outra. Supoñamos, por exemplo, que na cidade onde vive, o beneficio corrente tanto do capital manufactureiro como do comercial é do dez por cento. Neste caso ten que cargar cada un dos seus propios bens que venda na súa tenda cun beneficio do vinte por cento. Cando os leva á tenda dende o seu obradoiro ten que valoralos ao prezo polo que podería vendelos a un tratante ou a un tendeiro que mercasen por xunto, pois se os valorase en menos perdería unha parte do beneficio do seu capital manufactureiro. Cando os vende de novo na súa tenda, agás que cobre o mesmo prezo que un tendeiro, perdería unha parte do beneficio do seu capital comercial. Polo tanto, aínda que pareza que obtén un beneficio dobre sobre os mesmos bens, posto que estes participan sucesivamente de dous capitais distintos, só obtén un único beneficio sobre o capital total empregado nos mesmos, e se obtén menos que este beneficio perde, ou sexa, non emprega o seu capital total coa mesma vantaxe que a meirande parte dos seus veciños.

14. O que se lle prohibía facer ao fabricante, impoñíasele ata certo punto ao agricultor: dividir o seu capital entre dous empregos distintos, manter unha parte do mesmo nos seus celeiros e alpendres para satisfacer as demandas ocasionais do mercado, e empregar o resto no cultivo da súa terra. Pero igual que non podía permitirse empregar este último por menos dos beneficios correntes do capital agrícola, tampouco podía permitirse empregar o primeiro por menos dos beneficios correntes do capital mercantil. Chámese agricultor ou comerciante de gran o propietario do capital que realmente realiza o negocio do comerciante de gran, en ambos casos requírese o mesmo beneficio para resar-

cir ao propietario por empregalo deste xeito, para manter o seu negocio ao mesmo nivel que os demais e impedir que lle interese cambialo por algún outro en canto poida. Polo tanto, o agricultor obrigado a exercer o oficio dun comerciante de gran, non podería permitirse vender o seu gran máis barato que calquera outro comerciante, no caso de existir libre competencia.

15. O tratante que pode empregar todo o seu capital nun só ramo de negocio ten a mesma vantaxe que o traballador que pode empregar todo o seu traballo nunha soa operación. Así como o traballador adquire unha destreza que lle permite realizar moito máis traballo coas mesmas dúas mans, tamén o tratante adquire un método tan fácil e rápido para mercar e vender os seus bens, que pode realizar moitas máis transaccións co mesmo capital. Así como o traballador pode vender o seu traballo máis barato, tamén o tratante pode vender os seus bens máis baratos que se o seu capital e a súa atención se empregasen en varios propósitos. A meirande parte dos fabricantes non poderían vender os seus propios bens ao retallo tan baratos como un tendeiro vixiante e activo, para quen o único negocio é mercalos polo xunto e vendelos de novo ao retallo. A meirande parte dos agricultores non poderían vender o seu propio gran ao retallo, nin abastecer aos habitantes dunha cidade a unha distancia de catro ou cinco millas, tan barato como un comerciante de gran vixiante e activo para quen o único negocio é mercar gran polo xunto, acumulalo nun gran almacén, e vendelo de novo ao retallo.

16. A lei que prohibía ao fabricante exercer o negocio dun tendeiro intentaba acelerar esta división no emprego do capital. A que obrigaba ao agricultor a exercer o negocio dun comerciante de gran intentaba freala. Ambas eran violacións evidentes da liberdade natural, e polo tanto inxustas, e eran tan impolíticas como inxustas. A toda sociedade interésalle que estas cousas nunca se forcen nin atranquen. A persoa que emprega o seu traballo ou capital de maneiras máis variadas do que precisa a súa situación nunca pode prexudicar ao seu veciño vendendo

máis barato. Pode prexudicarse a si mesmo, e xeralmente faino, pois como di o refrán, ao que moito quere agarrar pouco lle dan a apreixar. A lei debe confiar á xente o coidado do seu propio interese, pois nas súas situacións particulares xeralmente poden xulgallo mellor que o lexislador. No entanto, a lei que obrigaba ao agricultor a exercer o oficio do comerciante de gran era, con moito, a máis perniciosa das dúas.

17. Non só obstruía a división no emprego do capital que é tan vantaxosa para calquera sociedade, senón que atrancaba tamén a mellora e cultivo da terra. Obrigando ao agricultor a realizar dous oficios no canto de un, forzábao a dividir o seu capital en dúas partes, da que só unha podía empregarse no cultivo. Se un comerciante de gran tivese a liberdade de vender toda a súa colleita en canto a trinzase, podería devolver o seu capital total inmediatamente á terra e empregalo en mercar máis gando e contratar a máis serventes para cultivala mellor. Pero se está obrigado a vender o seu gran ao retallo, ten que manter a meirande parte do seu capital nos seus celeiros e no seu alpendre durante o ano, e polo tanto non pode cultivar tan ben como no primeiro caso co mesmo capital. En consecuencia, esta lei atrancou a mellora da terra e, no canto de abaratar o gran, encareceuno ao facelo máis escaso.

18. En realidade, o negocio do comerciante de gran, cando se protexe e estimula axeitadamente, é o que máis contribúe ao cultivo de gran despois da actividade do agricultor. Mantén a actividade do agricultor como o negocio do comerciante por xunto mantén a actividade do fabricante.

19. O comerciante por xunto permítelle ao fabricante manter constantemente empregado na manufactura todo o seu capital, e ás veces incluso máis, ao proporcionarlle un mercado, sacarlle os seus bens das mans en canto os fabrica, e mesmo ás veces adiantarlle o seu prezo antes de que os fabrique. En consecuencia, permítelle fabricar moitos máis bens que se estivese obrigado a vendelos persoalmente aos consumidores

directos ou aos retallistas. Como o capital do comerciante por xunto adoita ser suficiente para repoñer o capital de moitos fabricantes, esta relación esperta o interese do propietario dun capital grande en manter aos propietarios de moitos capitais pequenos e axudalos nas perdas e desgrazas que noutro caso serían ruinosas para eles.

20. Unha relación da mesma clase entre os agricultores e os comerciantes de gran comportaría efectos igualmente beneficiosos para os agricultores. Permitiríalles manter todo o seu capital, e aínda máis, constantemente empregado no cultivo. No caso de que se producise algún dos accidentes aos que este negocio é propenso, atoparían no seu cliente habitual, o rico comerciante de gran, a unha persoa tan interesada en mantelos como capaz para facelo, e non dependerían totalmente, como na actualidade, da paciencia do seu terratenente ou a compaixón do seu administrador. Se fose posible, que talvez non o sexa, xeneralizar esta relación inmediatamente e, ao mesmo tempo, dirixir inmediatamente todo o capital agrícola do reino ao seu negocio adecuado, o cultivo da terra, e retiralo de calquera outro emprego no que puidese estar desviado actualmente, e se fose posible tamén proporcionarlle ao mesmo tempo outro capital case tan grande para manter e axudar ao funcionamento do primeiro, non é doado imaxinar o grande, extenso e repentino que sería o progreso que este cambio de circunstancias produciría no país.

21. Polo tanto, o decreto de Eduardo VI, ao prohibir a intervención de calquera intermediario entre o agricultor e o consumidor, intentou aniquilar un negocio que, cando se exerce libremente, non só é o mellor paliativo das inconveniencias dunha carestía, senón o seu mellor preventivo. Despois da actividade do agricultor, ningún outro negocio contribúe máis ao cultivo do gran que o do comerciante de gran.

22. O rigor desta lei mitigouse grazas a varios decretos posteriores que permitiron sucesivamente o acaparamento de gran cando o prezo do trigo non superarse os vinte, vinte e catro,

trinta e dous e corenta xilins por cuarto. Finalmente, polo 15.º decreto de Carlos II, cap. 7, declarouse legal o acaparamento ou compra de gran para vendelo de novo, sempre que o prezo do trigo non superase os corenta e oito xilins por cuarto, e o dos demais cereais proporcionalmente, por parte das persoas que non fosen especuladores, isto é, que non vendesen o gran de novo no mesmo mercado nun prazo de tres meses. Este decreto concedeu toda a liberdade que gozan os tratantes interiores de gran. O decreto do ano doceavo do rei actual, que derroga case todas as leis antigas contra os acaparadores e especuladores, non derroga as restricións deste decreto, que polo tanto aínda seguen vixentes.

23. Porén, este decreto sanciona dalgún xeito dous prexuízos populares moi absurdos.

24. En primeiro lugar, supón que cando o prezo do trigo chega aos corenta e oito xilins por cuarto, e o dos demais cereais proporcionalmente, é probable que se acapare tanto gran como para prexudicar ao pobo. Pero polo que xa se dixo é evidente que os tratantes interiores non poden acaparar o gran dun xeito que prexudique ao pobo a ningún prezo. Ademais, corenta e oito xilins por cuarto, aínda que poida considerarse un prezo moi elevado, é un prezo moi común nos anos de escaseza inmediatamente despois da colleita, cando non pode venderse case nada da mesma, e resulta imposible considerar, nin sequera por ignorancia, que poida acapararse unha parte tan grande da mesma como para prexudicar ao pobo.

25. En segundo lugar, supón que hai un prezo determinado ao que resulta probable que se especule co gran, isto é, que se merque para venderse pouco despois no mesmo mercado dun xeito que prexudique ao pobo. Pero se un comerciante merca gran nun mercado determinado para vendelo de novo pouco despois no mesmo mercado, é porque considera que non estará tan xenerosamente abastecido durante toda a estación como nesa ocasión determinada e, polo tanto, que o prezo se elevará

axiña. Se está enganado e o prezo non se eleva, non só perde todos os beneficios do capital que emprega deste xeito, senón parte deste mesmo capital, polo custo e as perdas que comporta a almacenaxe e conservación do gran. Polo tanto, prexudícase moito máis a si mesmo do que pode prexudicar aos individuos particulares aos que impide abastecerse nese determinado día de mercado, porque estes poden abastecerse despois ao mesmo prezo noutro día de mercado calquera. Se atina, no canto de prexudicar á maioría do pobo, préstalles un servizo moi importante. Ao facerlles sentir antes as inconveniencias dunha carestía, evita que despois se agraven, como seguramente farían se a barateza do prezo lles impulsase a consumir máis rápido do adecuado para a verdadeira escaseza da estación. Cando a escaseza é real, o mellor que pode facerse polo pobo é distribuír as súas inconveniencias tan equitativamente como sexa posible entre todos os meses, semanas e días do ano. O interese do comprador de gran faille investigar como conseguilo da maneira máis exacta posible e, como ningunha outra persoa pode ter o mesmo interese, coñecemento nin capacidades para facelo, débelle confiar totalmente esta importantísima operación comercial, ou, noutras palabras, debe deixarse en total liberdade o comercio de gran, polo menos no referente á provisión do mercado interior.

26. O temor popular ao acaparamento e a especulación pode comparase cos terrores e sospeitas populares de meigaría. As coitadas infelices acusadas deste crime eran tan inocentes das desgrazas que se lles imputaban como os acusados dos primeiros. A lei que rematou cos procesos contra a meigaría e retirou a capacidade de calquera persoa para satisfacer a súa propia maldade acusando deste crime imaxinario á súa veciña, rematou efectivamente con estes temores e sospeitas, ao eliminar a causa que os impulsaba e mantiña. A lei que restaurase a liberdade total do comercio interior de gran sería probablemente igual de efectiva para rematar cos temores populares ao acaparamento e a especulación.

27. Porén, o decreto 15.º de Carlos II, cap. 7, con todas as súas imperfeccións, contribuíu máis á provisión abundante do mercado interior e ao aumento da labranza que ningunha outra lei no código. Deste decreto provén toda a liberdade e protección que goza o comercio interior, que fomenta máis efectivamente que o de importación ou exportación tanto a provisión do mercado interior como os intereses da agricultura.

28. O autor dos tratados sobre o comercio de gran estimou que a proporción da cantidade media de todos os cereais importados respecto da dos consumidos en Gran Bretaña non é máis de un a cincocentos setenta. Polo tanto, para abastecer o mercado interior, o comercio interior ten que ser cincocentas setenta veces máis importante que o de importación.

29. Segundo o mesmo autor, a cantidade media de todos os cereais exportados dende Gran Bretaña non é máis da trintava parte do produto anual. Polo tanto, para estimular o cultivo proporcionándolle un mercado ao produto interior, o comercio interior ten que ser trinta veces máis importante que o de exportación.

30. Non teño moita fe na aritmética política, e non pretendo garantir a exactitude de ningunha destas estimacións. Se as menciono é só para amosar que o comercio interior de gran é moito máis importante que o exterior na opinión das persoas máis asisadas e expertas. A barateza do gran nos anos inmediatamente anteriores ao establecemento da prima pode imputarse razoablemente a este decreto de Carlos II, que se promulgou uns vinte e cinco anos antes, e polo tanto tivo tempo para producir os seus efectos.

31. Unhas poucas palabras abondarán para explicar todo o que teño que dicir respecto dos outros tres ramos do comercio de gran.

32. II. O negocio do comerciante que importa gran para consumo interior contribúe evidentemente á oferta inmediata do mercado interior e, polo tanto, é inmediatamente beneficioso para a maioría do pobo. Abofé, tende a reducir o prezo monetario medio do gran, pero non o seu valor real, ou sexa, a cantidade

de traballo que pode manter. Se a importación fose sempre libre, os nosos agricultores e cabaleiros rurais obterían menos diñeiro en media que na actualidade, cando a importación está efectivamente prohibida as máis das veces, pero ese diñeiro tería máis valor, mercaría máis bens e empregaría máis traballo. En consecuencia, a súa riqueza e ingreso reais serían as mesmas que hoxe, aínda que se expresasen nunha cantidade menor de prata, e non se impediría nin desanimaría tanto o cultivo do gran como na actualidade. Polo contrario, xa que o aumento no valor real da prata a consecuencia da diminución no prezo monetario do gran reduce o prezo monetario das demais mercadorías, proporciona unha vantaxe á actividade do país nos mercados exteriores, e tende así a estimulala e aumentala. O tamaño do mercado interior de gran ten que estar proporcionado á actividade xeral do país onde se cultiva, ou ao número dos que producen outras mercadorías e, polo tanto, teñen outras mercadorías, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, que trocar polo gran. En todos os países, o mercado interior, ao ser o máis próximo e conveniente para o gran, tamén é o máis grande e importante. Polo tanto, o aumento no valor real da prata que ocasiona a redución no prezo monetario medio do gran tende a ampliar o mercado máis grande e importante para o mesmo, estimulando no canto de desalentar o seu cultivo.

33. Polo decreto 22.º de Carlos II, cap. 13, a importación de trigo gravábase cun imposto de dezaseis xilins por cuarto cando o prezo no mercado interior non superaba os cincuenta e tres xilins e catro peniques por cuarto, e cun imposto de oito xilins cando o prezo non superaba as catro libras. O primeiro destes dous prezos só se dou, dende hai máis dun século, en épocas de gran escaseza, e o segundo, que eu saiba, nunca. Porén, este decreto gravaba o trigo cun imposto moi elevado mentres non acadase este último prezo, e con outro que equivalía a unha prohibición mentres non acadase o primeiro. Restrinxiuse a importación doutros cereais con impostos e taxas case igualmente

elevados e proporcionais ao valor do cereal². As leis posteriores aínda elevaron máis estes impostos.

34. A penuria que a execución estrita destas leis en anos de escaseza podería causarlle ao pobo sería probablemente moi grande. Pero en tales ocasións suspendíase á súa execución con decretos temporais que permitían importar gran por un tempo limitado. A necesidade destes decretos temporais demostra a inadecuación do decreto xeral.

35. Estas restricións á importación, aínda que previas ao establecemento da prima, foron ditadas polo mesmo espírito e os mesmos principios que a promulgaron. Por moi prexudiciais que fosen, eran necesarias a consecuencia da prima. Se cando o trigo estaba por debaixo dos corenta e oito xilins por cuarto ou non moito por enriba puidese importarse gran libre de impostos, ou pagando só un imposto pequeno, podería exportarse de novo co beneficio da prima, causando unha gran perda ao tesouro público e pervertendo totalmente a institución, que tiña como obxectivo ampliar o mercado para o produto do país, non para o estranxeiro.

36. III. O negocio do comerciante exportador de gran para consumo exterior non contribúe directamente ao abastecemento abundante do mercado interior, pero si indirectamente. O abastecemento do mercado interior non pode ser abundante a menos que

² Antes do treceavo ano do reinado do rei actual, os impostos pagadoiros pola importación das distintas clases de cereais eran os seguintes:

<i>Cereal</i>	<i>Impostos</i>	<i>Impostos</i>	<i>Impostos</i>
Feixóns ata 28 x. por q.	19 x. 10 p. despois	ata 40 x. - 16 x. 8 p.	logo 12 p.
Orxo ata 28 x.	19 x. 10 p. despois	ata 32 x. - 16 x.	12 p.
O malte está prohibido pola lei do imposto anual do malte			
Avea ata 16 x.	5 x. 10 p. despois		9 p. e ½
Chícharos ata 40 x.	16 x. 0 p. despois		9 p. e ½
Centeo ata 36 x.	19 x. 10 p. ata	40 x. - 16 x. 8 p.	12 p.
Trigo ata 44 x.	21 x. 9 p. ata	53 x. 4 p. - 17 x.	8 x.
ata 4 l., e despois arredor de 1x. 4 p.			
Trigo mouro ata 32 x. por e. paga 16 x.			

Estes tributos establecéronse en parte polo decreto 22.º de Carlos II, no canto do antigo subsidio, e en parte polo novo subsidio, os subsidios dun terzo e dous terzos, e o subsidio de 1747.

se cultive ou importe máis gran do que se consume habitualmente. Pero en circunstancias normais os agricultores terán conta de non cultivar máis do que precisa o consumo do mercado interior, e os importadores terán conta de non importar máis desta cantidade, a menos que o excedente poida exportarse. Este mercado moi poucas veces estará ateigado, senón que xeralmente estará mal abastecido, pois a xente que ten como negocio abastecelo temerá quedarse cos seus bens sen vender. A prohibición da exportación restrinxe a mellora e cultivo do país ao preciso para abastecer á súa propia poboación, mentres que a liberdade de exportación permítelle estender o cultivo para abastecer ás nacións estranxeiras.

37. Polo decreto 12.^o de Carlos II, cap. 4, permitiuse a exportación de gran cando o prezo do trigo non superase os corenta xilins por cuarto, e a do resto dos cereais proporcionalmente. Polo 15.^o do mesmo príncipe, estendeuse esta liberdade ata que o prezo do trigo superase os corenta e oito xilins por cuarto, e polo 22.^o a todos os prezos superiores. Abofé, tiña que pagarse ao rei un imposto de balanza pola exportación. Pero os cereais valorábanse tan baixos no libro de taxas que este imposto ascendía só a un xilin por cuarto para o trigo, catro peniques para a aveja e seis peniques para todos os demais cereais. Polo 1.^o decreto de Guillerme e María, a lei que estableceu a prima, este pequeno imposto eliminouse virtualmente cando o prezo do trigo non superase os corenta e oito xilins por cuarto, e polos decretos 11.^o e 12.^o de Guillerme III, cap. 20, eliminouse expresamente para todos os prezos superiores.

38. Así, o negocio do comerciante exportador non só se estimulou cunha prima, senón que se fixo moito máis libre que o do comerciante interior. Polo último destes decretos, o gran podía acapararse para a exportación a calquera prezo, pero non para a venda interior, agás cando o prezo non superaba os corenta e oito xilins por cuarto. Con todo, como xa se amosou, mentres o interese do comerciante interior nunca pode ser oposto ao da maioría do pobo, o do exportador pode selo, e de feito as veces o é. Se un país veciño adocece de fame mentres o seu propio país sofre unha carestía,

podería interesarlle transportar gran ao país veciño en cantidades que agraven moito as calamidades da carestía. Non era un obxectivo directo destas normas abastecer abundantemente o mercado interior, senón ocasionar unha carestía constante no mesmo elevando o prezo monetario do gran tanto como fose posible, baixo o pretexto de estimular a agricultura. Ao desalentar a importación, a oferta deste mercado limitábase ao cultivo interior mesmo en tempo de gran escaseza, e co estímulo á exportación cando o prezo non superaba os corenta e oito xilins por cuarto, non se lle permitía gozar a totalidade desta oferta mesmo en tempo de gran escaseza. As leis temporais que prohibían a exportación de gran e eliminaban os impostos a súa importación por un tempo limitado, recursos dos que Gran Bretaña viuse obrigada a botar man a miúdo, demostran a inadecuación do seu sistema xeral. Se o sistema fose bo, non se vería obrigada a afastarse do mesmo tan a miúdo.

39. Se todas as nacións seguisen o sistema liberal da libre exportación e importación, os estados nos que se divide un gran continente asemellaríanse ás provincias dun gran imperio. Así como parece, pola razón e a experiencia, que a liberdade do comercio interior entre as provincias dun gran imperio non só é o mellor paliativo dunha carestía, senón o preventivo máis eficaz da fame, tamén o sería a liberdade do comercio de exportación e importación entre os estados nos que se divide un gran continente. Canto máis grande sexa o continente e máis doada a comunicación interior tanto por terra como por auga, menos estará exposta unha determinada rexión a ningunha destas calamidades, pois será máis probable que a abundancia dun país alivie a escaseza doutro. Pero moi poucos países adoptaron totalmente este sistema liberal. A liberdade do comercio de gran está restrinxida en case todas partes, e en moitos países por normas tan absurdas que agravan a inevitable desgraza da carestía na espantosa calamidade da fame. A demanda de gran destes países pode ser tan grande e urxente que un pequeno estado veciño que sufra carestía ao mesmo tempo non pode arriscarse a abastecelos sen expoñerse á mesma espantosa

calamidade. A moi mala política dun país pode así converter en perigoso e imprudente establecer o que noutro caso podería ser unha boa política no país veciño. Porén, a liberdade ilimitada de exportación sería moito menos perigosa nos grandes estados onde, ao estar máis cultivados, a cantidade de gran exportado poucas veces afectaría á oferta. Nun cantón suízo ou nalgún dos pequenos estados italianos, pode ser preciso ás veces restrinxir a exportación de gran. En países tan grandes como Francia ou Inglaterra, case nunca. Ademais, impedir ao agricultor levar os seus bens sempre ao mellor mercado sacrifica evidentemente as leis vixentes da xustiza a unha idea de utilidade pública, ou sexa, a unha especie de razón de estado. Este é un acto de autoridade lexislativa que só debería exercitarse, e só pode perdoarse, nos casos da máis urxente necesidade. O prezo ao que se prohibise a exportación de gran, de prohibirse algunha vez, debería ser sempre moi elevado.

40. As leis relativas ao gran poden compararse en todas partes coas relativas á relixión. O pobo interésase tanto no que está relacionado coa súa mantenza nesta vida ou coa súa felicidade na outra, que o goberno ten que ceder aos seus prexuízos e, para preservar a tranquilidade pública, establecer o sistema que o pobo aproba. Quizais por isto atopamos que tan poucas veces se establece un sistema razoable en relación con estes dous asuntos capitais.

41. iv. O negocio do comerciante de tránsito, ou sexa, o importador de gran para exportalo outra vez, contribúe ao abastecemento do mercado interior. Abofé, non é o propósito directo do seu negocio vender alí o seu gran, pero en xeral estará disposto a facelo, e mesmo por bastante menos diñeiro do que podería esperar nun mercado estranxeiro, pois así aforra o custo da carga e descarga, os fretes e o seguro. Os habitantes do país que se converte no almacén e depósito da oferta doutros países grazas ao comercio de tránsito moi poucas veces estarán na miseria. Aínda que o comercio de tránsito poida contribuír así a reducir o prezo medio do gran no mercado interior, non reducirá o seu valor real. Tan só elevará lixeiramente o valor real da prata.

42. Os elevados aranceis á importación de gran, que non se devolvían na súa meirande parte, prohibiron efectivamente o comercio de tránsito en Gran Bretaña en circunstancias normais. Ademais, a exportación prohibíase sempre nas situacións extraordinarias, cando unha escaseza obrigaba a suspender estes impostos mediante decretos temporais. Así, este sistema de leis sempre prohibía efectivamente o comercio de tránsito.

43. Polo tanto, este sistema de leis conectadas co establecemento da prima non merece as gabanzas que se lle dedicaron. O progreso e prosperidade de Gran Bretaña, que tan a miúdo se atribúen a estas leis, poden explicarse moi facilmente por outras causas. A seguridade que as leis dan a todos en Gran Bretaña de que poderán gozar dos froitos do seu propio traballo abonda para que un país prospere a pesar desta e outras moitas normas comerciais absurdas. A revolución perfeccionou esta seguridade arredor da mesma época na que se estableceu a prima. O esforzo natural de cada individuo para mellorar a súa condición, cando se realiza para exercerse con liberdade e seguridade, é un principio tan poderoso que por si mesmo e sen axuda pode levar á sociedade á riqueza e a prosperidade, e superar centos de atrancos impertinentes cos que a miúdo a tolaría das leis humanas empece o seu funcionamento, aínda que o efecto destes atrancos sempre invada a súa liberdade ou diminúa a súa seguridade. En Gran Bretaña a actividade económica é totalmente segura, e aínda que está lonxe de ser totalmente libre, é tan libre ou máis que en calquera outra parte de Europa.

44. Aínda que o período de máis prosperidade e progreso de Gran Bretaña foi posterior ao sistema de leis conectadas coa prima, non por iso temos que imputalo a estas leis. Tamén foi posterior á débeda nacional, e certamente esta non foi a súa causa.

45. Aínda que o sistema de leis conectadas coa prima ten exactamente a mesma tendencia que a política de España e Portugal, diminuír o valor dos metais preciosos no país onde se establece; Gran Bretaña é seguramente un dos países europeos máis ricos, mentres que España e Portugal están entre os máis

pobres. Porén, esta distinta situación pode explicarse facilmente por dúas causas diferentes. En primeiro lugar, o imposto en España e a prohibición en Portugal á exportación de ouro e prata, xunto coa política vixiante que vela pola execución destas leis, teñen que reducir o valor destes metais non só máis directamente, senón moito máis contundentemente que as leis do gran en Gran Bretaña, en dous países moi pobres que importan anualmente entre eles máis de seis millóns de libras esterlinas. E, en segundo lugar, nestes países a liberdade e seguridade xerais do pobo non compensan esta mala política, pois a actividade económica non é libre nin segura, e os gobernos civís e eclesiásticos, tanto de España como de Portugal, bastaríanse por si mesmos para perpetuar o seu estado actual de pobreza, aínda que as súas normas comerciais fosen tan asisadas como son absurdas e tolas a meirande parte das mesmas.

46. O 13.º decreto do rei actual, cap. 36, estableceu un novo sistema respecto das leis do gran, mellor que o antigo en moitos aspectos, pero non tan bo en un ou dous.

47. Por este decreto elimínanse os elevados impostos á importación para consumo interior en canto o prezo do trigo mediano elévase a corenta e oito xilins por cuarto, o do centeo, chícharos ou feixóns, a trinta e dous xilins, o do orxo a vinte e catro xilins, e o da avea a dezaseis xilins. No canto deles fíxase un pequeno imposto de só seis peniques por cuarto de trigo, e proporcionalmente sobre os demais cereais. O mercado interior ábrese así á oferta estranxeira a prezos considerablemente máis baixos que antes para todas as clases de cereais, pero especialmente para o trigo.

48. Polo mesmo decreto, suspéndese a antiga prima á exportación de trigo en canto o prezo chega a corenta e catro xilins por cuarto, no canto de corenta e oito, o prezo ao que se suspendía antes; a de dous xilins e seis peniques á exportación do centeo en canto o prezo chega a vinte e dous xilins, no canto de vinte e catro, o prezo ao que se suspendía antes; e a de dous xilins e seis peniques á exportación de fariña de avea en canto o prezo chega a catorce peniques, no canto de quince, o prezo ao que se suspendía

antes. A prima ao centeo redúcese de tres xilins e seis peniques a tres xilins, e suspéndese en canto o prezo chega a vinte e oito xilins, no canto de trinta e dous, o prezo ao que se suspendía antes. Se as primas son tan inadecuadas como intentei demostrar que son, canto antes se suspendan e máis baixas sexan, tanto mellor.

49. O mesmo decreto permite a importación de gran aos prezos máis baixos para exportarse de novo, libre de impostos, sempre que entrementes se deposite nun almacén baixo a custodia conxunta do rei e o importador. Abofé, esta liberdade non se estende a máis de vinte e cinco portos de Gran Bretaña, pero son os principais, e pode que talvez non haxa almacéns axeitados para este propósito na maioría dos demais portos.

50. Até aquí esta lei é evidentemente unha mellora respecto do antigo sistema.

51. Pero a mesma lei outorga unha prima de dous xilins por cuarto á exportación de avea cando o prezo non supere os catorce xilins. Nunca antes se outorgou unha prima á exportación deste cereal, nin tampouco á dos chícharos nin os feixóns.

52. A mesma lei tamén prohibe a exportación de trigo en canto o prezo chegue a corenta e catro xilins por cuarto, a de centeo en canto chegue a vinte e oito xilins, a de orxo en canto chegue a vinte e dous xilins, e a da avea en canto chegue a catorce xilins. Todos estes prezos son demasiado baixos, e ademais é inadecuado prohibir totalmente a exportación exactamente aos mesmos prezos aos que se suspende a prima que se outorgou para estimulala. A prima debería suspenderse a un prezo moito máis baixo, ou debería permitirse a exportación a un prezo moito máis alto.

53. Polo tanto, neste aspecto a nova lei é inferior ao antigo sistema. Con todo, malia as súas imperfeccións podemos dicir da mesma o que se dixo das leis de Solón: que, aínda que non eran óptimas, eran as mellores que podían admitir os intereses, prexuízos e temperamento da época. Pode que no seu tempo preparen o camiño para outras leis mellores.

CAPÍTULO VI. DOS TRATADOS DE COMERCIO

1. Cando unha nación comprométese cun tratado a permitir a entrada dende un país estranxeiro de determinados bens, que prohibe dende todos os demais, ou a eximir os bens dun país dos aranceis aos que somete aos demais, o tratado proporciona unha gran vantaxe a este país estranxeiro, ou polo menos aos seus comerciantes e fabricantes, aos que tanto favorece nos seus negocios. Estes gozan dunha especie de monopolio no país que é tan indulxente con eles e que se convirte nun mercado máis grande e vantaxoso para os seus bens. Máis grande porque ao estar excluídos, ou sometidos a impostos máis elevados, os bens doutras nacións, vende máis dos seus. Máis vantaxoso porque os comerciantes do país favorecido, ao gozar dunha especie de monopolio, venderán os seus bens por un prezo mellor que se estivesen expostos á libre competencia das demais nacións.

2. Con todo, aínda que estes tratados poidan ser vantaxosos para os comerciantes e fabricantes do país favorecido, son desvantaxosos para os do país que favorece. Outorgan un monopolio contra eles a unha nación estranxeira, e teñen que mercar os bens estranxeiros que precisen máis caros que no caso de permitirse a libre competencia doutras nacións. A parte do seu propio produto coa que esta nación merca bens estranxeiros véndese, en consecuencia, máis barata, porque cando se trocan dúas cousas, a barateza dunha é consecuencia, ou máis ben é a mesma cousa, que a carestía da outra. Polo tanto, o valor de cambio do seu produto anual probablemente diminúe con cada tratado desta clase. Porén, esta diminución non chega a ser unha perda positiva, senón só unha redución da ganancia que podería obterse. Aínda que venda os seus bens máis baratos, non os venderá por menos do que custan, nin, como no caso das primas, por un prezo que non repoña o capital empregado en levalos ao mercado xunto cos beneficios correntes. Se así fose, o comercio non podería durar moito. En consecuencia, o país favorecedor pode aínda gañar co comercio, pero menos que se houberese libre competencia.

3. Porén, algúns tratados de comercio foron supostamente vantaxosos baixo principios moi distintos destes, e houbo países comerciais que outorgaron monopolios desta clase contra si mesmos para determinados bens dunha nación estranxeira, porque esperaban que no conxunto do comercio entre eles venderían anualmente máis do que mercarían, conseguindo así un saldo de ouro e prata. Este é o principio baixo o que tanto se gabou o tratado de comercio entre Inglaterra e Portugal concluído en 1703 polo Sr. Methuen. O que segue é unha transcripción literal deste tratado, que consiste en só tres artigos.

Art. I

4. A súa sagrada maxestade real de Portugal promete, no seu nome e no dos seus sucesores, admitir por sempre en diante en Portugal os panos de la e o resto das manufacturas de la británicas, como era costume ata que a lei as prohibiu, pero con esta condición:

Art. II

5. Isto é, que a súa sagrada maxestade real de Gran Bretaña estará obrigada, no seu nome e no dos seus sucesores, a admitir por sempre en diante en Gran Bretaña os viños producidos en Portugal, sexan importados en pipas ou barrís ou outras cubas, e haxa paz ou guerra entre os reinos de Gran Bretaña e Francia, de xeito que nunca se esixa baixo a denominación de arancel ou imposto, nin baixo ningún outro título, directa nin indirectamente, máis do que se esixa por unha cantidade ou medida semellante de viño francés, deducindo ou diminuíndo unha terceira parte do arancel ou imposto. E que se nalgún intre incumprise e quebrantase esta dedución ou diminución dos aranceis, que ten que realizarse conforme o antedito, será xusto e lexítimo que a súa sagrada maxestade real de Portugal prohiba de novo os panos de la e o resto das manufacturas de la británicas.

Art. III

6. Os excelentísimos señores e plenipotenciarios prometen e comprométense a que os seus amos enriba mencionados ratifiquen este tratado, e as ratificacións intercambiaranse no prazo de dous meses.

7. Por este tratado a coroa de Portugal comprometeuse a admitir os panos de la na mesma situación que antes da prohibición, isto é, a non elevar os impostos que se pagaban anteriormente, pero non se comprometeu a admitilos en mellores condicións que os doutra nación, por exemplo, Francia ou Holanda. Polo contrario, a coroa de Gran Bretaña comprometeuse a admitir os viños portugueses pagando só dous terzos do imposto que pagaban os viños franceses, os que máis probablemente competirían con eles. Así, este tratado é evidentemente vantaxoso para Portugal e desfavorable para Gran Bretaña.

8. Porén, gabouse como unha obra mestra da política comercial inglesa. Portugal recibe anualmente do Brasil máis cantidade de ouro da que pode empregar no seu comercio interior, sexa como moeda ou vaixelas. O excedente é demasiado valioso para permanecer ocioso e pechado nas arcas, e como non pode atopar un mercado interior vantaxoso ten que enviarse ao estranxeiro, malia as prohibicións, e cambiarse por algo para o que exista un mercado interior máis vantaxoso. Unha gran parte do mesmo chega anualmente a Inglaterra a cambio de bens ingleses, ou doutras nacións europeas que reciben os seus fretes de retorno a través de Inglaterra. O Sr. Baretto foi informado de que o paquebote semanal de Lisboa traía en media máis de cincuenta mil libras en ouro a Inglaterra. O importe é probablemente esaxerado, pois ascendería a máis de dous millóns seiscentas mil libras anuais, máis do que se estima que proporciona o Brasil.

9. Hai algúns anos os nosos comerciantes estaban molestos coa coroa de Portugal. Incumpríranse ou revogáranse algúns privilexios outorgados, non por tratado, senón pola graza daquela

coroa, abofé probablemente a petición da coroa de Gran Bretaña e a cambio de moitos favores, defensa e protección. Así, a xente máis interesada en gabar o comercio con Portugal estaba entón disposta a representalo como menos vantaxoso do que se pensaba. Pretendían que a meirande parte ou case toda esta importación anual de ouro non se dirixía a Gran Bretaña, senón a outras nacións europeas, pois as froitas e viños portugueses importados anualmente por Gran Bretaña case compensaban o valor dos bens británicos enviados alí.

10. Porén, supoñamos que todo o ouro se dirixise a Gran Bretaña e que ascendese a unha suma aínda máis elevada que a estimada polo Sr. Barette. Aínda así, este comercio non sería máis vantaxoso que calquera outro no que, polo mesmo valor enviado, recibísemos en troco un valor igual de bens de consumo.

11. Pódese supoñer que só unha parte moi pequena desta importación se engade anualmente ás vaixelas ou a moeda do reino. O resto ten que enviarse ao estranxeiro e cambiarse por bens de consumo dunha ou doutra clase. Pero se estes bens de consumo se mercasen directamente co produto da actividade inglesa, sería máis vantaxoso para Inglaterra que mercar primeiro o ouro portugués con este produto, e despois mercar os bens de consumo con este ouro. Un comercio exterior directo de consumo é sempre máis vantaxoso que un indirecto, e levar o mesmo valor de bens estranxeiros ao mercado interior precisa un capital moito máis pequeno do primeiro xeito que do segundo. Así, sería máis vantaxoso para Inglaterra empregar unha parte menor da súa actividade en producir bens axeitados para o mercado portugués e outra máis grande en producir bens axeitados para os demais mercados onde se atopan os bens de consumo demandados en Gran Bretaña. Así, conseguir o ouro preciso para o seu propio uso e máis os bens de consumo empregaría moito menos capital que na actualidade e, en consecuencia, quedaría un capital sobrante para empregar noutros propósitos, en aumentar a actividade e obter máis produto anual.

12. Aínda que se excluíse totalmente a Gran Bretaña do comercio con Portugal, atoparía moi pouca dificultade en conseguir a oferta anual de ouro que precisa para vaixelas, moeda, ou comercio exterior. O ouro, como calquera outra mercadoría, pode conseguirse sempre ao seu valor por quen dispoña do mesmo para cambiálo. Ademais, o excedente anual de ouro portugués seguiría enviándose ao estranxeiro, e ao non dirixirse a Gran Bretaña dirixiríase a algunha outra nación que estaría disposta a vendelo de novo polo seu prezo, igual que fai actualmente Gran Bretaña. Abofé, mercando ouro en Portugal, mercámolo de primeira man, mentres que se o mercamos de calquera outra nación agás España mercariámolo de segunda man, e posiblemente algo máis caro. Porén, esta diferenza sería demasiado insignificante para merecer a atención pública.

13. Disque case todo o noso ouro ven de Portugal. Con outras nacións a balanza comercial é desfavorable ou non moi favorable. Pero debemos lembrar que canto máis ouro importamos dun país, menos temos que importar dos demais. A demanda efectiva de ouro, como a de calquera outra mercadoría, está restrinxida en todos os países a unha cantidade determinada. Se nove décimos desta cantidade se importan dende un país, só queda un décimo para importarse dende os demais. Canto máis ouro se importe anualmente duns países determinados, alén do preciso para as vaixelas e a moeda, máis ten que exportarse a outros, e canto máis ao noso favor se incline con determinados países ese obxectivo tan insignificante das políticas modernas que é a balanza comercial, máis ten que inclinarse na nosa contra con moitos outros.

14. No entanto, cara ao final da última guerra, Francia e España, sen pretextar ofensa nin provocación, esixíronlle ao rei de Portugal excluír aos barcos británicos dos seus portos e, para asegurar esta exclusión, acoller nos mesmos gornicións francesas ou españolas, baseándose na ridícula idea de que Inglaterra non podería subsistir sen o comercio con Portugal. De someterse o

rei de Portugal a estas condicións ignominiosas que lle propuña o seu cuñado, o rei de España, Gran Bretaña teríase librado dunha inconveniencia moito máis grande que a perda do comercio con Portugal: a carga de apoiar a un aliado moi feble, tan desprovisto do preciso para a súa propia defensa, que se todo o poder de Inglaterra se dirixise a este único propósito, talvez non podería defendelo durante outra campaña. A perda do comercio con Portugal ocasionaría sen dúbida importantes dificultades aos comerciantes dedicados ao mesmo naquel intre, pois talvez non atoparían nun ano ou dous outro método igualmente vantaxoso de empregar os seus capitais, e estas serían as únicas inconveniencias que sufriría Inglaterra a causa desta sinalada medida de política comercial.

15. A gran importación anual de ouro e prata non é para vaixelas nin moeda, senón para o comercio exterior. Un comercio exterior indirecto de consumo realízase máis favorablemente mediante estes metais que con calquera outros bens. Como son os instrumentos de comercio universais, recíbense máis doadamente que calquera outros bens a cambio de calquera mercadoría, grazas ao seu pequeno volume e gran valor custa menos transportalos dun lugar a outro que calquera outra clase de artigos, e perden pouco valor no transporte. Así, das mercadorías que se mercan nun país estranxeiro co único propósito de venderse ou cambiarse de novo por outros bens noutra país, ningunha é tan conveniente como o ouro e a prata. A principal vantaxe do comercio con Portugal é a de facilitar o comercio indirecto de consumo que se realiza en Gran Bretaña. Aínda que non é unha vantaxe capital, é sen dúbida importante.

16. É evidente que calquera adición anual ás vaixelas ou á moeda do reino precisa unha importación anual de ouro e prata moi pequena, que podería conseguirse sempre moi facilmente aínda que non tivésemos un comercio directo con Portugal.

17. Aínda que o negocio dos ourives sexa moi importante en Gran Bretaña, a meirande parte das novas vaixelas que

venden anualmente fanse doutras vellas fundidas, de xeito que o aumento anual das vaixelas totais do reino non pode ser moi grande e apenas precisa unha pequena importación anual.

18. O mesmo ocorre coa moeda. Penso que ninguén cre que a meirande parte da cuñaxe anual, que nos dez anos anteriores á última reforma da moeda de ouro ascendía a máis de oitocentas mil libras por ano, sexa unha adición anual ao diñeiro circulante no reino. Nun país onde o goberno sufraga o custo da cuñaxe, o valor da moeda, mesmo cando contén todo o seu peso padrón de ouro e prata, nunca pode ser moito máis elevado que o dunha cantidade igual destes metais sen acuñar, pois só con levala á casa da moeda e agardar unhas poucas semanas pode obterse, a partir dunha cantidade de ouro e prata sen acuñar, outra igual destes metais en moeda. En calquera país, a meirande parte da moeda circulante sempre está luída ou dexenerada nalgún sentido respecto do seu padrón, como sucedía en Gran Bretaña antes da última reforma, co ouro máis dun dous por cento e a prata máis dun oito por cento por debaixo do seu peso padrón. Pero se corenta e catro guineas e media, contendo unha libra de ouro en peso, o seu peso padrón total, podían mercar pouco máis que unha libra de ouro en peso sen acuñar, corenta e catro guineas e media ás que lle faltase unha parte do seu peso non poderían mercar unha libra en peso, e tería que engadirse algo para cubrir o déficit. Polo tanto, o prezo do lingote de ouro no mercado, no canto de ser o mesmo que o da casa da moeda, ou sexa, 46 *l.* 14 *x.* e 6 *p.*, era entón unhas 47 *l.* e 14 *x.*, e ás veces unhas corenta e oito libras. Porén, cando a meirande parte da moeda estaba dexenerada, corenta e catro guineas e media saídas da casa da moeda non mercarían máis bens no mercado que as outras, porque cando chegasen ás arcas do comerciante, confundidas co resto do diñeiro, non poderían distinguirse sen pasar máis traballo do que valía a diferenza. Non valían máis de 46 *l.* 14 *x.* e 6 *p.*, o mesmo que as demais guineas. Non obstante, no crisol producían, sen perda apreciable, unha libra de peso de ouro de lei que podía

venderse en calquera intre a entre 47 *l.* e 14 *x.* e 48 *l.* en ouro ou prata, tan adecuadas para moeda como as que se fundiron. En consecuencia, era evidentemente beneficioso fundir a moeda recentemente acuñada, e facíase tan instantaneamente que ningunha precaución do goberno podía impedilo. As operacións da casa da moeda eran, neste sentido, semellantes ao pano de Penélope: o traballo feito no día desfacíase pola noite. A casa da moeda empregábase non tanto en proporcionar moeda adicional como en substituír a parte da mesma que diariamente se fundía.

19. Se os particulares que levan o seu ouro e prata á casa da moeda pagasen a cuñaxe, elevarían o valor destes metais, como fai a moda co valor das vaixelas. O ouro e prata acuñados valerían máis que sen acuñar. A señoríaaxe, se non fose exorbitante, engadiría ao lingote o valor total do imposto, pois ningunha moeda pode chegar ao mercado máis barata do que o goberno, que ten o privilexio exclusivo da cuñaxe, considere axeitado. Abofé, se o imposto fose exorbitante, isto é, se estivese moi por enriba do valor real do traballo e os gastos precisos para a cuñaxe, a gran diferenza entre o valor do lingote e o da moeda estimularía aos falsificadores, tanto no país como no exterior, a producir tanto diñeiro falso que reducirían o valor do diñeiro do goberno. Porén, en Francia non xurdiu ningunha inconveniencia apreciable desta clase, aínda que a señoríaaxe é do oito por cento. Os perigos aos que está exposto un falsificador de moeda, se vive no país do que falsifica a moeda, ou aos que se expoñen os seus axentes ou correspondentes, se vive nun país estranxeiro, son demasiado grandes para arrostralos por un beneficio do seis ou sete por cento.

20. A señoríaaxe en Francia eleva o valor da moeda máis que proporcionalmente á cantidade de ouro puro que contén. Así, polo edicto de xaneiro de 1726, o¹ prezo da casa da moeda do

¹ Véxase *Dictionnaire des Monnoies*, tom. II, entrada *Seigneurage*, p.489, de M. Abot de Bazinghen, Conselleiro-Comisario na *Cour des Monnoies* de París.

ouro puro de vinte e catro quilates fixouse en setecentas corenta libras, nove soldos, un diñeiro e un onceavo, por un marco de oito onzas de París. A moeda de ouro francesa, tendo en conta as desviacións admitidas na casa da moeda, contén vinte e un quilates e tres cuartos de ouro puro, e dous quilates e un cuarto de aliaxe. Polo tanto, o marco de ouro de lei non vale máis que unhas seiscentas setenta e unha libras e dez diñeiros. Pero en Francia este marco de ouro de lei acúñase en trinta luises de ouro de vinte e catro libras cada un, ou sexa, en setecentas vinte libras. En consecuencia, a cuñaxe aumenta o valor dun marco de lingotes de ouro de lei na diferenza entre seiscentas setenta e unha libras e dez diñeiros e setecentas vinte libras, ou sexa, en corenta e oito libras dezanove soldos e dous diñeiros.

21. Unha señoriaxe eliminará totalmente en moitos casos, e diminuírá en todos, o beneficio de fundir a moeda nova. Este beneficio sempre xorde da diferenza entre a cantidade de metal que debería conter a moeda, e a que realmente contén. Se esta diferenza é menor que a señoriaxe, haberá unha perda no canto dun beneficio. Se é igual, non haberá nin beneficio nin perda. Abofé, se é máis grande haberá un beneficio, pero menor que se non houbera señoriaxe. Se, por exemplo, antes da última reforma da moeda de ouro houbera unha señoriaxe do cinco por cento sobre a cuñaxe, fundir a moeda de ouro daría unha perda do tres por cento. Se a señoriaxe fose do dous por cento, non habería nin beneficio nin perda, e se fose do un por cento habería un beneficio, pero só do un no canto do dous por cento. Polo tanto, onde o diñeiro se recibe por conta e non por peso, a señoriaxe é a medida preventiva máis eficaz para evitar a fundición da moeda e, pola mesma razón, a súa exportación. As moedas mellores e máis pesadas son as que adoitan fundirse ou exportarse, pois sobre elas obtéñense máis beneficios.

22. A lei que estimulaba a cuñaxe eximíndoa de impostos promulgouse durante o reinado de Carlos II por un tempo limitado, e despois continuou, con distintas prórrogas, ata 1769, cando se

fixo perpetua. O Banco de Inglaterra vese obrigado a miúdo a levar lingotes á casa da moeda para repoñer as súas arcas con diñeiro, e probablemente pensou que lle interesaba máis que a cuñaxe fose a expensas do goberno. O goberno aveuse a face-la lei perpetua probablemente por submisión a esta gran compañía. Con todo, se o costume de pesar o ouro caese en desuso, o que é moi probable debido á súa inconveniencia, e a moeda de ouro inglesa se recibise por conta, como antes da última cuñaxe, esta gran compañía atoparía que nesta, como nalgunha outra ocasión, prexudicou os seus propios intereses.

23. Antes da última cuñaxe, cando a moeda de ouro inglesa estaba un dous por cento por debaixo do seu peso padrón, ao non haber señoriaxe estaba un dous por cento por debaixo do valor da cantidade de lingotes de ouro de lei que debería conter. Así, cando esta gran compañía mercaba ouro en lingotes para acuñalo, estaba obrigada a pagar por el un dous por cento máis do que valía despois da cuñaxe. Pero se houberse unha señoriaxe do dous por cento sobre a cuñaxe, a moeda de ouro circulante, aínda que estivese un dous por cento por debaixo do seu peso padrón, sería malia todo igual en valor á cantidade de ouro de lei que debería conter, compensando neste caso o valor do cuño a diminución do peso. Abofé, terían que pagar a señoriaxe, que ao ser o dous por cento deixaríalles exactamente a mesma perda do dous por cento sobre a transacción total, non máis da actual.

24. Se a señoriaxe fose do cinco por cento e a moeda de ouro estivese só un dous por cento por baixo do seu peso padrón, o banco gañaría neste caso un tres por cento sobre o prezo do lingote, pero como terían que pagar unha señoriaxe do cinco por cento, a súa perda sobre o conxunto da transacción tería sido tamén exactamente dun dous por cento.

25. Se a señoriaxe fose só do un por cento e a moeda de ouro estivese só un dous por cento por baixo do seu peso padrón, o banco perdería neste caso só o un por cento sobre o prezo do lingote, pero como terían tamén que pagar unha señoriaxe do un

por cento, a súa perda sobre o conxunto da transacción tería sido, igual que nos outros casos, exactamente dun dous por cento.

26. Se houberse unha señoría razoable mentres ao mesmo tempo a moeda contivese o seu peso padrón total, como fixo practicamente dende a última cuñaxe, o banco gañaría no prezo do lingote o que puidese perder pola señoría, e perdería pola señoría o que puidese gañar polo prezo do lingote. Polo tanto, non perdería nin gañaría coa transacción total e estaría neste, como en todos os casos anteriores, exactamente na mesma situación que se non houberse señoría.

27. Cando o imposto sobre unha mercadoría é tan moderado que non estimula o contrabando, o comerciante que trata na mesma non paga o imposto aínda que o adiante, xa que o recupera no prezo da mercadoría. O imposto págao finalmente o comprador último ou consumidor. Pero o diñeiro é unha mercadoría para a que todos son comerciantes, que ninguén merca se non é para vendelo de novo, e habitualmente non ten un comprador último ou consumidor. Polo tanto, cando o imposto sobre a cuñaxe é tan moderado como para non estimular a falsificación, aínda que todos adiantan o imposto, non o paga finalmente ninguén, porque todos o recuperan co aumento no valor da moeda.

28. En consecuencia, unha señoría moderada non aumentará en ningún caso o custo do banco nin do particular que leve os seus lingotes á casa da moeda para acuñarse, e a súa ausencia tampouco o diminúe en ningún caso. Haxa ou non señoría, se a moeda contén todo o seu peso padrón, a cuñaxe non lle custa nada a ninguén, e se está por debaixo do mesmo, sempre custará a diferenza entre a cantidade de metal que debería conter e a que realmente contén.

29. Polo tanto, o goberno non só incorre nun pequeno gasto cando sufraga o custo da cuñaxe, senón que perde o pequeno ingreso que podería conseguir cun imposto axeitado, e nin o banco nin os particulares se benefician minimamente desta xenerosidade pública inútil.

30. Porén, os directores do banco probablemente non estarían dispostos a aceptar unha señoriaxe baseada nunha teoría que non lles promete ningunha ganancia, senón que só pretende aseguralos contra calquera perda. No estado actual da moeda de ouro, e mentres continúe recibíndose por peso, certamente non gañarían nada con este cambio. Pero se o costume de pesar a moeda de ouro caese algunha vez en desuso, como é moi probable que suceda, e se a moeda de ouro chegase algunha vez ao mesmo estado de deterioro no que estaba antes da última cuñaxe, a ganancia, ou máis correctamente, o aforro do banco a consecuencia da imposición dunha señoriaxe sería probablemente moi importante. O Banco de Inglaterra e a única compañía que envía unha cantidade importante de lingotes á casa da moeda, e a carga da cuñaxe anual recae por enteiro, ou case, sobre ela. Se esta cuñaxe anual non fixese máis que repoñer as perdas inevitables e o necesario desgaste da moeda, poucas veces superaría as cincuenta mil ou, como moito, cen mil libras. Pero cando a moeda está deteriorada por debaixo do seu peso padrón, a cuñaxe anual ten, ademais, que encher os grandes baleiros que abren na mesma a exportación e o crisol. Por iso, durante os dez ou doce anos inmediatamente anteriores á última reforma da moeda de ouro, a cuñaxe anual ascendeu a unha media de máis de oitocentas cincuenta mil libras. Pero se existise unha señoriaxe dun catro ou cinco por cento sobre a moeda de ouro, poñería un tope efectivo tanto á exportación como ao crisol, mesmo naquela situación. O banco, no canto de perder cada ano arredor dun dous e medio por cento sobre os lingotes que ían ser acuñados en máis de oitocentas cincuenta mil libras, ou sexa, de incorrer nunha perda anual de máis de vinte e unha mil duascenas cincuenta libras, probablemente non incorrería nin na décima parte desta perda.

31. O importe asignado polo parlamento para sufragar o custe da cuñaxe non é máis de catorce mil libras por ano, e asegúranme que o custo real para o goberno, ou sexa, os honorarios

dos funcionarios da casa da moeda, non supera a metade desta suma en circunstancias normais. Pode pensarse que o aforro dunha cantidade tan pequena, ou mesmo a ganancia doutra que non podería ser moito máis elevada, son obxectivos demasiado insignificantes para merecer a atención seria do goberno. Pero o aforro de dezaioito ou vinte mil libras por ano no caso dun acontecemento que non é improbable, que xa ocorreu varias veces, e que é moi probable que ocorra de novo, é seguramente un obxectivo que merece a atención seria mesmo dunha compañía tan grande como o Banco de Inglaterra.

32. Algunhas das argumentacións e observacións anteriores poderían situarse máis axeitadamente nos capítulos do libro primeiro que tratan da orixe e uso do diñeiro, e da diferenza entre o prezo real e nominal das mercadorías. Pero como a lei para o estímulo da cuñaxe xorde dos prexuízos vulgares que introduciu o sistema mercantil, xulguei máis axeitado reservalas para este capítulo. Nada correspondería máis ao espírito deste sistema que unha especie de prima sobre a produción de diñeiro, o obxecto que supostamente constitúe a riqueza das nacións. É un dos seus moitos recursos admirables para enriquecer o país.

CAPÍTULO VII. DAS COLONIAS

Parte I. Dos motivos para establecer novas colonias

1. O interese que ocasionou o primeiro establecemento das colonias europeas en América e nas Indias Occidentais non foi tan simple e claro como o que motivou o establecemento das colonias da antiga Grecia e Roma.

2. Todos os estados da antiga Grecia posuían un territorio moi pequeno e, cando a poboación nun deles superaba a que ese territorio podía manter, enviábase a parte dos seus habitantes á procura dun novo asentamento nalgunha rexión remota e distante do mundo, pois os belicosos veciños que os arrodeaban dificultaban a ampliación do seu territorio. As colonias dos dorios recorreron principalmente a Italia e Sicilia, que nos tempos anteriores á fundación de Roma estaban habitadas por nacións bárbaras e sen civilizar, as dos xonios e eolios, as dúas outras grandes tribos dos gregos, a Asia Menor e as illas do Mar Exeo, onde os habitantes da época estaban no mesmo estado que os de Sicilia e Italia. A metrópole consideraba a colonia como unha filla, sempre con dereito a grandes favores e asistencia a cambio de moita gratitude e respecto, pero unha filla emancipada sobre a que non pretendía posuír autoridade nin xurisdición directa. A colonia establecía a súa propia forma de goberno, promulgaba as súas propias leis, elixía aos seus propios xuíces e facía paz ou guerra cos seus veciños como un estado independente que non precisaba da aprobación nin consentimento da metrópole. Nada pode ser máis simple e claro que o interese que motivaba estes asentamentos.

3. Roma, como a meirande parte das repúblicas antigas, fundouse orixinariamente sobre o dereito agrario, que dividía o territorio público nunha determinada proporción entre os distintos cidadáns que compoñían o Estado. O decurso dos asuntos humanos, por matrimonio, sucesión e transmisión, trastornou

esta división orixinaria, e a miúdo acumulou na posesión dunha soa persoa as terras asignadas para a mantenza de moitas familias. Para remediar este problema, pois así se consideraba, ditouse unha lei que limitaba a cincocentas xugadas, uns trescentos cincuenta acres ingleses, a cantidade de terra que calquera cidadán podía posuír. Porén, esta lei incumpríase ou evadíase, aínda que lemos que se cumpriu nunha ou dúas ocasións, e a desigualdade de fortunas seguiu aumentando. A meirande parte dos cidadáns non tiña terra, e sen ela as maneiras e costumes da época facían difícil que un individuo libre mantivese a súa independencia. Na actualidade, aínda que un individuo pobre non teña terra propia, se ten un pequeno capital pode labrar as terras doutro ou comerciar ao retallo, e se non ten capital pode atopar emprego como traballador no campo ou como artesán. Pero entre os antigos romanos os escravos cultivaban as terras dos ricos, traballando baixo un capataz que tamén era un escravo, de xeito que un individuo libre pobre tiña poucas posibilidades de empregarse como agricultor ou traballador. Ademais, os escravos dos ricos realizaban todos os negocios e manufacturas, mesmo o comercio ao retallo, en beneficio dos seus amos, o que impedía a un individuo libre pobre competir coa súa riqueza, autoridade e protección. Polo tanto, os cidadáns que non tiñan terra case non tiñan outro medio de subsistencia que as recompensas dos candidatos nas eleccións anuais. Os tribunales, cando querían animar ao pobo contra os ricos e poderosos, lembraban a antiga división das terras e presentaban a lei que restrinxía esta clase de propiedade privada como a lei fundamental da república. O pobo clamaba pedindo terra, e os ricos e poderosos estaban totalmente decididos a non darlles parte da súa. En consecuencia, para satisfacelos dalgún xeito, propoñían crear unha nova colonia. Pero a Roma conquistadora non tiña necesidade, mesmo en tales ocasións, de botar aos seus cidadáns a buscar fortuna polo ancho mundo, se podemos dicilo así, sen saber onde establecerse. Xeralmente

asignáballes terras nas provincias conquistadas de Italia, onde, ao estar dentro dos dominios da república, nunca poderían formar un estado independente, senón que como moito serían unha especie de corporación sometida á corrección, xurisdición e autoridade lexislativa da metrópole, aínda que con poder para ditar as leis do seu propio goberno. A fundación dunha colonia desta clase non só satisfacía ao pobo, senón que establecía tamén unha especie de gornición nunha provincia recentemente conquistada, de dubidosa obediencia noutras circunstancias. Así, unha colonia romana, tanto se consideramos a súa natureza como os motivos para creala, era totalmente distinta dunha grega. En consecuencia, as palabras que nomean nas linguas orixinais estes diferentes asentamentos teñen significados distintos. A palabra latina (*colonia*) significa simplemente unha plantación. Polo contrario, a palabra grega (αποικία) significa unha separación de morada, unha partida dende o fogar, unha saída de casa. Mais aínda que as colonias romanas fosen distintas das gregas en moitos aspectos, o interese que motivou o seu establecemento era igualmente simple e claro. Ambas institucións tiveron a súa orixe na necesidade irresistible ou nunha utilidade clara e evidente.

4. O establecemento das colonias europeas en América e as Indias Occidentais non xurdiu da necesidade, e aínda que resultaron moi útiles, a súa utilidade non é tan clara e evidente. Non se comprendía cando se estableceron e non foi o motivo do seu establecemento nin dos descubrimentos que as orixinaron, e aínda hoxe non se comprende ben a natureza, extensión e límites desta utilidade.

5. Os venecianos, durante os séculos XIV e XV, realizaban un comercio moi vantaxoso en especias e outros bens das Indias Orientais, que distribuían entre as demais nacións europeas. Mercábanas principalmente en Exipto, que entón estaba baixo o dominio dos mamelucos, inimigos dos turcos, dos que eran inimigos os venecianos. Esta unión de intereses, axudada polo

diñeiro de Venecia, formou unha conexión que dou aos venecianos case un monopolio.

6. Os grandes beneficios dos venecianos tentaron a cobiza dos portugueses. No decurso do século xv intentaron atopar unha vía marítima aos países dos que os mouros traíanlles marfil e ouro en po a través do deserto. Descubriron as illas de Madeira, as Canarias, as Azores e as illas de Cabo Verde, a costa de Guinea, as de Loango, Congo, Angola e Benguela e, finalmente, o cabo de Boa Esperanza. Dende tempo atrás desexaban participar no lucrativo tráfico de Venecia, e este último descubrimento abriu-lles a posibilidade de facelo. En 1497, Vasco de Gama levantou áncora dende o porto de Lisboa cunha frota de catro barcos e, despois dunha navegación de once meses, chegou á costa do Hindustán, completando unha serie de descubrimentos procurados con gran constancia e moi poucas interrupcións durante case un século.

7. Algúns anos antes, mentres as expectativas de Europa estaban en suspenso sobre os proxectos dos portugueses, aparentemente de dubidoso éxito, un piloto xenovés dou forma ao proxecto aínda máis ousado de navegar até as Indias Orientais polo oeste. A situación destes países coñecía-se moi imperfectamente en Europa naquela época. Os poucos viaxeiros europeos que estiveron alí esaxeraron a distancia, talvez por inxenuidade e ignorancia, pois o que realmente era moi grande semellaba case infinito para os que non podían medilo, ou por aumentar a marabilla das súas propias aventuras visitando rexións tan inmensamente distantes de Europa. Colón concluíu moi sensatamente que canto máis longo fose o camiño polo este, máis curto tiña que ser polo oeste. Polo tanto, propuxo tomar este camiño como o máis curto e seguro, e tivo a boa fortuna de convencer a Isabel de Castela da viabilidade do seu proxecto. Levantou áncora no porto de Palos en agosto de 1492, case cinco anos antes da expedición de Vasco de Gama que saíu de Portugal e, despois dunha viaxe de entre dous e tres meses, descubriu primeiro algunhas

das pequenas illas Bahamas ou Lucaias, e despois a grande illa de Santo Domingo.

8. Pero os países que descubriu Colón, nesta ou en calquera das súas viaxes posteriores, non se asemellaban aos que foi a buscar. No canto da riqueza, cultivo e elevada poboación da China e o Hindustán, non atopou en Santo Domingo, nin nas outras rexións que visitou do novo mundo, máis que un país cuberto de bosques sen cultivar e habitado só por algunhas tribos de salvaxes miserables e espidos. Porén, non estaba disposto a crer que non eran os países descritos por Marco Polo, o primeiro europeo que visitou a China e as Indias Orientais, ou polo menos que deixou tras el unha descrición destes países. A miúdo abundaba unha semellanza moi lixeira, como a que atopou entre o nome de Cibao, unha montaña en Santo Domingo, e o de Cipango, mencionado por Marco Polo, para devolverlle á súa posición favorita, aínda que fose contraria á máis clara evidencia. Nas súas cartas a Fernando e Isabel chamaba as Indias aos países que descubriu. Non tiña dúbida de que eran o extremo dos descritos por Marco Polo, e que non estaban moi distantes do Ganxes ou dos países conquistados por Alexandre. Mesmo cando por fin se convenceu de que eran distintos, aínda se aflagaba de que estes ricos países non estaban a gran distancia e, en consecuencia, nunha viaxe posterior foi na súa busca seguindo a costa da Terra Firma cara ao istmo de Darien.

9. A consecuencia deste erro de Colón, púxoselle dende entón o nome de Indias a estes infortunados países e, cando por fin descubriuse claramente que as novas Indias eran totalmente distintas das vellas, as primeiras chamáronse Occidentais en contraposición ás segundas, que se chamaron Indias Orientais.

10. Porén, para Colón era importante que os países que descubriu, fosen cales fosen, se presentasen como moi importantes diante da corte española, e non había entón nada referente á riqueza real dos países, aos produtos animais e vexetais do chan, que o xustificase.

11. A hutia, un animal entre rata e coello, que o Sr. Buffon consideraba o mesmo que a cobaia de Brasil ou preá, era o cuadrúpede vivíparo máis grande en Santo Domingo. Esta especie nunca foi moi numerosa, e disque hai moito que a erradicaron case totalmente os cans e gatos dos españois, así como a outras aínda máis pequenas. Porén, xunto cun lagarto bastante grande chamado iguana, constituía a parte principal do alimento animal que proporcionaba a terra.

12. O alimento vexetal dos habitantes, aínda que non moi abundante pola súa falta de actividade produtiva, non era tan escaso. Consistía en millo, iñames, patacas, plátanos, etc., plantas que entón eran totalmente descoñecidas en Europa e que aínda hoxe non son moi estimadas nin se consideran igual de nutritivas que os grans e legumes cultivados nesta parte do mundo dende tempo inmemorial.

13. Abofé, a planta de algodón proporcionou a materia prima dunha manufactura moi importante, e entón era sen dúbida o máis valioso de todos os produtos vexetais daquelas illas. Mais aínda que a finais do século XV as muselinas e outros bens de algodón das Indias Orientais eran moi estimadas en toda Europa, non había alí manufactura de algodón. Polo tanto, nin sequera este produto podía parecer moi importante aos ollos dos europeos.

14. Non atopando entre os animais ou vexetais dos novos países descubertos nada que puidese xustificar presentalos como moi vantaxosos, Colón volveu a súa vista cara aos minerais, e afagouse que na riqueza do produto deste terceiro reino atoparía unha compensación total á insignificancia do produto dos outros dous. Os pequenos anacos de ouro que adornaban os vestidos dos habitantes e que, segundo lle informaron, a miúdo atopaban nos regueiros e torrentes que baixaban dende as montañas, bastaron para convencelo de que aquelas abundaban nas máis ricas minas de ouro. Polo tanto, Santo Domingo presentouse como un país abundante en ouro e, en consecuencia (consonte os prexuí-

zos non só dos tempos actuais, senón daquela época), unha fonte inesgotable de riqueza real para a coroa e o reino de España. Cando Colón, ao regreso da súa primeira viaxe, presentouse con honras triunfais aos soberanos de Castela e Aragón, desfilaron diante del en procesión solemne os principais produtos dos países que descubriu. O único valioso consistía nunhas pequenas fitas, brazaletes e outros adobíos de ouro, e unhas balas de algodón. O resto eran simples obxectos de abraio e curiosidade, como carrizas de tamaño extraordinario, paxaros de plumaxe moi fermosa, e peles disecadas de grandes caimáns e manatís, todo precedido por seis ou sete dos coitados nativos, que aumentaban moito a novidade do espectáculo co seu aspecto e cor singulares.

15. A consecuencia das presentacións de Colón, o consello de Castela decidiu tomar posesión duns países onde os habitantes eran claramente incapaces de defenderse por si mesmos. O piadoso propósito de convertelos ao cristianismo santificaba a inxustiza do proxecto, pero o único motivo que o provocou foi a esperanza de atopar xacementos de ouro e, para dar peso a este motivo, Colón propuxo que a metade de todo o ouro e prata que alí se atopase pertencese á coroa. O consello aprobou esta proposta.

16. Mentres a meirande parte do ouro que os primeiros aventureiros importaban a Europa se conseguiu polo método moi doado de desvalixar aos indefensos nativos, non foi moi difícil pagar este imposto tan elevado. Pero unha vez que se despoixou aos nativos de todo o que tiñan, o que en Santo Domingo e nos demais países descubertos por Colón se completou en seis ou oito anos, e foi preciso cavar por el nas minas para atopar mais, non era posible continuar pagando este imposto. Disque a súa exacción rigorosa ocasionou o total abandono das minas de Santo Domingo, que non volveron a explotarse máis. Polo tanto, reduciuse axiña a unha terza, despois a unha quinta, máis tarde a unha décima, e finalmente a unha vixésima parte do produto bruto das minas de ouro. O imposto sobre a prata continuou

sendo dunha quinta parte do produto bruto durante bastante tempo. Reduciuse a unha décima parte só no decurso do século actual. Pero os primeiros aventureiros non estaban moi interesados na prata. Nada menos precioso que o ouro parecía digno da súa atención.

17. O resto das iniciativas españolas no novo mundo posteriores ás de Colón xurdiron polo mesmo motivo. Foi a sagrada sede de ouro a que levou a Ojeda, Nicuesa e Vasco Núñez de Balboa ao istmo de Darien, a Cortés a México, e a Almagro e Pizarro a Chile e o Perú. Cando estes aventureiros chegaban a unha costa descoñecida, a súa primeira indagación era sempre se podía atoparse ouro, e decidían deixar o país ou asentarse no mesmo consonte a información que recibían respecto deste particular.

18. Porén, de todos os proxectos custosos e incertos que levan á creba á meirande parte das persoas que se dedican a eles, non hai ningún máis ruinoso que a procura de novas minas de ouro e prata. É talvez a lotería máis desfavorable do mundo, ou sexa, aquela na que a ganancia dos que obteñen os premios garda a menor proporción coa perda dos que non obteñen nada, posto que aínda que os premios sexan poucos, o prezo do billete é toda a fortuna dun individuo moi rico. Os proxectos mineiros, no canto de repoñer o capital empregado nos mesmos xunto cos beneficios correntes do capital, habitualmente absorben tanto o capital como o beneficio. Polo tanto, son os proxectos aos que un lexislador prudente que desexase aumentar o capital da súa nación nunca daría ningún estímulo extraordinario, nin dirixiría cara a eles máis capital do que iría espontaneamente. Na realidade, é tal a absurda confianza que case todas as persoas teñen na súa boa fortuna que unha parte excesiva do capital tende a ir espontaneamente cara aos proxectos que teñen unha mínima probabilidade de éxito.

19. Mais aínda que o xuízo da razón sobria e da experiencia respecto destes proxectos sempre foi extremadamente desfavorable, o da cobiza humana foi moi distinto. A mesma paixón que

suxeriu a tanta xente a absurda idea da pedra filosofal, suxeriu a outros a idea igualmente absurda das minas inmensas de ouro e prata. Non consideraron que o valor destes metais sempre xurdiu principalmente da súa escaseza, nin que a súa escaseza xurdía das moi pequenas cantidades que a natureza depositou en cada lugar determinado e das substancias duras e insolubles coas que circundou estas pequenas cantidades e, en consecuencia, do traballo e o gasto que é preciso en todas partes para penetralas e chegar aos metais. Afagáronse de que en moitos lugares poderían atopar filóns destes metais tan grandes e abundantes como os de chumbo, cobre, estaño ou ferro. O soño de sir Walter Raleigh respecto da cidade e o país de Eldorado demostra que nin as persoas sabias están exentas destas estrañas ilusións. Máis de cen anos despois da morte deste gran home, o xesuíta Gumilla aínda estaba convencido da realidade deste marabilloso país, e expresaba moi cálida e, ousaría dicir, sinceramente, o ledo que estaría de levar a luz do Evanxeo a un pobo que podería recompensar tan ben os esforzos piadosos do seu misioneiro.

20. Nos primeiros países que descubriron os españois non hai actualmente minas de ouro ou prata que pague a pena explotar. As cantidades destes metais que disque atoparon alí os primeiros aventureiros probablemente esaxeráronse moito, así como a riqueza das minas que se explotaron inmediatamente despois do descubrimento. Porén, o que se dixo que atoparon estes aventureiros chegou para acender a cobiza dos seus compatriotas. Todo español que navegaba cara a América esperaba atopar un Eldorado. Nesta ocasión, a fortuna fixo o que fai moi poucas veces: recompensou ata certo punto as esperanzas extravagantes dos seus devotos e presentoulles no descubrimento e conquista de México e o Perú (que ocorreron, o primeiro uns trinta, e o segundo uns corenta anos despois da primeira expedición de Colón) algo non moi distinto da profusión de metais preciosos que buscaban.

21. Polo tanto, un proxecto de comercio coas Indias Orientais orixinou o descubrimento das Occidentais, e un proxecto de

conquista orixinou todos os asentamentos dos españois nos países recentemente descubertos. O motivo que os impulsou a esta conquista foi un proxecto de minas de ouro e prata, e unha serie de accidentes, que a sabedoría humana non podía prever, fixeron que este proxecto tivese máis éxito do que os seus emprendedores podían esperar razoablemente.

22. Os primeiros aventureiros das outras nacións europeas que intentaron establecerse en América estaban animados polas mesmas visións quiméricas, pero non tiveron tanto éxito. Pasaron máis de cen anos dende o primeiro asentamento no Brasil antes de que se descubrisen minas de prata, ouro ou diamantes. Nas colonias inglesas, francesas, holandesas e danesas aínda non se descubriu ningunha, ou polo menos ningunha que pague a pena explotar. Os primeiros colonos ingleses en América do Norte ofrecéronlle ao rei unha quinta parte de todo o ouro e prata que puidesen atopar alí, para que se lles outorgaran as súas patentes. En consecuencia, nas patentes de sir Walter Raleigh, das compañías de Londres e Plymouth, do concello de Plymouth, etc. esta quinta parte reservouse para a coroa. Estes primeiros colonos tamén uniron a esperanza de descubrir unha pasaxe ás Indias Orientais polo noroeste á esperanza de atopar minas de ouro e prata. Polo momento víronse defraudados nas dúas.

Parte II. As causas da prosperidade das novas colonias

1. A colonia dunha nación civilizada que toma posesión dun país vasto, ou tan pouco habitado que os nativos facilmente deixan paso aos novos colonos, progresa máis rapidamente cara á riqueza e a prosperidade que ningunha outra sociedade humana.

2. Os colonos levan consigo un coñecemento da agricultura e doutras artes útiles superior ao que as nacións salvaxes e bárbaras poden acadar por si mesmas no decurso de moitos séculos. Levan tamén consigo o hábito da subordinación, unha

idea do goberno que hai no seu propio país, do sistema de leis que o soporta e da administración habitual da xustiza, e establecen algo semellante no novo asentamento. En cambio, entre as nacións salvaxes e bárbaras, o progreso natural da lei e o goberno é aínda máis lento que o dos oficios, unha vez que se establezan a lei e o goberno para protexelos. Cada colono ten máis terra da que pode cultivar, non ten que pagar renda e case non paga impostos. Non ten que compartir o seu produto con ningún terratenente, e a parte do soberano é insignificante. Ten todos os motivos para producir o máximo posible do produto que así é case totalmente seu. Pero a súa terra é habitualmente tan extensa que nin con todo o seu traballo nin co dos que pode empregar chega a producir a décima parte do que sería posible. Polo tanto, está disposto a empregar traballadores de todas partes e recompensalos cos salarios máis xenerosos. Estes, unidos á abundancia e barateza da terra, axiña fan que os traballadores o abandonen para converterse eles mesmos en terratenentes e recompensar coa mesma xenerosidade a outros traballadores que axiña os abandonarán pola mesma razón que eles abandonaron ao seu primeiro patrón. A recompensa xenerosa do traballo estimula o matrimonio. Os fillos están ben alimentados e axeitadamente coidados durante os delicados anos da infancia e, cando medran, o valor do seu traballo repón folgadoamente a súa mantenza. Cando chegan á madureza, o elevado prezo do traballo e o baixo prezo da terra permítenlles establecerse pola súa conta como antes fixeron os seus pais.

3. Noutros países, a renda e o beneficio consumen aos salarios, e as dúas clases superiores do pobo oprimen á inferior. Pero nas novas colonias, o interese das dúas clases superiores obrígalles a tratar á inferior con máis xenerosidade e humanidade, polo menos onde esta non se atopa nun estado de escravitude. Poden obterse terras ermas da máxima fertilidade natural por unha bagatela. O aumento dos ingresos que o propietario, que é sempre o empresario, espera da súa mellora constitúe o seu

beneficio, que nestas circunstancias é moi grande. Pero este beneficio non se pode obter sen empregar o traballo doutra xente en preparar e cultivar a terra, e a desproporción que habitualmente hai nas novas colonias entre a gran extensión da terra e o reducido número de habitantes dificulta a adquisición deste traballo. Por iso non discute os salarios, senón que está disposto a empregar traballo a calquera prezo. Os elevados salarios estimulan o crecemento da poboación, mentres que a barateza e abundancia de terra fértil estimulan o progreso e permiten ao propietario pagar elevados salarios. Nestes consiste case todo o prezo da terra, e aínda que sexan elevados como salarios, son baixos como prezo de algo tan valioso. O que estimula o adianto da poboación e o progreso, estimula tamén o adianto da riqueza e a prosperidade reais.

4. En consecuencia, o progreso de moitas das antigas colonias gregas cara a riqueza e prosperidade foi moi rápido. No decurso dun século ou dous, algunhas rivalizaron coas súas metrópolis, e mesmo as sobrepasaron. Siracusa e Agrigento en Sicilia, Tarento e Locri en Italia, Éfeso e Mileto en Asia Menor, polo menos igualaron a calquera das cidades da antiga Grecia. Aínda que posteriores na súa fundación, cultivaron todas as artes do refinamento, a filosofía, a poesía e a oratoria tan cedo como calquera parte da metróbale, e progresaron na mesma medida. É notable que as escolas dos dous filósofos máis antigos de Grecia, a de Tales e a de Pitágoras, non se fundaron na antiga Grecia, senón nunha colonia asiática a primeira, e noutra italiana a segunda. Todas estas colonias establecéronse en países habitados por nacións salvaxes e bárbaras que deron paso facilmente aos novos colonos. Tiñan abundancia de terra fértil e, como eran totalmente independentes da metróbale, tiñan a liberdade de administrar os seus propios asuntos como xulgasen máis adecuado para os seus propios intereses.

5. A historia das colonias romanas non é en absoluto tan brillante. Abofé, algunhas delas, como Florencia, chegaron a ser

estados importantes despois de moito tempo e da caída da metrópole. Pero non semella que o progreso de ningunha fose moi rápido. Todas establecéronse en provincias conquistadas, que en moitos casos estaban totalmente poboadas con anterioridade. A cantidade de terra asignada a cada colono poucas veces era considerable, e como a colonia non era independente non sempre tiña liberdade para administrar os seus propios asuntos como xulgase máis adecuado para os seus propios intereses.

6. As colonias europeas establecidas en América e nas Indias Occidentais aseméllanse, ou mesmo superan, ás da antiga Grecia na abundancia de terra fértil. Aseméllanse ás da antiga Roma na súa dependencia da metrópole, pero a súa distancia de Europa mitigou os efectos desta dependencia. Pola súa localización, están lonxe da vista e o poder da súa metrópole. Cando procuraban os seus intereses a súa maneira, esta conduta moitas veces descoidábase en Europa por descoñecemento ou falla de comprensión, e en ocasións tolerábase e aceptábase porque a distancia facía difícil reprimila. Mesmo o violento e arbitrario goberno español viuse obrigado en moitas ocasións a revogar ou suavizar as ordes que dera ao goberno das súas colonias, por medo a unha insurrección xeral. Así, o progreso de todas as colonias europeas en riqueza, poboación e desenvolvemento foi moi grande.

7. A coroa española obtiña ingresos das súas colonias dende o momento da súa fundación, pola parte que lle correspondía do ouro e a prata. Ademais, eran ingresos de tal natureza que acendían as expectativas máis extravagantes de riquezas aínda máis grandes na cobiza humana. Polo tanto, as colonias españolas, dende o intre da súa fundación, chamaron moito a atención da súa metrópole, mentres as das outras nacións europeas estiveron descoidadas en gran medida durante moito tempo. Nin as primeiras prosperaron máis a consecuencia da atención, nin as segundas menos a causa do descoido. En proporción á extensión do país que posúen, as colonias españolas considéranse menos poboadas e prósperas que as de case calquera outra nación

europaea. Porén, mesmo o adianto en poboación e progreso das colonias españolas foi certamente moi rápido e grande. Ulloa describiu Lima, fundada despois da conquista, como unha cidade de cincuenta mil habitantes hai uns trinta anos. O mesmo autor describiu Quito, antes unha miserable aldea de indios, como igualmente populosa na mesma época. Gemelli Carreri, de quen se di abofé que é un suposto viaxeiro, pero que parece ter escrito sempre con moi boa información, describe Cidade de México como unha urbe de cen mil habitantes, unha poboación que, malia todas as esaxeracións dos autores españois, é máis de cinco veces a existente no tempo de Moctezuma. Estes números superan con moito os de Boston, Nova York e Filadelfia, as tres grandes cidades das colonias inglesas. Antes da conquista dos españois non había animais de tiro nin en México nin no Perú. A llama era á súa única besta de carga, e a súa forza é moi inferior á dun burro común. Descoñecían o arado e ignoraban o uso do ferro. Non tiñan diñeiro acuñado nin instrumento de comercio establecido, e comerciaban por troco. O seu principal instrumento agrícola era unha especie de pa de madeira e as súas principais ferramentas eran pedras afiadas que servían como coitelos e machadas para cortar, e espiñas de peixe e os tendóns duros de determinados animais, que servían como agullas para coser. Nesta situación é imposible que ningún daqueles imperios estivese tan adiantado ou cultivado como na actualidade, cando están abundantemente provistos de toda clase de gando europeo, e se introduciron entre eles o uso do ferro, o arado e moitos dos oficios europeos. A poboación dun país ten que ser proporcional ao seu grao de progreso e cultivo, e malia a cruel destrución dos nativos que seguiu á conquista, estes dous grandes imperios son probablemente máis populosos agora do que nunca foron antes, e o pobo é seguramente moi distinto, xa que entendo que temos que recoñecer que os crioulos españois son superiores en moitos aspectos aos antigos indios.

8. O asentamento dos portugueses en Brasil é, despois dos asentamentos españois, o máis antigo de calquera nación europea en América. Durante moito tempo despois do descubrimento non se atoparon alí minas de ouro nin prata, e como case non proporcionaba ingresos á coroa, descoidouse por un período longo, no que medrou ata converterse nunha colonia grande e poderosa. Cando Portugal estaba baixo o dominio español, os holandeses atacaron Brasil e tomaron posesión de sete das catorce provincias nas que está dividido. Esperaban conquistar axiña as outras sete cando Portugal recuperou a súa independencia coa ascensión ao trono da familia de Braganza. Entón, os holandeses, inimigos dos españois, convertéronse en amigos dos portugueses, que tamén eran inimigos dos españois. En consecuencia, acordaron deixarlle a parte de Brasil que non conquistaran ao rei de Portugal, e este aceptou deixarlles a parte que conquistaran como un asunto sobre o que non pagaba a pena discutir con tan bos aliados. Pero o goberno holandés axiña comezou a oprimir aos colonos portugueses que, no canto de entreterse con reclamacións, levantáronse en armas contra os seus novos amos, e co seu propio valor e resolución, abofé coa complicidade, pero sen ningunha axuda recoñecida, da metrópole, botáronos fóra do Brasil. Os holandeses, achando imposible conservar o país para si mesmos, conformáronse con que se restituíse integramente á coroa de Portugal. Disque nesta colonia habitan máis de seiscentas mil persoas, a saber: portugueses ou descendentes de portugueses, crioulos, mulatos e unha raza mesturada entre portugueses e brasileiros. Estímase que ningunha colonia en América contén tanta poboación de extracción europea.

9. Cara ao final do século xv, e durante a meirande parte do xvi, España e Portugal eran as dúas grandes potencias navais no océano, xa que aínda que o comercio de Venecia se estendía por toda Europa, as súas frotas case nunca navegaban alén do Mediterráneo. Os españois, como consecuencia do descubrimento, reclamaron toda América como propia, e aínda que non

puideron impedir que unha potencia naval tan grande como Portugal se establecese no Brasil, o terror do seu nome era tal que a meirande parte das nacións europeas non ousaron asentarse en ningunha outra parte deste gran continente. Os franceses que intentaron asentarse en Florida foron todos asasinados polos españois. Pero o declive do poderío naval desta última nación, a consecuencia da derrota ou fracaso do que chamaron a súa Armada Invencible, que aconteceu cara ao final do século XVI, impediulle continuar obstruíndo os asentamentos das demais nacións europeas. Polo tanto, no decurso do século XVII, os ingleses, franceses, holandeses, daneses e suecos, todas as grandes nacións con portos no océano, intentaron asentarse no novo mundo.

10. Os suecos asentáronse en Nova Jersey, e o número de familias suecas que aínda se atopan alí demostra que esta colonia probablemente prosperaría se a metrópole a protexese. Pero ao descoidala Suecia, a colonia holandesa de Nova York engu-liuuna axiña, ata que en 1674 caeu baixo o dominio dos ingleses.

11. As pequenas illas de San Tomé e Santa Cruz son os únicos países do novo mundo posuídos polos daneses. Estes pequenos asentamentos estaban baixo o goberno dunha compañía que tiña o dereito exclusivo tanto de mercar o produto excedente dos colonos como de abastecelos cos bens que precisasen doutros países e que, polo tanto, non só tiña o poder de oprimilos nas súas compras e vendas, senón a máxima tentación para facelo. O goberno dunha compañía exclusiva de comerciantes é o peor de todos os gobernos para un país. Porén, non puido deter totalmente o progreso destas colonias, aínda que o fixo máis lento e lánguido. O último rei de Dinamarca disolveu esta compañía, e dende entón a prosperidade destas colonias foi moi grande.

12. Os asentamentos holandeses nas Indias Occidentais e Orientais sometéronse orixinariamente ao goberno dunha compañía exclusiva. Polo tanto, o progreso dalgunhas, aínda que foi importante en comparación co de case calquera país poboado e

establecido tempo atrás, foi lánquido e lento en comparación co da meirande parte das novas colonias. A importante colonia de Suriname é aínda inferior á meirande parte das colonias azucreiras das outras nacións europeas. A de Nova Bélxica, agora dividida nas dúas provincias de Nova York e Nova Jersey, probablemente gañaría importancia axiña aínda que permanecese baixo o goberno dos holandeses. A abundancia e barateza da terra fértil son causas de prosperidade tan poderosas que nin o peor goberno pode frear totalmente a eficacia da súa operación. Ademais, a gran distancia da metrópole permitía aos colonos evadir o monopolio que a compañía gozaba contra eles mediante o contrabando. Actualmente a compañía permite a todos os barcos holandeses comerciar con Suriname pagando pola licenza un dous por cento sobre o valor do seu frete, e só se reserva exclusivamente o comercio directo dende África até América, que consiste case totalmente en escravos. Esta relaxación dos privilexios exclusivos da compañía é a causa principal da prosperidade que actualmente goza esta colonia. Curaçao e San Eustaquio, as dúas illas principais que pertencen aos holandeses, son portos libres abertos aos barcos de todas as nacións, e esta liberdade, entre colonias mellores con portos abertos só aos barcos dunha nación, foi a causa da prosperidade destas dúas illas ermas.

13. A colonia francesa do Canadá estivo durante a meirande parte do século pasado e parte do actual baixo o goberno dunha compañía exclusiva. Cunha administración tan desfavorable, o seu progreso foi moi lento en comparación ao doutras novas colonias, pero acelerouse moito cando se disolveu esta compañía despois da caída do chamado plan do Mississippi. Cando os ingleses se apoderaron deste país atoparon nel case o dobre dos habitantes que lle asignara o padre Charlevoix entre vinte e trinta anos antes. Este xesuíta tiña viaxado por todo o país e non tendía a presentalo como menos importante do que realmente era.

14. A colonia francesa de Santo Domingo foi fundada por piratas e filibusteiros, que durante moito tempo nin precisaron

a protección nin recoñeceron a autoridade de Francia, e cando esta raza de bandidos convertéronse en cidadáns e recoñeceron aquela autoridade, durante bastante tempo foi preciso exercela con moito coidado. Neste período a poboación e o progreso desta colonia aumentaron moi rapidamente. Nin a opresión da compañía exclusiva, á que estivo sometida por algún tempo como todas as demais colonias francesas, puido frear totalmente o seu progreso, aínda que sen dúbida retardouno. Volveu ao camiño da prosperidade en canto se librou da opresión. Hoxe é a colonia azucreira máis importante das Indias Occidentais, e disque produce máis que todas as colonias azucreiras inglesas xuntas. As outras colonias azucreiras de Francia son xeralmente moi prósperas.

15. Pero non hai colonias nas que o progreso fose máis rápido que nas inglesas de América do Norte.

16. A abundancia de terra fértil e a liberdade de administrar os seus asuntos á súa maneira son as dúas grandes causas da prosperidade das novas colonias.

17. En canto a terras fértiles, as colonias inglesas de América do Norte, aínda que sen dúbida están abundantemente provistas, son inferiores ás españolas e portuguesas e non son superiores a algunhas das que posuían os franceses antes da última guerra. Pero as súas institucións políticas foron máis favorables á mellora e cultivo da terra que as das outras tres nacións.

18. En primeiro lugar, o acaparamento de terra sen cultivar, aínda que non se evitou totalmente, foi máis limitado nas colonias inglesas que en calquera das outras. A lei colonial que impón a cada propietario a obriga de mellorar e cultivar nun prazo de tempo limitado unha determinada proporción das súas terras e que, no caso de fracasar, declara as terras descoidadas como transferibles a calquera outra persoa, aínda que non se executase moi estritamente, tivo algún efecto.

19. En segundo lugar, en Pensilvania non hai dereito de primoxenitura, e as terras, como os bens mobles, divídense por

igual entre todos os fillos da familia. Só en tres das provincias de Nova Inglaterra o fillo máis vello ten unha parte dobre, como na lei mosaica. Polo tanto, aínda que nestas provincias unha persoa determinada acapare ás veces unha cantidade de terra demasiado grande, é probable que no decurso dunha xeración ou dúas se divida de novo. Abofé, nas demais colonias inglesas existe o dereito de primoxenitura, como na lei inglesa, pero a ocupación das terras por campesiños libres facilita en todas elas as transmisións, e o beneficiario de calquera parcela ampla de terra está interesado normalmente en transmitir a meirande parte da mesma o máis rápido que poida, reservándose só unha renda simbólica. Nas colonias españolas e portuguesas existe o que se chama o dereito de morgado¹ na sucesión de todas as grandes propiedades que teñen anexo un título honorífico. Estas propiedades van todas a unha persoa e son efectivamente vinculadas e intransmisibles. Abofé, as colonias francesas están sometidas aos costumes de París que, na herdanza da terra, son moito máis favorables aos fillos menores que a lei inglesa. Pero nas colonias francesas, de transmitirse calquera parte dunha propiedade pertencente á nobre ocupación da cabalaría e a homenaxe, queda sometida por un tempo limitado ao dereito de redención, ben polo herdeiro do señor ou polo da familia, e todas as grandes propiedades do país pertencen a estas nobres ocupacións, o que dificulta a transmisión. En cambio, nunha nova colonia unha propiedade grande sen cultivar dividírase moito máis rapidamente por transmisión que por sucesión. Xa se observou que a abundancia e barateza de terra fértil son as causas principais da rápida prosperidade das novas colonias. O acaparamento de terras destrúe esta abundancia e barateza, e o acaparamento de terra sen cultivar é o atranco máis grande a súa mellora. Pero o traballo que se emprega na mellora e cultivo da terra proporciona máis produto, e máis valioso, para a sociedade, pois non só paga

¹ *Jus Majoratus.*

os seus propios salarios e o beneficio do capital que o emprega, senón tamén a renda da terra sobre a que se emprega. En consecuencia, o traballo dos colonos ingleses, ao empregarse máis na mellora e cultivo da terra, proporciona máis produto, e máis valioso, que o de calquera das outras tres nacións, nas que se desvía cara a outros empregos polo acaparamento da terra.

20. En terceiro lugar, o traballo dos colonos ingleses non só proporciona máis produto e máis valioso, senón que, a consecuencia da moderación dos impostos, a meirande parte deste produto lles pertence, e poden acumulala e empregala en poñer en movemento aínda máis traballo. Os colonos ingleses non contribuíron aínda nada para a defensa da metrópole ou para manter o seu goberno civil, que tivo sempre un gasto moi moderado, restrinxido normalmente ao preciso para pagar salarios aceptables ao gobernador, os xuíces e algúns oficiais de policía, e para manter algunhas das obras públicas máis útiles. O custo do asentamento civil da Baía de Massachusetts, antes do comezo dos disturbios actuais, adoitaba ser de unhas 18.000 *l.* por ano. Os de Nova Hampshire e Rhode Island, 3.500 *l.* cada un. O de Connecticut, 4.000 *l.* Os de Nova York e Pensilvania, 4.500 *l.* cada un. O de Nova Jersey, 1.200 *l.* Os de Virxinia e Carolina do Sur, 8.000 *l.* cada un. Os asentamentos civís de Nova Escocia e Xeorxia mantéñense en parte por unha subvención anual do parlamento, pero Nova Escocia paga ademais unhas 7.000 *l.* por ano para os gastos públicos da colonia, e Xeorxia unhas 2.500 *l.* por ano. En resumo, todos os asentamentos civís en América do Norte, agás os de Maryland e Carolina do Norte, dos que non se obtiveron contas exactas, non custaban aos seus habitantes máis de 64.700 *l.* por ano antes do comezo dos disturbios actuais, un exemplo histórico do pequeno gasto co que poden, non só gobernarse, senón gobernarse ben, tres millóns de persoas. Abofé, a parte máis importante do gasto do goberno, a de defensa e protección, recaeu constantemente na metrópole. Tampouco o protocolo do goberno civil nas colonias, na recepción dun novo

governador, na apertura dunha nova asemblea, etc., se acompaña de pompas e desfiles custosos, aínda que sexan abondo decorosos. O seu goberno eclesiástico mantense dun xeito igualmente frugal. Descoñecen os décimos, e o seu clero, que está lonxe de ser numeroso, mantense con moderados estipendios ou polas contribucións voluntarias do pobo. Polo contrario, o poder de España e Portugal sostense sobre impostos recadados nas súas colonias. Abofé, Francia nunca conseguiu ingresos importantes das súas colonias, gastando nas mesmas os impostos que alí recada, pero os gobernos coloniais destas tres nacións mantéñense dun xeito moito máis custoso, acompañado dun protocolo moito máis caro. Por exemplo, as cantidades gastadas na recepción dun novo vicerrei do Perú eran enormes. Estas cerimoniais non só son auténticos impostos pagados polos colonos ricos nesas ocasións particulares, senón que serven para introducir entre eles o hábito da vaidade e o gasto en outras ocasións. Non só son impostos ocasionais moi gravosos, senón que contribúen a establecer impostos perpetuos da mesma clase aínda máis gravosos: os ruinosos impostos do luxo e o dispendio particulares. Ademais, nas colonias destas tres nacións o goberno eclesiástico é extremadamente opresivo. Hai décimos en todas elas, que se recadan co máximo rigor nas de España e Portugal, e ademais, todas están oprimidas por unha numerosa raza de frades mendicantes. A súa mendicidade, permitida e consagrada pola relixión, é un imposto do máis gravoso sobre os pobres, aos que se lles ensina que dar é un deber, e que é un gran pecado negarlles a súa caridade. Alén de todo isto, o clero é o que máis terra acapara en todas estas colonias.

21. En cuarto lugar, ao vender o seu produto excedente, ou sexa, o que excede o seu propio consumo, as colonias inglesas foron máis favorecidas, e se lles proporcionou un mercado máis grande, que ás demais. Todas as nacións europeas intentaron monopolizar para si mesmas o comercio das súas colonias, e por iso prohibiron aos barcos doutras nacións comerciar con elas,

e ás colonias importar bens europeos dende calquera nación estranxeira. Pero o xeito de exercer este monopolio nas distintas nacións foi moi diferente.

22. Algunhas nacións concederon todo o comercio das súas colonias a unha compañía exclusiva, obrigando aos colonos a mercarlle todos os bens europeos que precisasen, e a venderlle todo o seu produto excedente. Polo tanto, á compañía interesáballe non só vender os primeiros tan caros e mercar o segundo tan barato como fose posible, senón non mercar máis produto excedente, mesmo a este baixo prezo, do que poderían vender por un prezo moi alto en Europa. Interesáballe non só reducir sempre o valor do produto excedente da colonia, senón en moitos casos desalentar e conter o aumento natural da súa cantidade. De todos os recursos que poden concibirse para atrofiar o crecemento natural dunha nova colonia, o dunha compañía exclusiva e, sen dúbida, o máis efectivo. Porén, esta foi a política de Holanda, aínda que a súa compañía, no decurso do século actual, renunciou a exercer o seu privilexio exclusivo en moitos asuntos. Esta foi tamén a política de Dinamarca ata o reinado do último rei, foi ocasionalmente a política de Francia e, dende 1755, despois de que todas as demais nacións a abandonasen por absurda, converteuse na política de Portugal respecto de polo menos dúas das principais provincias do Brasil: Pernambuco e Marañón.

23. Outras nacións, sen establecer unha compañía exclusiva, restrinxiron todo o comercio das súas colonias a un porto determinado da metrópole, de onde non se permitía navegar a ningún barco máis que nunha frota e nunha época determinada, agás pagando, en moitos casos moi ben, unha licenza determinada. Abofé, esta política abriu o comercio das colonias a todos os nativos da metrópole, sempre que comerciasen dende o porto, na época e nas embarcacións axeitados. Pero como a todos os comerciantes que unisen os seus capitais para equipar a estas embarcacións autorizadas lles interesaba actuar concertadamente, este comercio se realizaba case baixo os mesmos principios que os

dunha compañía exclusiva. O beneficio destes comerciantes era case igualmente exorbitante e opresivo e as colonias estaban mal abastecidas e víanse obrigadas a mercar moi caro e vender moi barato. Porén, esta foi a política de España até hai poucos anos, e disque en consecuencia o prezo de todos os bens europeos era enorme nas Indias Occidentais españolas. Dinos Ulloa que unha libra de ferro vendíase en Quito por unhas catro esterlinas e seis peniques, e unha de aceiro por unhas seis esterlinas e nove peniques. Mais as colonias despréndense de parte do seu propio produto principalmente para mercar bens europeos. Polo tanto, canto máis pagan polos segundos, menos obteñen realmente polo primeiro, e a carestía duns é o mesmo que a barateza do outro. A política de Portugal é neste senso a mesma que a antiga política española con respecto a todas as súas colonias, agás Pernambuco e Marañón, e con respecto a estas adoptou recentemente outra aínda peor.

24. Outras nacións deixan a todos os seus súbditos comerciar libremente coas súas colonias dende calquera porto da metrópole, sen precisar outra licenza que os despachos correntes da alfándega. Neste caso, o número e a situación dispersa dos comerciantes impídelles entrar en ningún acordo xeral, e a súa competencia é suficiente para impedirilles facer beneficios moi exorbitantes. Baixo unha política tan xenerosa, as colonias poden vender o seu propio produto e mercar os bens europeos a un prezo razoable. Esta foi sempre a política de Inglaterra dende a disolución da compañía de Plymouth, cando as nosas colonias estaban case na súa infancia, e tamén foi a de Francia dende a disolución do que en Inglaterra chámase habitualmente a súa compañía do Mississippi. Polo tanto, os beneficios do comercio que Francia e Inglaterra realizan coas súas colonias, aínda que son sen dúbida algo máis elevados que no caso de libre competencia co resto de nacións, non son en absoluto exorbitantes e, en consecuencia, o prezo dos bens europeos non é excesivamente elevado na meirande parte das colonias destas dúas nacións.

25. As colonias de Gran Bretaña tamén están restrinxidas ao mercado da metrópole na exportación do seu propio produto excedente, pero só con respecto a determinadas mercadorías. Estas enumeráronse na lei de navegación e noutras leis posteriores, e por iso chámanse “mercadorías enumeradas”. As demais chámanse “non enumeradas” e poden exportarse directamente a outros países sempre que sexa en barcos británicos ou das colonias, ou dos que os propietarios e tres cuartas partes dos mariñeiros sexan súbditos británicos.

26. Entre as mercadorías non enumeradas están algúns dos produtos máis importantes de América e das Indias Occidentais: gran de todas clases, madeira, provisións salgadas, peixe, azucre e ron.

27. O gran é o obxectivo primeiro e principal do cultivo de todas as novas colonias. Ao proporcionarlles un mercado moi extenso, a lei estimula a súa extensión moi por enriba do consumo dun país escasamente poboado, e así proporciona de antemán unha ampla mantenza para unha poboación continuamente crecente.

28. Nun país bastante cuberto de bosques, onde en consecuencia a madeira é de pouco ou ningún valor, o custo de preparar o terreo é o atranco principal á mellora das terras. A lei intenta facilitar a mellora das terras proporcionándolle ás colonias un mercado moi extenso para a súa madeira, elevando así o prezo dunha mercadoría de pouco valor, e permitíndolles obter algún beneficio do que era un mero custo.

29. Nun país pouco poboado e cultivado, o gando multiplícase alén do consumo da poboación, e por iso adoita ter pouco ou ningún valor. Pero xa se amosou que é preciso que o prezo do gando garde unha determinada proporción co do gran antes de que a meirande parte das terras dun país poidan prepararse para o cultivo. Proporcionando un mercado moi extenso ao gando americano en todas as súas formas, morto e vivo, a lei intenta elevar o valor dunha mercadoría da que o prezo elevado é esencial para

o progreso. Porén, os efectos positivos desta liberdade tiveron que diminuír co 4º decreto de Xurxo III, cap. 15, que inclúe os coiros e as peles entre as mercadorías enumeradas, e tende así a reducir o valor do gando americano.

30. Aumentar a frota e o poderío naval de Gran Bretaña estendendo a pesca nas nosas colonias é un obxectivo que estivo sempre na mente da lexislatura. Por iso, a pesca tivo todo o estímulo que a liberdade poida darlle, e prosperou en consecuencia. En particular, a pesca de Nova Inglaterra era unha das mais importantes do mundo antes dos últimos disturbios. A pesca da balea que, a pesar dunha prima extravagante, se realiza tan inutilmente en Gran Bretaña que o seu produto total, na opinión de moita xente (que, porén, non pretendo garantir), non excede o valor das primas que se pagan anualmente por ela, se realiza a gran escala en Nova Inglaterra sen ningunha prima. O peixe é un dous principais artigos que os norteamericanos comercian con España, Portugal e o Mediterráneo.

31. O azucre foi orixinariamente unha mercadoría enumerada, que só podía exportarse a Gran Bretaña. Pero en 1731, tras unha protesta dos propietarios de plantacións de azucre, permitiuse a súa exportación a todo o mundo. Porén, as restricións coas que se outorgou esta liberdade, xunto co elevado prezo do azucre en Gran Bretaña, fixérona ineficaz. Gran Bretaña e as súas colonias aínda seguen sendo case o único mercado para todo o azucre producido nas plantacións británicas. O seu consumo aumenta tan rapidamente que, aínda que a importación de azucre aumentou moito nestes vinte anos a consecuencia da crecente produción de Xamaica e as illas cedidas por Francia na Paz de París, disque non se exporta moito máis que antes.

32. O ron é un artigo moi importante no comercio que os americanos realizan coa costa de África, de onde traen a cambio escravos negros.

33. De incluírse na enumeración todo o produto excedente de América en cereais de todas clases, provisións salgadas e

peixe, e forzarse así no mercado de Gran Bretaña, interferirían demasiado co produto da actividade do noso propio pobo. Probablemente non foi tanto en consideración ao interese de América como por celos desta interferencia que non só se excluíron da enumeración estas importantes mercadorías, senón que a lei vixente prohibiu a importación en Gran Bretaña de todos os cereais, agás o arroz, e das provisións salgadas.

34. As mercadorías non enumeradas podían exportarse orixinalmente a todo o mundo. A madeira e o arroz, que estiveron enumeradas, restrinxíronse no mercado europeo aos países situados ao sur do Cabo Fisterra cando deixaron de estalo. Polo 6º decreto de Xurxo III, cap. 52, todas as mercadorías non enumeradas sometéronse á mesma restrición. As rexións europeas situadas ao sur do Cabo Fisterra non son países manufactureiros, e estabamos menos celosos de que os barcos das colonias puidesen levar dende eles manufacturas que interferisen coas nosas.

35. As mercadorías enumeradas son de dúas clases: os produtos característicos de América, que non poden producirse, ou polo menos non se producen, na metrópole, como melazas, café, cacao, tabaco, pementa de Xamaica, xenxibre, aletas de balea, seda en bruto, algodón en rama, peles de castor e outras peles americanas, anil, pau amarelo e outras madeiras para tinguiduras; e as que non son produtos característicos de América, senón que poden producirse, e prodúcense, na metrópole, pero en cantidades que non satisfán a meirande parte da súa demanda, que entón se satisfai principalmente dende países estranxeiros, como todos os efectos navais, mastros, vergas e baupreses, alcatrán, brea e trementina, ferro en lingotes e barras, mineral de cobre, coiros e peles e potasas. Unha importación máis elevada de mercadorías da primeira clase non desalentaría o crecemento nin interferiría coa venda dos produtos da metrópole. Ao restrinxilas ao mercado interior, esperábase que os nosos comerciantes non só as mercarían máis baratas nas colonias e, en consecuencia, as venderían cun mellor beneficio no país, senón que establecerían

un vantaxoso comercio de tránsito entre as colonias e os países estranxeiros, do que Gran Bretaña sería o centro ou emporio, como o país europeo no que estas mercadorías se importarían primeiro. Considerábase tamén que a importación de mercadorías da segunda clase podería administrarse de xeito que non interferise na venda das mercadorías semellantes producidas no interior, senón na das que se importasen de países estranxeiros, pois sempre poderían facerse algo máis caras que as primeiras e bastante máis baratas que as segundas mediante impostos axeitados. Así, ao restrinxir estas mercadorías ao mercado interior, pretendíase desalentar a produción, non de Gran Bretaña, senón dalgúns países estranxeiros cos que se cría que a balanza comercial de Gran Bretaña era desfavorable.

36. A prohibición de exportar mastros, vergas e baupreses, alcatrán, brea e trementina dende as colonias a calquera outro país que non fose Gran Bretaña tendía a reducir o prezo da madeira nas colonias e, en consecuencia, a aumentar o custo de preparar as súas terras, o principal atranco para a súa mellora. Pero a comezos do século actual, en 1703, a compañía sueca da brea e alcatrán intentou elevar o prezo das súas mercadorías en Gran Bretaña, prohibindo a súa exportación agás nos seus propios barcos, ao seu propio prezo, e nas cantidades que considerasen axeitadas. Para contrarrestar esta notable medida de política mercantil, e para independizarse todo o posible, non só de Suecia, senón de todas as demais potencias setentrionais, Gran Bretaña outorgou unha prima á importación de efectos navais dende América, e o efecto desta prima foi elevar o prezo da madeira americana moito máis do que podía reduci-lo a restrición ao mercado interior, e como ambas normas promulgáronse ao mesmo tempo, o seu efecto conxunto foi estimular, máis que desalentar, a mellora das terras americanas.

37. Aínda que o ferro en lingotes e barras incluíuse tamén entre as mercadorías enumeradas, cando se importa dende América está exento dos considerables impostos que gravan

a súa importación dende calquera outro país, e esta parte da regulación contribúe máis a estimular a construción de fornos en América do que a outra a desalentala. Ningunha manufactura xera un consumo de madeira tan grande nin contribúe tanto a limpar a maleza dun país como un forno.

38. Quizais a lexislatura non procuraba nin comprendía a tendencia dalgunhas destas normas a elevar o valor da madeira americana, e así facilitar a preparación das terras. Porén, malia que os seus efectos benéficos fosen, neste senso, accidentais, non por iso foron menos reais.

39. O comercio entre as colonias británicas de América e as Indias Occidentais é totalmente libre, tanto en mercadorías enumeradas como non enumeradas. Estas colonias estanse convertendo en tan populosas e prósperas que cada unha delas atopa nas outras un mercado grande e extenso para o seu produto. En conxunto, todas constitúen un gran mercado interior para o produto de cada unha.

40. Porén, a xenerosidade de Inglaterra cara ao comercio das súas colonias limitouse principalmente ao mercado para o seu produto primario, ou no que pode chamarse o seu primeiro estadio de elaboración. Os comerciantes e fabricantes de Gran Bretaña escolleron reservar para si mesmos as manufacturas máis adiantadas ou refinadas, incluso dos produtos das colonias, e convenceron á lexislatura de que evitase o seu establecemento nas colonias, unhas veces con elevados impostos e outras con prohibicións absolutas.

41. Por exemplo, mentres os azucres sen refinar das plantacións británicas pagan só 6 *x.* e 4 *p.* por cen libras de peso cando se importan, os azucres brancos pagan 1 *l.*, 1 *x.* e 1 *p.* e os refinados en panes, sexan dobres ou simples, 4 *l.*, 2 *x.*, 5 *p.* e $\frac{8}{20}$. Cando se fixaron estes elevados impostos, Gran Bretaña era o único mercado ao que podían exportarse os azucres das colonias británicas, e aínda segue sendo o principal. Polo tanto, equivalían a unha prohibición de arxilar ou refinar azucre para

calquera mercado, ou na actualidade para o mercado que leva máis de nove décimos de todo o produto. En consecuencia, a manufactura do arxilado ou refinado do azucre, que prosperou en todas as colonias azucreiras francesas, non se desenvolveu moito nas inglesas, agás para o mercado das propias colonias. Mentres Granada estivo nas mans dos franceses tiña unha refinería de azucre, polo menos por arxilado, en case cada plantación. Dende que caeu nas mans dos ingleses, abandonáronse case todas as fábricas desta clase, e asegúranme que na actualidade, outubro de 1773, non quedan máis de dúas ou tres na illa. Porén, actualmente, por unha indulxencia da alfándega, impórtase azucre arxilado ou refinado como azucre sen refinar, despois de reducir os panes a po.

42. Mentres Gran Bretaña estimula en América as manufacturas do ferro en lingote e barra eximíndoas dos impostos que gravan mercadorías similares cando se importan dende calquera outro país, impón unha prohibición absoluta sobre a construción de altos fornos e laminadoras en calquera das súas colonias americanas. Non atura que os seus colonos traballen nas manufacturas máis refinadas mesmo para o seu propio consumo, senón que insiste en que merquen dos seus comerciantes e fabricantes os bens desta clase que poidan precisar.

43. Prohibe a exportación de chapeus, e da la e os bens feitos con ela producidos en América, dunha provincia a outra, por auga e mesmo por terra, se é a cabalo ou nun carro. Esta norma impide efectivamente o establecemento de manufacturas destas mercadorías para mercados distantes, e restrinxe así a actividade dos seus colonos ás manufacturas domésticas e primitivas, como as que as familias fabrican para ou seu propio uso, ou para uso dos seus veciños na mesma provincia.

44. Porén, prohibir a un gran pobo fabricar todo o que poida co seu propio produto, ou empregar o seu capital e actividade na maneira que considere máis vantaxosa para si mesmo é unha violación manifesta dos dereitos máis sagrados da humanidade. Non

obstante, por moi inxustas que poidan ser estas prohibicións, até agora non foron moi prexudiciais para as colonias, pois nestas a terra é aínda tan barata e, en consecuencia, o traballo tan caro, que poden importar da metrópole case todas as manufacturas máis refinadas ou adiantadas que poderían facer por si mesmas. Polo tanto, aínda que non se lles prohibise establecer estas manufacturas, a consideración do seu propio interese evitaría que as establecesen. Na súa situación actual, estas prohibicións, que non empecen a súa actividade nin lles impiden ningún emprego ao que puidesen dedicarse espontaneamente, só son impertinentes mostras de escravitude que os celos infundados dos comerciantes e fabricantes da metrópole impoñenlles sen razón suficiente. Nun estadio máis adiantado poderían ser realmente opresivas e insoportables.

45. Gran Bretaña, así como restrinxe ao seu propio mercado algúns dos produtos máis importantes das colonias, tamén lles da en compensación a algunhas delas unha vantaxe neste mercado, unhas veces fixando impostos máis elevados sobre produtos semellantes importados dende outros países, e outras outorgando primas á súa importación dende as colonias. Da unha vantaxe da primeira clase ao azucre, tabaco e ferro das súas propias colonias, e da segunda á súa seda en bruto, cánabo, liño, anil, efectos navais e madeira para construción. Este segundo xeito de impulsar o produto da colonia mediante primas á importación é, ata onde eu sei, específico de Gran Bretaña, pero o primeiro non. Portugal non se conforma con fixar impostos máis elevados á importación de tabaco dende calquera outro país, senón que o prohibe baixo as penas máis severas.

46. Con respecto á importación de bens europeos, Inglaterra tamén tratou ás súas colonias máis xenerosamente que ningunha outra nación.

47. Gran Bretaña permite a devolución dunha parte do imposto que se paga pola importación de bens cando estes se exportan, case sempre a metade, e xeralmente máis, mesmo ás

veces a totalidade. É evidente que ningún país estranxeiro independente os recibiría se viñesen cargados cos elevados impostos que gravan case todos os bens importados en Gran Bretaña, e polo tanto, agás que se devolvese unha parte destes impostos ao exportalos, o comercio de tránsito, tan favorecido polo sistema mercantil, desaparecería.

48. Con todo, as nosas colonias non son nin moito menos países independentes, e ao asumir Gran Bretaña para si mesma o dereito exclusivo de abastecelas de todos os bens europeos, podería telas forzado (como fixeron outros países coas súas colonias) a recibir estes bens cargados cos mesmos impostos que pagaron na metrópole. Polo contrario, ata 1763, pagáron-selle ás nosas colonias as mesmas devolucións pola exportación da meirande parte dos bens que a calquera país estranxeiro independente. Abofé, en 1763, polo 4º decreto de Xurxo III, cap. 15, restrinxíuse en boa medida esta indulxencia e promulgouse *que non se devolverá nada do imposto chamado o antigo subsidio por ningún ben cultivado, producido ou manufacturado en Europa ou nas Indias Orientais que se exporte dende este reino a ningunha colonia ou plantación británica en América, agás os viños, percais brancos e muselinas*. Antes desta lei, moitos bens estranxeiros podían mercarse máis baratos nas colonias que na metrópole, e pode que aínda se merquen algúns.

49. Ten que observarse que os comerciantes dedicados ao comercio colonial foron os principais asesores da meirande parte das normas relativas ao mesmo. Polo tanto, non é sorprendente que na meirande parte das mesmas se teña máis en consideración o seu interese que o das colonias ou o da metrópole. Sacrificouse o interese das colonias ao destes comerciantes ao outorgarlles o privilexio exclusivo de abastecer as colonias cos bens europeos que poidan precisar e de mercar os seus produtos excedentes que non interfiran cos negocios que eles mesmos realizan no interior. Sacrificouse o interese da metrópole, incluso consonte ao concepto mercantil do mesmo, ao proporcionar as

mesmas devolucions para a re-exportacion da meirande parte dos bens europeos e das Indias Orientais as colonias que a calquera pais independente. Aos comerciantes interesaballes pagar o menos posible polos bens estranxeiros que enviaban as colonias e, en consecuencia, que lles devolvesen o mais posible dos impostos que adiantaron ao importalos en Gran Bretaña. Podian asi vender a mesma cantidade de bens nas colonias cun beneficio mais elevado, ou mais cantidade co mesmo beneficio e, en consecuencia, gañar dunha ou doutra maneira. Ademais, as colonias interesaballes obter estes bens tan baratos e abundantes como fose posible, pero non sempre lle interesaba a metr6pole, que poderia verse afectada tanto nos seus ingresos, ao devolver unha gran parte dos impostos que se pagaron ao importarse estes bens, como nas suas manufacturas, que se venderian mais caras no mercado da colonia a consecuencia das doadas condicions nas que poderian levarse alo as manufacturas estranxeiras grazas a esas devolucions. Adoita dicirse que o progreso da manufactura do liño en Gran Bretaña retardouse moito polas devolucions a re-exportacion do liño alemán as colonias americanas.

50. Mais aínda que a política de Gran Bretaña en relación ao comercio coas súas colonias estivese ditada polo mesmo espírito mercantil que a doutras nacións, foi, en conxunto, menos intolerante e opresiva que a de calquera delas.

51. A liberdade dos colonos ingleses para administrar os seus propios asuntos a súa maneira é total, agás no seu comercio exterior. É igual en todos os sentidos a dos seus concidadáns na metr6pole, e está igualmente garantida por unha asemblea dos representantes do pobo, que alega o dereito exclusivo a establecer impostos para o mantemento do goberno da colonia. A autoridade desta asemblea intimida ao poder executivo, e nin o colono mais miserable nin o mais detestable teñen nada que temer, mentres obedezan a lei, do rancor do gobernador, ou de ningún outro funcionario civil ou militar na provincia. Aínda que as asembleas das colonias, igual que a Cámara dos Comúns, non sempre son

unha representación moi igualitaria do pobo, achéganse máis a ela e están máis influídas polas tendencias dos seus constituíntes, pois o poder executivo non ten medios para corrompelas nin necesidade de facelo, grazas ao apoio que recibe da metrópole. Os consellos, que nas lexislaturas coloniais equivalen á Cámara dos Lores en Gran Bretaña, non están compostos por unha nobreza hereditaria, e nalgunhas das colonias, como en tres dos gobernos de Nova Inglaterra, non os designa o rei, senón que os escollen os representantes do pobo. En ningunha colonia inglesa hai nobreza hereditaria, aínda que en todas, como nos demais países libres, respéctase máis ao descendente dunha vella familia colonial que a un arribista de igual mérito e fortuna, pero só se lle respecta máis, e non ten privilexios cos que poida molestar aos seus veciños. Antes do comezo dos disturbios actuais, as asembleas da colonia non só tiñan o poder lexislativo, senón unha parte do executivo. En Connecticut e Rhode Island elixían ao gobernador, e nas demais colonias designaban aos funcionarios que recadaban os impostos establecidos polas súas respectivas asembleas, respondendo directamente diante das mesmas. Polo tanto, hai máis igualdade entre os colonos ingleses que entre os habitantes da metrópole. Os seus costumes son máis republicanos, e o seus gobernos, en especial os das tres provincias de Nova Inglaterra, foron até agora tamén máis republicanos.

52. Polo contrario, os gobernos absolutos de España, Portugal e Francia danse tamén nas súas colonias, e os poderes discrecionais que habitualmente delegan nos seus funcionarios inferiores exércense alí, debido á gran distancia, cunha violencia superior á normal. Baixo os gobernos absolutos hai máis liberdade na capital que en ningunha outra parte do país. O soberano non ten interese nin inclinación por perverter a orde da xustiza ou oprimir á maioría do pobo. Na capital, a súa presenza intimida aos seus funcionarios inferiores que, nas provincias máis remotas, dende as que é menos probable que cheguen as queixas do pobo, poden exercer a súa tiranía con moita máis seguridade.

Pero as colonias europeas en América son máis remotas que as provincias máis distantes dos máis grandes imperios coñecidos até agora. O goberno das colonias inglesas é o único, dende que comezou o mundo, que pode darlle unha seguridade total aos habitantes dunha provincia tan distante. Porén, as colonias francesas sempre se administraron con máis coidado e moderación que as españolas e portuguesas. Esta superioridade de conduta axústase tanto ao carácter da nación francesa como ao que forma o carácter de calquera nación: a natureza do seu goberno, que é legal e libre en comparación co de España e Portugal, aínda que arbitrario e violento en comparación co de Gran Bretaña.

53. Porén, a superioridade da política inglesa aparece principalmente no progreso das colonias norteamericanas. O progreso das colonias azucreiras francesas foi polo menos igual, talvez superior, ao da meirande parte das inglesas, e aínda así as colonias azucreiras inglesas gozan dun goberno libre case igual que o das súas colonias norteamericanas. Pero ás colonias azucreiras francesas non se lles impide refinar o seu propio azucre e, o que é aínda máis importante, o carácter do seu goberno introduce unha mellor administración dos seus escravos negros.

54. En todas as colonias europeas o cultivo da cana de azucre realízase por escravos negros. Considérase que a constitución dos que naceron no temperado clima de Europa non soporta o traballo de cavar a terra baixo o ardente sol das Indias Occidentais, e o cultivo da cana de azucre, tal e como se realiza actualmente, faise totalmente con traballo manual, aínda que, na opinión de moitos, poderíase introducir no mesmo o arado con gran vantaxe. Pero así como o beneficio e o éxito do cultivo realizado con gando depende moito da boa administración do mesmo, tamén o beneficio e o éxito do que se realiza con escravos depende igualmente da súa boa administración, e creo que se admite xeralmente que nisto os colonos franceses son superiores aos ingleses. A lei, na medida en que da algunha protección feble ao escravo contra a violencia do seu amo, probablemente se executa mellor nunha colonia onde o

gobierno é en boa medida arbitrario, que noutra onde é totalmente libre. En todos os países onde rexe a desafortunada lei da escravitude, a autoridade, cando protexe ao escravo, media nalgunha medida na administración da propiedade privada do amo, e nun país libre onde este é un membro da asemblea da colonia ou un elector deste membro, non ousará facelo se non é coa máxima precaución e cautela. O respecto que lle debe ao amo faille máis difícil protexer ao escravo. Pero nun país onde o goberno é en boa medida arbitrario, onde é habitual que a autoridade medie mesmo na administración da propiedade privada dos individuos, e pode enviarlles unha orde reservada se non a administran consono o seu gusto, é máis doado protexer ao escravo, e a simple humanidade predispón a facelo. A protección da autoridade fai ao escravo menos desprezable a ollos do amo, inducendo así a telo en máis consideración e tratalo con máis coidado. O trato moderado fai ao escravo non só máis fiel, senón máis intelixente e, polo tanto, máis útil por dobre motivo: achégase máis á condición dun servente libre e pode posuír algún grao de integridade e compromiso co interese do seu amo, virtudes que a miúdo pertencen aos serventes libres, pero que non poden pertencer a un escravo tratado como se trata habitualmente aos escravos nos países onde o amo está totalmente libre e seguro.

55. Creo que a historia de todas as épocas e nacións confirma que a condición dun escravo é mellor baixo un goberno arbitrario que baixo un libre. Na historia romana, a primeira vez que lemos que a autoridade se interpón para protexer ao escravo da violencia do seu amo é baixo os emperadores. Cando Vedio Polión ordenou na presenza de Augusto que cortasen en anacos a un dos seus escravos que cometera unha falta leve, e os botasen no seu estanque para alimentar os seus peixes, o emperador ordenoulle indignado que emancipase inmediatamente, non só a ese escravo, senón a todos os demais que lle pertencían. Baixo a República, ninguén tería autoridade suficiente para protexer ao escravo, e moito menos para castigar ao amo.

56. Obsérvese que o capital que mellorou as colonias azucreiras francesas, en particular a gran colonia de Santo Domingo, recadouse case totalmente da mellora e cultivo das mesmas. Foi produto case por completo da terra e traballo dos colonos ou, o que ven sendo o mesmo, do seu prezo, acumulado gradualmente pola boa administración, e empregado en obter aínda máis produto. Pero a meirande parte do capital que mellorou e cultivou as colonias azucreiras inglesas enviouse dende Inglaterra, e non foi en absoluto produto da terra e traballo dos colonos. A prosperidade das colonias azucreiras inglesas débese en boa medida á gran riqueza de Inglaterra, da que unha parte rebordou, se pode dicirse así, sobre estas colonias. Pero a prosperidade das colonias azucreiras francesas débese totalmente á boa conduta dos colonos, que polo tanto tivo que ser superior á dos ingleses, e esta superioridade foi máis notable na boa administración dos seus escravos.

57. Estas foron as liñas xerais da política das nacións europeas en relación ás súas colonias.

58. Polo tanto, a política europea ten moi pouco do que presumir, nin na fundación orixinaria nin, respecto do seu goberno interno, na subseguinte prosperidade das colonias de América.

59. A tolaría e a inxustiza foron os principios que presidiron e dirixiron o primeiro proxecto de fundar estas colonias: a tolaría de buscar minas de ouro e prata e a inxustiza de cobizar a posesión dun país no que os inofensivos nativos, lonxe de ter prexudicado xamais á xente de Europa, recibiron aos primeiros aventureiros con mostras de amabilidade e hospitalidade.

60. Abofé, os aventureiros que constituíron algúns dos asentamentos posteriores engadiron outros motivos máis razoables e loables ao quimérico proxecto de atopar minas de ouro e prata, pero mesmo estes motivos honran moi pouco á política europea.

61. Os puritanos ingleses, reprimidos no seu país, fuxiron pola liberdade a América, e estableceron alí os catro gobernos de Nova Inglaterra. Os católicos ingleses, tratados moito máis

inxustamente, estableceron o de Maryland, e os cuáqueros o de Pensilvania. Os xudeus portugueses, perseguidos pola Inquisición, despoixados das súas fortunas e desterrados ao Brasil, introduciron co seu exemplo unha certa clase de orde e laboriosidade entre os delinquentes e prostitutas deportados que poboaban orixinariamente a colonia, e lles ensinaron o cultivo da cana de azucre. En todas estas ocasións non foron a sabedoría e a política dos gobernos europeos, senón o seu desorde e inxustiza, os que poboaron e cultivaron América.

62. Os gobernos europeos tiveron tan pouco mérito na execución como no proxecto dalgúns dos asentamentos máis importantes. A conquista de México non foi o proxecto do consello de España, senón dun gobernador de Cuba, e realizouse co espírito do ousado aventureiro a quen se lle confiou, malia todo o que o gobernador, que axiña se arrepeniu de confiar en tal persoa, fixo para desbaratalo. Os conquistadores de Chile e o Perú, e de case todos os demais asentamentos españois no continente americano, non tiñan máis estímulo público que unha licenza xeral para facer asentamentos e conquistas no nome do rei de España. Os aventureiros particulares asumiron o risco e custo destas aventuras. O goberno de España practicamente non contribuíu a ningunha, e o de Inglaterra tampouco contribuíu á fundación dalgunhas das súas colonias máis importantes en América do Norte.

63. Cando se realizaron estes asentamentos e convertéronse en tan importantes como para atraer a atención da metrópole, as primeiras normas ditadas en relación cos mesmos tiñan sempre o obxectivo de asegurarlle á metrópole o monopolio do seu comercio, limitar o seu mercado e estender o propio ás súas expensas e, en consecuencia, máis amortecer e desalentar que acelerar e adiantar o camiño da súa prosperidade. As diferenzas máis esenciais nas políticas coloniais das nacións europeas consisten nas distintas maneiras en que se exerceu este monopolio. A mellor de todas, a inglesa, só e un pouco menos intransigente e opresiva que calquera das outras.

64. Polo tanto, como contribuíu a política europea ao primeiro establecemento ou á prosperidade actual das colonias de América? Dunha única maneira. *Magna virûm Mater!* Criou e formou aos individuos que emprenderon estas grandes accións e puxeron os fundamentos de tan grande imperio. Non hai outra parte do mundo onde a política poida formar, ou de feito formase algunha vez, a estes individuos. As colonias deben á política europea a educación e grandes visións dos seus activos e emprendedores fundadores, e algunhas das máis grandes e importantes non lle deben practicamente nada máis con respecto ao seu goberno interno.

Parte III. Das vantaxes que obtivo Europa do descubrimento de América e do dunha pasaxe ás Indias Orientais polo Cabo de Boa Esperanza

1. Estas son as vantaxes que as colonias americanas obtiveron da política de Europa.

2. Cales son as que obtivo Europa do descubrimento e colonización de América?

3. Estas vantaxes poden dividirse en vantaxes xerais que Europa, considerada como un gran país, obtivo destes grandes sucesos, e vantaxes particulares que cada país colonizador obtivo das colonias que lle pertencen, a consecuencia da autoridade ou dominio que exerce sobre as mesmas.

4. As vantaxes xerais que Europa, considerada como un gran país, obtivo do descubrimento e colonización de América, consisten no aumento na satisfacción das súas necesidades e o progreso da industria.

5. O produto excedente de América, importado a Europa, contribúe a aumentar a satisfacción das necesidades dos habitantes deste gran continente, ao fornecelos dunha variedade de mercadorías que doutro xeito non posuirían, das que algunhas son útiles e convenientes, outras pracenteiras, e outras ornamentais.

6. Aceptarase facilmente que o descubrimento e colonización de América contribuíu ao progreso da industria de todos os paí-

ses que comercian con ela directamente, como España, Portugal, Francia e Inglaterra, e tamén de todos os que, sen comerciar directamente, envíanlle os seus propios produtos a través doutros países, como o Flandres austríaco e algunhas provincias de Alemaña que envían a América unha importante cantidade de panos de liño e outros bens, a través dos países antes mencionados. Todos estes países evidentemente gañaron un mercado máis extenso para o seu produto excedente e, en consecuencia, estimularon o seu aumento.

7. Pero quizais non sexa tan evidente que estes grandes sucesos tamén contribuíron, como sen dúbida fixeron, a estimular a industria de países como Hungría e Polonia, que nunca enviaron un só dos seus propios produtos a América. Unha parte do produto americano se consume en Hungría e Polonia, e alí se demandan o azucre, chocolate e tabaco desta nova parte do mundo. Estas mercadorías teñen que mercarse con algo que sexa produto da industria de Hungría e Polonia, ou que se mercase con parte dese produto, e son novos valores, novos equivalentes, introducidos en Hungría e Polonia para cambiarse polo seu produto excedente. Ao levarse alí crean un mercado novo e máis extenso para este produto excedente, elevan o seu valor, e así contribúen a estimular o seu aumento. Aínda que non poida transportarse a América, transportarase a outros países, que o mercan con parte da súa porción do produto excedente americano, e pode atopar un mercado grazas á circulación do comercio que este excedente puxo en movemento orixinariamente.

8. Estes grandes sucesos mesmo poden ter contribuído a aumentar a satisfacción das necesidades e ao progreso da industria de países que non só nunca enviaron mercadorías a América, senón que tampouco as recibiron dende alá. Mesmo estes países puideron recibir máis mercadorías dende outros nos que o produto excedente aumentou grazas ao comercio americano. Esta abundancia, así como aumentou a satisfacción das súas necesidades, tamén estimulou a súa industria. Presentáronselles máis

equivalentes para cambiarse polo produto excedente da mesma, e grazas ao produto excedente americano creouse un mercado máis extenso para o seu, que elevou o seu valor, estimulou o seu aumento, e aumentou a masa de mercadorías levadas ao gran círculo europeo de comercio e distribuídas anualmente mediante as súas revolucións entre todas as nacións que abrangue. Polo tanto, a cada unha destas nacións correspondeulle probablemente unha parte máis grande desta gran masa coa que aumentar a satisfacción das súas necesidades e estimular a súa industria.

9. O comercio exclusivo da metrópole tende a reducir, ou polo menos a non aumentar, tanto a satisfacción de necesidades como a industria de todas as nacións en xeral, e das colonias americanas en particular. É un peso morto sobre a acción dun dos grandes resortes que poñen en movemento unha gran parte dos negocios da humanidade. Ao encarecer o produto da colonia en todos os demais países, reduce o seu consumo, e polo tanto empece a actividade das colonias e a satisfacción de necesidades e a industria doutros países, que poden satisfacer menos necesidades cando pagan máis polo que mercan, e producen menos cando cobran menos polo que producen. Ao encarecer nas colonias o produto dos demais países, empece tamén á súa industria, e a satisfacción de necesidades e a industria das colonias. É unha traba que, para o suposto beneficio duns países determinados, amola a satisfacción de necesidades e obstrúe a industria dos demais, pero especialmente das colonias. Non só exclúe aos demais países dun mercado particular, senón que restrinxe todo o posible ás colonias a un mercado determinado, e non é o mesmo ser excluído dun mercado particular cando os demais están abertos que estar restrinxido a un mercado determinado cando os demais están pechados. Porén, o produto excedente das colonias é a fonte orixinaria da satisfacción de necesidades e da industria que Europa obtén do descubrimento e colonización de América, e o comercio exclusivo das metrópoles tende a facer esta fonte moito menos abundante.

10. As vantaxes particulares que cada país colonizador obtén das colonias que lle pertencen especificamente son de dúas clases: as que todo imperio obtén das provincias sometidas ao seu dominio, e as vantaxes específicas que resultan das provincias dunha natureza tan peculiar como as colonias europeas de América.

11. As vantaxes que todo imperio obtén das provincias sometidas ao seu dominio consisten na forza militar que fornecen para a súa defensa e nos ingresos que fornecen para o mantemento do seu goberno civil. As colonias romanas forneceron ocasionalmente ambas. As gregas forneceron ás veces unha forza militar, pero poucas veces ingresos, pois non se recoñecían sometidas ao dominio da metrópole. En xeral, eran os seus aliados na guerra, pero raramente os seus súbditos na paz.

12. As colonias europeas de América aínda non forneceron forza militar ningunha para a defensa da metrópole. A súa forza militar nunca foi suficiente aínda para a súa propia defensa, e nas distintas guerras que as metrópoles combateron, a defensa das colonias ocasionou xeralmente unha importante distracción da súa forza militar. Polo tanto, neste respecto, as colonias europeas foron, sen excepción, unha causa máis de debilidade que de forza para as súas respectivas metrópoles.

13. Só as colonias españolas e portuguesas contribuíron ingresos cara a defensa da metrópole ou o mantemento do seu goberno civil. Os impostos recadados nas colonias das outras nacións europeas, en particular nas inglesas, poucas veces igualaron os gastos realizados nas mesmas en tempo de paz, e nunca abondaron para sufragar os gastos que ocasionaban en tempo de guerra. Polo tanto, estas colonias foron unha fonte de gastos, non de ingresos, para as súas respectivas metrópoles.

14. As vantaxes destas colonias para as súas respectivas metrópoles consistiron unicamente nas vantaxes específicas que resultan das provincias dunha natureza tan peculiar como as colonias europeas de América e, como se sabe, a súa única fonte é o comercio exclusivo.

15. Por exemplo, a consecuencia deste comercio exclusivo todo o produto excedente das colonias inglesas consistente nas chamadas mercadorías enumeradas só pode enviarse a Inglaterra, onde o mercan despois os demais países. Polo tanto, é máis barato en Inglaterra que en ningún outro país, e contribúe máis ao aumento da satisfacción das necesidades e ao estímulo da industria de Inglaterra que a de calquera outro país. Inglaterra consegue un prezo mellor polo seu propio produto excedente ao cambialo por mercadorías enumeradas do que conseguen os demais países polo seu cando o cambian polas mesmas mercadorías. Por exemplo, as manufacturas inglesas mercarán máis azucre e tabaco das súas propias colonias que os fabricantes semellantes doutros países. En consecuencia, na medida en que as manufacturas inglesas e doutros países se cambien polo azucre e tabaco das colonias inglesas, este mellor prezo da máis estímulo ás primeiras que as segundas. Polo tanto, o comercio exclusivo das colonias, así como reduce ou non aumenta nin a satisfacción de necesidades nin a industria que proporcionan as colonias aos países que non o posúen, da unha vantaxe evidente sobre estes aos países que o posúen.

16. Porén, esta vantaxe é máis ben o que podería chamarse unha vantaxe relativa que unha vantaxe absoluta. Proporciona unha superioridade ao país que goza da mesma, pero máis deprimindo a actividade e a produción doutros países que elevando as súas por enriba das que tería no caso de libre comercio.

17. Por exemplo, Inglaterra véndelle unha parte importante do tabaco de Maryland e Virxinia a Francia, pois grazas ao monopolio que goza, o tabaco chega máis barato a Inglaterra que a Francia. Pero de permitirse comerciar libremente a Francia e aos demais países europeos con Maryland e Virxinia, o tabaco destas colonias chegaría máis barato do que chega hoxe, non só a estes países, senón mesmo tamén a Inglaterra. A produción de tabaco podería aumentar a consecuencia dun mercado moito máis grande do que gozou até agora, e probablemente aumen-

taría tanto como para reducir os beneficios dunha plantación de tabaco ao seu nivel natural cos dunha plantación de gran, dos que suponse que aínda están algo por enriba. O prezo do tabaco podería reducirse, e probablemente reduciríase, algo por debaixo do actual. A mesma cantidade de mercadorías, inglesas ou doutros países, podería mercar en Maryland e Virxinia máis tabaco do que merca actualmente e, en consecuencia, venderse alí por un prezo moito mellor. Polo tanto, na medida en que esta planta poida aumentar a satisfacción de necesidades ou a industria inglesas, ou de calquera outro país, grazas á súa barateza e abundancia; no caso de libre comercio podería producir efectos máis grandes dos actuais. Abofé, neste caso Inglaterra non tería ningunha vantaxe sobre os demais países. Podería mercar o tabaco das súas colonias algo máis barato e, en consecuencia, vender algunhas das súas propias mercadorías algo máis caras que na actualidade, pero non podería mercar o primeiro máis barato nin vender as segundas máis caras que calquera outro país. Podería talvez gañar unha vantaxe absoluta, pero certamente perdería unha vantaxe relativa.

18. Porén, temos razóns para crer que, para obter esta vantaxe relativa no comercio colonial e executar o odioso e maléfico proxecto de excluír do mesmo a outras nacións tanto como fose posible, Inglaterra non só sacrificou unha parte da vantaxe absoluta que podería conseguir deste comercio como calquera outra nación, senón que se someteu a unha desvantaxe tanto absoluta como relativa en case todos os demais ramos do comercio.

19. Cando Inglaterra se apropiou o monopolio do comercio colonial mediante a lei de navegación, os capitais estranxeiros que antes se empregaban no mesmo tiveron que retirarse. O capital inglés, que antes realizaba só unha parte de este comercio, tivo agora que realizalo todo. O capital que antes abastecía ás colonias de parte dos bens europeos que precisaban se empregaba agora en abastecelas de todos, pero non era suficiente, e os bens que ofrecía vendíanse moi caros. O capital que antes

mercaba unha parte do produto excedente das colonias se empregaba agora en mercado todo, e mercábo moi barato. Nun emprego do capital no que o comerciante vende moi caro e merca moi barato, os beneficios teñen que ser moi grandes e estar moi por enriba dos correntes noutros ramos do comercio. Esta superioridade dos beneficios no comercio colonial non podía deixar de atraer parte do capital que antes se empregaba noutros ramos do comercio. Pero esta revulsión do capital, así como aumentou gradualmente a competencia dos capitais no comercio colonial, diminuíuna tamén gradualmente nos demais ramos do comercio, e así como reduciu gradualmente os beneficios dun, elevou gradualmente os dos outros ata que todos chegasen a un novo nivel, distinto do anterior e algo máis elevado.

20. Este monopolio non só produciu o dobre efecto de atraer capital doutros negocios e elevar a taxa de beneficio en todos cando se estableceu, senón que seguiu producindo dende entón.

21. En primeiro lugar, este monopolio atraeu continuamente capital dos demais negocios para empregarse no comercio colonial.

22. Aínda que a riqueza de Gran Bretaña aumentou moito dende que se promulgou a lei de navegación, certamente non aumentou na mesma proporción que a das colonias. O comercio exterior de cada país aumenta en proporción á súa riqueza, á proporción entre o seu produto excedente e o produto total. Ao acaparar Gran Bretaña case todo o que podería chamarse o comercio exterior das colonias, e non aumentar o seu capital proporcionalmente ao tamaño deste comercio, non podía realizalo sen retirar parte do capital que antes se empregaba noutros ramos do comercio, e impedir que acudise a eles aínda moito máis. En consecuencia, o comercio colonial medrou continuamente dende o establecemento da lei de navegación, mentres outros ramos do comercio exterior, en particular o comercio con outras partes de Europa, declinaron. A meirande parte das nosas manufacturas para a venda no estranxeiro, no canto de acomodarse, como antes

da lei de navegación, ao mercado europeo veciño, ou ao máis distante dos países mediterráneos, acomodáronse ao mercado aínda máis distante das colonias, no que teñen o monopolio no canto de moitos competidores. As causas do declive noutros ramos do comercio exterior, que sir Matthew Decker e outros autores buscaron na imposición excesiva e errónea, no elevado prezo do traballo, no aumento do luxo, etc., poden atoparse no crecemento excesivo do comercio colonial. O capital mercantil británico, aínda que moi grande, non é infinito, e aínda que aumentou moito dende a lei de navegación, non aumentou tanto como o comercio colonial, polo que este non podería realizarse sen retirar parte do capital doutros ramos do comercio e, en consecuencia, sen que estes declinasen.

23. Obsérvese que Inglaterra era un gran país comercial. O seu capital mercantil era moi grande, e probablemente era máis grande cada día, non só antes de que a lei de navegación establecese o monopolio do comercio colonial, senón antes de que este comercio fose importante. Na guerra holandesa, durante o goberno de Cromwell, a súa armada era superior á holandesa, e na que estalou ao comezo do reinado de Carlos II era polo menos igual, ou talvez superior, ás armadas unidas de Francia e Holanda. Non é máis superior na actualidade, polo menos se a armada holandesa garda a mesma proporción que gardaba daquela co comercio holandés. Pero este gran poderío naval non puido deberse á lei de navegación en ningunha destas guerras. Durante a primeira, o plan da lei apenas estaba formado, e aínda que entrou en vigor antes do estalido da segunda, non tivo tempo a producir ningún efecto importante, e moito menos a parte da mesma que establecía o comercio exclusivo coas colonias. Tanto as colonias como o seu comercio eran entón insignificantes en comparación co que son agora. A illa de Xamaica era un deserto insalubre, pouco habitado e menos cultivado. Nova York e Nova Jersey estaban en poder dos holandeses, e a metade de San Cristovo en poder de Francia. A illa de Antiga, as dúas Carolinas,

Pensilvania, Xeorxia e Nova Escocia non estaban colonizadas, pero si Virxinia, Maryland e Nova Inglaterra, que eran colonias moi prósperas, pero ninguén podía aínda prever, ou mesmo sospeitar, nin en Europa nin en América, o rápido adianto que farían dende entón en riqueza, poboación e progreso. En resumo, a illa de Barbados era a única colonia británica importante cunha situación semellante á actual. O comercio das colonias, do que Inglaterra só gozaba dunha parte, mesmo por un tempo despois da lei de navegación (xa que a lei de navegación non se executou moi rigorosamente ata varios anos despois de ser promulgada), non podía ser a causa do gran comercio de Inglaterra nin do gran poderío naval que este comercio soportaba. O comercio con Europa e os países mediterráneos era o que soportaba entón o gran poderío naval. Pero a parte que Gran Bretaña ten deste comercio na actualidade non podería soportar un poderío naval tan grande. De deixarse libre o crecente comercio coas colonias para todas as nacións, o que lle correspondese a Gran Bretaña, e probablemente corresponderíalle unha parte moi importante, sería unha adición a este gran comercio que posuía anteriormente. A consecuencia do monopolio, o aumento do comercio colonial non ocasionou tanto unha adición ao comercio que Gran Bretaña tiña antes, como un cambio total na súa dirección.

24. En segundo lugar, este monopolio contribuíu a elevar a taxa de beneficio en todos os ramos do comercio británico por enriba da que sería se todas as nacións tivesen un comercio libre coas colonias británicas.

25. O monopolio do comercio colonial, así como atraeu cara a este comercio máis capital británico do que acudiría espontaneamente, tamén reduciu a cantidade total de capital empregado no mesmo por debaixo da que sería no caso de libre comercio, pola expulsión dos capitais estranxeiros. Pero ao reducir a competencia de capitais neste ramo do comercio, elevou a súa taxa de beneficio. Ademais, ao reducir a competencia dos capitais británicos nos demais ramos do comercio, elevou a taxa de

beneficio británica en todos eles. En calquera período dende o establecemento da lei de navegación, fose cal fose a situación ou o tamaño do capital mercantil británico, o monopolio do comercio colonial elevou a taxa corrente de beneficio británica tanto neste como nos demais ramos do comercio británico. Se a taxa de beneficio británica corrente descendeu considerablemente dende o establecemento da lei de navegación, como certamente fixo, descendería aínda máis se o monopolio que estableceu non contribuíse a mantela elevada.

26. O que aumenta a taxa de beneficio corrente nun país sométeo tanto a unha desvantaxe absoluta como a unha relativa nos ramos do comercio onde non teña o monopolio.

27. Sométeo a unha desvantaxe absoluta, pois nestes ramos os comerciantes non poden obter este beneficio máis elevado sen vender máis caros tanto os bens estranxeiros que importan como os bens interiores que exportan. O seu propio país merca máis caro e vende máis caro, merca menos e vende menos, obtén menos produto e satisfai menos necesidades.

28. Sométeo a unha desvantaxe relativa, pois coloca a outros países que non están sometidos á mesma desvantaxe absoluta máis por enriba ou menos por debaixo nestes ramos do comercio. Permítelles satisfacer máis necesidades en proporción ao seu produto. Aumenta a súa superioridade ou reduce a súa inferioridade. Ao elevar o prezo do seu produto permite aos comerciantes doutros países vender máis barato nos mercados estranxeiros e así botalo fóra de case todos os ramos do comercio dos que non teña o monopolio.

29. Os nosos comerciantes láianse a miúdo dos elevados salarios británicos como a causa de que as súas manufacturas se vendan máis caras nos mercados estranxeiros, pero calan sobre os elevados beneficios. Láianse das ganancias extravagantes dos demais, pero nada din das súas. Porén, os elevados beneficios británicos poden contribuír tanto como os elevados salarios a elevar o prezo das manufacturas británicas, e nalgúns casos máis.

30. Podería dicirse, con razón, que así é como se afastou e expulsou en parte ao capital británico da meirande parte dos ramos do comercio nos que Gran Bretaña non ten o monopolio, en particular do comercio con Europa e os países mediterráneos.

31. Afastouno destes ramos do comercio en parte a atracción do beneficio superior no comercio colonial, a consecuencia do continuo aumento deste comercio e da continua insuficiencia do capital que o realizaba un ano para realizalo o seguinte.

32. Expulsouno destes ramos do comercio en parte a vantaxe que da a outros países, en todos os ramos do comercio nos que Gran Bretaña non ten o monopolio, a elevada taxa de beneficio establecida en Gran Bretaña.

33. Así como o monopolio do comercio colonial afastou destes outros ramos a unha parte do capital británico que se empregaría nos mesmos, tamén dirixiu cara a eles moitos capitais estranxeiros que nunca acudirían se non fosen expulsados do comercio colonial. Nestes outros ramos do comercio a competencia dos capitais británicos diminuíu, e así elevouse a taxa de beneficio británica. Polo contrario, a competencia dos capitais estranxeiros aumentou, reducindo así a taxa de beneficio estranxeira. Das dúas maneiras, Gran Bretaña someteuse evidentemente a unha desvantaxe relativa en todos estes outros ramos do comercio.

34. Con todo, podería alegarse que o comercio colonial é máis vantaxoso para Gran Bretaña que ningún outro e que o monopolio, ao dirixir cara a este comercio máis capital británico do que acudiría espontaneamente, levouno a un emprego máis vantaxoso para o país que calquera outro que puidese atopar.

35. O emprego máis vantaxoso de calquera capital para o país ao que pertence é o que mantén a máxima cantidade de traballo produtivo no país e aumenta o máis posible o produto anual da súa terra e traballo. Pero amosouse no Libro Segundo que a cantidade de traballo produtivo que pode manter un capital empregado no comercio exterior de consumo é proporcional á frecuencia dos seus fretes de retorno. Por exemplo, un capital

de mil libras empregado nun comercio exterior de consumo no que os fretes de retorno se reciban regularmente unha vez por ano pode manter empregada constantemente no país ao que pertence unha cantidade de traballo produtivo igual ao que mil libras poden manter alí durante un ano. Se os fretes de retorno se reciben dúas ou tres veces ao ano, pode manter empregada constantemente unha cantidade de traballo produtivo igual ao que dúas ou tres mil libras poden manter alí por un ano. Por iso, o comercio exterior de consumo realizado cun país veciño é xeralmente máis vantaxoso que o realizado cun distante, e pola mesma razón, como se amosou tamén no Libro Segundo, un comercio exterior directo de consumo é xeralmente máis vantaxoso que un indirecto.

36. Pero o monopolio do comercio colonial, na medida en que afectou ao emprego do capital británico, obrigou sempre a pasar unha parte do mesmo do comercio exterior de consumo cun país veciño, a outro cun país máis distante e, en moitos casos, dun comercio exterior directo de consumo a outro indirecto.

37. En primeiro lugar, o monopolio do comercio colonial obrigou sempre a unha parte do capital británico a pasar dun comercio exterior de consumo cun país veciño a outro cun máis distante.

38. Obrigou en todos os casos a unha parte deste capital a pasar do comercio con Europa e os países mediterráneos ao comercio coas rexións máis distantes de América e as Indias Occidentais, dende as que os fretes de retorno son menos frecuentes, non só pola distancia, senón polas circunstancias peculiares destes países. Xa se observou que as novas colonias sempre están escasas de capital. O seu capital é sempre moito menor do que poderían empregar con gran beneficio e vantaxe na mellora e cultivo da súa terra. Polo tanto, teñen unha demanda constante de máis capital do que posúen e, para cubrir a deficiencia, intentan pedir prestado tanto como poden da metrópole, coa que, polo tanto, sempre están en débeda. A maneira máis común na que os colonos contraen esta débeda non é pedindo

préstamos a cambio de bonos da xente rica da metrópole, aínda que ás veces tamén fan isto, senón atrasando os pagos aos correspondentes que os abastecen de bens europeos tanto como estes lles permitan. Os seus fretes de retorno anuais a miúdo non ascenden a máis dun terzo, e ás veces aínda menos, do que deben. En consecuencia, o capital total que lles adiantan os seus correspondentes poucas veces retorna a Inglaterra en menos de tres, e ás veces de catro ou cinco anos. Un capital británico de, por exemplo, mil libras, que retorna a Gran Bretaña só unha vez en cinco anos, pode manter constantemente empregada só unha quinta parte do traballo británico que podería manter se todo retornase unha vez ao ano e, pode manter constantemente empregada só a cantidade que poderían manter duascenas libras, no canto de mil, durante un ano. O colono compensa sen dúbida, e probablemente máis que compensa, todas as perdas que o seu correspondente pode sufrir por este atraso co elevado prezo que paga polos bens europeos, os xuros sobre as letras que desconta a longo prazo, e a comisión sobre a renovación das que desconta a curto prazo. Pero, aínda que poida compensar as perdas do seu correspondente, non pode compensar as de Gran Bretaña. Nun comercio no que os fretes de retorno son moi distantes, o beneficio do comerciante pode ser tan grande ou máis que noutro no que son moi frecuentes e próximos, pero a vantaxe do país no que reside, a cantidade de traballo produtivo que mantén constantemente alí, o produto anual da terra e o traballo, sempre son moito menores. Creo que calquera que teña experiencia nestes distintos ramos do comercio admitirá inmediatamente que os fretes de retorno do comercio con América, e aínda máis os do comercio coas Indias Occidentais son, en xeral, non só máis distantes, senón máis irregulares e incertos que os do comercio con calquera parte de Europa, ou mesmo cos países mediterráneos.

39. En segundo lugar, o monopolio do comercio colonial obrigou en moitos casos a unha parte do capital de Gran Bretaña a pasar dun comercio exterior directo de consumo a outro indirecto.

40. A cantidade de varias das mercadorías enumeradas que non se poden enviar a outro mercado máis que a Gran Bretaña supera con moito o consumo británico e, polo tanto, unha parte ten que exportarse a outros países. Isto non se pode facer sen obrigar a parte do capital británico a un comercio exterior indirecto de consumo. Por exemplo, Maryland e Virxinia envían anualmente máis de noventa e seis mil barrís de tabaco a Gran Bretaña, e disque o consumo británico non supera os catorce mil. Polo tanto, máis de oitenta e dous mil barrís teñen que exportarse a outros países: a Francia, Holanda e os países bálticos e mediterráneos. Pero a parte do capital británico que trae estes oitenta e dous mil barrís a Gran Bretaña, os re-exporta dende alí a estes outros países, e a cambio trae bens ou diñeiro a Gran Bretaña, emprégase nun comercio exterior indirecto de consumo, e está obrigado a empregarse así para poder vender este gran excedente. Se estimásemos en cantos anos retornará todo este capital a Gran Bretaña, teríamos que engadir a distancia dos fretes de retorno dende estes outros países á dos americanos. Se o capital total empregado habitualmente no comercio exterior directo de consumo con América non retorna en menos de tres ou catro anos, o empregado neste comercio indirecto non é probable que retorne en menos de catro ou cinco. Se un non pode manter empregada constantemente máis dunha terceira ou cuarta parte do traballo interior que podería manterse cun capital que retornase unha vez ao ano, o outro non pode manter empregada constantemente máis dunha cuarta ou quinta parte deste traballo. Nalgúns portos británicos distintos de Londres concédese normalmente crédito aos correspondentes estranxeiros aos que se lles exporta tabaco. En cambio, no porto de Londres véndese habitualmente por diñeiro en efectivo. A regra é: *pesa e paga*. Polo tanto, no porto de Londres os retornos finais do comercio indirecto total están máis distantes que os retornos dende América debido ao tempo que os bens están sen vender no almacén, que ás veces pode ser bastante. Pero se as colonias non estivesen restrinxidas ao mercado

británico para vender o seu tabaco, chegaría a este pouco máis que o preciso para o consumo interior. Os bens que Gran Bretaña merca actualmente co gran excedente de tabaco que exporta a outros países para o seu propio consumo mercaríanse neste caso co produto directo da súa propia actividade, ou coas súas propias manufacturas. Este produto ou estas manufacturas, no canto de acomodarse case totalmente a un só gran mercado, como na actualidade, acomodaríanse a moitos mercados máis pequenos. No canto dun gran comercio exterior indirecto de consumo, Gran Bretaña realizaría moitos pequenos comercios exteriores directos da mesma clase. Debido á frecuencia dos fretes de retorno, unha parte pequena, talvez non máis dun terzo ou un cuarto do capital que actualmente realiza este gran comercio indirecto abondaría para realizar todos estes pequenos comercios directos, manter empregada constantemente unha cantidade igual de traballo británico e manter o mesmo produto anual da terra e o traballo de Gran Bretaña. Así, ao responder a todos os propósitos deste comercio cun capital máis pequeno, sobraría moito capital para aplicalo a outros propósitos: para mellorar as terras, aumentar as manufacturas, e estender o comercio de Gran Bretaña, para entrar en competencia polo menos cos demais capitais británicos empregados de distintas maneiras, e reducir a taxa de beneficio en todas, dando así a Gran Bretaña aínda máis superioridade sobre outros países da que goza actualmente.

41. O monopolio do comercio colonial tamén obrigou a unha parte do capital británico a pasar dun comercio exterior de consumo a un comercio de tránsito e, en consecuencia, a pasar de manter a actividade de Gran Bretaña a empregarse totalmente en manter en parte a das colonias, e en parte a doutros países.

42. Por exemplo, os bens que se mercan co gran excedente de oitenta e dous mil barrís de tabaco re-exportados anualmente dende Gran Bretaña, non se consumen todos alí. Parte dos mesmos, por exemplo, panos de liño de Alemaña e Holanda, volven ás colonias para o seu propio consumo. Pero a parte do capital

británico que merca o tabaco co que despois se merca este pano de liño, retírase do mantemento da industria británica para empregarse totalmente en manter, en parte a industria das colonias, e en parte a dos países que pagan este tabaco co produto da súa propia actividade.

43. Ademais, o monopolio do comercio colonial, ao atraer unha proporción moito máis grande do capital británico da que acudiría ao mesmo espontaneamente, crebou totalmente o equilibrio natural entre os ramos da actividade británica. A actividade de Gran Bretaña acomodouse principalmente a un gran mercado, no canto de a moitos mercados pequenos. Orientouse o seu comercio a circular principalmente por un gran canal, no canto de discorrer por moitos pequenos, e así o sistema da súa actividade e comercio tornou menos seguro, e a situación do seu corpo político menos saudable. Na súa situación actual, Gran Bretaña semella un corpo enfermizo no que as partes vitais están inchadas e por iso é propenso a moitos problemas perigosos que apenas inciden nos corpos con partes máis axeitadamente proporcionadas. Unha pequena parada no gran vaso sanguíneo inchado artificialmente alén das súas dimensións naturais, e polo que se obrigou a circular a unha proporción pouco natural da industria e o comercio do país, probablemente provocará os problemas máis perigosos no corpo político. Polo tanto, a expectativa dunha ruptura coas colonias arrepiou máis ao pobo británico que a armada española ou unha invasión francesa. Foi este terror, ben ou mal fundado, o que fixo popular, polo menos entre os comerciantes, a derogación da lei do selo. Na exclusión total do mercado das colonias, aínda que durase só uns poucos anos, a meirande parte dos nosos comerciantes presaxiaba a interrupción total do seu comercio, a meirande parte dos nosos fabricantes a completa ruína dos seus negocios, e a meirande parte dos nosos traballadores a fin dos seus empregos. Unha ruptura con calquera dos nosos veciños do continente, aínda que probablemente ocasionaría a parada ou interrupción dos empre-

gos dalgunhas destas clases de persoas, anticípase en cambio sen estas emocións. Cando se detén a circulación do sangue nalgún dos vasos máis pequenos, vértese facilmente nos mais grandes sen causar ningún problema perigoso, pero cando se detén nalgún dos vasos principais, as consecuencias directas e inevitables son convulsións, apoplexía ou morte. Se tan só unha destas manufacturas inchadas, elevadas a alturas pouco naturais mediante primas ou o monopolio do mercado interior e o das colonias, sofre unha pequena parada ou interrupción no seu emprego, normalmente ocasiona unha sublevación e disturbios alarmantes para o goberno e incómodos mesmo para as deliberacións da lexislatura. Cal non sería, entón, a desorde e confusión que ocasionaría unha interrupción repentina e total do emprego nunha parte tan grande das nosas manufacturas principais?

44. O único recurso que podería liberala deste perigo no futuro sería unha relaxación moderada e gradual das leis que dan a Gran Bretaña o comercio exclusivo coas colonias, ata que chegase a ser, en gran medida, libre, o que lle permitiría ou mesmo obrigaría a retirar parte do seu capital deste emprego excesivo e dirixilo, aínda que con menor beneficio, cara a outros empregos e que, ao diminuír un ramo da súa actividade e aumentar o resto, podería restablecer gradualmente todos os seus ramos á proporción natural, saudable e correcta que a liberdade total establece e só ela pode preservar. Abrir o comercio colonial de súpeto a todas as nacións podería ocasionar non só unha inconveniencia transitoria, senón unha gran perda permanente á meirande parte dos que teñen traballo e capital dedicados ao mesmo. A súbita perda de emprego, mesmo tan só dos barcos que importan os oitenta e dous mil barrís de tabaco que exceden o consumo de Gran Bretaña, podería sentirse apreciablemente. Estes son os desafortunados efectos das normas do sistema mercantil! Non só introducen trastornos moi perigosos no estado do corpo político, senón que estes son difíciles de remediar sen ocasionar, polo menos durante un tempo, outros aínda máis perigosos. Polo tanto,

temos que deixar á sabedoría dos futuros estadistas e lexisladores determinar o xeito en que o comercio colonial debería abrirse gradualmente, cales son as restricións que deberían retirarse as primeiras e cales as últimas, ou como debería restaurarse gradualmente o sistema natural de total liberdade e xustiza.

45. Cinco sucesos distintos, imprevistos e impensados, coincidiron afortunadamente para impedir que Gran Bretaña sentise tanto como se esperaba a exclusión total dun ramo moi importante do comercio colonial, o das doce provincias asociadas de América do Norte, que leva agora producíndose por máis dun ano (dende o primeiro de decembro de 1774). En primeiro lugar, estas colonias, ao prepararse para o seu acordo de non importación, baleiraron totalmente Gran Bretaña das mercadorías axeitadas para o seu mercado. En segundo lugar, a demanda extraordinaria da frota española baleirou este ano a Alemaña e ao Norte de moitas mercadorías, en particular os panos de liño, que adoitaban entrar en competencia coas manufacturas de Gran Bretaña mesmo no mercado británico. En terceiro lugar, a paz entre Rusia e Turquía ocasionou unha demanda extraordinaria dende o mercado turco que, durante o embargo do país e mentres unha frota rusa navegaba polo arquipélago, estivo pobremente abastecido. En cuarto lugar, a demanda de manufacturas británicas do norte de Europa leva aumentando dende hai tempo. Finalmente, en quinto lugar, a recente división e posterior pacificación de Polonia engadiu este ano unha demanda extraordinaria á crecente demanda do Norte, ao abrir o mercado dun gran país. Estes sucesos son todos, agás o cuarto, de natureza transitoria e accidental e, desafortunadamente, se a exclusión dun ramo tan importante do comercio colonial continuase moito máis tempo, aínda podería ocasionar bastantes prexuízos. Con todo, ao chegaren estes gradualmente, sentíranse moito menos que se chegasen de súpeto e, entremetres, o traballo e o capital do país poden atopar un novo emprego e dirección para evitar que estes prexuízos cheguen a niveis importantes.

46. Así, o monopolio do comercio colonial, na medida en que volveu cara a este comercio máis capital británico, converteu sempre un comercio exterior de consumo cun país veciño noutro cun máis distante, en moitos casos un comercio exterior directo de consumo noutro indirecto, e nalgúns casos un comercio exterior de consumo nun comercio de tránsito. En consecuencia, desviouno sempre dunha dirección na que mantería máis traballo produtivo a outra na que pode manter moito menos. Ademais, ao axustarse unha parte tan grande da actividade e comercio de Gran Bretaña só a un mercado particular, a súa situación fíxose máis precaria e menos segura.

47. Temos que distinguir coidadosamente entre os efectos do comercio colonial e os do monopolio deste comercio. Os primeiros son sempre beneficiosos, os segundos sempre prexudiciais. Pero os primeiros son tan beneficiosos que o comercio colonial, aínda que sometido a un monopolio e a pesar dos efectos prexudiciais deste, é aínda así beneficioso, e moito, no seu conxunto, aínda que bastante menos do que podería ser sen monopolio.

48. O efecto do comercio colonial no seu estado natural e libre é abrir un mercado grande, aínda que distante, para os produtos da actividade británica que excedan a demanda dos mercados máis próximos: os de Europa e os países mediterráneos. No seu estado natural e libre, o comercio colonial, sen retirar produto destes mercados, estimula continuamente a Gran Bretaña a aumentar o excedente, ao presentar continuamente novos equivalentes para cambiarse por el. No seu estado natural e libre, o comercio colonial tende a aumentar a cantidade de traballo produtivo en Gran Bretaña, pero sen alterar en ningún sentido a dirección na que se empregaba antes. No estado natural e libre do comercio colonial, a competencia das demais nacións impediría que a taxa de beneficio se elevase por enriba do nivel normal tanto no novo mercado como no novo emprego. O novo mercado, sen retirar nada do antigo, crearía, se pode dicirse así, un novo produto para a súa propia oferta, e este novo produto constituiría

un novo capital para continuar co novo emprego, que tampouco retiraría nada do anterior.

49. Polo contrario, o monopolio do comercio colonial, ao excluír a competencia doutras nacións, e así elevar a taxa de beneficio tanto no novo mercado como no novo emprego, retira produto do antigo mercado e capital do antigo emprego. O propósito recoñecido do monopolio é aumentar a nosa parte do comercio colonial. Se esta non aumentase, non habería razón para establecelo. Pero o que obriga a entrar máis capital do que iría espontaneamente nun ramo do comercio no que os fretes de retorno son máis lentos e distantes que os da maioría dos outros ramos reduce a cantidade total de traballo produtivo que mantén anualmente, o produto total anual da terra e o traballo deste país. Mantén os ingresos dos habitantes deste país por debaixo do seu nivel natural e diminúe así a súa capacidade de acumulación. Non só impide sempre que o seu capital manteña unha cantidade de traballo produtivo tan grande como podería manter, senón que impide que aumente tan rápido como podería aumentar e, en consecuencia, que manteña aínda máis traballo produtivo.

50. Porén, os bos efectos naturais do comercio colonial máis que compensan a Gran Bretaña dos efectos ruíns do monopolio, e este comercio, mesmo como se realiza actualmente, non só é vantaxoso, senón moi vantaxoso. O novo mercado e o novo emprego que abre o comercio colonial son moito máis grandes que a parte do antigo mercado e do antigo emprego que se perden polo monopolio. O novo produto e o novo capital que o comercio colonial crea, se pode dicirse así, manteñen máis traballo produtivo en Gran Bretaña do que quedou sen emprego pola revulsión do capital dende outros comercios onde os fretes de retorno son máis frecuentes. Porén, se o comercio colonial é vantaxoso para Gran Bretaña mesmo como se realiza actualmente, non é grazas ao monopolio, senón ao seu pesar.

51. O comercio colonial abre un novo mercado máis para as manufacturas que para os produtos primarios de Europa. A

agricultura é o negocio axeitado para todas as novas colonias: un negocio que a barateza da terra fai máis vantaxoso que ningún outro. Polo tanto, as novas colonias son abundantes nos produtos primarios da terra e, no canto de importalos dende outros países, teñen xeralmente un gran excedente para exportar. Nas novas colonias, a agricultura retira traballadores dos demais empregos ou impide que vaia aos mesmos. Hai pouco traballo sobrante para as manufacturas necesarias e ningún para as ornamentais. É máis barato mercar doutros países a meirande parte das manufacturas de ambas clases que fabricalas. O comercio colonial estimula indirectamente a agricultura europea, principalmente estimulando as súas manufacturas. Os fabricantes europeos que este comercio emprega constitúen un novo mercado para os produtos da terra, e así, grazas ao comercio con América, aumenta o máis vantaxoso de todos os mercados, o mercado interior de gran e gando, de pan e carne de Europa.

52. Pero os exemplos de España e Portugal demostran que o monopolio do comercio coas populosas e prósperas colonias non é suficiente para establecer, ou mesmo manter, manufacturas nun país. España e Portugal eran países manufactureiros antes de que tivesen ningunha colonia importante. Dende que conseguiron as máis ricas e fértiles do mundo, deixaron de selo.

53. En España e Portugal os efectos ruíns do monopolio, agravados por outras causas, case compensaron os bos efectos naturais do comercio colonial. Estas causas parecen ser: outros monopolios de distintas clases, a degradación do valor do ouro e a prata por debaixo do vixente na maioría dos demais países, a exclusión dos mercados estranxeiros debido a impostos inadecuados sobre a exportación, e o estreitamento do mercado interior debido a impostos aínda máis inadecuados sobre o transporte de bens dunha parte a outra do país pero, sobre todo, a irregular e parcial administración de xustiza que moitas veces protexe ao debedor rico e poderoso da persecución do seu acreedor agraviado, e que converte á parte laboriosa da nación en

temerosa de preparar bens para o consumo das persoas altivas e poderosas, ás que non ousan rexeitar vender a crédito e das que o pago é totalmente incerto.

54. Polo contrario, en Inglaterra os bos efectos naturais do comercio colonial, axudados por outras causas, superaron en boa medida aos efectos ruíns do monopolio. Estas causas son: a liberdade xeral de comercio, que a pesar dalgunhas restricións é polo menos igual, talvez superior, á existente en calquera outro país, a liberdade de exportar sen impostos a case calquera país estranxeiro case todos os produtos da actividade interior e, o que é aínda máis importante, a liberdade ilimitada de transportalos dunha parte a outra do noso propio país sen obrigaición de dar explicación a ningún cargo público e sen estar sometido a interrogatorio nin inspección de ningunha clase; pero sobre todo a administración igual e imparcial da xustiza que fai que o súbdito inglés máis poderoso respecte os dereitos do máis humilde e que, garantíndolle a cada persoa os froitos da súa propia actividade, proporciona o estímulo máis forte e efectivo a toda clase de actividades.

55. Con todo, se as manufacturas de Gran Bretaña progresaron co comercio colonial, como certamente fixeron, non foi grazas ao monopolio deste comercio, senón ao seu pesar. O efecto do monopolio no foi o de aumentar a cantidade, senón o de alterar a calidade e a forma dunha parte das manufacturas británicas, e acomodar a un mercado onde os fretes de retorno son lentos e distantes o que sen monopolio se acomodaría a un mercado onde os fretes de retorno serían frecuentes e próximos. En consecuencia, o seu efecto foi o de levar unha parte do capital británico dun emprego no que mantería máis actividade manufactureira a outro no que mantén moita menos, e así diminuír, no canto de aumentar, a actividade manufactureira total de Gran Bretaña.

56. Polo tanto, o monopolio do comercio colonial, como os demais recursos mesquiños e malignos do sistema mercantil, reduciu a actividade dos demais países, principalmente a das

colonias, sen aumentar o máis mínimo, e polo contrario diminuindo, a do país a favor do que se estableceu.

57. O monopolio impide ao capital dun país, sexa cal sexa nese intre particular o seu tamaño, manter unha cantidade de traballo produtivo tan grande e proporcionar ingresos tan grandes aos habitantes laboriosos como podería facer sen monopolio. Pero como o capital só pode aumentar polo aforro dos ingresos, o monopolio, ao impedirlle proporcionar ingresos tan grandes, impídelle medrar rapidamente e, en consecuencia, impídelle manter aínda máis cantidade de traballo produtivo, e proporcionar aínda máis ingresos aos habitantes laboriosos dese país. Polo tanto, o monopolio sempre fai menos abundante a gran fonte orixinaria do ingreso, que son os salarios.

58. Ao elevar a taxa de beneficio mercantil, o monopolio desalenta as melloras da terra. O beneficio das melloras depende da diferenza entre o que a terra produce e o que se lle pode facer producir aplicando un determinado capital. Se esta diferenza proporciona máis beneficio do que pode obterse dun capital igual en calquera outro emprego mercantil, a mellora da terra atraerá capital dos demais empregos mercantís. Se o beneficio é menor, os empregos mercantís retirarán capital da mellora da terra. Polo tanto, todo o que eleva a taxa de beneficio mercantil reduce a superioridade ou aumenta a inferioridade do beneficio das melloras, e nun caso impide ao capital dirixirse cara a mesma, e noutro retírao da mesma. Ao desalentar a mellora, o monopolio adía o aumento natural doutra gran fonte orixinaria do ingreso, a renda. Ademais, ao elevar a taxa de beneficio, o monopolio mantén elevado o tipo de xuro de mercado. O prezo da terra en proporción á renda que proporciona, ou sexa, o número de anos de renda que se pagan pola terra, redúcese cando aumenta o tipo de xuro e elévase cando o tipo de xuro diminúe. En consecuencia, o monopolio prexudica o interese do terratenente de dúas maneiras distintas: adiando o aumento natural da súa renda, e adiando o aumento do prezo que obtería pola súa terra en proporción á renda que proporciona.

59. Abofé, o monopolio eleva a taxa de beneficio mercantil, e aumenta así a ganancia dos nosos comerciantes. Pero como obstrúe o aumento natural do capital, tende máis ben a diminuír que a aumentar a suma total dos ingresos que os habitantes do país derivan dos beneficios. Un pequeno beneficio sobre un gran capital xeralmente proporciona máis ingreso que un gran beneficio sobre un capital pequeno. O monopolio eleva a taxa de beneficio, pero impide que aumente a suma dos beneficios.

60. O monopolio fai moito menos abundantes todas as fontes orixinarias de ingreso: os salarios, a renda e os beneficios. Para promover o pequeno interese dunha pequena clase de persoas nun país, prexudica o interese das outras clases nese país e o de todas as persoas nos demais.

61. O monopolio só é, ou pode ser, vantaxoso para unha determinada clase de persoas elevando a taxa corrente de beneficio. Pero ademais de todos os efectos ruíns para o país dunha elevada taxa de beneficio xa mencionados, hai outro, quizais máis funesto, que está conectado inseparablemente con eles, a vulgar pola experiencia. A elevada taxa de beneficio destrúe en todas partes a frugalidade que noutras circunstancias é natural ao carácter do comerciante. Cando os beneficios son elevados, esta sobria virtude é superflua, e o luxo custoso resulta máis axeitado á prosperidade da situación. Os propietarios dos grandes capitais mercantís son os líderes e directores da industria de calquera nación, e o seu exemplo ten moita máis influencia que o de calquera outra clase de persoas sobre os costumes da xente laboriosa. Se o seu patrón é atento e frugal, o traballador probablemente tamén o será, pero se o patrón é libertino e desordenado, o servente, que desenvolve o seu traballo consonte a pauta que lle prescribe o seu patrón, desenvolverá a súa vida tamén consonte o exemplo que da. Así, impídese a acumulación nas mans dos máis dispostos a acumular, e os fondos destinados para o mantemento do traballo produtivo non aumentan a partir dos ingresos dos que máis deberían aumentalos. O capital do país,

no canto de aumentar, mingua gradualmente, e mantén unha cantidade de traballo produtivo cada día menor. Aumentaron os exorbitantes beneficios dos comerciantes de Cádiz e Lisboa o capital de España e Portugal? Aliviaron a pobreza ou promoveron a industria nestes dous países pobres? Tal foi o gasto mercantil nestas dúas cidades comerciais que os beneficios exorbitantes, lonxe de aumentar o capital xeral do país, apenas eran suficientes para manter os capitais sobre os que se fixeron. Os capitais estranxeiros infiltranse, se pode dicilo así, cada día máis no comercio de Cádiz e Lisboa, e os españois e portugueses intentan estreitar cada día máis as mortificantes correas do seu absurdo monopolio para expulsalos dun comercio que os seus propios capitais cada día son máis insuficientes para realizar. Compárense os costumes mercantís de Cádiz e Lisboa cos de Amsterdam e percibirase como os beneficios elevados e reducidos afectan á conduta e carácter dos comerciantes de xeito distinto. Abofé, os comerciantes de Londres non se converteron aínda en señores tan magníficos como os de Cádiz e Lisboa, pero tampouco son burgueses tan atentos e frugais como os de Amsterdam. Con todo, moitos deles son bastante máis ricos que a maioría dos primeiros, e non tanto como moitos dos segundos. A súa taxa de beneficio é moito máis baixa que a dos primeiros e moito máis elevada que a dos segundos. Di o refrán que o home e o avelán, conforme veñen, van, e o gasto se determina en todas partes non tanto pola capacidade real de gastar como pola suposta facilidade de conseguir diñeiro para gastar.

62. É así que a única vantaxe que proporciona o monopolio a unha única clase de persoas é prexudicial de moitas maneiras distintas para o interese xeral do país.

63. Fundar un gran imperio co único propósito de levantar unha poboación de clientes pode semellar a primeira vista un proxecto axeitado só para unha nación de tendeiros. Porén, é un proxecto totalmente impropio para unha nación de tendeiros, aínda que moi axeitado para unha nación cun goberno influído

por tendeiros. Estes estadistas, e só eles, son capaces de pensar que atoparán vantaxoso empregar o sangue e os tesouros dos seus concidadáns para fundar e manter un tal imperio. Dígaselle a un tendeiro: mércame un bo predio e eu mercarei sempre a miña roupa na túa tenda aínda que teña que pagala máis cara que en outras, e non se lle atopará moi animado a aceptar a proposta. Pero se outra persoa mercase este predio, o tendeiro estaría moi agradecido se este benfeitor vos impuxese mercar a vosa roupa na súa tenda. Inglaterra mercou un gran predio nun país distante para algúns dos seus súbditos que se atopaban incómodos no país. Abofé, o prezo foi moi reducido, e no canto de trinta anos de renda, que é o prezo normal da terra na actualidade, ascendeu a pouco máis que o custo dos equipamentos precisos para facer o descubrimento, recoñecer a costa, e tomar posesión ficticia do país. A terra era fértil e extensa, os agricultores tiñan abundancia de terra fértil que traballar e, tendo durante algún tempo liberdade para vender o seu produto onde quixesen, fixéronse un pobo tan numeroso e próspero no decurso de pouco máis de trinta ou corenta anos (entre 1620 e 1660) que os tendeiros e demais comerciantes de Inglaterra quixeron asegurarse o monopolio do seu patrocínio. Polo tanto, sen pretender que pagasen parte algunha nin da compra orixinal nin dos gastos subseguintes das melloras, solicitáronlle ao parlamento que os agricultores americanos se limitasen no futuro ás súas tendas para mercar todos os bens europeos que desexasen e para vender todo o produto propio que estes comerciantes considerasen conveniente mercar, pois non consideraban conveniente mercalo todo. Importar parte do mesmo a Inglaterra podería interferir con algúns dos negocios que realizaban no interior e, en consecuencia, estaban dispostos a que os colonos vendesen esta parte onde puidesen, canto máis lonxe mellor. Por iso propuxeron que o seu mercado se restrinxise aos países ao sur do Cabo Fisterra, e unha cláusula na famosa lei de navegación converteu esta auténtica proposta de tendeiro nunha lei.

64. O mantemento deste monopolio foi até agora o propósito principal, ou máis correctamente o único, do dominio que Gran Bretaña asume sobre as súas colonias. Suponse que a gran van-taxe das provincias, que aínda non proporcionaron nin ingresos nin forzas militares para apoiar o goberno civil ou a defensa da metrópole, consiste no comercio exclusivo. O monopolio é o símbolo principal da súa dependencia, e tamén o único froito recollido da mesma. O custo que Gran Bretaña pagou até agora para manter esta dependencia pagouse realmente para manter o monopolio. O custo do asentamento das colonias en tempo de paz ascendía, antes do comezo dos disturbios actuais, á paga de vinte rexementos de infantaría, os gastos da artillaría, avi-tuallamentos e provisións extraordinarias cos que era preciso abastecelos, e os gastos dunha importante forza naval que protexía constantemente as inmensas costas de América do Norte e as nosas illas das Indias Occidentais dos navíos contrabandistas doutras nacións. O custo total deste asentamento en tempo de paz cargábase aos ingresos de Gran Bretaña, e era, ao mesmo tempo, a parte máis pequena do custo do dominio das colonias para a metrópole. Se quixésemos saber o importe total, teriamos que engadir ao custo anual deste asentamento en tempo de paz os xuros das sumas que Gran Bretaña, a consecuencia de considerar ás colonias como provincias sometidas ao seu dominio, pagou en diversas ocasións para defendelas. Teriamos que engadir, en particular, o custo total da última guerra e unha gran parte do da guerra precedente. A última guerra foi totalmente unha disputa colonial, e o seu custo total, en calquera parte do mundo onde se gastase, fose Alemaña ou as Indias Orientais, debería consignarse na conta das colonias. Ascendeu a máis de noventa millóns de libras esterlinas, incluíndo non só a nova débeda contraída, senón o imposto adicional sobre a terra de dous xilins por libra, e as sumas que se retiraron anualmente do fondo de amortización. A guerra española que comezou en 1739 foi principalmente unha disputa colonial. O seu obxectivo prin-

cial era impedir o rexistro dos barcos coloniais que realizaban comercio de contrabando nos mares españois. Todo este gasto é, en realidade, unha prima outorgada para manter un monopolio. O seu suposto propósito era estimular as manufacturas e aumentar o comercio de Gran Bretaña. Pero o seu efecto real foi elevar a taxa de beneficio mercantil e permitir aos nosos comerciantes desprazar máis capital a un ramo de comercio no que os fretes de retorno son máis lentos e distantes que os da meirande parte dos demais ramos, dous sucesos que, se unha prima puidese evitar, pagaría a pena outorgala.

65. Polo tanto, baixo o actual sistema de administración, Gran Bretaña non obtén nada máis que perdas do dominio que asume sobre as súas colonias.

66. Propoñer que Gran Bretaña renuncie voluntariamente a toda autoridade sobre as súas colonias e lles permita elixir as súas propias autoridades, ditar as súas propias leis, e facer paz ou guerra como consideren oportuno, sería propoñer unha medida que nunca adoptou nin adoptará ningunha nación no mundo. Ningunha nación renunciou nunca voluntariamente ao dominio sobre unha provincia, por problemático que fose gobernala e por pequenos que fosen os ingresos que proporcionase en relación ao custo ocasionado. Estes sacrificios, aínda que a miúdo poderían coincidir co interese dunha nación, son sempre humillantes para o seu orgullo e, o que é aínda máis importante, contrarios ao interese particular dos que a gobernan, que se privarían así da disposición de moitos cargos de confianza e beneficio, e de moitas oportunidades de adquirir riqueza e distinción, que poucas veces deixa de proporcionar nin a provincia máis turbulenta e menos beneficiosa para a maioría do pobo. O visionario máis entusiasta non sería capaz de propoñer esta medida, polo menos cunha esperanza seria de que se adoptase. Porén, de adoptarse, Gran Bretaña non só se liberaría inmediatamente do custo anual total do asentamento das colonias en tempo de paz, senón que podería acordar coas mesmas un tratado de comercio que lle

garantise efectivamente un comercio máis libre e vantaxoso para a maioría do pobo, aínda que menos para os comerciantes, do que proporciona o monopolio que goza actualmente. Separándose así, como bos amigos, rapidamente reviviría o afecto natural das colonias pola metrópole, que as nosas recentes desavinzas case extinguiron. As disporía non só a respectar durante séculos este tratado de comercio pactado con nós ao separarse, senón a favorecernos tanto na guerra como no comercio e converterse nos nosos aliados máis fieis, afectuosos e xenerosos, no canto de súbditos turbulentos e facciosos. Entre Gran Bretaña e as súas colonias podería revivir a mesma clase de afecto paternal por un lado e respecto filial polo outro que adoitaban manter as colonias da antiga Grecia coa metrópole da que descendían.

67. Para que unha provincia sexa vantaxosa ao imperio ao que pertence, debe proporcionarlle ao Estado en tempo de paz ingresos suficientes non só para sufragar o custo total do seu propio asentamento, senón para contribuír ao mantemento do goberno xeral do imperio. Todas as provincias contribúen a aumentar os gastos deste goberno xeral e, polo tanto, se unha provincia determinada non contribúe a súa parte para sufragalos, bota unha carga desigual enriba doutra parte do imperio. Ademais, polo mesmo razoamento, os ingresos extraordinarios que cada provincia proporciona ao estado en tempo de guerra deben ser proporcionais aos ingresos extraordinarios de todo o imperio, igual que os ingresos ordinarios en tempo de paz. Admitirase inmediatamente que nin os ingresos ordinarios que Gran Bretaña obtén das súas colonias nin os extraordinarios gardan esta proporción cos ingresos totais do imperio británico. Abofé, tense dito que o monopolio, ao aumentar os ingresos particulares do pobo de Gran Bretaña e así permitirlles pagar máis impostos, compensa o déficit nos ingresos coloniais. Pero, como intentei demostrar, este monopolio, aínda que é un imposto moi gravoso sobre as colonias, e aínda que aumenta os ingresos dunha clase determinada de persoas en Gran Bretaña, diminúe no canto de

aumentar os ingresos da maioría do pobo e, en consecuencia, diminúe no canto de aumentar a súa capacidade para pagar impostos. Ademais, como intentarei amosar no próximo libro, as persoas que aumentan os seus ingresos co monopolio constitúen unha clase especial, á que é tan imposible como impolítico gravar por enriba das demais. Polo tanto, desta clase especial non pode extraerse ningún recurso extraordinario.

68. As colonias poden ser gravadas polas súas propias asembleas ou polo parlamento de Gran Bretaña.

69. Non parece moi probable que se poidan administrar as asembleas da colonias para recadar entre os seus constituíntes os ingresos públicos suficientes, non só para manter o seu propio asentamento civil e militar, senón para pagar a parte correspondente do custo do goberno xeral do imperio británico. Pasou moito tempo antes de que mesmo o parlamento inglés, situado directamente baixo a vista do soberano, se sometese a tal sistema ou fose xeneroso dabondo nas súas asignacións como para manter os asentamentos civís e militares do seu propio país. E este sistema de administración só puido establecerse distribuíndo unha gran parte dos cargos relativos ao goberno civil e militar, ou a disposición dos mesmos, entre os membros do parlamento. Pero a distancia entre as asembleas das colonias e o soberano, o seu número, a súa situación dispersa e as súas constitucións variadas, fan moi difícil administralas do mesmo xeito, aínda que o soberano tivese os medios para facelo, dos que carece. Sería absolutamente imposible distribuír tantos cargos relativos ao goberno xeral do imperio británico, ou a disposición dos mesmos, entre os membros principais das asembleas coloniais como para predispoñelos a renunciar á súa popularidade no seu país e a gravar aos seus constituíntes para manter ao goberno xeral, que distribuiría case todos os seus emolumentos entre xentes estrañas para eles. Ademais, a inevitable ignorancia da administración respecto da importancia relativa dos membros das diferentes asembleas, as aldraxes que moitas veces cometería,

e os erros constantes tratando de administralas deste xeito, fan este sistema de administración totalmente impracticable.

70. Ademais, non pode considerarse que as asembleas das colonias sexan os mellores xuíces do que é preciso para a defensa e mantemento de todo o imperio. Non se lles confía o seu coidado, non é asunto seu, e non teñen medios regulares de informarse sobre el. A asemblea dunha provincia, como a sancristía dunha parroquia, pode xulgar moi correctamente os asuntos do seu propio distrito particular, pero non pode ter medios axeitados para xulgar os de todo o imperio. Non pode nin xulgar correctamente a proporción que a súa propia provincia garda con todo o imperio, nin a súa riqueza e importancia relativas en comparación coas demais provincias, porque as demais provincias non están baixo a súa inspección nin supervisión. Só a asemblea que inspecciona e supervisa os asuntos de todo o imperio pode xulgar o que é preciso para a defensa e mantemento do mesmo, e a proporción na que debe contribuír cada parte.

71. En consecuencia, propúxose que as colonias se gravasen por requirimento, que o parlamento de Gran Bretaña determinase a suma que cada colonia debería pagar, e as asembleas provinciais taxasen e recadasen do xeito que mellor se acomodase ás circunstancias da provincia. Así, a asemblea que inspecciona e supervisa os asuntos de todo o imperio determinaría o referente a todo o imperio, e os asuntos provinciais de cada colonia poderían determinarse pola súa propia asemblea. Aínda que as colonias non terían neste caso representantes no parlamento británico, a xulgar pola experiencia, non é probable que a requisitoria parlamentaria fose insensata. O parlamento inglés nunca amosou a mínima disposición a gravar en exceso ás partes do imperio non representadas no mesmo. As illas de Guernsey e Jersey, sen ningún medio para resistir a autoridade do parlamento, tributan menos que calquera outra parte de Gran Bretaña. O parlamento, intentando exercitar o seu suposto dereito, ben ou mal fundado, de gravar as colonias nunca esixiu das mesmas até agora nada

que se aproximase a unha proporción xusta do que pagan os seus concidadáns no país. Ademais, se a contribución das colonias aumentase ou diminuíse en proporción ao aumento ou diminución do imposto sobre a terra, o parlamento non podería gravalas sen gravar ao mesmo tempo aos seus propios constituíntes, e neste caso as colonias poderían considerarse virtualmente representadas no parlamento.

72. Sobran exemplos de imperios nos que as provincias non se gravan en conxunto, se pode utilizar esta expresión, senón que o soberano determina a suma que cada provincia debe pagar, e nunhas taxa e recada como considera axeitado, mentres noutras deixa que o fagan os seus respectivos estados. Nalgunhas provincias de Francia, o rei non só as grava, senón que as taxa e recada como considera axeitado. Noutras esixe unha suma determinada, pero deixa aos estados de cada provincia taxala e recadala como consideren axeitado. Consonte o esquema de tributación por requirimento, o parlamento de Gran Bretaña estaría case na mesma situación fronte ás asembleas coloniais na que está o rei de Francia fronte aos estados das provincias que aínda gozan do privilexio de ter estados propios, que se consideran as mellor gobernadas.

73. Mais aínda que consonte a este esquema as colonias non terían razóns para temer que a súa parte das cargas públicas puidese superar a proporción axeitada á dos seus concidadáns na metrópole, Gran Bretaña podería ter razóns para temer que nunca chegaría a esta proporción. O parlamento de Gran Bretaña non ten dende hai tempo a mesma autoridade nas colonias que o rei de Francia ten nas provincias que aínda gozan do privilexio de ter estados propios. As asembleas das colonias, se non están moi favorablemente dispostas (e agás que se administren máis habilmente que até agora, non é moi probable que o estean) poderían aínda atopar moitos pretextos para evadir ou rexeitar as esixencias máis razoables do parlamento. Supoñamos que estala unha guerra con Francia e teñen que recadarse dez millóns de

libras inmediatamente para defender a sede do imperio. Este importe ten que pedirse a préstamo sobre o crédito dalgún fondo parlamentario hipotecado para pagar os xuros. O parlamento propón recadar parte deste fondo establecendo un imposto en Gran Bretaña, e esixirille outra parte a todas as asembleas coloniais de América e as Indias Occidentais. Adiantaría a xente o seu diñeiro sobre o crédito dun fondo que depende en parte do bo humor destas asembleas, moi distantes do teatro da guerra e ás veces non moi interesadas na mesma? Probablemente non se adiantaría máis diñeiro sobre este fondo que o que se estimase correspondente ao imposto a recadar en Gran Bretaña. A carga total da débeda contraída debido á guerra recaería así, como sempre ocorreu até agora, sobre Gran Bretaña, sobre unha parte do imperio e non sobre o conxunto. Gran Bretaña é o único estado dende que comezou o mundo que ao estender o seu imperio só aumentou os seus gastos sen aumentar nunca os seus recursos. Outros estados descargaron a parte máis importante do custo de defender o imperio sobre as súas provincias subordinadas. Gran Bretaña até agora tolerou que as súas provincias subordinadas descargasen case todo este custo sobre ela. Para poñer a Gran Bretaña en pé de igualdade coas súas propias colonias, que até agora a lei considerou subordinadas, é preciso, baixo o esquema de tributación por requirimento parlamentario, que o parlamento teña algún medio de facer as súas requisitorias inmediatamente efectivas no caso de que as asembleas coloniais intentasen evadilas ou rexeitalas, e non é doado concibir cales serían estes medios, que ninguén explicou aínda.

74. Ao mesmo tempo, se o parlamento de Gran Bretaña ditase algunha vez o pleno dereito de gravar as colonias mesmo sen consentimento das súas propias asembleas, a importancia destas remataría nese mesmo intre, e con ela, a de todos os líderes da América británica. As persoas desexan participar na administración dos asuntos públicos principalmente pola importancia que lles confire. A estabilidade e duración de todo sistema de

gobierno libre depende da capacidade que teñen os líderes, a aristocracia natural dun país, de preservar ou defender a súa importancia respectiva. Todo o xogo das faccións e as ambicións internas consiste nos ataques continuos destes líderes sobre a importancia dos demais e na defensa da súa propia importancia. Os líderes de América, como os dos demais países, desexan preservar a súa propia importancia. Pensan que se as súas asembleas, ás que gustan chamar parlamentos e consideralas iguais en autoridade ao parlamento de Gran Bretaña, se degradasen ata convertelos nos humildes ministros e segundos do parlamento de Gran Bretaña, desaparecería a meirande parte da súa propia importancia. Polo tanto, rexeitaron a proposta de tributar por requirimento parlamentario e, en troques, como outros individuos ambiciosos e animosos, escolleron desenvaiñar a espada en defensa da súa propia importancia.

75. No declive da república romana, os aliados de Roma, que soportaban a carga principal de defender o estado e estender o imperio, esixiron ser admitidos a todos os privilexios dos cidadáns romanos. Ao seren rexeitados, estalou a guerra social e, no decurso da mesma, Roma outorgou estes privilexios á meirande parte deles, un por un e conforme se separasen da confederación xeral. O parlamento de Gran Bretaña insiste en gravar ás colonias, e estas rexeitan que poida gravalas un parlamento no que non están representadas. Gran Bretaña debería permitir un número de representantes de cada colonia axustado á proporción da súa contribución ao ingreso público do imperio, a consecuencia de estar sometidas aos mesmos impostos, e admitindo en compensación a mesma liberdade de comercio que os seus concidadáns na metrópole. Presentaríase aos líderes da colonia un novo e máis cegador obxecto de ambición ao aumentar o número dos seus representantes na medida que aumentase posteriormente a proporción da súa contribución. Poderían entón esperar conseguir, da presunción que as persoas teñen na súa propia capacidade e boa fortuna, algúns dos grandes premios

que ás veces saen na ruleta da gran lotería estatal da política británica, no canto dos insignificantes premios que se atopan no que pode chamarse a mísera rifa da facción colonial. Agás que se descanse neste ou outro método, e ningún outro semella máis evidente que este, para preservar a importancia e gratificar a ambición dos líderes de América, non é moi probable que estes se sometan nunca voluntariamente a nós, e deberíamos considerar que o sangue que ten que verterse para obrígalos a facelo é, cada pinga, o dos nosos concidadáns, ou dos que desexamos ter como tales. Son moi pouco convincentes os que se afagan de que na situación actual as nosas colonias conquistáranse facilmente pola forza. As persoas que hoxe gobernan as resolucións do que eles chaman o seu congreso continental séntense neste intre máis importantes que os mellores súbditos europeos. De tendeiros, comerciantes e avogados convertéronse en estadistas e lexisladores, e empréganse en idear unha nova forma de goberno para un imperio extenso que pensan que chegará a ser, e abofé moi probablemente será, un dos máis grandes e extraordinarios que nunca existiu no mundo. Cincocentas persoas actuando directamente para o congreso continental de distintas maneiras, e cincocentas mil que actúan para estas cincocentas, todos senten igualmente un aumento proporcional na súa propia importancia. Case cada individuo do partido gobernante en América ocupa actualmente na súa imaxinación unha posición superior, non só á que sempre ocupou antes, senón á que nunca esperou ocupar, e se non se lle presenta algún novo obxecto de ambición, a el ou aos seus líderes, se ten o espírito normal dunha persoa, morrerá na defensa desta posición.

76. O presidente Henaut observou que hoxe lemos con pracer o relato de moitos pequenos sucesos da Liga que, cando ocorreron, non se consideraron moi importantes. Di que entón todos atribuíanse algunha importancia, e que a maioría das innumerables memorias que nos chegaron daquela época escribíronas persoas que gozaban rexistrando e magnificando sucesos nos

que consideraban que tiñan sido actores importantes. É ben coñecida a obstinada defensa da cidade de París naquela ocasión, a espantosa fame que aturou antes de someterse ao mellor, e posteriormente o máis querido, de todos os reis franceses. A maioría dos cidadáns, ou os que gobernaban á maioría dos cidadáns, loitaron en defensa da súa propia importancia, que remataría previsiblemente cando se restablecese o antigo goberno. As nosas colonias, agás que poida inducírselles a consentir nunha unión, moi probablemente se defenderán contra a mellor de todas as metrópoles tan obstinadamente como fixo a cidade de París contra un dos mellores reis.

77. A idea da representación era descoñecida nos tempos antigos. Cando se admitía á xente dun estado ao dereito de cidadanía noutro, non tiñan outro medio de exercer este dereito que o de votar e deliberar en persoa co pobo deste outro estado. A admisión da maioría dos habitantes de Italia aos privilexios dos cidadáns romanos arruinou completamente á república romana, pois deixou de ser posible distinguir quen era ou non un cidadán romano. Ningunha tribo podía coñecer aos seus propios membros, e podía introducirse unha chusma de calquera clase nas asembleas do pobo que expulsase aos cidadáns reais e decidise sobre os asuntos da república como se eles mesmos fosen cidadáns. Mais aínda que América enviase cincuenta ou sesenta novos representantes ao parlamento, o porteiro da Cámara do Comúns non tería gran dificultade en distinguir quen é un membro e quen non. Así, aínda que a constitución romana se arruinou pola unión de Roma cos estados aliados de Italia, non hai a mínima probabilidade de que a unión de Gran Bretaña coas súas colonias prexudicase á constitución británica. Ao contrario, a constitución completárase con esta unión, e semella imperfecta sen ela. A asemblea que delibera e decide sobre os asuntos de todo o imperio, para estar correctamente informada, debería ter representantes de todo o imperio. Porén, non pretendo afirmar que esta unión poida efectuarse facilmente, ou que non existan

grandes dificultades na súa execución, aínda que non sei de ningunha que pareza insuperable. Talvez a principal xurda, non da natureza das cousas, senón dos prexuízos e opinións da xente tanto neste como noutro lado do Atlántico.

78. Nós, neste lado do océano, tememos que a multitude de representantes americanos derrube o equilibrio da constitución, e aumente demasiado a influencia da coroa, por un lado, ou a forza da democracia, polo outro. Pero se o número de representantes americanos estivese en proporción á recadación fiscal americana, o número de persoas a administrar aumentaría exactamente en proporción aos medios para adminístralos, e os medios para adminístralos en proporción ao número de persoas a administrar. As partes monárquica e democrática da constitución manterían despois da unión exactamente a mesma forza relativa que tiñan antes.

79. Os habitantes do outro lado do océano temen que a súa distancia da sede do goberno lles expoña a moitas opresións. Pero os seus representantes no parlamento, que dende o comezo deberían ser un número considerable, protexeríanlles facilmente da opresión. A distancia non debilitaría moito a dependencia do representante respecto dos seus constituíntes, e o primeiro aínda pensaría que debe o seu asento no parlamento, e todo o que obtén do mesmo, á boa vontade dos segundos. Polo tanto, ao primeiro interesaríalle cultivar esta boa vontade queixándose dos atropelos dos que poida ser culpable calquera funcionario civil ou militar nestas remotas partes do imperio coa autoridade dun membro da lexislatura. Ademais, os nativos poderían afagarse, con certa razón, de que a distancia de América respecto da sede de goberno non perduraría durante moito tempo. O progreso deste país en riqueza, poboación e melloras foi tan rápido até agora, que no decurso de pouco máis dun século, a recadación fiscal americana podería superar á británica. A sede do imperio trasladaríase entón á parte do mesmo que máis contribuíse á defensa e mantemento xerais do conxunto.

80. O descubrimento de América e dunha pasaxe ás Indias Orientais polo Cabo de Boa Esperanza son os dous sucesos máis grandes e importantes rexistrados na historia da humanidade. As súas consecuencias foron moi grandes, pero é imposible que as teñamos visto todas no curto período de entre dous e tres séculos dende que se produciron. Ningunha sabedoría humana pode prever os beneficios ou desgrazas resultantes destes grandes sucesos para a humanidade no futuro. Ao unir ata certo punto as partes máis distantes do mundo, permitíndolles satisfacer as súas necesidades e estimular as súas industrias mutuamente, a súa tendencia xeral parece beneficiosa. Porén, para os nativos, tanto das Indias Orientais como das Occidentais, todos os beneficios comerciais que resultaron destes sucesos esquecéronse e perdéronse polas espantosas desgrazas que lles ocasionaron. Pero estas desgrazas xurdiron máis por accidente que pola natureza dos propios sucesos. Ocorreu que cando se fixeron estes descubrimentos, a forza dos europeos era tan superior que puideron cometer con impunidade toda clase de inxustizas nestes remotos países. Quizais no futuro os nativos poidan reforzarse, ou os europeos debilitarse, e os habitantes de todas as partes do mundo poidan chegar á igualdade de valor e forza que é a única que pode, inspirando temor mutuo, amedrentar a inxustiza das nacións independentes cara o respecto polos dereitos das demais. Pero nada establece esta igualdade de forzas con máis seguridade que a comunicación mutua do coñecemento e os progresos que ocasiona un comercio extenso entre todos os países.

81. Entrementes, un dos efectos principais destes descubrimentos foi o de elevar o sistema mercantil a un grao de esplendor e gloria que sen eles nunca acadaría. O obxectivo deste sistema é enriquecer a unha gran nación máis polo comercio e a manufactura que pola mellora e cultivo da terra, máis pola actividade das cidades que pola do campo. Pero, a consecuencia destes descubrimentos, as cidades comerciais de Europa, no canto de seren os fabricantes e transportistas dunha parte moi pequena

do mundo (a Europa atlántica, e os países bálticos e mediterráneos), convertéronse nos fabricantes dos numerosos e prósperos agricultores de América, e nos transportistas, e nalgún sentido tamén fabricantes, de case todas as nacións de Asia, África e América. Dous novos mundos abríronse á súa actividade, cada un deles máis grande e extenso que o antigo, e co mercado dun deles medrando aínda máis cada día.

82. Abofé, os países que posúen as colonias de América e que comercian directamente cos países das Indias Orientais gozan do espectáculo e esplendor deste gran comercio. Porén, outros países, malia as inxustas restricións que pretenden excluílos, a miúdo gozan dunha parte máis grande do seu verdadeiro beneficio. Por exemplo, as colonias de España e Portugal dan realmente máis estímulo á actividade doutros países. Disque o consumo destas colonias ascende a máis de tres millóns de libras esterlinas por ano só no pano de liño, aínda que non pretendo garantir que esta sexa a cantidade. Pero este gran consumo abastece case por completo Francia, Flandres, Holanda e Alemaña. España e Portugal apenas fornecen unha parte moi pequena. O capital que abastece ás colonias con esta gran cantidade de panos de liño distribúese anualmente entre os habitantes destes outros países e proporciónalles ingresos. Só os seus beneficios se gastan en España e Portugal, onde axudan a manter o aparatoso dispendio dos comerciantes de Cádiz e Lisboa.

83. Mesmo as normas polas que cada nación intenta asegurarse o comercio exclusivo coas súas propias colonias, moitas veces son máis prexudiciais para os países a favor das que se establecen, que para aqueles contra as que se establecen. A inxusta opresión da actividade doutros países recae, se podo dicilo así, sobre as cabezas dos opresores, e esmaga a súa actividade máis que a dos outros países. Por exemplo, debido a estas normas o comerciante de Hamburgo ten que enviar a Londres o pano de liño que destina para o mercado americano, e ten que traer dende alí o tabaco que destina para o mercado alemán,

porque non pode nin enviar o primeiro directamente a América, nin traer o segundo directamente dende alí. Esta restrición probablemente obrígalle a vender o primeiro algo máis barato e a mercar o segundo algo máis caro, e os seus beneficios son por iso probablemente menores. Con todo, seguramente recibe os rendementos do seu capital moito máis rapidamente no comercio entre Hamburgo e Londres do que podería recibilos no comercio directo con América, aínda que supoñamos, o que non é en absoluto o caso, que América pagase tan puntualmente como Londres. Polo tanto, no comercio ao que estas normas restrinxen ao comerciante de Hamburgo, o seu capital pode manter máis traballo alemán empregado constantemente do que posiblemente podería manter no comercio do que está excluído. Aínda que o primeiro emprego poida ser menos beneficioso que o outro para o comerciante, non é menos vantaxoso para o seu país. Sucede o contrario co emprego ao que o monopolio atrae, se pode dicilo así, o capital do comerciante de Londres. Este emprego pode ser máis beneficioso para el que a meirande parte dos demais, pero, debido á lentitude dos rendementos, non pode ser máis vantaxoso para o seu país.

84. Así, despois dos inxustos intentos dos países europeos para acaparar as vantaxes do comercio coas súas propias colonias, non puideron acaparar nada máis que o custo de manter en tempo de paz e defender en tempo de guerra a opresiva autoridade que asumen sobre as mesmas. Todos acapararon as inconveniencias que resultan da posesión das súas colonias, pero víronse obrigados a compartir as vantaxes con moitos outros países.

85. Sen dúbida, o monopolio do gran comercio con América semella a primeira vista unha adquisición moi valiosa. Para o ollo pouco esixente da ambición atoleirada preséntase, entre o confuso rebumbio da política e a guerra, como un obxectivo cegador polo que pelexar. Porén, o esplendor do obxectivo, a inmensa prosperidade do comercio, é a mesma calidade que fai prexudicial o seu monopolio, ou sexa, que fai que un emprego

menos vantaxoso para o país que a meirande parte dos demais absorba unha parte máis importante do capital do país.

86. Amosouse no libro segundo que o capital mercantil dos países busca o emprego máis vantaxoso para o país, se pode dicirse así. De empregarse no comercio de tránsito, o país ao que pertence convértese no emporio dos bens dos países que transportan o seu comercio grazas a este capital. Pero o seu propietario quere vender tantos destes bens como poida no país, pois así afórrase o esforzo, risco e custo da exportación, e por iso estará ben disposto a vendelos no país, non só por un prezo moito menor, senón cun beneficio algo menor do que podería esperar facer no estranxeiro. Así, intenta converter o seu comercio de tránsito todo o posible nun comercio exterior de consumo. De novo, se emprega o seu capital nun comercio exterior de consumo, estará ben disposto, pola mesma razón, a vender no país tantos bens nacionais reunidos para exportar a algún mercado estranxeiro como poida, e así intentará converter o seu comercio exterior de consumo todo o posible nun comercio interior. Polo tanto, o capital mercantil de cada país busca o emprego próximo, no que os rendementos son frecuentes, e evita o remoto, no que son distantes e lentos. Procura o emprego no que pode manter a máxima cantidade traballo produtivo no país ao que pertence ou no que reside o seu propietario, e evita aquel que mantén cantidades máis pequenas. Procura o emprego que en circunstancias normais é máis vantaxoso para o seu país, e evita o menos vantaxoso.

87. Pero se nalgún destes empregos distantes, que en circunstancias normais son menos vantaxosos para o país, os beneficios aumentasen por enriba do preciso para equilibrar a preferencia natural que se lle outorga aos empregos máis próximos, esta superioridade dos beneficios atraerá capital ata que os beneficios de todos retornen aos seus niveis correspondentes. Con todo, esta superioridade do beneficio é unha proba de que nas circunstancias actuais da sociedade os empregos distantes están escasos de

capital en proporción a outros, e o capital da sociedade non está distribuído do xeito máis correcto entre os distintos empregos que se realizan na mesma. É unha proba de que algo se merca máis barato ou vende máis caro do que debería, e de que unha clase determinada de cidadáns está máis ou menos oprimida, pagando máis ou cobrando menos do que é axeitado para a igualdade que debería existir, e que existe, entre todas as clases. Aínda que o mesmo capital nunca manterá a mesma cantidade de traballo produtivo nun emprego distante que noutro próximo, o emprego distante pode ser tan necesario como o próximo para o benestar da sociedade. Os bens cos que trata o emprego distante poden ser precisos para realizar moitos dos empregos máis próximos. Pero se os beneficios dos que comercian nestes bens están por enriba do seu nivel correcto, os bens venderanse máis caros do que deberían, por enriba do seu prezo natural, e este elevado prezo oprimirá aos ocupados nos empregos máis próximos. Polo tanto, o seu interese precisa neste caso que se retire capital dos empregos máis próximos e se dirixa cara ao distante para reducir os seus beneficios ao nivel correcto, e o prezo dos bens cos que trata ao seu prezo natural. Neste caso extraordinario, o interese público precisa que se retire capital dos empregos que en circunstancias normais son máis vantaxosos, e se dirixa cara a un emprego que en circunstancias normais é menos vantaxoso para o público, e así os intereses e inclinacións naturais dos individuos coinciden co interese público tanto como nas situacións normais, e lévanlles a retirar capital do emprego próximo e dirixilo cara ao distante.

88. É así que os intereses e paixóns particulares dos individuos lles predispoñen a dirixir o seu capital cara aos empregos que en circunstancias normais son máis vantaxosos para a sociedade. Pero se por esta preferencia natural dirixisen demasiado capital cara a estes empregos, o descenso do beneficio nos mesmos, e o aumento nos demais, predispoñeríaos inmediatamente a alterar esta distribución defectuosa. Polo tanto, sen ningunha

intervención da lei, os intereses e paixóns particulares dos individuos lévanlles a dividir e distribuír o capital da sociedade entre os distintos empregos todo o posible na proporción que é máis axeitada ao interese da sociedade.

89. Todas as normas do sistema mercantil perturban a distribución natural e máis vantaxosa do capital. Pero as relativas ao comercio con América e as Indias Orientais talvez as perturben máis que ningunha outra, porque o comercio con estes dous grandes continentes absorbe máis capital que ningún outro ramo do comercio. Porén, as normas que perturban estes dous ramos do comercio non son totalmente as mesmas. O monopolio é o gran motor de ambas, pero son clases distintas de monopolio. Abofé, o monopolio, dunha clase ou doutra, é o único motor do sistema mercantil.

90. No comercio con América cada nación intenta acaparar tanto como é posible o mercado das súas propias colonias, case excluindo ás demais nacións do comercio directo coas mesmas. Durante a meirande parte do século XVI, os portugueses intentaron administrar deste xeito o comercio coas Indias Orientais, reclamando o dereito exclusivo a navegar nos mares da India debido ao mérito de ser os primeiros en atopar o camiño ás mesmas. Os holandeses aínda seguen excluindo ás demais nacións europeas do comercio directo coas súas illas das especias. Os monopolios desta clase evidentemente establécense contra todas as demais nacións europeas, que así non só se exclúen dun comercio ao que podería serlles conveniente dirixir parte do seu capital, senón que están obrigadas a mercar os bens nos que trata este comercio máis caros que se puidesen importalos directamente dos países que os producen.

91. Pero dende a caída do poder portugués ningunha nación europea reclamou o dereito exclusivo de navegar polos mares da India, e os seus portos principais están agora abertos aos barcos de todas as nacións europeas. Porén, agás en Portugal e nos últimos anos en Francia, o comercio coas Indias Orientais

estivo sometido nos demais países europeos a unha compañía exclusiva. Os monopolios desta clase establécense en realidade contra a mesma nación que os levanta. Non só exclúen á maior parte da nación dun comercio ao que podería serlle conveniente dirixir parte do seu capital, senón que obrígana a mercar os bens nos que trata este comercio algo máis caros que se o comercio fose aberto e libre a todos os seus compatriotas. Por exemplo, dende a fundación da Compañía das Indias Orientais inglesa, os habitantes de Inglaterra, ademais de estar excluídos deste comercio, tiveron que pagar, no prezo dos bens das Indias Orientais que consumisen, non só todos os beneficios extraordinarios que a compañía obtivo sobre estes bens a consecuencia do seu monopolio, senón todo o malgasto extraordinario que ocasionaron o fraude e o abuso, inseparables da administración dos asuntos dunha compañía tan grande. Polo tanto, o absurdo desta segunda clase de monopolio é moito máis evidente que o da primeira.

92. Ambas clases de monopolio perturban a distribución natural do capital da sociedade, pero non sempre da mesma maneira.

93. Os monopolios da primeira clase sempre atraen ao negocio determinado no que se establecen máis capital do que acudiría a eles espontaneamente.

94. Os monopolios da segunda clase poden unhas veces atraer capital cara ao negocio determinado no que se establecen, e outras veces repelelo, consonte a distintas circunstancias. Nos países pobres atraen cara a ese negocio máis capital do que iría sen monopolio. Nos países ricos repelen moito do capital que acudiría sen monopolio.

95. Por exemplo, países pobres como Suecia e Dinamarca probablemente nunca enviarían un só barco ás Indias Orientais se o comercio non estivese sometido a unha compañía exclusiva. A fundación desta compañía estimula aos emprendedores. O seu monopolio protéxelles contra os competidores no mercado inte-

rior, e teñen a mesma oportunidade nos mercados estranxeiros que os comerciantes doutras nacións. O seu monopolio amósalles a certeza dun gran beneficio sobre unha cantidade importante de bens, e a posibilidade dun beneficio importante sobre unha gran cantidade de bens. Probablemente, os comerciantes pobres destes países pobres nunca pensarían arriscar os seus pequenos capitais nunha aventura tan distante e incerta como ten que parecerlles o comercio coas Indias Orientais sen este estímulo extraordinario.

96. Polo contrario, un país rico como Holanda probablemente enviaría moitos máis barcos ás Indias Orientais dos que envía actualmente no caso de libre comercio. O capital limitado da Compañía das Indias Orientais holandesa probablemente repele de este comercio moitos grandes capitais mercantís que acudirían a el. O capital mercantil de Holanda é tan grande que é como se rebordara continuamente, ás veces nos fondos públicos de países estranxeiros, ás veces en préstamos a comerciantes particulares e emprendedores de países estranxeiros, ás veces no comercio exterior de consumo máis indirecto, e ás veces no comercio de tránsito. Ao encherse todos os empregos próximos, e estar colocado nos mesmos todo o capital que pode empregarse cun beneficio aceptable, o capital de Holanda flúe cara aos empregos máis distantes. O comercio coas Indias Orientais, se fose totalmente libre, absorbería probablemente a meirande parte deste capital redundante. As Indias Orientais ofrecen un mercado máis grande e extenso que Europa e América xuntas, tanto para as manufacturas europeas como para o ouro, prata e outros diversos produtos americanos.

97. Perturbar a distribución natural do capital é prexudicial para a sociedade na que ten lugar, sexa porque repele o capital dun negocio determinado ao que iría espontaneamente, ou porque o atrae cara a un negocio determinado ao que non iría espontaneamente. Se o comercio de Holanda coas Indias Orientais fose máis grande do que é actualmente en ausencia dunha compañía

exclusiva, este país sufriría unha perda importante ao excluírse parte do seu capital do emprego máis conveniente. Igualmente, se o comercio de Suecia e Dinamarca coas Indias Orientais fose menor do que é actualmente ou, o que é máis probable, non existise en absoluto, en ausencia dunha compañía exclusiva, estes dous países tamén sufrirían unha perda importante, pois parte do seu capital desviaríase a un emprego pouco axeitado ás súas circunstancias actuais, nas que para eles sería mellor mercar bens das Indias Orientais a outras nacións, aínda que teñan que pagalos algo máis caros, que dirixir unha parte tan grande do seu pequeno capital a un comercio tan distante, no que os rendementos son tan lentos e o capital mantén unha cantidade tan pequena de traballo produtivo, nun país que precisa moito capital, onde tan pouco se fai e hai tanto por facer.

98. Polo tanto, aínda que un país determinado non poida realizar ningún comercio directo coas Indias Orientais sen unha compañía exclusiva, de aí non se infire que teña que fundarse tal compañía, senón só que este país non debería comerciar directamente coas Indias Orientais nestas circunstancias. A experiencia dos portugueses, que gozaron de case todo este comercio por máis dun século sen ningunha compañía exclusiva, demostra que estas non son xeralmente necesarias para realizar o comercio coas Indias Orientais.

99. Disque ningún comerciante particular pode ter capital suficiente para manter comisionistas e axentes nos portos das Indias Orientais subministrando bens para os barcos que envíe alí ocasionalmente. Pero se non pode mantelos, a dificultade de atopar un cargamento pode levar moitas veces a que os seu barcos perdan a estación para retornar. O custo dun atraso tan longo non só se comería o beneficio total da aventura, senón que a miúdo ocasionaría grandes perdas. Porén, este argumento, se probase algo en absoluto, sería que ningún ramo grande do comercio pode realizarse sen unha compañía exclusiva, o que é contrario á experiencia de todas as nacións. Non hai ramo

grande do comercio no que o capital dun comerciante particular sexa suficiente para realizar todas as actividades subordinadas precisas para o comercio principal, pero cando unha nación está preparada para un ramo grande do comercio, algúns comerciantes dirixen os seus capitais cara ao comercio principal, e outros cara ás actividades subordinadas, e así se realizan todas, aínda que moi poucas veces só co capital dun único comerciante particular. Polo tanto, se unha nación está preparada para o comercio coas Indias Orientais, unha parte determinada do seu capital distribuirase entre todas as actividades deste comercio. Algúns dos comerciantes estarán interesados en residir nas Indias Orientais e empregar alí os seus capitais en subministrar bens para os barcos que enviarán outros comerciantes residentes en Europa. De quitarlles ás compañías exclusivas os asentamentos europeos que actualmente lles pertencen nas Indias Orientais, e poñelos baixo a protección directa do soberano, esta residencia sería segura e doada, polo menos para os comerciantes das nacións ás que pertencen estes asentamentos. Se nalgún intre a parte do capital dun país que tende e inclínase, se pode dicirse así, espontaneamente cara ao comercio coas Indias Orientais non fose suficiente para levar a cabo todas as actividades do mesmo, sería unha proba de que, nese intre determinado, o país non estaba preparado para este comercio, e de que durante algún tempo faría mellor en mercar doutras nacións europeas os bens das Indias Orientais que precisase, mesmo a un prezo máis elevado, que en importalos directamente. O que puidese perder polo elevado prezo dos bens poucas veces igualaría ás perdas que sufriría polo desvío dunha gran parte do seu capital doutros empregos máis necesarios, útiles ou axeitados ás súas circunstancias e situación que un comercio directo coas Indias Orientais.

100. Aínda que os europeos posúen moitos asentamentos importantes tanto na costa de África como nas Indias Orientais, non estableceron en ningún destes países colonias tan nume-

rosas e prósperas como as das illas e o continente de América. Porén, África, como varios dos países comprendidos baixo a denominación xeral das Indias Orientais, está habitada por nacións bárbaras. Pero estas nacións non eran en absoluto tan febles e indefensas como os miserables e indefensos americanos, e estaban ademais moito máis poboadas en proporción á fertilidade natural dos países que habitaban. As nacións máis bárbaras tanto de África como das Indias Orientais eran pastores, mesmo os hotentotes. Pero os nativos de toda América, agás México e o Perú, só eran cazadores, e a diferenza entre o número de pastores e de cazadores que unha mesma extensión dun territorio igualmente fértil pode manter é moi grande. Así, en África e nas Indias Orientais era máis difícil desprazar aos nativos e estender as plantacións europeas sobre a meirande parte das terras dos habitantes orixinarios. Ademais, xa se observou que o carácter das compañías exclusivas é desfavorable ao crecemento de novas colonias, e probablemente foi a causa principal do escaso progreso que fixeron nas Indias Orientais. Os portugueses realizaban o seu comercio, tanto con África como coas Indias Orientais, sen compañías exclusivas, e os seus asentamentos en Congo, Angola e Benguela na costa de África, e en Goa nas Indias Orientais, aínda que moi deprimidos pola superstición e toda clase de desgoberno, gardan unha tenue semellanza coas colonias americanas e están habitados en parte por portugueses que se asentaron alí durante varias xeracións. Os asentamentos holandeses no Cabo de Boa Esperanza e en Batavia son actualmente as colonias máis importantes fundadas polos europeos en África ou nas Indias Orientais, e ambos son peculiarmente afortunados na súa localización. O Cabo de Boa Esperanza estaba habitado por unha raza de xente case tan bárbara como os nativos americanos, e igualmente incapaz de defenderse. Ademais, é o punto medio, se pode dicirse así, entre Europa e as Indias Orientais, no que case todo barco europeo recala tanto á ida como á volta. Só o abastecemento

destes barcos con toda clase de provisións frescas, froita e, ás veces, viño, proporciona un mercado moi extenso para o produto excedente dos colonos. Batavia é para os principais países das Indias Orientais o que é o Cabo de Boa Esperanza entre Europa e as Indias Orientais. Está situada a medio camiño na ruta máis frecuentada dende o Hindustán á China e o Xapón. Case todos os barcos que navegan entre Europa e a China fan escala en Batavia, que ademais é o centro e o mercado principal do chamado comercio oriental, non só da parte que realizan os europeos, senón da que realizan os nativos indios, e a miúdo vense no seu porto navíos tripulados polos habitantes da China e o Xapón, de Tonkín, Malaca, Cochinchina e a illa de Célebes. As súas localizacións vantaxosas permitiron a estas dúas colonias superar todos os obstáculos que o carácter opresivo dunha compañía exclusiva opuxo ocasionalmente ao seu crecemento. Permitiron a Batavia superar a desvantaxe adicional de ter talvez o clima máis insalubre do mundo.

101. As compañías inglesa e holandesa, aínda que non fundaron colonias importantes agás as dúas enriba mencionadas, fixeron conquistas considerables nas Indias Orientais. O carácter natural dunha compañía exclusiva amósase máis claramente na maneira na que goberna aos seus novos súbditos. Disque nas illas das especias os holandeses queiman todas as especias que se producen nunha estación fértil alén do que esperan vender en Europa cun beneficio que consideren suficiente. Disque nas illas onde non teñen asentamentos extirparon case totalmente o craveiro e a árbore da noz moscada coa política salvaxe de recompensar aos que colleitan as súas flores novas e follas verdes, e que mesmo nas illas onde teñen asentamentos reduciron moito o número destas árbores. Aínda que o produto das súas propias illas excede o axeitado para o seu mercado, sospeitan que os nativos poderían atopar medios para transportar parte do mesmo a outras nacións, e pensan que a mellor maneira de asegurar o seu propio monopolio é coidar de que non medre

máis do que eles levan ao mercado. Mediante distintas artes de opresión reduciron a poboación de varias das illas Molucas case ao número preciso para prover de provisións frescas e outros bens necesarios ás súas propias insignificantes gornicións e a aqueles dos seus barcos que ocasionalmente atracan alí para cargar especias. Disque estas illas estaban aceptablemente ben poboadas mesmo baixo o goberno dos portugueses. Aínda que a compañía inglesa non tivo tempo de establecer en Bengala un sistema tan totalmente destrutivo, o seu plan de goberno ten exactamente a mesma tendencia. Asegúranme que non era raro que o xefe, isto é, o primeiro oficial, dunha factoría ordenase a un campesiño arar un rico campo de durmideiras e sementalo con arroz ou algún outro cereal. O pretexto era evitar a escaseza de provisións, pero a razón real era darlle ao xefe a oportunidade de vender a un prezo mellor unha gran cantidade de opio que casualmente tiña a man. Noutras ocasións, a orde invertíase, e un rico campo de arroz ou outro cereal arábase para deixar sitio a unha plantación de durmideiras, cando o xefe prevía que probablemente faría un beneficio extraordinario co opio. Os serventes da compañía intentaron en varias ocasións establecer o monopolio dalgúns dos ramos máis importantes do país, non só do comercio exterior, senón do interior, no seu propio favor. De permitírselles continuar, é imposible que non intentasen, nun momento ou noutro, restrinxir a produción dos artigos dos que usurparon o monopolio, non só á cantidade que puidesen mercar persoalmente, senón á que poderían esperar vender cun beneficio que considerasen suficiente. No decurso dun século ou dous, a política da compañía inglesa amosaríase tan totalmente destrutiva como a da holandesa.

102. Porén, nada pode ser máis directamente contrario ao verdadeiro interese destas compañías, consideradas como os soberanos dos países que conquistaron, que este destrutivo plan. En case todos os países os ingresos do soberano obtéñense dos do pobo. Así, canto máis elevados son os ingresos do pobo,

canto máis elevado é o produto anual da súa terra e traballo, máis poden proporcionar ao soberano, a quen, en consecuencia, interésalle aumentar tanto como sexa posible este produto anual. Pero se este é o interese de todo soberano, aínda máis dun como o de Bengala, para quen o ingreso xorde principalmente da renda. Esta ten que ser proporcional á cantidade e o valor do produto, e tanto unha como o outro teñen que depender do tamaño do mercado. A cantidade sempre se axusta ao consumo dos que poden permitirse pagala, e o prezo que pagarán será sempre proporcional á intensidade da súa competencia. Polo tanto, a este soberano interésalle abrir o mercado máis grande para o produto do seu país e permitir a liberdade de comercio máis total para aumentar tanto como sexa posible o número e a competencia dos compradores, e por iso abolir non só os monopolios, senón as restricións ao transporte do produto interior dunha parte do país a outra, á súa exportación, ou á importación de bens de calquera clase polos que poida cambiarse. Así é máis probable que aumenten tanto a cantidade como o valor do produto e, en consecuencia a súa propia parte do mesmo, ou sexa, os seus propios ingresos.

103. Pero unha compañía de comerciantes é incapaz de considerarse a si mesma como un soberano incluso despois de converterse nun. Segue considerando o comercio, ou sexa, mercar para vender de novo, como a súa principal actividade, e por unha estraña absurdez considera o carácter do soberano só como un apéndice ao de comerciante, como algo que debería supeditarse, ou algo grazas ao que pode mercar máis barato na India e así vender cun mellor beneficio en Europa. Con este propósito intenta protexerse todo o posible dos competidores no mercado dos países que están sometidos ao seu goberno e, en consecuencia, reducir polo menos parte do produto excedente destes países ao que apenas é suficiente para satisfacer a súa propia demanda, ou ao que pode esperar vender en Europa cun beneficio que considere razoable. Os seus hábitos mercantís

lévana deste xeito, aínda que talvez inconscientemente, a preferir en circunstancias normais o pequeno e transitorio beneficio do monopolista ao ingreso grande e permanente do soberano, e levaríana gradualmente a tratar aos países suxeitos ao seu goberno case como os holandeses tratan ás Molucas. O interese da Compañía das Indias Orientais, considerada como soberano, é que os bens europeos que se transportan aos seus dominios na India se vendan alí o máis baratos posible, e que os bens indios obteñan un prezo tan bo, ou sexa, que se vendan tan caros, como sexa posible. Pero o seu interese como comerciante é o inverso. Como soberano, o seu interese é exactamente o mesmo que o do país que goberna. Como comerciante, o seu interese é directamente oposto a este.

104. Pero se o carácter de este goberno, mesmo no referente á súa dirección en Europa, é así esencial e talvez incurablemente defectuoso, o da súa administración na India aínda o é máis. Esta administración componse dun consello de comerciantes, unha profesión sen dúbida extremadamente respectable, pero que en ningún país do mundo vai acompañada da autoridade que amedrenta á xente e impón sen forza a súa obediencia voluntaria. Este consello pode impoñer a obediencia só pola forza militar coa que se acompaña, e o seu goberno é, polo tanto, militar e despótico. Porén, a súa verdadeira actividade é a de comerciante. É vender, a conta dos seus patróns, os bens europeos que se lle consignan, e mercar a cambio bens indios para o mercado europeo. É vender os primeiros tan caros e mercar os segundos tan baratos como sexa posible e, en consecuencia, excluír tanto como sexa posible a todos os rivais do mercado particular onde se establece. Polo tanto, o carácter da administración no referente ao comercio da compañía é o mesmo que o da dirección. Tende a supeditar o goberno ao interese do monopolio e, en consecuencia, a atrofiar o crecemento natural de polo menos parte do produto excedente do país ao que é apenas suficiente para satisfacer a demanda da compañía.

105. Ademais, todos os membros da administración comercian pola súa propia conta, e é inútil prohibirlles que o fagan. Nada é máis fato que esperar que os empregados dunha gran contadoría a dez mil millas de distancia e, en consecuencia, fóra da vista, renuncien inmediatamente, por unha simple orde dos seus patróns, a facer pola súa propia conta calquera clase de negocio do que dispoñan de medios, abandonando para sempre as súas esperanzas de facer unha fortuna, e que se conformen cos moderados salarios que os patróns lles pagan e que, moderados como son, poucas veces poden aumentarse, porque habitualmente son tan grandes como permiten os beneficios reais do negocio da compañía. Nestas circunstancias, prohibir aos serventes da compañía comerciar pola súa propia conta, apenas pode ter outro efecto que permitir aos serventes superiores oprimir aos inferiores que teñan o infortunio de caerlles en desgraza, baixo o pretexto de executar as ordes dos seus patróns. Os serventes intentan establecer, en favor do seu propio negocio particular, o mesmo monopolio que o existente en favor do negocio público da compañía. De permitírselles actuar como desexan, establecerían este monopolio aberta e directamente, prohibindo aos demais comerciar artigos nos que escollan tratar, e esta é a mellor maneira e a menos opresiva de facelo. Pero se por unha orde dende Europa se lles prohibe facer isto, intentarían establecer secreta e indirectamente un monopolio da mesma clase, nunha maneira que é moito máis destrutiva para o país. Empregarán a autoridade do goberno e perverterán a administración de xustiza para acosar e arruinar aos que interfiran con eles en calquera actividade comercial que escollan realizar por medio de axentes encubertos, ou polo menos non recoñecidos publicamente. Pero o negocio particular dos serventes estenderase a máis artigos que o negocio público da compañía. O comercio público da compañía non se estende alén do comercio con Europa, e abrangue só unha parte do comercio exterior do país. Pero o comercio particular dos serventes pode estenderse a

todos os ramos do seu comercio interior e exterior. O monopolio da compañía só atrofia o crecemento natural da parte do produto excedente que se exportaría a Europa no caso de libre comercio. O dos serventes atrofia o crecemento natural de todos os produtos cos que escollan negociar, estean destinados ao consumo interior ou á exportación, e, en consecuencia, degrada o cultivo de todo o país e reduce o número dos seus habitantes. Tamén reduce a cantidade de toda clase de produtos, mesmo dos bens necesarios, cando os serventes da compañía escollen negociar con eles, ao que estes poden permitirse mercar e esperan vender co beneficio desexado.

106. Ademais, pola natureza da súa situación, os serventes teñen que estar máis dispostos a manter o seu interese con rigorosa severidade fronte ao do país que gobernan, do que os seus patróns poden estar a manter o seu. O país pertence aos patróns, que non poden evitar ter algunha consideración polo interese do que lles pertence, non aos serventes. O verdadeiro interese dos seus patróns, se fosen capaces de entendelo, é o mesmo que o do país², e cando o oprimen é principalmente por ignorancia e pola cativeza dos prexuízos mercantís. Pero o verdadeiro interese dos serventes non é en absoluto o mesmo que o do país, e a información máis completa non remataría coas súas opresións. As normas recibidas dende Europa, aínda que a miúdo fosen febles, en moitas ocasións eran ben intencionadas. Nas normas establecidas polos serventes na India aparecía máis intelixencia e menos boa vontade. É un goberno moi singular aquel no que cada membro da administración desexa saír do país e, en consecuencia, rematar co goberno, o máis axiña que poida, e no que para o interese de cada un deles é totalmente indiferente que un terremoto se trague todo o país o día despois de marchar e levarse toda a súa fortuna.

² Porén, o interese de cada propietario de accións da Compañía das Indias Orientais non é en absoluto o mesmo que o do país sobre o que o seu voto dalle influencia no goberno. Véxase o Libro v, cap.1, parte 3d.

107. Con todo, non pretendo aquí deixar caer, con ningunha das cousas que dixen, ningunha nefanda imputación sobre o carácter xeral dos serventes da Compañía das Indias Orientais, e moito menos sobre o de persoas particulares. O que quero censurar é o sistema de goberno, a situación na que están, e non o carácter dos que actuaron na mesma, pois actuaron como lles ditaba a situación, e os que máis forte claman contra eles probablemente non actuarían mellor eles mesmos. Na guerra e na negociación, os consellos de Madrás e Calcuta conducíronse en varias ocasións cunha resolución e sabedoría decisivas, dignas do Senado de Roma nos mellores días daquela república. Porén, os membros destes consellos formáronse para profesións moi distintas da guerra e a política. A súa situación, sen educación, experiencia, nin mesmo exemplo, formou inmediatamente en todos eles as grandes calidades que precisaban, e inspiroulles as capacidades e virtudes que nin eles mesmos sabían que posuían. Se, polo tanto, animounos en ocasións a actuar cunha xenerosidade que non podería esperarse deles, non é sorprendente que noutras lles levase a realizar fazañas de distinta natureza.

108. Polo tanto, as compañías exclusivas son un trastorno en todos os sentidos, sempre inconvenientes para os países nos que se establecen e destrutivas para os que teñen a desgraza de caer baixo o seu dominio.

CAPÍTULO VIII. CONCLUSIÓN DO SISTEMA MERCANTIL

1. Aínda que o estímulo da exportación e o desalento da importación son os dous grandes motores cos que o sistema mercantil propónse enriquecer a cada país, en relación con algunhas mercadorías determinadas segue un plan oposto: desalentar a exportación e estimular a importación. Porén, pretende que o seu obxectivo final sexa sempre o mesmo: enriquecer o país grazas a unha balanza comercial favorable. Desalenta a exportación das materias primas das manufacturas e os instrumentos dos oficios para darlle vantaxe aos nosos propios traballadores e permitirles vender máis barato que outras nacións nos mercados estranxeiros, e ao restrinxir así a exportación dunhas poucas mercadorías de prezo reducido propónse ocasionar moitas máis exportacións e máis valiosas noutras mercadorías. Estimula a importación das materias primas das manufacturas para que a nosa propia xente poida elaboralas máis baratas, e así evitar máis importacións e máis valiosas de mercadorías manufacturadas. Non observo, polo menos no noso código legal, que se dea ningún estímulo á importación dos instrumentos dos oficios. Cando as manufacturas progresan ata un certo tamaño, a fabricación dos instrumentos dos oficios convértese no obxecto de moitas manufacturas moi importantes. Dar algún estímulo especial á importación destes instrumentos interferiría demasiado co interese dos fabricantes. Polo tanto, esta importación prohibiuse a miúdo, no canto de estimularse. Así, o 3.º decreto de Eduardo IV prohibiu a importación de cardados de la, agás de Irlanda ou cando se trouxesen como restos dun naufraxio ou como botín. Esta prohibición renovouse polo 39.º decreto da raíña Isabel, e prorrogouse e perpetuouse por leis subseguintes.

2. A importación das materias primas da manufactura estimulouse en ocasións con exencións dos impostos aos que están suxeitos outros bens, e outras veces mediante primas.

3. A importación de la de ovella dende diversos países, de algodón en rama dende todos, de liño sen curtir e a meirande parte das tinguiduras e peles sen curtir de Irlanda ou das colonias británicas, de peles de foca da pesca da Groenlandia británica, de ferro en lingotes e barras das colonias británicas, así como doutras diversas materias primas das manufacturas, estimulouse coa exención de todos os aranceis se entraban correctamente pola alfándega. O interese particular dos nosos comerciantes e fabricantes arrincoulle estas exencións á lexislatura, así como a meirande parte das nosas restantes normas comerciais. Porén, son totalmente xustas e razoables e se, consecuentemente coas necesidades do estado, puidesen estenderse a todas as materias primas das manufacturas, o público certamente gañaría.

4. Porén, a cobiza dos nosos grandes fabricantes estendeu nalgúns casos estas exencións moi alén das que poden considerarse razoablemente como materias primas do seu traballo. Polo 24.º decreto de Xurxo II, cap. 26, impúxose un pequeno arancel de só un penique por libra sobre a importación de fío de liño marrón estranxeiro, no canto dos impostos moito máis elevados que o gravaban antes: de seis peniques por libra sobre o fío de vela, de un xilin por libra sobre os fíos franceses e holandeses, e de dúas libras, trece xilins e catro peniques sobre as cen libras de peso do fío de Moscova. Pero os nosos fabricantes non ficaron satisfeitos por moito tempo con esta redución. Polo 29.º decreto do mesmo rei, cap. 15, a mesma lei que outorgou unha prima á exportación do pano de liño británico e irlandés sempre que o prezo non superase os dezaioito peniques a iarda, retirouse mesmo este pequeno arancel á importación de fío de liño marrón. Con todo, emprégase bastante máis traballo nas distintas operacións precisas para a preparación do fío de liño que na operación subseguinte de preparar o pano de liño a partir do fío. Sen contar o traballo dos cultivadores e curtidores de liño, precísanse polo menos tres ou catro fiadeiras para manter constantemente empregado a un tecelán, e na preparación do fío

de liño empréganse máis de catro quintos do traballo preciso para a elaboración do pano de liño. Pero as nosas fiadeiras son xente pobre, normalmente mulleres, espalladas por todo o país sen apoio nin protección. Os nosos grandes fabricantes obteñen beneficio, non coa venda do seu produto, senón do produto rematado dos teceláns. Así como lles interesa vender o artigo rematado tan caro como sexa posible, interésalles tamén mercar as materias primas tan baratas como sexa posible. Arrincándolle á lexislatura primas á exportación do seu propio pano de liño, elevados impostos sobre a importación dos panos de liño estranxeiros, e unha prohibición total ao consumo interior dalgunhas clases de panos de liño franceses, intentan vender os seus propios bens tan caros como sexa posible. Estimulando a importación de fío de liño estranxeiro para que compita co fabricado pola nosa propia xente, intentan mercar o traballo das pobres fiadeiras tan barato como sexa posible. Están resoltos a manter baixos tanto os salarios dos seus propios teceláns como as ganancias das pobres fiadeiras, e non é en beneficio do traballador polo que intentan elevar o prezo do artigo rematado ou baixar o das materias primas. O traballo que estimula principalmente o noso sistema mercantil é o realizado en beneficio dos ricos e poderosos. O realizado en beneficio dos pobres e indixentes descóidase ou oprímese a miúdo.

5. Tanto a prima á exportación de panos de liño como a exención de impostos sobre a importación de fío estranxeiro, que se outorgaron só por quince anos e continuaron grazas a dúas prórrogas distintas, expirarán co remate da sesión parlamentaria inmediatamente posterior ao 24 de xuño de 1786.

6. O estímulo dado polas primas á importación das materias primas das manufacturas restrinxiuse principalmente ás que se importaban das nosas plantacións americanas.

7. As primeiras primas desta clase foron as outorgadas, arredor do comezo do século actual, sobre a importación de efectos navais de América. Baixo esta denominación inclúanse:

madeira para mastros, vergas e baupreses, cânabo, alcatrán, brea e trementina. Porén, a prima dunha libra por tonelada sobre a madeira para mastros e a de seis libras por tonelada sobre o cânabo estendéronse aos importados en Inglaterra dende Escocia. Ambas primas continuaron sen variacións ata que expiraron por separado, a do cânabo o 1 de xaneiro de 1741, e a da madeira para mastros ao remate da sesión parlamentaria inmediatamente posterior ao 24 de xuño de 1781.

8. As primas á importación de alcatrán, brea e trementina sufriron varias alteracións durante a súa existencia. Orixinariamente, as do alcatrán e a brea eran de catro libras por tonelada, e a da trementina tres libras por tonelada. A prima de catro libras por tonelada de alcatrán restrinxíuse despois ao que se preparase dun xeito determinado, reducíndose a dúas libras e catro xilins por tonelada a do alcatrán bo, limpo e comerciable. Reduciuse tamén a prima sobre a brea a unha libra por tonelada, e a da trementina a unha libra e dez xilins por tonelada.

9. A segunda prima á importación de materias primas das manufacturas, en orde cronolóxica, foi a outorgada polo 21.º decreto de Xurxo II, cap. 30 sobre a importación de anil das plantacións británicas. Esta lei outorgaba unha prima de seis peniques por libra, cando o anil da plantación acadaba tres cuartos do prezo do mellor anil francés. Esta prima, que como moitas outras se outorgou só por un tempo limitado e se mantivo con varias prórrogas, reduciuse a catro peniques por libra. Deixouse expirar ao remate da sesión parlamentaria posterior ao 25 de marzo de 1781.

10. A terceira prima desta clase foi a outorgada (arredor da época na que comezabamos unhas veces a facer as beiras e outras a rifar coas nosas colonias americanas) polo 4.º decreto de Xurxo III, cap. 26, sobre a importación de cânabo ou liño sen curtir dende as plantacións británicas. Esta prima outorgouse por vinte e un anos, dende o 24 de xuño de 1764 ata o 24 de xuño de 1785. Nos primeiros sete anos era de oito libras por tonelada,

nos segundos de seis libras, e nos terceiros de catro libras. Non se estendeu a Escocia, onde o clima (aínda que o cánabo medra alí ás veces, en pequenas cantidades e de calidade inferior) non é moi axeitado para estes produtos. Unha prima semellante sobre a importación de liño escocés a Inglaterra sería un freo demasiado grande para o produto nativo da parte meridional do Reino Unido.

11. A cuarta prima desta clase foi a outorgada polo 5.º decreto de Xurxo III, cap. 45, sobre a importación de madeira dende América. Outorgouse por nove anos, dende o 1 de xaneiro de 1766 ata o 1 de xaneiro de 1775. Durante os primeiros tres anos foi dunha libra por cada cento vinte bos piñeiros, e de doce xilins por cada carga de cincuenta pés cúbicos doutra madeira cortada. Nos segundos tres anos foi de quince xilins polos piñeiros, e de oito xilins pola restante madeira cortada, e nos últimos tres anos foi de dez xilins polos piñeiros e de cinco xilins pola restante madeira cortada.

12. A quinta prima desta clase foi a outorgada polo 9.º decreto de Xurxo III, cap. 38, sobre a importación de seda en bruto das plantacións británicas. Outorgouse por vinte e un anos, dende o 1 de xaneiro de 1770 ata o 1 de xaneiro de 1791. Nos primeiros sete anos foi de vinte e cinco libras por cada cen libras de valor, nos segundos de vinte libras, e nos últimos sete anos de quince libras. Infórmanme que a cría do verme da seda e a elaboración da mesma precisan tanto traballo manual, e o traballo é tan caro en América, que mesmo esta prima tan elevada probablemente non produciu ningún efecto importante.

13. A sexta prima desta clase foi a outorgada polo 11.º decreto de Xurxo III, cap. 50, sobre a importación de doelas para pipas, barrís e toneis das plantacións inglesas. Outorgouse por nove anos, do 1 de xaneiro de 1772 ao 1 de xaneiro de 1781. Nos primeiros tres anos foi de seis libras por unha determinada cantidade das mesmas, nos segundos de catro libras, e nos últimos tres anos de dúas libras.

14. A sétima e última prima desta clase foi a outorgada polo 19.º decreto de Xurxo III, cap. 37, sobre a importación de cánabo dende Irlanda. Outorgouse, igual que a prima sobre a importación de cánabo e liño sen curtir dende América, por vinte e un anos, dende o 24 de xuño de 1779 ata o 24 de xuño de 1800. Este prazo divídese tamén en tres períodos de sete anos cada un, e en cada período a prima irlandesa é a mesma que a americana. Porén, non se estendeu, como a prima americana, á importación de liño sen curtir, pois sería un freo demasiado grande ao cultivo desta planta en Gran Bretaña. Cando se outorgou esta última prima, as lexislaturas británica e irlandesa non tiñan mellor relación entre si que a británica e a americana. Pero é de esperar que este favor a Irlanda se outorgase baixo auspicios máis felices que os concedidos a América.

15. As mesmas mercadorías sobre as que concedíamos primas cando se importaban de América, gravábanse con aranceis importantes cando se importaban dende calquera outro país. O interese das nosas colonias americanas considerábase o mesmo que o da metrópole. A súa riqueza considerábase a nosa riqueza. Díciase que o diñeiro enviado alí volvía mediante a balanza comercial, e que ningún gasto que fixésemos nas mesmas nos faría un penique máis pobres. Eran nosas en todos os sentidos, e era un gasto feito na mellora da nosa propiedade e para o emprego beneficioso do noso propio pobo. Entendo que é innecesario engadir nada máis para expoñer a tolaría dun sistema abondo desenmascarado pola fatídica experiencia. Se as nosas colonias americanas fosen realmente unha parte de Gran Bretaña, estas primas consideraríanse como primas á produción e só estarían sometidas ás obxeccións correspondentes a estas primas.

16. A exportación das materias primas das manufacturas desaléntase unhas veces con prohibicións absolutas, e outras con impostos elevados.

17. Os nosos fabricantes de panos de la tiveron máis éxito que os demais traballadores en convencer á lexislatura de que

a prosperidade da nación dependía do éxito e tamaño do seu negocio particular. Non só obtiveron un monopolio contra os consumidores cunha prohibición absoluta de importar panos de la, senón que obtiveron outro contra os pastores de ovellas e os produtores de la, grazas a unha prohibición semellante de exportar ovellas vivas e la. Hai queixas moi xustificadas respecto da rigorosidade de moitas das leis promulgadas para garantir os ingresos públicos, por impoñer pesadas sancións sobre accións que sempre se consideraron inocentes, antes das leis que as declararon como delitos. Pero ousaría afirmar que as nosas leis fiscais máis crueis son suaves e mainas en comparación con algunhas que o clamor dos nosos comerciantes e fabricantes arrincou da lexislatura para manter os seus absurdos e opresivos monopolios. Como as leis draconianas, pode dicirse que están todas escritas con sangue.

18. Polo 8.º decreto da raíña Isabel, cap. 3, o exportador de ovellas, años ou carneiros, polo primeiro delito perdía todos os seus bens, sufría un ano de prisión e cortábaselle a man esquerda nunha cidade con mercado, nun día de mercado, para ser cravada alí. Polo segundo declarábaselle criminal e, en consecuencia, sufría a morte. O obxectivo desta lei era evitar que a raza das nosas ovellas se propagase en países estranxeiros. Polos decretos 13.º e 14.º de Carlos II, cap. 18, a exportación de la declarouse un delito, e sometíase ao exportador ás mesmas penas e embargos que a un criminal.

19. Esperamos por humanidade que estas leis nunca se executen. Con todo, polo que sei, a primeira non se revogou directamente, e o letrado Hawkins parece considerala aínda en vigor. Pode considerarse revogada virtualmente polo decreto 12.º de Carlos II, cap. 32, sec. 3 que, sen retirar expresamente as sancións impostas polas leis anteriores, impón unha nova, a saber: vinte xilins por cada ovella exportada ou que se intentase exportar, xunto co embargo da ovella e da parte do barco correspondente ao seu propietario. A segunda lei foi revogada

expresamente polos decretos 7.º e 8.º de Guillerme III, cap. 28, sec. 4, polos que se declara que: *Mientras que a lei dos decretos 13.º e 14.º do rei Carlos II, feita contra a exportación de la, promulgou, entre outras cousas mencionadas na devandita lei, que esta exportación se considere un delito, pola severidade da sanción non se executou efectivamente a prosecución dos infractores. Promúlguese por tanto, pola antedita autoridade, que se revogue e faga nulo todo o que na devandita lei se refire a declarar como delito a devandita infracción.*

20. Porén, as sancións que impón este decreto máis suave, ou decretos anteriores aínda non revogados, son abondo severas. Ademais do embargo dos bens, o exportador incorre na sanción de tres xilins por cada libra de peso de la exportada ou intentada exportar, o que é unhas catro ou cinco veces o seu valor. Un comerciante ou persoa convicta deste delito está inhabilitado para esixir a ningún axente nin outra persoa ningunha débeda nin conta que lle pertenza. Sexa cal sexa a súa fortuna ou capacidade para pagar estas pesadas sancións, a lei pretende arruinalo totalmente. Pero como a moral da maioría do pobo non está aínda tan corrupta como a dos autores deste decreto, non teño coñecemento de que se utilizase nunca esta cláusula. Se a persoa convicta deste delito non pode pagar as sancións nos tres meses posteriores ao xuízo, será deportado por sete anos, e se volve antes de que expire este prazo, exponse a ser castigado como un criminal, sen *privilegia clericorum*. Ao propietario do barco cómplice deste delito embárganselle o barco e aparellos. Ao capitán e mariñeiros cómplices deste delito embárganselles todos os seus bens e pertenzas, e sofren tres meses de prisión. Por un decreto posterior, o capitán sofre seis meses de prisión.

21. Todo o comercio interior de la está sometido a restricións moi onerosas e opresivas para impedir a exportación. Non pode embalarse nunha caixa, tonel, barril, caixón, arca ou calquera outra embalaxe, senón só en fardos de coiro ou pano de embalar, nos que ten que marcarse a palabra *la* ou *fío* no exterior,

en grandes caracteres de non menos de tres polgadas de longo, baixo pena do embargo da la e o fardo e o pago por parte do propietario ou empaquetador de tres xilins por cada libra de peso. Non pode cargarse en cabalo nin carro, nin transportarse por terra a menos de cinco millas da costa agás entre a saída e a posta do sol, baixo pena de embargo da carga, cabalos e carruares. Os distritos próximos á costa dos que saíse ou polos que pasase a la transportada ou exportada múltanse con vinte libras se o valor da la é inferior ás dez libras, e co triplo do seu valor máis o triplo dos custes, esixibles nun prazo menor dun ano, se as supera. A multa executarase contra dous dos habitantes, aos que a audiencia reembolsaralles gravando aos demais, como nos casos de roubo. A persoa que liquide co distrito por menos desta sanción irá a prisión por cinco anos, e calquera outro pode denunciálo. Estas normas aplícanse en todo o reino.

22. Pero nos condados de Kent e Sussex as restricións son aínda máis pesadas. Todo propietario de la a dez millas da costa ten que informar por escrito ao funcionario de alfándegas máis próximo, tres días despois da rapa, da cantidade de la e os lugares onde se deposita. E antes de retirar nada ten que dar igualmente aviso da cantidade e peso da la, do nome e enderezo da persoa a quen se lle vende e do lugar onde se pretende transportar. Nestes condados ninguén pode mercar la a menos de quince millas do mar sen antes comprometerse co rei a non venderlla a outra persoa a menos de quince millas do mar, e embárgase a la que se atopa en tránsito cara a costa, agás que se dese a garantía enriba mencionada, pagando o infractor ademais tres xilins por cada libra de peso. Se aparece la sen o compromiso mencionado a menos de quince millas da costa, ten que requisarse e embargarse, e se despois da requisa alguén a reclama, ten que garantir ao Tesouro que de ir a xuízo pagará o triplo das costas ademais das restantes sancións.

23. Cando se impoñen estas restricións ao comercio interior, abofé que o comercio de cabotaxe non será moi libre. Todo pro-

pietario de la que transporte, ou mande transportar, la a un porto ou lugar na costa para transportarse dende alí por mar a outro lugar ou porto na costa ten que anotar primeiro o peso, marcas e número dos paquetes no porto dende o que se pretende facer o envío, antes de levalos a menos de cinco millas do mesmo, baixo pena de embargo dos paquetes e os cabalos, carros e outras carruaxes, ademais de sufrir as perdas que indican as demais leis vixentes contra a exportación de la. Porén, esta lei (1.º decreto de Guillerme III, cap. 32) é tan indulxente que declara que isto *non impedirá a unha persoa levar a súa la dende o lugar da rapa ao seu domicilio, aínda que estea a menos de cinco millas do mar, sempre que nos dez días posteriores a rapa, e antes de que retire a la, certifique ao funcionario de alfándegas máis próximo, do seu puño e letra, a verdadeira cantidade de la e onde está depositada, e non a retire sen certificar a este funcionario a súa intención de facelo, do seu puño e letra, con tres días de antelación.* Ten que comprometerse a que a la que se leva en dirección á costa deixárase no porto para o que se anotou, e se unha parte da mesma se deixase sen a presenza dun funcionario, non só se incorre no embargo da la, como nos demais bens, senón na sanción adicional de tres xilins por cada libra de peso.

24. Os nosos fabricantes de panos de la, para xustificar a súa esixencia de tan extraordinarias restricións e normas, aseguraban que a la inglesa era dunha calidade especial, superior á de calquera outro país; que a la doutros países non podía elaborarse de xeito aceptable sen mesturarse coa inglesa; que os bos panos non podían facerse sen ela; e que, polo tanto, Inglaterra podería monopolizar case todo o comercio mundial de panos de la se puidese impedir totalmente a exportación, e así, sen rivais, podería vender ao prezo que desexase e adquirir a riqueza máis increíble nun breve prazo grazas a unha balanza comercial favorable. Esta doutrina, como a meirande parte das que son defendidas por moitas persoas, era, e aínda é, aceptada implicitamente por moitas máis, por case todos os que non están familiarizados co

comercio de panos de la ou non fixeron pescudas específicas. Porén, é totalmente falso que se precise a la inglesa para fabricar bos panos. En realidade, é totalmente inútil para este fin. Os panos bos fanse de la española. A inglesa non pode mesturarse coa española sen arruinar e degradar o pano.

25. Na parte anterior deste traballo amosouse que o efecto destas normas foi reducir o prezo da la inglesa, non só por baixo do que sería actualmente, senón moi por baixo do que foi no tempo de Eduardo III. Disque o prezo da la escocesa, que a consecuencia da Unión quedou sometida ás mesmas normas, reduciuse á metade. O mesmo preciso e intelixente autor das *Memorias da la*, o reverendo Sr. John Smith, observou que o prezo da mellor la inglesa en Inglaterra está xeralmente por debaixo do prezo da de calidade moi inferior vendida habitualmente no mercado de Amsterdam. O propósito explícito destas normas era reducir o prezo desta mercadoría por debaixo do seu prezo natural e xusto, e non hai dúbida de que produciron o efecto esperado.

26. Pode pensarse que esta redución do prezo, ao desalentar a produción de la, tivo que reducir moito o produto anual desta mercadoría, se non por debaixo do que era antes, si por debaixo do que podería ser actualmente de permitírselle aumentar ata o seu prezo natural e xusto a consecuencia dun mercado aberto e libre. Porén, creo que estas normas non afectaron moito ao produto anual, aínda que talvez o afectasen un pouco. A produción de la non é o principal propósito no que o gandeiro emprega o seu traballo e capital. Espera o seu beneficio non tanto do prezo da la como do da res morta, e o prezo medio ou corrente desta última ten que compensarlle en moitos casos calquera perda procedente do prezo medio ou corrente da primeira. Na parte anterior deste traballo observouse que *calquera regulamentación que tende a diminuír o prezo da la ou das peles sen curtir nun país adiantado e cultivado, tende a elevar o prezo da carne. O prezo do gando que se alimenta da terra mellorada e cultivada, tanto grosso como miúdo, ten que ser suficiente para pagar a renda e os beneficios*

que o terratenente e o agricultor esperan dunha terra mellorada e cultivada. Se non, axiña deixarán de crialos. Polo tanto, a carne paga a parte deste prezo que non pagan a la e a pel. Canto menos paga un, máis pagará o outro. Para os terratenentes e agricultores é indiferente como se divide este prezo entre as distintas partes do animal, sempre que se lles pague todo. Polo tanto, nun país adiantado e cultivado, estas regulamentacións non poden afectar moito o seu interese como terratenentes e agricultores, aínda que poden afectarlles como consumidores polo aumento no prezo das provisións. En consecuencia, consonte a este razoamento, a redución no prezo da la non é probable que diminúa o produto anual desta mercadoría nun país adiantado e cultivado, agás na medida en que ao elevar o prezo da carne de ovella diminúa a súa demanda e, polo tanto, o produto desta clase particular de carne. Porén, mesmo así o seu efecto non é moi importante.

27. Mais aínda que o seu efecto sobre o produto anual non sexa moi importante, pode pensarse que o seu efecto sobre a calidade será moi grande. A diminución na calidade da la inglesa, se non por debaixo da que era anteriormente, si por debaixo da que sería no estado actual de progreso e cultivo, ten que ser case proporcional á diminución do prezo. Como a calidade depende da cría, o pasto, e o coidado e limpeza das ovellas durante todo o proceso de produción da la, a atención a estas circunstancias non pode ser máis que proporcional á recompensa que proporciona o prezo da la polo traballo e gasto que esta atención require. Porén, a bondade da la depende en gran medida da saúde, crecemento e volume do animal. A mesma atención que é precisa para a mellora da carne é, ata certo punto, suficiente para a da la. Disque a la inglesa mellorou considerablemente, mesmo no século actual, malia a diminución do prezo. A mellora podería ter sido máis grande se o prezo fose mellor, pero a barateza do prezo, aínda que atrancase esta mellora, certamente non a impediu.

28. Polo tanto, a violencia destas normas non afectou á cantidade nin á calidade do produto anual da la tanto como podería

esperarse (aínda que penso que probablemente afectou á última bastante máis que á primeira), e aínda que o interese dos produtores de la se prexudicase nalgún sentido, non foi tanto como podería pensarse.

29. Porén, estas consideracións non xustifican a prohibición absoluta da exportación de la, aínda que xustifican o establecemento dun imposto considerable sobre tal exportación.

30. Prexudicar o interese dunha clase de cidadáns sen outro propósito que o de promover o doutra é evidentemente contrario á xustiza e igualdade de trato que o soberano debe aos seus súbditos. Pero a prohibición certamente prexudica o interese dos produtores de la sen outro propósito que o de promover o dos fabricantes.

31. Todos os cidadáns están obrigados a contribuír ao mantemento do soberano ou da república. Un imposto de cinco ou mesmo dez xilins sobre a exportación de cada *tod* de la produciría ingresos moi importantes para o soberano. Prexudicaría o interese dos gandeiros menos que a prohibición, pois non reduciría tanto o prezo da la, e proporcionaría unha vantaxe suficiente para o fabricante, pois aínda que non mercaría a súa la tan barata como baixo a prohibición, podería mercala polo menos cinco ou seis xilins máis barata que un fabricante estranxeiro, ademais de aforrar o frete e o seguro que o outro estaría obrigado a pagar. É difícil concibir un imposto que puidese producir unha renda considerable para o soberano ocasionando ao mesmo tempo tan pouca inconveniencia a ninguén.

32. É ben sabido que a prohibición, malia as sancións que a custodian, non evita a exportación de la en grandes cantidades. A gran diferenza entre o prezo no mercado interior e exterior supón tal tentación para o contrabando que nin todo o rigor da lei pode evitalo. Esta exportación ilegal non é vantaxosa para ninguén, agás o contrabandista. Unha exportación legal sometida a un imposto, ao proporcionar ingresos ao soberano e aforrar o establecemento doutros impostos máis onerosos e

inconvenientes, podería demostrarse vantaxosa para todos os súbditos do estado.

33. A exportación de terra de batán, supostamente necesaria para preparar e limpar as manufacturas de la, estivo suxeita case ás mesmas sancións que a exportación de la. Mesmo a arxila para as pipas de tabaco, aínda que é distinta, someteuse ás mesmas prohibicións e sancións debido á súa semellanza coa terra de batán, que podería exportarse ás veces como arxila de pipa de tabaco.

34. Polos decretos 13.º e 14.º de Carlos II, cap. 7, prohibiuse a exportación non só de peles sen curtir, senón de coiro curtido, agás en forma de botas, zapatos ou zapatillas, e a lei outorgou un monopolio aos nosos fabricantes de botas e zapateiros non só fronte aos nosos gandeiros, senón fronte aos nosos curtidores. Mediante decretos subseguintes eximiuse aos nosos curtidores deste monopolio pagando un pequeno imposto de só un xilin por cada cento doce libras de peso de coiro curtido. Tamén obtiveron a devolución de dous terzos dos impostos que gravan a súa mercadoría, mesmo cando se exporta sen elaboración posterior. Todos os artigos de coiro poden exportarse libres de impostos, e o exportador ten dereito ademais á devolución de todos os impostos interiores. Os nosos gandeiros aínda están suxeitos ao antigo monopolio. Os gandeiros, separados uns doutros, e espallados por todos os recunchos do país, non poden asociarse para impoñer monopolios sobre os seus concidadáns ou eximirse dos que lle impoñen outros sen gran dificultade. Os fabricantes, reunidos en moitos organismos en todas as grandes cidades, poden facelo facilmente. Está prohibido exportar mesmo os cornos do gando, e os dous negocios insignificantes do que traballa os cornos e o fabricante de peites gozan, neste sentido, dun monopolio fonte aos gandeiros.

35. As restricións á exportación de bens non rematados, sexan prohibicións ou impostos, non son peculiares da manufactura do coiro. Mentres quede algo por facer para axeitar calquera mercadoría ao seu uso e consumo inmediato, os nosos fabricantes pen-

san que eles deberían facelo. Está prohibido exportar fío e estame de la baixo as mesmas penas que a la. Mesmo os panos brancos están suxeitos a un imposto sobre a exportación, e os nosos tintureiros conseguiron un monopolio fronte aos nosos paneiros. Estes poderían defenderse contra el, pero sucede que a meirande parte dos nosos principais paneiros son ademais tintureiros. Prohibiuse a exportación de estoxos de reloxos de pulso e caixas de reloxo e esferas de reloxos e reloxos de pulso. Os nosos fabricantes de reloxos e reloxos de pulso non están dispostos a que o prezo desta clase de traballo se eleve pola competencia dos estranxeiros.

36. Algúns antigos decretos de Eduardo III, Henrique VIII e Eduardo VI prohibían a exportación dos metais, agás o chumbo e o estaño, probablemente debido á súa gran abundancia. Unha gran parte do comercio do reino entón consistía na súa exportación. O 5.º decreto de Guillerme e María, cap. 17, eximiu da prohibición ao ferro, cobre e a pirita de cobre feita de mineral británico, para estimular o comercio mineiro. Posteriormente, os decretos 9.º e 10.º de Guillerme III, cap. 26A permitiron a exportación das barras de cobre, estranxeiras e británicas. Aínda segue prohibida a exportación de latón sen elaborar, chamado bronce de canón, metal de campá e metal de moeda. As manufacturas de latón poden exportarse libres de impostos.

37. A exportación das materias primas das manufacturas, cando non está totalmente prohibida, está sometida en moitos casos a considerables impostos.

38. Polo 8.º decreto de Xurxo I, cap. 15, a exportación de todos os bens manufacturados en Gran Bretaña sobre os que estableceran impostos decretos anteriores eximiuse dos mesmos. Porén, exceptuáronse os seguintes: alume, chumbo, mineral de chumbo, estaño, coiro curtido, vitríolo, carbóns, cardados de la, panos brancos de la, calamina, peles de toda clase, cola, pelo ou la de coello, la de lebre, pelo de toda clase, cabalos e litarxirio de chumbo. Agás os cabalos, todos son materias primas das manufacturas, produtos sen rematar (que poden considerarse

como materias primas para outras manufacturas) ou instrumentos dos oficios. Este decreto deixounas sometidas a todos os antigos impostos que as gravaban, agás o antigo subsidio do un por cento.

39. O mesmo decreto eximiu de todos os aranceis á importación a un gran número de substancias para uso dos tintureiros. Porén, cada unha destas sométese despois a un determinado imposto á exportación, abofé non moi elevado. Os nosos tintureiros, ao tempo que consideraron interesante estimular a importación destas substancias mediante unha exención de todos os impostos, tamén consideraron do seu interese desalentar a súa exportación. Con todo, a cobiza que suxeriu este notable exemplar de enxeño mercantil defraudou o seu propio obxectivo, pois ensinou aos importadores a coidar de que a súa importación non superase o preciso para o abastecemento do mercado interior, que así estaba sempre escasamente abastecido, e as mercadorías eran máis caras do que serían se a exportación fose tan libre como a importación.

40. Polo decreto enriba mencionado, a goma do Senegal, ou goma arábica, podía importarse libre de impostos, xa que estaba entre as tinturas enumeradas. Abofé, a súa reexportación estaba sometida a un pequeno imposto de balanza que ascendía a só tres peniques por quintal de peso. Francia gozaba entón dun comercio exclusivo co país máis rico nestas substancias, situado preto do Senegal, e o mercado británico non podía abastecerse facilmente con importacións directas dende o lugar de produción. En consecuencia, polo 25.º decreto de Xurxo II, permitiuse a importación da goma do Senegal dende calquera parte de Europa (en contra das disposicións xerais da lei de navegación). Porén, como a lei non pretendía estimular esta clase de comercio, tan contraria aos principios xerais da política mercantil de Inglaterra, estableceu un arancel de dez xilins por quintal de peso sobre esta importación, do que non se devolvía nada ao exportala. A afortunada guerra que comezou en 1755 dou a Gran Bretaña o mesmo comercio exclusivo con estes países que Francia gozaba anteriormente. Os nosos fabricantes, en canto se asinou a paz,

intentaron aproveitarse desta vantaxe e establecer un monopolio no seu propio favor fronte aos agricultores e importadores desta mercadoría. En consecuencia, polo 5.º decreto de Xurxo III, cap. 37, restrinxíuse a exportación de goma do Senegal dende os dominios da súa maxestade en África a Gran Bretaña, e some-teuse ás mesmas restricións, normas, embargos e sancións que as mercadorías enumeradas das colonias británicas en América e as Indias Occidentais. Abofé, a súa importación estaba sometida a un pequeno arancel de seis peniques por quintal de peso, pero a súa reexportación estaba sometida ao enorme imposto de unha libra e dez xilins por quintal. A intención dos fabricantes era que todo o produto destes países se importase en Gran Bretaña para que eles puidesen mercalo ao seu propio prezo, e que non se exportase de novo agás a un custo que frease suficientemente esta exportación. Con todo, a súa cobiza defraudounos do seu obxec-tivo nesta ocasión, como en moitas outras. O enorme imposto supuxo tal tentación para o contrabando, que se exportaron clan-destinamente grandes cantidades desta mercadoría, non só dende Gran Bretaña senón dende África, a todos os países manufactu-reiros de Europa, pero particularmente a Holanda. Así, polo 14.º decreto de Xurxo III, cap. 10, este imposto sobre a exportación reduciuse a cinco xilins por quintal.

41. No libro de tarifas consonte as que se recadaba o antigo subsidio, as peles de castor taxábanse en seis xilins e oito peniques por peza, e os distintos subsidios e impostos que gra-vaban a súa importación antes do ano 1722 ascendían a unha quinta parte do prezo, ou sexa, dezaseis peniques sobre cada pel, dos que se devolvía todo ao exportalas agás a metade do antigo subsidio, que ascendía só a dous peniques. Este imposto sobre a importación dunha materia prima tan importante para a manufactura críase demasiado elevado e, no ano 1722, o prezo reduciuse a dous xilins e seis peniques, o que reducía o imposto a seis peniques, do que só se devolvía a metade ao exportalas. A mesma guerra afortunada puxo baixo o dominio de Gran Bretaña

ao país máis produtivo en peles de castor e, sendo unha mercadoría enumerada, a súa exportación dende América restrinxíuse ao mercado británico. Os nosos fabricantes axiña reconsideraron a vantaxe que poderían obter desta circunstancia, e no ano 1764 reduciuse o imposto sobre a importación de peles de castor a un penique, pero elevouse o imposto sobre a exportación a sete peniques por pel, sen devolver nada dos dereitos de importación. Pola mesma lei estableceuse un imposto de dezaioito peniques por libra sobre a exportación de la ou matrices de castor sen alterar o imposto sobre a importación desta mercadoría, que cando se importaba por británicos en navíos británicos ascendía entón a entre catro e cinco peniques por peza.

42. Os carbóns poden considerarse tanto unha materia prima da manufactura como un instrumento do comercio. En consecuencia, a súa exportación gravouse con pesados impostos, que actualmente (1783) ascenden a máis de cinco xilins por tonelada, ou sexa, máis de quince xilins por *chaldron* de Newcastle, que é en moitos casos máis que o valor orixinal da mercadoría no pozo, ou mesmo no porto dende onde se exporta.

43. Porén, a exportación dos instrumentos dos oficios propiamente ditos non adoita restrinxirse mediante elevados impostos, senón mediante prohibicións absolutas. Así, polos decretos 7.º e 8.º de Guillerme III, cap. 20, sec. 8, prohibiuse a exportación de bastidores ou motores para tecer luvas ou medias baixo pena, non só do embargo dos bastidores ou motores exportados ou que se intentasen exportar, senón do pago de corenta libras, a metade para o rei e a outra metade para a persoa que informase ou denunciase. Do mesmo xeito, polo decreto 14.º de Xurxo III, cap. 71, prohibese a exportación de calquera aparello utilizado nas manufacturas dos panos de algodón, liño, la e seda baixo pena, non só do embargo dos aparellos, senón do pago de duascenas libras por parte da persoa que delinque deste xeito, e doutras duascenas por parte do capitán que permita que se carguen os aparellos a bordo do seu barco co seu coñecemento.

44. Ao impoñerse estas pesadas sancións sobre a exportación dos instrumentos mortos dos oficios, non podía esperarse que se liberase ao artesán, o instrumento vivo. En consecuencia, polo 5.º decreto de Xurxo I, cap. 27, impoñíase á persoa que fose declarada culpable de atraer a calquera artesán, ou de ir ela mesma, ao estranxeiro para exercer ou ensinar o seu oficio, en calquera das manufacturas de Gran Bretaña, unha multa non superior ás cen libras, e tres meses de prisión mentres non se pagase a multa, pola primeira infracción e unha multa a discreción do tribunal, e prisión por doce meses mentres non se pagase, pola segunda. Polo 23.º decreto de Xurxo II, cap. 13, aumentouse esta pena a cincocentas libras, e doce meses de prisión mentres non se pagasen, pola primeira infracción, e mil libras, e dous anos de prisión mentres non se pagasen, pola segunda.

45. Polo primeiro destes dous decretos, de probarse que unha persoa atraeu a un artesán, ou que un artesán prometeu ou contratou ir ao estranxeiro, co propósito enriba mencionado, o tribunal pode discrecionalmente obrigar a este artesán a presentar garantías de que non iría alén dos mares, e pode condenalo a prisión mentres non as presente.

46. Se un artesán foi alén dos mares, está exercendo ou ensinando o seu oficio nun país estranxeiro, e non retorna a este reino nun período de seis meses dende que reciba aviso por parte dalgún dos ministros ou cónsules da súa maxestade no estranxeiro ou dalgún dos secretarios de estado da súa maxestade, e dende entón permaneza e habite no estranxeiro continuamente, será declarado incapaz de recibir ningunha herdanza que se lle legue neste reino, nin de ser executor nin administrador de ninguén, nin de adquirir terra neste reino por transmisión, legado ou compra. Ademais cederalle ao rei toda a súa terra, bens e pertenzas, será declarado estranxeiro en todos os sentidos e perderá a protección do rei.

47. Penso que é innecesario observar o contrarias que son estas normas á alardeada liberdade individual da que aparenta-

mos ser tan celosos, pero que tan claramente se sacrifica neste caso aos frívolos intereses dos nosos comerciantes e fabricantes.

48. O loable motivo de todas estas normas é estender as nosas propias manufacturas, non polo seu propio progreso, senón polo abatemento das dos nosos veciños, e polo remate, na medida do posible, da molesta competencia de rivais tan detestables e desagradables. Os nosos fabricantes cren razoable ter o monopolio do enxeño de todos os seus compatriotas. Aínda que limitan o coñecemento dos seus respectivos empregos ao menor número de persoas posible, restrinxindo o número de aprendices que se poden empregar simultaneamente nalgúns oficios e impondo a necesidade dunha aprendizaxe longa en todos, non están dispostos a que ningunha destas persoas saia ao exterior a instruír aos estranxeiros.

49. O consumo é o único fin e principio de toda a produción, e o interese do produtor debería atenderse só conforme sexa necesario para promover o do consumidor. Este principio é tan evidente que sería absurdo intentar probalo. Pero no sistema mercantil o interese do consumidor sacrifícase ao do produtor case constantemente, e considérase a produción e non o consumo, como o fin e obxectivo último de toda a actividade e comercio.

50. Nas restricións sobre a importación das mercadorías estranxeiras que poden entrar en competencia cos nosos propios produtos ou manufacturas, sacrifícase evidentemente o interese do consumidor nacional ao do produtor. É totalmente en beneficio do segundo que se obriga ao primeiro a pagar o aumento de prezo que este monopolio ocasiona case sempre.

51. As primas sobre a exportación dalgúns produtos outórganse totalmente en beneficio do produtor. O consumidor nacional está obrigado a pagar o imposto necesario para pagar a prima e o imposto aínda máis elevado que xorde do aumento do prezo da mercadoría no mercado interior.

52. Polo famoso tratado de comercio con Portugal, evítase con elevados impostos que o consumidor merque dun país

veciño unha mercadoría que o noso propio clima non produce, e obrígaselle a mercala dun país distante, aínda recoñecendo que a mercadoría do país distante é de peor calidade. Para que o produtor poida importar do país distante algúns produtos en termos máis favorables, o consumidor nacional está obrigado a someterse a esta inconveniencia e ademais a pagar calquera aumento no prezo destes produtos que esta exportación forzada poida ocasionar no mercado interior.

53. No sistema legal que se estableceu para administrar as nosas colonias americanas e das Indias Occidentais, o interese do consumidor nacional sacrificouse ao do produtor cunha profusión máis extravagante que no resto das nosas normas comerciais. Estableceuse un gran imperio co único propósito de construír unha nación de clientes obrigados a mercar nas tendas dos nosos produtores todos os bens que estes poidan ofrecerlles. Cargóuselles aos consumidores nacionais o custo total de manter e defender este imperio para conseguir o pequeno aumento de prezo que o monopolio proporciona aos nosos produtores. Só para este propósito gastáronse máis de douscentos millóns de libras nas dúas últimas guerras, e contraeuse unha débeda nova de máis de cento e setenta millóns, alén de todo o que se gastou para o mesmo propósito nas guerras anteriores. Só os xuros desta débeda son máis elevados, non só que todos os beneficios extraordinarios que o monopolio do comercio colonial puidese xerar, senón que o valor total anual medio deste comercio, ou sexa, dos bens exportados ás colonias.

54. Non é moi difícil determinar quen ideou este sistema mercantil. Abofé, non os consumidores, dos que descoida totalmente o seu interese, senón os produtores, aos que atende tan coidadosamente o seu, e entre estes últimos os principais arquitectos foron con moito os nosos comerciantes e fabricantes. Nas normas mercantís que mencionamos neste capítulo, atendeuse moi especialmente ao interese dos nosos fabricantes, e sacrificouse o interese non tanto dos consumidores como do resto dos produtores.

CAPÍTULO IX. DOS SISTEMAS AGRÍCOLAS, OU DOS SISTEMAS DE ECONOMÍA POLÍTICA QUE PRESENTAN AO PRODUTO DA TERRA COMO A ÚNICA OU PRINCIPAL FONTE DOS INGRESOS E A RIQUEZA DUN PAÍS

1. Os sistemas agrícolas de economía política non precisarán unha explicación tan longa como a que crin necesario conceder ao sistema mercantil ou comercial.

2. O sistema que presenta ao produto da terra como única fonte dos ingresos e a riqueza do país non foi adoptado, até onde coñezo, por ningunha nación e actualmente existe só nas especulacións dalgúns homes de gran coñecemento e enxeño en Francia. Seguramente non paga a pena examinar con gran detalle os erros dun sistema que nunca fixo dano, e probablemente nunca o fará, en ningures. Porén, intentarei explicar tan claramente como poida as grandes liñas deste sistema tan enxeñoso.

3. O Sr. Colbert, o famoso ministro de Luís XIV, era un home probo, de gran actividade e coñecemento, de gran experiencia e agudeza no exame das contas públicas e, en resumo, totalmente capaz para introducir método e boa orde na recadación e gasto dos ingresos públicos. Este ministro desgraciadamente adheriuse a todos os prexuizados do sistema mercantil, en esencia e pola súa natureza un sistema de límites e normas, que non podía deixar de agradar a un home de negocios traballador e afanoso, acostumado a regular os departamentos das oficinas públicas e a establecer as inspeccións e controis necesarios para confinar a cada un na súa propia esfera. Intentou regular a actividade e o comercio dun gran país co mesmo modelo que os departamentos dunha oficina pública, e no canto de permitir a cada un procurar o seu propio interese seguindo a idea liberal de igualdade, liberdade e xustiza, outorgou privilexios extraordinarios a determinados ramos de actividade, mentres que impuxo restricións extraordinarias a outros. Non só estaba predisposto, como outros

ministros europeos, a estimular máis a actividade das cidades que a do campo, senón que, para apoiar a actividade das cidades, estaba disposto mesmo a abater e conter a do campo. Para abaratar as provisións aos habitantes das cidades e así estimular as manufacturas e o comercio exterior, prohibiu totalmente a exportación de gran, e así excluíu o produto máis importante dos habitantes do campo de todos os mercados exteriores. Esta prohibición, unida ás restricións impostas polas antigas leis provinciais francesas respecto do transporte de gran dunha provincia a outra e aos impostos arbitrarios e degradantes cos que se gravaban aos agricultores en case todas as provincias, mantiña a agricultura deste país moi por baixo do seu estado natural cunha terra tan fértil e un clima tan afortunado. Este estado de desalento e depresión sentíase por todo o país, e realizáronse moitas investigacións respecto das súas causas. Unha delas era a preferencia que as institucións do Sr. Colbert daban á actividade da cidades por enriba da do campo.

4. Di o refrán que ás veces íspese un santo para vestir a outro. Os filósofos franceses que propuxeron o sistema que presenta á agricultura como única fonte da renda e riqueza dun país fixeron como no refrán e, así como no plan do Sr. Colbert a actividade das cidades sobrevalorábase en comparación coa do campo, no seu sistema está escasamente valorada.

5. Dividen en tres clases aos distintos grupos que aparentemente contribúen ao produto anual da terra e o traballo. A primeira é a dos propietarios da terra, a segunda a dos cultivadores, agricultores e traballadores do campo, aos que honran coa denominación especial de clase produtiva, e a terceira é a dos artesáns, fabricantes e comerciantes, aos que intentan degradar coa denominación humillante de clase estéril ou improdutiva.

6. A clase dos propietarios contribúe ao produto anual cos gastos que realizan ocasionalmente na mellora da terra, nos edificios, sumidoiros, valos e outras melloras que poden facer ou manter na mesma para permitir aos agricultores conseguir máis

produto e, en consecuencia, pagar máis renda co mesmo capital. Este aumento na renda pode considerarse como os xuros ou beneficios que se lle deben ao propietario polos gastos ou capitais que empregou na mellora da súa terra, aos que este sistema chama gastos do solo (*dépenses foncières*).

7. Os cultivadores ou agricultores contribúen ao produto anual co que este sistema chama os gastos orixinais e anuais (*dépenses primitives et dépenses annuelles*) que desembolsan no cultivo da terra. Os gastos orixinais consisten nos instrumentos de labranza, cabezas de gando, sementes, e a mantenza da familia, serventes e gando do agricultor durante polo menos unha boa parte do primeiro ano do seu arrendamento, ou ata que reciban algún rendemento da terra. Os gastos anuais consisten na semente, o desgaste dos instrumentos de labranza e a mantenza anual dos serventes e gando do agricultor e tamén da súa familia, conforme algúns membros da mesma se consideren como serventes empregados no cultivo. A parte do produto da terra que queda despois de pagar a renda debería ser suficiente para repoñer nun tempo razoable todos os seus gastos orixinais xunto cos beneficios normais do capital, polo menos durante o período do seu arrendamento. Estes dous tipos de gasto son dous capitais que o agricultor emprega no cultivo, e agás que se repoñan regularmente xunto cun beneficio razoable, non poderá realizar este emprego ao mesmo nivel que calquera outro, senón que terá que abandonalo o máis axiña posible e buscar outro, en consideración ao seu propio interese. O produto da terra preciso para permitirlle ao agricultor continuar o seu negocio debería considerarse como un fondo consagrado ao cultivo, que se o terratenente viola, reduce o produto da súa propia terra e nuns poucos anos incapacita ao agricultor, non só para pagar esta renda exorbitante, senón a renda razoable que podería conseguir pola súa terra. A renda que pertence propiamente ao terratenente non é máis que o produto neto restante despois de pagar todos os gastos necesarios para obter o produto total ou bruto. Este

sistema distingue especialmente aos agricultores coa honorable denominación de clase produtiva porque o seu traballo, alén de pagar totalmente estes gastos necesarios, proporciona un produto neto, e pola mesma razón, este sistema chama gastos produtivos aos seus gastos orixinais e anuais, porque alén de repoñer o seu propio valor, reproducen anualmente este produto neto.

8. Tamén honran coa denominación de gastos produtivos aos que eles chaman gastos da terra, ou sexa, o que o terratenente gasta na súa mellora. A renda que o terratenente recibe pola súa terra debería considerarse como sagrada e inviolable, tanto pola igrexa como polo rei, e non debería estar suxeita a décimo nin a impostos ata que repoña totalmente estes gastos xunto cos beneficios normais do capital. De non ser así, ao desalentar a mellora da terra, a igrexa desalenta o aumento futuro dos seus propios décimos, e o rei o dos seus propios impostos. Polo tanto, como nunha situación ben ordenada estes gastos da terra, alén de reproducir totalmente o seu propio valor, tamén reproducen un produto neto despois dun certo tempo, este sistema os considera gastos produtivos.

9. Porén, os gastos da terra do terratenente, xunto cos gastos orixinais e anuais do agricultor, son as únicas tres clases de gastos que este sistema considera produtivos. Todos os demais gastos e clases do pobo, mesmo os que a xente considera como os máis produtivos, preséntanse como totalmente estériles e improdutivo.

10. En particular, os artesáns e fabricantes, que a xente considera que aumentan moito o valor do produto primario da terra coa súa actividade, preséntanse neste sistema como unha clase totalmente estéril e improdutivo. Disque o seu traballo só repón o capital que os emprega, xunto cos beneficios normais. Este capital consiste nas materias primas, ferramentas e salarios que o seu patrón lles adianta, e é o fondo destinado para o seu emprego e mantenza. Os beneficios son o fondo destinado para a mantenza do seu patrón. Este adiantase a si mesmo o que é

preciso para a súa propia mantenza, que xeralmente é proporcional ao beneficio que espera obter co prezo do produto cando lles adianta o capital das materias primas, ferramentas e salarios necesarios para o seu emprego. Evidentemente, este prezo non lle repoñerá o gasto total que desembolsa agás que lle repoña a mantenza que se adianta a si mesmo xunto coas materias primas, ferramentas e salarios que adianta aos seus traballadores. Polo tanto, os beneficios do capital manufactureiro non son, como a renda da terra, un produto neto remanente despois de pagar todos os gastos necesarios para obtelos. O capital do agricultor proporciona un beneficio como o do fabricante, e ademais unha renda a outra persoa, que o capital do fabricante non proporciona. En consecuencia, os gastos desembolsados para empregar e manter artesáns e fabricantes non fan máis que manter, se pode dicirse así, o seu propio valor, e non producen ningún valor novo, son gastos totalmente estériles e improditivos. Polo contrario, os desembolsados en empregar agricultores e traballadores do campo, alén de manter o seu propio valor, producen un valor novo, a renda do terratenente. Son, polo tanto, gastos produtivos.

11. O capital mercantil é tan estéril e improditivo como o manufactureiro. Só mantén o seu propio valor, sen producir ningún valor novo. Os seus beneficios só son o pago da mantenza que o patrón adiántase a si mesmo durante o tempo que o emprega, ou ata que recibe os seus rendementos. Só pagan unha parte dos gastos necesarios para empregalo.

12. O traballo dos artesáns e fabricantes nunca engade nada ao valor da cantidade total anual do produto primario da terra. Abofé, engade moito ao valor dalgúns produtos determinados, pero entrementes ocasiona o consumo doutros cun valor exactamente igual, de xeito que non fai aumentar o máis mínimo o valor do importe total. Por exemplo, a persoa que traballa o encaixe dun par de finos volantes ás veces elevará a trinta libras esterlinas o valor dun penique de liño. Mais aínda que a primeira vista semella que multiplica arredor de sete mil duascen-

tas veces o valor dunha parte do produto primario, en realidade non engade nada ao valor da cantidade total do produto primario anual. A labor deste encaixe cústalle dous anos de traballo. As trinta libras que obtén polo mesmo cando o remata non son máis que o pago da mantenza que se adianta a si mesmo durante estes dous anos. O valor que engade ao liño con cada día, mes ou ano de traballo, non fai máis que repoñer o valor do seu propio consumo durante ese día, mes ou ano. Polo tanto, en ningún momento engade nada ao valor da cantidade anual total do produto primario da terra: a parte deste produto que continuamente consume é sempre igual ao valor que continuamente produce. A extrema pobreza da meirande parte das persoas empregadas nesta custosa, aínda que insignificante, manufactura, pode convencernos de que o prezo do seu traballo non supera o valor da súa mantenza en circunstancias normais. O traballo dos agricultores e traballadores do campo é distinto. En circunstancias normais, alén de repoñer totalmente o consumo total, os gastos totais desembolsados no emprego e mantenza tanto dos traballadores como do seu patrón, produce continuamente un valor, a renda do terratenente.

13. Os artesáns, fabricantes e comerciantes poden aumentar os ingresos e a riqueza da súa sociedade só mediante a frugalidade, ou, como se denomina neste sistema, a privación, isto é, privándose dunha parte dos fondos destinados para a súa propia subsistencia. Non reproducen anualmente nada máis que estes fondos. Polo tanto, agás que aforren anualmente parte dos mesmos e se priven de gozalos, os ingresos e a riqueza da súa sociedade nunca poden aumentar no máis mínimo grazas a súa actividade. Polo contrario, os agricultores e traballadores do campo poden gozar totalmente dos fondos destinados para a súa propia subsistencia e, aínda así, aumentar os ingresos e a riqueza da súa sociedade ao mesmo tempo. A súa actividade proporciona anualmente un produto neto, alén do destinado para a súa propia subsistencia, que aumenta os ingresos e a riqueza da súa sociedade.

En consecuencia, as nacións que, como Francia ou Inglaterra, consisten en gran medida de propietarios e agricultores, poden enriquecerse pola actividade e o goce. Polo contrario, as nacións que como Holanda e Hamburgo están compostas principalmente de comerciantes, artesáns e fabricantes, poden enriquecerse só mediante a frugalidade e a privación. Así como o interese das nacións é moi distinto en circunstancias tan diferentes, tamén é distinto o carácter da xente. Nas nacións da primeira clase, a xenerosidade, a franqueza e a fraternidade participan deste carácter. No carácter das nacións da segunda clase participan a intolerancia, a mesquindade e un temperamento egoísta, remiso a todos os praceres e goces sociais.

14. A clase improdutiva, a dos comerciantes, artesáns e fabricantes, mantense e emprégase totalmente a expensas das outras dúas clases, a dos propietarios e a dos agricultores, que proporcionan as materias primas do seu traballo e o fondo da súa manutención, o gran e gando que consumen mentres están empregados no seu traballo. Os propietarios e agricultores pagan finalmente tanto os salarios dos traballadores da clase improdutiva como os beneficios dos seus patróns. Estes traballadores e patróns son en realidade os serventes dos propietarios e agricultores, só que traballan de portas a fóra, como os criados traballan de portas a dentro. Porén, tanto uns como outros mantéñense a expensas dos mesmos patróns, e o traballo de ambos é igualmente improdutivo. Non engade nada ao valor da cantidade total do produto primario da terra, senón que é unha carga e un gasto que ten que pagarse con ela.

15. Porén, a clase improdutiva non só é útil, senón moi útil para as outras dúas. Grazas á actividade dos comerciantes, artesáns e fabricantes, os propietarios e agricultores poden mercar tanto os bens estranxeiros como os produtos manufacturados do seu propio país que poidan precisar co produto de moito menos do seu propio traballo do que estarían obrigados a empregar se intentasen, de maneira torpe e pouco hábil, impor-

tar os primeiros ou fabricar os segundos para o seu propio uso. Grazas á clase improdutiva, os agricultores líbranse de moitas preocupacións que distraerían a súa atención do cultivo da terra. O produto adicional que poden conseguir a consecuencia desta atención plena é totalmente suficiente para pagar os gastos totais da mantenza e o emprego da clase improdutiva. Así, a actividade dos comerciantes, artesáns e fabricantes, aínda que sexa improdutiva pola súa propia natureza, contribúe indirectamente a aumentar o produto da terra e a capacidade produtiva do traballo produtivo, ao deixalo en liberdade para restrinxirse ao seu verdadeiro emprego, ou sexa, o cultivo da terra. O arado vai mellor grazas ao traballo da persoa que ten unha actividade máis afastada do mesmo.

16. Aos propietarios e agricultores nunca lles interesa restrinxir ou desalentar en ningún sentido a actividade dos comerciantes, artesáns e fabricantes. Canto máis libre sexa esta clase improdutiva, máis competencia haberá nos negocios que a compoñen, e as outras dúas clases abasteceranse máis barato tanto de bens estranxeiros como dos produtos manufacturados do seu propio país.

17. Á clase improdutiva nunca lle interesa oprimir ás outras dúas clases. O que mantén e emprega á clase improdutiva é o produto excedente da terra, ou sexa, o que queda despois de deducir a mantenza dos agricultores e propietarios. Canto máis grande sexa este excedente, tamén ten que selo a mantenza e o emprego da clase improdutiva. O sinxelo segredo que garante máis efectivamente a máxima prosperidade ás tres clases é o establecemento da xustiza, liberdade e igualdade totais.

18. Os comerciantes, artesáns e fabricantes dos estados mercantís que, como Holanda e Hamburgo, consisten principalmente nesta clase improdutiva, mantéñense e empréganse tamén a expensas dos propietarios da terra e os agricultores. A única diferenza é que estes propietarios e agricultores, que na súa meirande parte habitan noutros países e son súbditos doutros

governos, están a unha distancia inconveniente dos comerciantes, artesáns e fabricantes aos que fornecen das materias primas do seu traballo e o fondo da súa manutención.

19. Porén, os estados mercantís non só son útiles, senón moi útiles, para os habitantes dos demais países. Enchen un baleiro moi importante e ocupan o lugar dos comerciantes, artesáns e fabricantes que os habitantes dos demais países deberían atopar no seu, pero que por algún defecto na súa política non atopan.

20. Ás nacións con terra, se poden chamalas así, nunca lles interesa desalentar ou prexudicar a actividade destes estados mercantís, gravando o seu comercio ou as mercadorías que fornecen con elevados impostos. Estes, ao encarecer as mercadorías, só servirían para reducir o valor real do produto excedente da súa propia terra, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, co que se mercan estas mercadorías. Servirían só para desalentar o aumento do produto excedente e, en consecuencia, a mellora e cultivo da súa propia terra. Polo contrario, permitir a liberdade de comercio máis total a todas estas nacións mercantís sería o recurso máis efectivo para elevar o valor deste produto excedente, estimular o seu aumento e, en consecuencia, a mellora e cultivo da súa propia terra.

21. Esta total liberdade de comercio sería mesmo o recurso máis efectivo para fornecer a estas nacións, ao seu debido tempo, con todos os artesáns, fabricantes e comerciantes que desexasen no seu propio país, e para encher este baleiro tan importante do xeito máis apropiado e vantaxoso.

22. O continuo aumento do produto excedente da súa terra crearía, ao seu debido tempo, máis capital do que podería empregarse coa taxa normal de beneficio na mellora e cultivo da terra, e a súa parte excedente dirixiríase ao emprego dos artesáns e fabricantes no interior. Estes atoparían no país tanto as materias primas do seu traballo como o fondo da súa manutención, e así poderían inmediatamente vender o seu produto tan barato, mesmo con moito menos arte e destreza, como os arte-

sáns e fabricantes semellantes dos estados mercantís que teñen que traelo dende unha gran distancia, e conforme o seu arte e destreza mellorasen, axiña poderían vendelo máis barato. Polo tanto, os artesáns e fabricantes dos estados mercantís terían inmediatamente competencia no mercado das nacións con terra, e pouco despois a competencia vendería máis barato que eles e botaríaos fóra do mercado. A barateza dos artigos das nacións con terra, a consecuencia das melloras graduais do arte e a destreza, estendería a súa venda alén do mercado nacional, ao seu debido tempo, e levaríaos a moitos mercados estranxeiros, dos que botarían do mesmo xeito gradualmente a moitos fabricantes das nacións mercantís.

23. Este continuo aumento tanto do produto primario como do manufacturado das nacións con terra crearía ao seu debido tempo máis capital do que podería empregarse na agricultura ou nas manufacturas coa taxa normal de beneficio. O capital excedente dirixiríase ao comercio exterior e empregaríase en exportar a países estranxeiros os produtos primarios e manufacturados do propio país que excedesen a demanda do mercado interior. Os comerciantes dunha nación con terra terían unha vantaxe sobre os das nacións mercantís na exportación do produto do seu propio país, da mesma clase que a que teñen os seus artesáns e fabricantes: a vantaxe de atopar no interior o cargamento e as subministracións e provisiones que os demais están obrigados a buscar lonxe. Polo tanto, cunha arte e destreza inferiores na navegación poderían vender este cargamento nos mercados estranxeiros tan barato como os comerciantes das nacións mercantís, e coa mesma arte e destreza poderían vendelo máis barato. En consecuencia, axiña competirían coas nacións mercantís neste ramo do comercio exterior, e ao seu debido tempo botaríanos do mesmo totalmente.

24. Polo tanto, consonte este sistema liberal e xeneroso, o método máis vantaxoso polo que unha nación con terra pode producir artesáns, fabricantes e comerciantes propios é outorgar

a liberdade de comercio máis total aos artesáns, fabricantes e comerciantes das demais nacións. Así eleva o valor do produto excedente da súa propia terra, e o aumento continuo deste valor establece gradualmente un fondo que, ao seu debido tempo, producirá todos os artesáns, fabricantes e comerciantes que precise.

25. Polo contrario, cando unha nación con terra oprime o comercio das nacións estranxeiras con elevados impostos ou prohibicións, prexudica o seu propio interese de dúas maneiras distintas. En primeiro lugar, elevando o prezo dos bens estranxeiros e de toda clase de artigos, reduce o valor real do produto excedente da súa propia terra, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, co que merca estes bens e artigos estranxeiros. En segundo lugar, outorgando unha especie de monopolio do mercado interior aos seus propios comerciantes, artesáns e fabricantes, eleva a taxa de beneficio mercantil e manufactureiro en relación á do beneficio agrícola e, en consecuencia, retira da agricultura unha parte do capital que antes se empregaba na mesma, ou impide a entrada de parte do capital que iría espontaneamente á agricultura. Polo tanto, esta política desalenta a agricultura de dúas maneiras distintas, a saber: reducindo o valor real do seu produto, e con el a súa taxa de beneficio, e elevando a taxa de beneficio nos demais empregos. A agricultura faise menos vantaxosa, e o comercio e as manufacturas máis, e cada individuo vese tentado polo seu propio interese a desprazar o seu capital e actividade tanto como poida do primeiro aos últimos empregos.

26. Aínda que unha nación con terra puidese desenvolver artesáns, fabricantes e comerciantes propios mediante esta política opresiva algo máis rapidamente que mediante a liberdade de comercio, unha cuestión, porén, moi dubidosa, desenvolveríao prematuramente, se pode dicirse así, ou sexa, antes de que o país estea preparado. Ao desenvolver demasiado rapidamente unha clase de actividade que só repón o capital que a emprega xunto cos beneficios normais, deprimiría outra que, alén de repoñer este capital cos seus beneficios, proporciona tamén un produto

neto, unha renda para o terratenente, e polo tanto é máis valiosa. Ao estimular demasiado rapidamente o traballo totalmente estéril e improdutivo, deprimiría o traballo produtivo.

27. O Sr. Quesnai, o moi enxeñoso e profundo autor deste sistema, presenta con fórmulas aritméticas como se distribúe consonte o mesmo a cantidade total do produto da terra entre as tres clases enriba mencionadas e como o traballo da clase improdutiva non fai máis que repoñer o valor do seu propio consumo sen aumentar o valor desta cantidade total. A primeira destas fórmulas, que distingue especialmente co nome de Táboa Económica, presenta como ten lugar esta distribución nun estado de total liberdade, e polo tanto de máxima prosperidade, ou sexa, nun estado no que o produto anual proporciona o máximo produto neto posible e cada clase goza da súa parte correspondente do total. Algunhas fórmulas subseguintes presentan como ten lugar esta distribución con distintas restricións e regulamentacións que favorecen máis á clase dos propietarios ou á clase estéril e improdutiva que á dos agricultores, e coas que unha ou outra cernan a parte que debería corresponder a esta clase produtiva. Cada violación da distribución natural que establecería a total liberdade reduce dun ano para outro o valor e a cantidade total do produto anual, e mingua os ingresos e a riqueza reais da sociedade; progresando máis ou menos rapidamente segundo se viole máis ou menos a distribución natural. Estas fórmulas subseguintes presentan os distintos graos de declive que, consonte a este sistema, se corresponden cos diferentes graos nos que se viola a distribución natural.

28. Algúns médicos especulativos consideraron que só se podería preservar a saúde do corpo humano cun determinado réxime exacto de dieta e exercicio, e que calquera pequena violación do mesmo ocasionaría doenzas ou afeccións proporcionadas á medida da violación. Porén, a experiencia amosa que o corpo humano preserva o máis perfecto estado de saúde, polo menos en aparencia, baixo unha gran variedade de réximes distintos,

mesmo baixo algúns dos que están lonxe de considerarse saudables. Semella que o estado saudable do corpo humano contén en si mesmo algún principio de conservación descoñecido, capaz de previr ou corrixir en moitos sentidos os maos efectos mesmo dun réxime moi defectuoso. O Sr. Quesnai, que era médico, e dos moi especulativos, parece que considerou un concepto semellante respecto do corpo político, pensando que florecería e prosperaría só baixo un determinado réxime exacto, o da liberdade e xustiza totais. Non considerou que no corpo político o esforzo que cada persoa fai continuamente para mellorar a súa propia condición é un principio de conservación capaz de previr e corrixir en moitos sentidos os maos efectos parciais e opresivos da economía política. Esta, aínda que sen dúbida atrasa o progreso dunha nación cara a riqueza e a prosperidade, non sempre pode detelo, e moito menos revertelo. Se unha nación non puidese prosperar sen gozar de total liberdade e xustiza, ningunha nación no mundo tería prosperado. Porén, a sabedoría da natureza afortunadamente preveu remediar moitos dos maos efectos da tolerancia e inxustiza do ser humano sobre o corpo político, como fixo para remediar os da súa preguiza e intemperanza sobre o corpo natural.

29. Con todo, o erro capital deste sistema é a súa representación da clase dos artesáns, fabricantes e comerciantes como totalmente estéril e improdutiva. As seguintes observacións poden servir para amosar o incorrecto desta representación.

30. En primeiro lugar, recoñécese que esta clase reproduce o valor do seu propio consumo anual e conserva, polo menos, o capital que a mantén e emprega. Só por isto xa sería incorrecto aplicarlle a denominación de estéril ou improdutiva. Non deberíamos chamar estéril ou improdutivo a un matrimonio aínda que só producisen un fillo e unha filla para substituír ao pai e a nai e non aumentasen o número de seres humanos, senón que só o mantivesen. Abofé, os agricultores e traballadores do campo reproducen anualmente, alén do capital que os mantén e emprega, un produto neto, unha renda libre para o terratenente.

Así como un matrimonio que ten tres fillos é certamente máis produtivo que un que só ten dous, o traballo dos agricultores e traballadores do campo é certamente máis produtivo que o dos comerciantes, artesáns e fabricantes. Porén, o superior produto dunha clase non fai á outra estéril nin improdutiva.

31. En segundo lugar, semella por iso totalmente incorrecto considerar aos artesáns, fabricantes e comerciantes como se fosen criados. O traballo dos criados non conserva o fondo que os mantén e emprega. A súa mantenza e emprego son totalmente a expensas dos seus patróns, e o traballo que realizan non repón estes gastos, pois consiste en servizos que perecen xeralmente no mesmo intre de realizarse, e non se fixan nin materializan nunha mercadoría vendible que poida repoñer o valor dos seus salarios e mantenza. Polo contrario, o traballo dos artesáns, fabricantes e comerciantes fíxase e materialízase nalgunha mercadoría vendible. Por iso, no capítulo no que trato do traballo produtivo e improdutivo, clasifiquei aos artesáns, fabricantes e comerciantes entre os traballadores produtivos, e aos criados entre os estériles ou improdutivos.

32. En terceiro lugar, parece incorrecto dicir, baixo calquera suposición, que o traballo dos artesáns, fabricantes e comerciantes non aumenta o ingreso real da sociedade. Por exemplo, aínda que supoñamos, como neste sistema, que o valor do consumo diario, mensual e anual desta clase fose exactamente igual ao do seu produto diario, mensual e anual, non se deduciría que o seu traballo non engade nada ao ingreso real, ao valor real do produto anual da terra e o traballo da sociedade. Por exemplo, un artesán que realice traballos por un valor de dez libras nos primeiros seis meses despois da colleita, aínda que consuma gran e outros bens necesarios por valor de dez libras nese mesmo período, realmente engade o valor de dez libras ao produto anual da terra e o traballo da sociedade. Mentres que consumiu medio ingreso anual de gran e outros bens necesarios polo valor de dez libras, produciu un valor igual capaz de mercar, para si mesmo

ou para outra persoa, medio ingreso anual igual. En consecuencia, o valor do que se consumiu e produciu durante estes seis meses é igual, non a dez, senón a vinte libras. Abofé, é posible que non existisen en ningún intre máis que dez libras deste valor. Pero se o gran e os outros bens necesarios que consumiu o artesán por valor de dez libras os consumise un soldado ou un criado, o valor do produto anual existente ao final dos seis meses sería dez libras menos do que é a consecuencia do traballo do artesán. Polo tanto, aínda que estimemos que o valor que produce o artesán non é en ningún intre máis do que consume, aínda así eleva o valor realmente existente dos bens no mercado a consecuencia do que produce.

33. Cando os patrocinadores deste sistema afirman que o consumo dos artesáns, fabricantes e comerciantes é igual ao valor do que producen, probablemente queren dicir que o seu ingreso, ou sexa, o fondo destinado para o seu consumo, é igual ao valor do produto. Pero se fosen máis precisos na expresión, e só afirmasen que o ingreso desta clase social é igual ao valor do que produce, o lector podería decatarse inmediatamente de que o aforro deste ingreso ten que aumentar a riqueza real da sociedade. Polo tanto, para presentar o seu argumento era preciso que se expresasen como fixeron, e este argumento, mesmo supoñendo que as cousas fosen realmente como eles presumen, é moi pouco concluínte.

34. En cuarto lugar, sen frugalidade os agricultores e traballadores do campo, non poden aumentar o ingreso real, o produto anual da terra e o traballo dunha sociedade máis que os artesáns, fabricantes e comerciantes. O produto anual da terra e o traballo dunha sociedade pode aumentar só de dúas maneiras: por algunha mellora na capacidade produtiva do traballo útil que mantén, ou por algún aumento na cantidade deste traballo.

35. A mellora na capacidade produtiva do traballo útil depende das melloras na capacidade do traballador e da maquinaria coa que traballa. Pero o traballo dos artesáns e fabricantes pode mellorar moito máis destas dúas maneiras, xa que pode

subdividirse máis que os dos agricultores e traballadores do campo, reducindo o traballo de cada traballador a operacións máis simples¹. Polo tanto, neste sentido a clase dos agricultores non pode ter vantaxe sobre a dos artesáns e fabricantes.

36. O aumento na cantidade de traballo útil empregado nunha sociedade depende do aumento do capital que o emprega, e este ten que ser exactamente igual ao importe dos aforros procedentes dos ingresos das persoas que administran e dirixen o emprego deste capital, ou doutras persoas que llo presten. Se os comerciantes, artesáns e fabricantes están, como este sistema supón, máis inclinados á frugalidade e o aforro que os propietarios e agricultores, probablemente aumentarán a cantidade de traballo útil empregado na súa sociedade e, en consecuencia, o seu ingreso real, o produto anual da súa terra e traballo.

37. En quinto e último lugar, aínda que supoñamos, como supón este sistema, que o ingreso dos habitantes dun país consiste na mantenza que lles poida proporcionar a súa actividade, o ingreso dun país comercial e manufactureiro é sempre, a igualdade do demais, máis elevado que o dun país sen comercio ou manufacturas. Grazas ao comercio e as manufacturas pode importarse anualmente máis mantenza da que poden proporcionar as terras do país no estado actual do seu cultivo. Os habitantes dunha cidade, aínda que a miúdo non posúen terras propias, atraen coa súa actividade unha cantidade do produto primario das terras doutra xente, que lles proporciona non só as materias primas do seu traballo, senón o fondo da súa mantenza. Un estado ou país independente pode ser respecto doutros estados ou países independentes o que unha cidade sempre é respecto do campo na súa periferia. É así como Holanda atrae doutros países unha gran parte da súa mantenza: gando vivo de Holstein e Xutlandia e gran dende case todos os países europeos. Unha pequena cantidade de produtos manufacturados

¹ Véxase Libro I, Cap. 1.

merca unha gran cantidade de produto primario. Polo tanto, un país comercial e manufactureiro merca cunha pequena parte do seu produto manufacturado unha gran parte do produto primario doutros países, mentres, polo contrario, un país sen comercio nin manufacturas xeralmente está obrigado a mercar, a expensas dunha gran parte do seu produto primario, unha parte moi pequena dos produtos manufactureiros doutros países. Un exporta o que pode manter e acomodar a moi poucos e importa a mantenza e acomodo de moitos. O outro exporta o acomodo e mantenza de moitos e importa os de só uns poucos. Os habitantes dun teñen que gozar sempre de máis mantenza da que proporcionarían as súas propias terras no estado actual do seu cultivo. Os do outro teñen que gozar sempre dunha mantenza moito menor.

38. Porén, este sistema, con todas as súas imperfeccións, é talvez o máis próximo á verdade que xamais se publicase no tema da economía política, e por iso merece a consideración de quen desexe examinar con atención os principios de esta ciencia tan importante. Aínda que as nocións que inculca son demasiado estreitas e limitadas, ao representar o traballo que se emprega sobre a terra como o único traballo produtivo, a súa doutrina é tan xusta como xenerosa e liberal, ao representar a riqueza das nacións como consistente, non na riqueza non consumible do diñeiro, senón nos bens de consumo que o traballo da sociedade reproduce anualmente, e ao representar a liberdade total como o único recurso efectivo para aumentar o máximo posible esta reprodución anual. Os seus seguidores son moi numerosos e, posto que as persoas gustan dos paradoxos, e de aparentar comprender o que supera a comprensión da xente corrente, o paradoxo que mantén respecto da natureza improdutivo do traballo manufactureiro contribuíu moito a aumentar o número dos seus admiradores. Nos últimos anos constituíron unha seita bastante importante, distinguida na república das letras francesa co nome dos Economistas. As súas obras foron certamente útiles para o

seu país, non só sacando a discusión pública moitos temas que nunca antes se examinaran correctamente, senón influíndo a favor da agricultura, ata certo punto, sobre a administración pública, e así, a consecuencia das súas protestas, a agricultura francesa liberouse dalgunhas das opresións baixo as que operaba. Ampliouse de nove a vinte e sete anos o período polo que pode outorgarse un arrendo válido contra calquera comprador ou propietario futuro da terra. Derrogáronse as antigas restricións provinciais ao transporte de gran dunha provincia do reino a outra, e estableceuse como lei común do reino a liberdade de exportalo a todos os países europeos en circunstancias normais. En todas as súas obras, que son moitas e non só tratan da chamada propiamente Economía Política, ou sexa, da natureza e causas da riqueza das nacións, senón de calquera outro ramo do sistema de goberno civil, esta seita segue implicitamente a doutrina do Sr. Quesnai sen variación apreciable. Por iso hai pouca variedade na meirande parte das súas obras. A mellor e máis clara exposición desta doutrina atópase nun pequeno libro escrito polo Sr. Mercier de la Riviere, antigo Intendente da Martinica, titulado *A orde natural e esencial das sociedades políticas*. A admiración desta seita polo seu mestre, que era un home moi humilde e sinxelo, non é inferior á de calquera dos filósofos antigos polos fundadores dos seus respectivos sistemas. *Dende que comezou o mundo*, di un autor moi concienciado e respectable, o Marqués de Mirabeau, *houbo tres grandes invencións que deron estabilidade ás sociedades políticas, independentemente doutras moitas que as enriqueceron e adornaron. A primeira é a invención da escritura, que confire á humanidade a capacidade de transmitir sen alteración as súas leis, contratos, crónicas e descubrimentos. A segunda é a invención do diñeiro, que liga todas as relacións entre sociedades civilizadas. A terceira é a Táboa Económica, o resultado das outras dúas, que as completa perfeccionando o seu obxectivo, o gran descubrimento do noso tempo, pero do que a nosa posteridade recollerá os beneficios.*

39. Así como a economía política das nacións europeas modernas foi máis favorable ás manufacturas e o comercio exterior, as actividades das cidades, que á agricultura, a actividade do campo, a doutras nacións seguiu un plan distinto, e foi máis favorable á agricultura que ás manufacturas e o comercio exterior.

40. A política da China favorece á agricultura máis que aos demais empregos. Disque a condición dun traballador na China é tan superior á dun artesán como na meirande parte de Europa a dun artesán é superior á dun traballador. Na China, a gran ambición de todo individuo é tomar posesión dun pequeno anaco de terra, en propiedade ou arrendamento, e disque alí os arrendamentos outórganse con condicións moi moderadas e están suficientemente garantidos para os rendeiros. Os chineses teñen en pouca consideración o comercio exterior. O teu miserable comercio!, era a linguaxe coa que os mandaríns de Pequín adoitaban falarlle do comercio ao Sr. De Lange, o enviado ruso². Os chineses non realizan case ningún comercio exterior, agás co Xapón, e non admiten barcos de nacións estranxeiras, agás en un ou dous portos do seu reino. Polo tanto, o comercio exterior na China está restrinxido a un círculo moito máis estreito do que acadaría se lle desen máis liberdade, nos seus propios barcos ou nos dos estranxeiros.

41. As manufacturas son a base principal do comercio exterior en case todos os países, posto que xeralmente conteñen un gran valor nun pequeno volume, e por iso poden transportarse dun país a outro con menos gasto que a meirande parte dos produtos primarios. Ademais, en países máis pequenos e con circunstancias menos favorables para o comercio interior que a China, as manufacturas xeralmente precisan o apoio do comercio exterior. Sen un gran mercado estranxeiro non poden prosperar en países pequenos que proporcionen un mercado interior estreito, nin naqueles onde a comunicación entre as provincias

² Véxase o diario do Sr. De Lange nas *Víaxes de Bell*, vol. II, pp. 258, 276 e 293.

é tan difícil que fai imposible aos bens dun lugar determinado gozar de todo o mercado interior do país. Ten que lembrarse que a perfección da actividade manufactureira depende totalmente da división do traballo, e o grao no que pode introducirse a división do traballo en calquera manufactura está determinado, como xa se amosou, polo tamaño do mercado. Pero a gran extensión do imperio chinés, a enorme multitude dos seus habitantes, a variedade de clima e, en consecuencia, de produtos nas súas provincias, e a doada comunicación por auga entre a meirande parte das mesmas, fan tan grande o mercado interior deste país que é abondo para soste manufacturas moi grandes e admitir subdivisións do traballo moi considerables. O mercado interior da China non é moi inferior en tamaño ao mercado de todos os países europeos xuntos. Porén, un comercio exterior máis extenso, que engadise a este gran mercado interior o mercado exterior do resto do mundo, especialmente se unha parte importante do mesmo se realizase en barcos chineses, desenvolvería moito as manufacturas chinesas, e melloraría moito a capacidade produtiva do seu traballo. Con máis navegación, os chineses poderían aprender a arte de usar e construír eles mesmos as máquinas utilizadas noutros países, así como os demais adiantos das artes e a industria coñecidos en todo o mundo. Baixo a súa política actual case non teñen oportunidade de progresar mediante o exemplo de ningunha outra nación, agás a dos xaponeses.

42. Tamén a política do antigo Exipto, e a do goberno *Gentoo* no Hindustán favorecía á agricultura máis que aos demais empregos.

43. Tanto no antigo Exipto como no Hindustán, o pobo dividiase en distintas castes ou tribos, cada unha delas restrinxida, de pais a fillos, a un emprego ou a unha clase de empregos determinada. O fillo dun sacerdote era sacerdote, o dun tecelán, tecelán, o dun xastre, xastre, etc. En ambos países, a caste dos sacerdotes tiña o rango máis elevado, a dos soldados o seguinte,

e a dos agricultores e traballadores era superior ás castes dos comerciantes e fabricantes.

44. O goberno de ambos países prestaba especial atención ao interese da agricultura. As obras construídas polos antigos soberanos de Exipto para a distribución axeitada das augas do Nilo foron famosas na antigüidade, e os restos das ruínas dalgunhas delas aínda son a admiración dos viaxeiros. As obras da mesma clase construídas polos antigos soberanos do Hindustán para a distribución axeitada das augas do Ganges e moitos outros ríos, aínda que menos gabadas, foron igualmente grandes. En consecuencia, ambos países, aínda que ocasionalmente sometidos a carestías, foron famosos pola súa gran fertilidade. Aínda que ambos eran extremadamente populosos, podían exportar grandes cantidades de gran aos seus veciños en tempos de moderada abundancia.

45. Os antigos exipcios tiñan unha aversión supersticiosa ao mar, e como a relixión *Gentoo* non permite aos seus seguidores acender lume nin, en consecuencia, preparar víveres sobre a auga, lles prohibe efectivamente calquera viaxe longa por mar. Tanto os exipcios como os hindús dependían da navegación doutras nacións para exportar o seu produto excedente, e esta dependencia, así como restrinxiu o mercado, tamén desalentou o aumento do produto excedente. Ademais, desalentou o aumento dos produtos elaborados máis que o dos primarios. As manufacturas precisan dun mercado moito máis grande que a meirande parte dos produtos primarios da terra. Un só zapateiro fará máis de trescentos pares de zapatos nun ano, e a súa propia familia non usará nin seis pares. Polo tanto, agás que teña unha clientela de polo menos cincuenta familias similares á súa, non venderá todo o produto do seu traballo. A clase máis numerosa de artesáns nun país grande raramente serán máis que unha de cada cincuenta ou cen familias do país. En países tan grandes como Francia e Inglaterra, algúns autores estiman que o número de xente empregada na agricultura é a metade da poboación total

do país, outros que é un terzo, e non coñezo ningún autor que o estime en menos dun quinto. Pero como en Francia e Inglaterra a meirande parte do produto agrícola consúmese no interior, consonte a estas estimacións cada persoa empregada na agricultura non precisa ter unha clientela de máis que unha, dúas ou, como moito, catro familias para vender o produto total do seu traballo. En consecuencia, a agricultura pode manterse a si mesma nun mercado restrinxido moito mellor que as manufacturas. Abofé, no antigo Exipto e no Hindustán a limitación do mercado exterior compensábase ata certo punto pola conveniencia da navegación interna, que abría todo o mercado interior ao produto de todos os distritos destes países do xeito máis vantaxoso. A gran extensión do Hindustán tamén facía moi grande o mercado interno deste país, suficiente para manter unha gran variedade de manufacturas. Pero o pequeno tamaño do antigo Exipto, que nunca chegou a ser igual a Inglaterra, facía o seu mercado interior demasiado estreito para manter unha gran variedade de manufacturas. Polo tanto, Bengala, a provincia do Hindustán que habitualmente exporta máis arroz, foi sempre máis importante pola exportación dunha gran variedade de manufacturas que pola do seu gran. Polo contrario, o antigo Exipto, aínda que exportaba algunhas manufacturas, en particular liño fino, así como outros bens, sempre destacou máis pola súa exportación de gran, e foi por moito tempo o celeiro do imperio romano.

46. Os soberanos da China, do antigo Exipto e dos distintos reinos nos que se dividiu o Hindustán en diferentes épocas, sempre obtiveron os seus ingresos, ou a meirande parte dos mesmos, dalgunha clase de imposto ou renda sobre a terra. Este, como o décimo en Europa, consistía nunha determinada proporción do produto da terra, disque un quinto, que se entregaba en especie, ou se pagaba en diñeiro consonte a unha determinada valoración, e que, polo tanto, variaba de ano en ano consonte as variacións da produción. En consecuencia, era natural que os soberanos destes países estivesen particularmente atentos aos

intereses da agricultura, posto que o aumento ou diminución anual dos seus propios ingresos dependían da prosperidade ou declive da mesma.

47. A política das antigas repúblicas de Grecia e Roma, aínda que enaltecía á agricultura máis que á manufactura ou o comercio exterior, desalentaba máis estes últimos empregos do que estimulaba directa ou intencionadamente o primeiro. En varios dos antigos estados de Grecia estaba totalmente prohibido o comercio exterior, e noutros considerábanse os empregos dos artesáns e os fabricantes como prexudiciais para a forza e axilidade do corpo humano, ao incapacitalo para os costumes que os seus exercicios militares e ximnásticos intentaban moldear, e así descualificalo para sufrir as penas e enfrontar os perigos da guerra. Estas ocupacións considerábanse axeitadas só para escravos, e prohibíasele exercelas aos cidadáns libres do estado. Mesmo nos estados onde non existía esta prohibición, como en Roma e Atenas, a maioría do pobo estaba excluída dos oficios que hoxe exercen habitualmente as clases inferiores dos habitantes das cidades. En Atenas e Roma estes oficios estaban ocupados polos escravos dos ricos, que os exercían a beneficio dos seus amos, e a súa riqueza, poder e protección facían case imposible que un home libre pobre atopase un mercado para o seu traballo cando entraba en competencia con eles. Porén, os escravos raramente son enxeñosos, e os adiantos máis importantes, tanto na maquinaria como na disposición e distribución do traballo, que facilitan e abrevian o traballo, foron descubertos por homes libres. Se un escravo propuxese unha mellora desta clase, o seu amo probablemente a consideraría como un indicio de preguiza e un desexo de aforrar o seu propio traballo a expensas do amo. O pobre escravo, no canto dunha recompensa, probablemente recibiría moitos insultos e algún castigo. Polo tanto, nas manufacturas realizadas por escravos emprégase xeralmente máis traballo para obter a mesma cantidade de produto que nas realizadas por homes libres, e por iso o seu produto foi xeralmente

máis caro. Comentaba o Sr. Montesquieu que as minas húngaras, sen ser máis ricas que as turcas nos seus arredores, sempre se explotaron con menos custo e, polo tanto, con máis beneficio. As minas turcas explótanse con escravos, e os seus brazos son as únicas máquinas que os turcos empregan. As minas húngaras explótanse con homes libres, que empregan unha gran cantidade de maquinaria para facilitar e abreviar o seu propio traballo. Do pouco que se coñece sobre o prezo das manufacturas nos tempos dos gregos e romanos, semellaría que as máis refinadas eran excesivamente caras. A seda vendíase polo seu peso en ouro. Abofé, naqueles tempos non era unha manufactura europea e, como se traía toda das Indias Orientais, a distancia do transporte pode explicar o elevado do prezo. Porén, o prezo que disque unha dama pagaba ás veces por un anaco de pano de liño moi fino era igualmente extravagante, e como o pano de liño sempre foi unha manufactura europea ou, como moito, exipcia, este elevado prezo só pode explicarse polo gran custo do traballo empregado no mesmo, e o custo deste traballo, de novo, só podía xurdir da torpeza da maquinaria empregada. Tamén o prezo dos panos de la finos, aínda que non tan extravagante, estaba moi por enriba do actual. Plinio cóntanos que algúns panos, tinguidos dun xeito determinado, custaban cen denarios, ou sexa, tres libras, seis xilins e oito peniques, por libra de peso³. Outros, tinguidos doutro xeito, custaban mil denarios por libra de peso, ou sexa, trinta e tres libras, seis xilins e oito peniques. Lémbrese que a libra romana contiña só doce das nosas onzas *avoirdupois*. Abofé, este elevado prezo débese principalmente á tintura. Pero se os panos non fosen moito máis caros do que son actualmente, probablemente non se lles aplicaríase unha tintura tan cara. A desproporción entre o valor do accesorio e o principal sería demasiado grande. O prezo dalgúns triclinios, unha clase de almofadas ou coxíns de la utilizados para apoiarse cando se reclinaban nos

³ Plinio, libro IX, cap. 39.

seus diváns na mesa, mencionado polo mesmo autor⁴, supera toda credibilidade. Disque algúns custaban máis de trinta mil e outros máis de trescentas mil libras. Non se di tampouco que este elevado prezo xurdise da tintura. O Dr. Arbuthnot observou que había moita menos variedade nos vestidos da xente elegante de ambos sexos nos tempos antigos que nos modernos, e a pouca variedade que atopamos nos vestidos das antigas estatuas confirma a súa observación. Infírese disto que os seus vestidos tiveron que ser máis baratos que os nosos en conxunto, pero esta conclusión non parece lóxica. Cando o custo dos vestidos de moda é tan grande, a variedade ten que ser moi pequena. Pero cando, polos adiantos na capacidade produtiva das artes e a actividade manufactureira, o custe dun vestido vaise facendo moderado, a variedade será moi grande. Os ricos, ao non poder distinguirse polo gasto nun vestido, intentarán facelo pola multitude e variedade dos mesmos.

48. Xa se observou que o ramo máis grande e importante do comercio dunha nación é o que se realiza entre os habitantes da cidade e os do campo. Os habitantes da cidade obteñen do campo os produtos primarios que constitúen tanto as materias primas do seu traballo como o fondo da súa mantenza, e pagan por eles devolvendo ao campo parte dos mesmos, elaborados e preparados para o seu uso inmediato. O comercio que se realiza entre estes dous grupos de persoas consiste en último termo en trocar unha certa cantidade de produtos primarios por unha determinada cantidade de produtos manufacturados. En consecuencia, canto máis caros son os segundos, máis baratos son os primeiros, e o que tenda a elevar o prezo dos produtos manufacturados nun país, tende a reducir o dos produtos primarios da terra e, así, a desalentar a agricultura. Canto máis pequena é a cantidade de produtos manufacturados que pode mercar unha cantidade dada de produto primario, ou, o que ven sendo a

⁴ Plinio, libro VIII, cap. 48.

mesma cousa, o seu prezo, máis pequeno é o valor de cambio dos produtos primarios e menor é o estímulo que ten o terratenente para mellorar a terra, ou o agricultor para cultivala. Ademais, o que tende a diminuír o número dos artesáns e fabricantes nun país tende a diminuír o mercado interior, o máis importante para os produtos primarios da terra, e polo tanto desalenta aínda máis a agricultura.

49. Polo tanto, estes sistemas que, ao preferir a agricultura a calquera outros empregos, impoñen restricións ás manufacturas e ao comercio exterior para fomentala, actúan en contra do mesmo obxectivo que se propoñen, e desalentan indirectamente a mesma clase de actividade que pretenden fomentar. Neste senso son aínda máis inconsistentes que o sistema mercantil, que ao estimular a manufactura e o comercio exterior máis que a agricultura, dirixe unha parte do capital da sociedade de manter unha clase de actividade máis vantaxosa a manter outra menos vantaxosa, pero aínda así, en realidade e en último termo, estimula a clase de actividade que pretende fomentar. Polo contrario, os sistemas agrícolas, en realidade e en último termo, desalentan a clase de actividade que queren favorecer.

50. É así que todo sistema que intenta atraer cara a unha clase determinada de actividade máis capital do que iría á mesma, ou retirar dunha clase determinada de actividade parte do capital que se empregaría na mesma espontaneamente mediante estímulos extraordinarios, en realidade subverte o propósito que quere fomentar. Atrasa, no canto de adiantar, o progreso da sociedade cara á riqueza real e a prosperidade e diminúe, no canto de aumentar, o valor real do produto anual da súa terra e traballo.

51. Polo tanto, ao eliminar totalmente os sistemas de preferencias ou restricións, establécese por si mesmo o sistema evidente e sinxelo da liberdade natural. Toda persoa, mentres non viole as leis da xustiza, é totalmente libre de buscar o seu propio interese á súa maneira, e poñer a súa actividade e capital en competencia cos de calquera outra persoa ou clase de persoas. Libérase

totalmente ao soberano da obriga de supervisar a actividade dos particulares e dirixila cara aos empregos máis axeitados para o interese da sociedade, na que está sempre exposto a innumerables erros, xa que ningunha sabedoría nin coñecemento humanos abondan para realizalas correctamente. Consonte o sistema da liberdade natural, o soberano só ten que atender a tres obrigas, abofé de gran importancia, pero claras e intelixibles para entendementos correntes: a de protexer a sociedade da violencia e a invasión doutras sociedades independentes, a de protexer todo o posible a cada membro da sociedade da inxustiza ou opresión dos demais membros da mesma, ou sexa, a obriga de instaurar unha administración exacta da xustiza; e a de construír e manter determinadas obras e institucións públicas, que nunca interesaría construír nin manter a ningún individuo nin grupo pequeno de individuos porque os seus beneficios nunca compensarían os seus gastos, aínda que para unha gran sociedade a miúdo máis que os compensaría.

52. O desempeño axeitado destas obrigas do soberano supón un custo determinado, e este precisa de determinados ingresos para sufragalo. Polo tanto, no próximo libro intentarei explicar, primeiro, cales son os gastos necesarios do soberano ou da república, cales destes gastos deberían sufragarse pola contribución xeral de toda a sociedade e cales só pola dunha determinada parte ou pola dalgúns membros determinados da sociedade; segundo, cales son os métodos cos que pode facerse contribuír a toda a sociedade a sufragar os gastos que lle corresponden, e cales son as principais vantaxes e inconveniencias de cada un destes métodos; e terceiro, cales son as razóns e a causas que induciron a case todos os gobernos modernos a hipotecar parte destes ingresos, ou sexa, a contraer débedas, e cales foron os efectos destas débedas sobre a riqueza real, o produto anual da terra e o traballo da sociedade. Polo tanto, o seguinte libro dividirase en tres capítulos.

LIBRO V
DOS INGRESOS DO SOBERANO
OU DA REPÚBLICA

CAPÍTULO I. DOS GASTOS DO SOBERANO OU DA REPÚBLICA

Parte I. Dos gastos de defensa

1. O primeiro deber do soberano, o de protexer á sociedade da violencia e invasión doutras sociedades independentes, só pode cumprirse mediante unha forza militar. O custo tanto de preparala en tempo de paz como de empregala en tempo de guerra, é moi distinto nos diferentes estadios da sociedade, nas distintas etapas do progreso.

2. Nas nacións de cazadores como as que podemos atopar entre as tribos nativas de América do Norte, o estado máis rudo e primitivo da sociedade, cada home é guerreiro ao tempo que cazador. Cando vai á guerra para defender á súa sociedade ou vingarse das aldraxes feitas por outras, mantense co seu propio traballo, como cando vive na casa. A súa sociedade, xa que nesta situación non hai realmente soberano nin república, non gasta en preparalo para o campo de batalla nin en mantelo mentres está no mesmo.

3. Nas nacións de pastores como as que atopamos entre os tártaros e os árabes, un estado da sociedade máis adiantado, cada home é igualmente un guerreiro. Estas nacións non adoitan ter asentamento fixo, senón que viven en tendas ou nunha clase de carros cubertos que se transportan facilmente dun lugar a outro. Toda a tribo ou nación cambia de emprazamento consonte as estacións do ano e outros accidentes. Cando as súas mandas e rabaños consumiron a forraxe dunha rexión do país, móvense a outra, e dende alí a unha terceira. Na estación seca baixan ás ribeiras dos ríos, e na húmida retíranse ás zonas altas. Cando esta nación vai á guerra, os guerreiros non confían as súas mandas e rabaños á feble defensa dos seus vellos, mulleres e nenos, aos que non deixan sen defensa nin mantenza. Ademais, ao estar afeitos a unha vida nómade mesmo en tempo de paz, toda a nación sae

facilmente ao campo de batalla en tempo de guerra. Marche como un exército ou móvase como unha compañía de pastores, a súa vida é case a mesma, aínda que o obxectivo sexa moi distinto. Polo tanto, van á guerra todos xuntos e cada un fai o que pode. Entre os tártaros, sábese que mesmo as mulleres entran en batalla. Se vencen, todo o que pertenza á tribo hostil é a recompensa da vitoria, pero se son derrotados, pérdese todo, e non só as súas mandas e rabaños, senón que as súas mulleres e nenos convértese no botín dos vencedores. Mesmo a meirande parte dos sobreviventes están obrigados a someterse a eles para subsistir. O resto habitualmente esvaécense e espállanse polo deserto.

4. A vida e os exercicios habituais dun tártaro ou árabe prepáranlle para a guerra. Correr, loitar, xogar con paus, lanzar a xavelina, tensar o arco, etc., son os pasatempos habituais dos que viven ao aire libre, e todos son representacións da guerra. Cando un tártaro ou árabe vai á guerra mantense coas súas propias mandas e rabaños que leva consigo, igual que na paz. O seu xefe ou soberano, pois todas estas nacións téñenos, non gasta en preparalo para o campo de batalla, e cando está no mesmo, a posibilidade de saquear é a única paga que espera ou esixe.

5. Un exército de cazadores poucas veces supera os douscentos ou trescentos homes. A precaria manenza que proporciona a caza non permitiría manter unidos a máis durante un tempo considerable. Polo contrario, un exército de pastores pode chegar ás veces aos douscentos ou trescentos mil. Mentres nada deteña o seu progreso e poidan ir dende unha comarca na que consumisen a forraxe a outra onde aínda estea intacta, non parece haber límite ao número dos que poden marchar xuntos. Unha nación de cazadores nunca pode ser temible para as nacións civilizadas dos seus arredores, pero unha nación de pastores pode selo. Nada é máis desprezable que unha guerra cos indios en América do Norte. Polo contrario, nada pode ser máis terrible do que adoitaban ser as invasións tártaras en Asia. A experiencia de todas as épocas confirmou a opinión de Tucídices de que nin Europa nin

Asia resistirían aos escitas unidos. Os habitantes das vastas pero indefensas chairas de Escitia ou Tartaria uníronse a miúdo baixo o dominio do vitorioso xefe dalgunha horda ou clan, e esta unión foi sempre sinalada pola desgraza e devastación de Asia. Os habitantes dos inhóspitos desertos de Arabia, a outra gran nación de pastores, só se uniron unha vez, baixo Mahoma e os seus sucesores inmediatos. Esta unión, que foi máis o efecto do afervoamento relixioso que do afán de conquista, foi sinalada do mesmo xeito. Se as nacións cazadoras de América se convertesen algunha vez en nacións de pastores, a súa proximidade sería moito máis perigosa para as colonias europeas que na actualidade.

6. Nas nacións de labregos que teñen pouco comercio exterior e non máis manufacturas que as primitivas e domésticas preparadas por cada familia para o seu propio uso, un estado da sociedade aínda máis adiantado, cada home, é un guerreiro ou convértese facilmente en tal. Os que viven da agricultura xeralmente pasan o día enteiro ao aire libre, expostos ás inclemencias do tempo. A dureza da súa vida ordinaria prepáralles para as fatigas da guerra, coas que gardan unha gran semellanza algunhas das súas ocupacións. A ocupación dun cavador prepáralle para traballar nas trincheiras e fortificar un campamento o mesmo que para valar un campo. Os pasatempos ordinarios destes labregos son os mesmos que os dos pastores, e son tamén representacións da guerra. Pero como os labregos teñen menos lecer que os pastores, non se empregan tan a miúdo nos mesmos. Son soldados, pero non tan expertos nos seus exercicios. Porén, o soberano ou a república poucas veces teñen que gastar en preparalos para o campo de batalla.

7. A agricultura, mesmo no seu estado máis rudo e primitivo, supón un asentamento, unha clase de residencia fixa que non pode abandonarse sen unha gran perda. Polo tanto, cando unha nación de simples labregos vai á guerra, non pode levar a todo o pobo ao campo de batalla. Polo menos os vellos, as mulleres e os nenos teñen que quedar na casa a coidar do asentamento. Porén,

todos os homes en idade militar, que estímase que ascenden a arredor dunha cuarta ou quinta parte da poboación total en cada nación, poden saír ao campo de batalla, e en nacións pequenas desta clase fixérono a miúdo. Ademais, se a campaña comezase despois da sementeira e rematase antes da colleita, a granxa podería prescindir tanto do labrego como dos seus traballadores principais sen moitas perdas, confiando en que os vellos, as mulleres e os nenos poden facer o traballo preciso entrementes. En consecuencia, un labrego non está mal disposto a servir sen paga durante unha campaña curta, e ao soberano ou á república cústalle tan pouco mantelo no campo de batalla como preparalo para o mesmo. Os cidadáns dos estados da antiga Grecia serviron deste xeito ata despois da segunda guerra médica, e o pobo do Peloponeso ata despois da guerra do mesmo nome. Tucídides observa que os habitantes do Peloponeso habitualmente deixaban o campo de batalla no verán e volvían a casa para apañar a colleita. Os romanos, baixo os seus reis e durante os comezos da república, servían do mesmo xeito. Non foi ata o asedio de Veies que os que quedaban na casa comezaron a contribuír para manter aos que ían á guerra. Nas monarquías europeas, fundadas sobre as ruínas do imperio romano, arredor da época do establecemento do sistema feudal, os grandes señores, con todos os seus dependentes inmediatos, adoitaban servir á coroa ás súas propias expensas. No campo de batalla mantíñanse como na casa, cos seus propios ingresos, sen recibir estipendio nin paga do rei en tales ocasións.

8. Nun estado da sociedade máis adiantado, dúas causas distintas contribúen a facer totalmente imposible que os que saen ao campo de batalla se manteñan ás súas propias expensas. Estas dúas causas son o progreso das manufacturas e os adiantos na arte da guerra.

9. Aínda que un labrego se empregue nunha expedición, a interrupción da súa actividade non ocasionará unha diminución considerable dos seus ingresos, sempre que comece despois da

sementeira e remate antes da colleita. Sen a intervención do seu traballo, a natureza fai por si mesma a meirande parte do traballo que queda por facer. Pero no intre que un artesán, por exemplo un ferreiro, carpinteiro ou tecelán, deixa o seu obradoiro, sécase a única fonte dos seus ingresos. A natureza non fai nada por el, senón que ten que facer todo por si mesmo. Polo tanto, cando sae ao campo de batalla en defensa do estado, como non ten ingresos para manterse, o estado ten que mantelo. Pero nun país onde a meirande parte dos habitantes sexan artesáns e fabricantes, unha gran parte dos que van á guerra proveñen destas clases e, en consecuencia, o estado terá que mantelos mentres sigan empregados ao seu servizo.

10. Cando a arte da guerra convértese nunha ciencia moi difícil e complicada, e a guerra deixa de decidirse, como nas primeiras etapas da sociedade, por unha única escaramuza ou batalla, senón que a contenda desenvólvese xeralmente en varias campañas, da que cada unha dura a meirande parte do ano, é preciso que o estado manteña aos que lle serven na guerra, polo menos mentres están empregados neste servizo, pois é tan pesado e custoso que sería unha carga demasiado pesada para eles, sexa cal sexa a súa ocupación habitual en tempo de paz. En consecuencia, despois da segunda guerra médica, os exércitos atenienses consistían xeralmente en tropas mercenarias, constituídas, abofé, en parte por cidadáns, pero tamén en parte por estranxeiros, todos igualmente contratados e pagados ás expensas do estado. Dende o asedio de Veies, os exércitos romanos recibían paga polo seu servizo durante o tempo que permanecían no campo de batalla. Baixo os gobernos feudais o servizo militar, tanto dos grandes señores como dos seus dependentes inmediatos, cambiouse universalmente despois dun certo tempo por un pago en diñeiro que se empregaba para manter aos que servían no seu lugar.

11. Nunha sociedade civilizada, a proporción entre o número dos que poden ir á guerra e a poboación total é máis pequena

que no estado primitivo da sociedade. Xa que os soldados mantéñense totalmente co traballo dos que non son soldados, o número dos primeiros nunca pode superar o que poidan manter os segundos, despois de manterse axeitadamente eles mesmos e manter aos demais funcionarios do goberno e a xustiza que están obrigados a manter. Disque nos pequenos estados agrarios da antiga Grecia considerábanse soldados, e saían ao campo de batalla, unha cuarta ou quinta parte do pobo. Entre as nacións civilizadas da Europa moderna, estímase habitualmente que non poden empregarse como soldados máis dunha centésima parte dos habitantes sen arruinar ao país que paga o custo do seu servizo.

12. O custo de preparar o exército para o campo de batalla non foi importante en ningunha nación ata moito despois de que o custo de mantelo no mesmo recaese sobre o soberano ou a república. En todas as repúblicas da antiga Grecia, aprender os exercicios militares era unha parte necesaria da educación imposta polo estado a cada cidadán libre. En cada cidade existía un campo público no que distintos mestres ensinaban á xente nova os seus exercicios, baixo a protección da autoridade pública. Todo o gasto que facía un estado grego para preparar aos seus cidadáns para a guerra consistía nesta institución tan sinxela. Na antiga Roma os exercicios do campo de Marte respondían ao mesmo propósito que os do ximnasio na antiga Grecia. Baixo os gobernos feudais, intentaron promover o mesmo propósito diversas ordenanzas públicas que obrigaban aos cidadáns de cada distrito a practicar o tiro con arco e outros exercicios militares, pero non tiveron tanto éxito. Ben por desinterese dos funcionarios encargados da súa execución, ou por outras causas, descoidáronse universalmente, e co decurso do tempo os exercicios militares foron caendo gradualmente en desuso entre a meirande parte do pobo.

13. Nas repúblicas da antiga Grecia e Roma durante toda a súa existencia, e nos gobernos feudais por un tempo considera-

ble despois da súa fundación, o oficio dun soldado non era un oficio distinto e separado que constituíse a única ou principal ocupación dunha clase determinada de cidadáns. Todo súbdito do estado, fose cal fose o oficio ou ocupación co que se gañaba a vida, considerábase tamén capaz de exercer o oficio de soldado, e en moitas ocasións extraordinarias estaba obrigado a exercelo.

14. Porén, a arte da guerra, así como é unha das máis nobres, co progreso tamén convértese nunha das máis complicadas. O estado das artes mecánicas e outras conectadas coas mesmas, determinan o seu grao de perfección en cada intre determinado, e para acadalo é preciso que se converta na ocupación única ou principal dunha clase determinada de cidadáns. A división do traballo é tan precisa para a mellora desta arte como de calquera outra. Noutras artes, a prudencia dos individuos, que atopan que fomentan mellor o seu interese privado limitándose a un oficio específico que exercendo moitos, introduce a división do traballo. Pero só a sabedoría do estado pode facer do oficio de soldado un oficio específico separado e distinto dos demais. Un particular que, en tempo de paz e sen ningún estímulo particular dende o estado, pasase a meirande parte do seu tempo en exercicios militares, sen dúbida melloraría moito nos mesmos e entreteríase moito, pero non fomentaría o seu propio interese. Só a sabedoría do estado pode interesalo en renunciar á meirande parte do seu tempo para dedicarse a esta ocupación específica, e os estados non sempre tiveron esta sabedoría, nin sequera cando, polas súas circunstancias, era precisa para preservar a súa existencia.

15. Un pastor ten moito lecer, e un labrego, no estado primitivo da labranza, ten algún, pero un artesán ou fabricante non ten ningún. O primeiro pode empregar moito tempo en exercicios marciais sen ningunha perda, e o segundo pode empregar parte do seu tempo, pero o último non pode empregar nin unha soa hora nos mesmos sen perder, e ten que descoidalos totalmente para atender ao seu propio interese. Os adiantos que o progreso das artes e manufacturas introduce na labranza deixan ao

labrego con tan pouco lecer como ao artesán. Os habitantes do campo veñen a descoidar os exercicios militares tanto como os da cidade, e a meirande parte do pobo convértese en totalmente inepta para a guerra. Ao mesmo tempo, a riqueza que sempre segue aos adiantos da agricultura e as manufacturas, e que en realidade non é máis que o produto acumulado destes adiantos, provoca a invasión dos seus veciños. Unha nación laboriosa, e por iso mesmo rica, é a nación que será atacada con máis probabilidade, e agás que o estado tome medidas para a defensa pública, os hábitos naturais do pobo convértena en totalmente incapaz de defenderse por si mesma.

16. Nestas circunstancias, só existen dous métodos para que o estado poida atender aceptablemente a defensa pública.

17. En primeiro lugar, mediante unha vixilancia moi rigorosa, pode impoñer a práctica dos exercicios militares e obrigar a todos os cidadáns en idade militar, ou a un determinado número dos mesmos, a unir nalgunha medida o oficio de soldado ao seu oficio ou profesión, malia o interese, carácter e preferencias do pobo.

18. En segundo lugar, pode facer do oficio de soldado un oficio específico, separado e distinto de todos os demais, mantendo e empregando a un determinado número de cidadáns na práctica constante de exercicios militares.

19. Se o estado recorre ao primeiro destes métodos, disque a súa forza militar consiste nunha milicia, se recorre ao segundo, nun exército regular. A única ou principal ocupación dos soldados dun exército regular é a práctica de exercicios militares, e a pensión ou paga que lles proporciona o estado é o fondo principal da súa mantenza. A práctica de exercicios militares é só a ocupación ocasional dos soldados dunha milicia, que obteñen o fondo principal da súa mantenza dalgunha outra ocupación. Nunha milicia, o carácter de traballador, artesán ou comerciante, predominan sobre o de soldado. Nun exército regular, o de soldado predomina sobre calquera outro carácter, e nesta

distinción consiste a diferenza esencial entre estas dúas clases de forzas militares.

20. As milicias teñen sido de varias clases distintas. Nalgúns países, os cidadáns destinados a defender o estado só se exercitaban, sen formar rexementos, isto é, sen dividirse en unidades de tropa separadas e distintas que realicen cada unha os seus exercicios cos seus oficiais correspondentes e permanentes. Nas antigas repúblicas de Grecia e Roma, cada cidadán, mentres permanecía na súa casa, practicaba os seus exercicios separada e independentemente, ou con aqueles dos seus iguais que preferise, e non se lle asignaba ningunha unidade de tropa determinada ata ser chamado a filas. Noutros países, a milicia non só se exercitaba, senón que formaba rexementos. En Inglaterra, Suíza e creo que en calquera outro país europeo moderno onde se establecese unha forza militar desta clase, cada miliciano está asignado a unha unidade determinada que realiza os seus exercicios baixo os seus oficiais correspondentes e permanentes, mesmo en tempo de paz.

21. Antes da invención das armas de fogo, o exército superior era o que tiña os soldados con máis habilidade e destreza individuais no manexo das armas. A forza e a axilidade do corpo eran moi importantes, e habitualmente decidían a sorte das batallas. Pero esta habilidade e destreza no uso das armas só podía adquirirse como se adquire actualmente na esgrima: practicando, non en grandes unidades, senón cada home por separado, nunha escola particular baixo un mestre determinado ou cos seus propios iguais e compañeiros. Dende a invención das armas de fogo, a forza e axilidade do corpo, ou mesmo a destreza e habilidade extraordinarias no uso das armas, aínda que están lonxe de ser insignificantes, son, porén, de menor transcendencia. A natureza da arma, aínda que non pon ao torpe ao nivel do destro, achégao máis que antes. Considérase que toda a destreza e habilidade precisas para usala poden adquirirse practicando en grandes unidades.

22. A regularidade, a orde e a obediencia inmediata ás ordes, son calidades máis importantes para decidir a sorte das batallas nos exércitos modernos que a destreza e habilidade dos soldados no uso das armas. O estrondo das armas de fogo, o fume e a morte invisible á que cada home síntese exposto en canto está a tiro dos canóns, e a miúdo moito antes de que poida dicirse que comezou a combater na batalla, fai moi difícil manter un certo grao desta regularidade, orde e obediencia inmediata, mesmo ao comezo dunha batalla moderna. Nunha batalla antiga non había outro ruído que o que xurdía da voz humana, non había fume, nin causa invisible de feridas ou morte. Cada home, até que o alcanzaba algunha arma mortal, vía claramente que ningunha destas armas estaba próxima. Nestas circunstancias, e entre tropas que tivesen confianza na súa propia habilidade e destreza no uso das súas armas, tiña que ser moito menos difícil preservar un certo grao de regularidade e orde, non só ao comezo, senón durante todo o desenvolvemento dunha batalla antiga, e até que un dos dous exércitos era derrotado. Pero os hábitos da regularidade, orde, e obediencia inmediata ás ordes, só poden adquirirse por tropas que se exercitan en grandes unidades.

23. Porén, unha milicia, sexa cal sexa a maneira na que se discipline ou exercite, sempre é moi inferior a un exército regular ben disciplinado e exercitado.

24. Os soldados que se exercitan só unha vez por semana ou unha vez por mes nunca poden ser tan expertos no uso das súas armas como os que se exercitan cada día, ou en días alternos, e aínda que esta circunstancia poida non ser tan importante nos tempos modernos como nos antigos, a recoñecida superioridade das tropas prusianas, que se atribúe á súa superior experiencia ao exercitarse, demostra que é moi importante mesmo na actualidade.

25. Os soldados que están obrigados a obedecer ao seu oficial só unha vez por semana ou por mes, e que o resto do tempo están libres para administrar os seus propios asuntos á súa maneira,

sen responder diante do mesmo, non poden estar tan amedrentados na súa presenza nin ter a mesma disposición á obediencia inmediata que aqueles aos que dirixe a súa vida e conduta todos os días, e que se erguen e deitan, ou polo menos se retiran aos seus cuartos, consonte as súas ordes. Na chamada disciplina, ou sexa, no hábito da obediencia inmediata, unha milicia sempre é aínda máis inferior que no chamado exercicio manual, ou sexa, no manexo e uso das súas armas, a un exército regular; e na guerra moderna o hábito da obediencia inmediata e instantánea é moito máis importante que unha considerable superioridade no manexo das armas.

26. As milicias que van á guerra baixo os mesmos xefes aos que están afeitos a obedecer na paz, como as tártaras ou árabes, son con moito as mellores. Aproxímanse aos exércitos regulares no respecto polos seus oficiais e no hábito da disciplina. A milicia das Terras Altas, cando servía baixo os seus propios xefes, tiña unha vantaxe da mesma clase. Porén, posto que os habitantes das Terras Altas non eran nómades, senón pastores sedentarios, e todos tiñan residencia fixa, non estaban afeitos a seguir ao seu xefe de lugar en lugar en tempo de paz, e así en tempo de guerra estaban menos dispostos a segui-lo a distancias importantes, ou a continuar no campo de batalla por longos períodos. Cando adquirían algún botín, estaban impacientes por volver a casa, e raramente o xefe tiña autoridade suficiente para detelos. No referente á obediencia eran sempre moi inferiores ao que se conta dos tártaros e árabes. Ademais, posto que os habitantes das Terras Altas, coa súa vida sedentaria, pasaban menos tempo ao aire libre, estaban menos afeitos aos exercicios militares e eran menos expertos no uso das armas do que se di que son os tártaros e os árabes.

27. Porén, ten que observarse que unha milicia de calquera clase que servise varias campañas sucesivas no campo de batalla convértese nun exército regular para todos os efectos. Os soldados exercítanse diariamente no uso das armas e, ao

estar constantemente baixo o mando dos seus oficiais, afanse á mesma disciplina dos exércitos regulares. O que fosen antes de saír ao campo de batalla non ten importancia, despois de varias campañas convértense nun exército regular en todos os sentidos. De prolongarse outra campaña a guerra en América, a milicia americana pode chegar a estar a altura dun exército regular que na última guerra non foi menos valente que os veteranos máis duros de Francia e España.

28. Unha vez comprendida esta distinción, atoparase que a historia de todas as épocas testemuña a irresistible superioridade dun exército regular sobre unha milicia.

29. Un dos primeiros exércitos regulares dos que temos información histórica xenuína é o de Filipo de Macedonia. As súas frecuentes guerras cos tracios, ilirios, tesalios, e con algunhas das cidades gregas próximas a Macedonia, formaron gradualmente ás súas tropas, que ao comezo probablemente formaban unha milicia, na disciplina dun exército regular. Cando estaba en paz, que era moi poucas veces e nunca por moito tempo, coídábase de non licenciar o exército. Abofé, derrotou e someteu despois dunha violenta loita ás aguerridas e ben exercitadas milicias das principais repúblicas da antiga Grecia, e despois, con moi pouco esforzo, á efeminada e mal exercitada milicia do imperio persa. A caída das repúblicas gregas e do imperio persa foi o efecto da irresistible superioridade que un exército regular ten sobre calquera clase de milicia. É a primeira gran revolución nos asuntos da humanidade da que se conserva información histórica clara ou detallada.

30. A segunda é a caída de Cartago e o conseqüente ascenso de Roma. A distinta fortuna destas dúas famosas repúblicas pode explicarse pola mesma causa.

31. Dende o fin da primeira guerra púnica até o comezo da segunda, os exércitos de Cartago estiveron continuamente no campo de batalla, primeiro castigando aos seus propios escravos rebeldes, despois sometendo ás nacións rebeldes de África, e

finalmente conquistando o gran reino de España, baixo tres grandes xenerais que se sucederon no mando un ao outro: Amílcar, o seu xenro Asdrúbal, e o seu fillo Aníbal. O exército que Aníbal levou de España a Italia formouse gradualmente na disciplina dun exército regular naquelas guerras. Entrementres, os romanos, aínda que non estiveron totalmente en paz, non combateron en ningunha guerra de moita importancia, e disque a súa disciplina militar era bastante relaxada. Os exércitos romanos que Aníbal atopou en Trebia, Trasimeno e Cannas, eran milicias opostas a un exército regular. É probable que esta circunstancia contribuíse máis que ningunha outra a determinar a sorte destas batallas.

32. O exército regular que Aníbal deixou en España tiña a mesma superioridade sobre a milicia que os romanos enviaron para facerlle fronte e, nuns poucos anos, baixo o mando do seu irmán, Asdrúbal o novo, expulsounos case totalmente daquel país.

33. Aníbal estaba mal abastecido dende o seu país, e a milicia romana, ao estar continuamente no campo de batalla, converteuse no decurso da guerra nun exército regular ben exercitado e disciplinado, facendo cada día menor a superioridade de Aníbal. Asdrúbal considerou necesario enviar na súa axuda todo ou case todo o exército regular que mandaba en España. Disque na súa marcha enganárono os seus guías e, nun país que non coñecía, foi sorprendido e atacado por outro exército regular, igual ou superior ao seu en todos os sentidos, que o derrotou por completo.

34. Cando Asdrúbal marchou de España, o gran Escipión non atopou oposición agás unha milicia inferior á súa. Venceu e someteu a esta milicia, e no decurso da guerra a súa converteuse nun exército regular ben exercitado e disciplinado. Despois levou este exército regular a África, onde só atopou a oposición dunha milicia. Para defender Cartago fíxose necesario chamar ao exército regular de Aníbal. Uníuselle a desanimada e frecuentemente derrotada milicia africana, que na batalla de Zama constituía a meirande parte das tropas de Aníbal. Os sucesos daquel día determinaron a sorte das dúas repúblicas rivais.

35. Dende o final da segunda guerra púnica até a caída da república romana, os exércitos de Roma eran regulares en todos os sentidos. O exército regular de Macedonia opuxo certa resistencia ás súas armas. No cumio da súa grandeza custoulles dúas grandes guerras e tres grandes batallas someter a este pequeno reino, que probablemente sería aínda máis difícil de conquistar se non fose pola covardía do seu último rei. As milicias das nacións civilizadas do mundo antigo, de Grecia, Siria e Exipto, apenas opuxeron unha feble resistencia aos exércitos regulares de Roma. As milicias dalgunhas nacións bárbaras defendéronse moito mellor. A milicia escita ou tártara, que Mitrídates trouxo dos países ao norte dos mares Negro e Caspio, foron os inimigos máis temibles que atoparon os romanos despois da segunda guerra púnica. Tamén as milicias partas e xermánicas eran sempre respectables e, en varias ocasións, gañaron vantaxes moi importantes sobre os exércitos romanos. Porén, cando os exércitos romanos estaban ben dirixidos eran xeralmente moi superiores, e se os romanos non buscaron a conquista final de Partia nin Xermania foi probablemente porque consideraron que non pagaba a pena engadir estes dous países bárbaros a un imperio que xa era demasiado grande. Os antigos partos eran unha nación de orixe escita ou tártaro, e sempre retiveron moitas das maneiras dos seus devanceiros. Os antigos xermanos eran, como os escitas ou tártaros, unha nación de pastores nómades, que ían á guerra baixo os mesmos xefes que estaban afeitos a seguir na paz. A súa milicia era exactamente da mesma clase que a dos escitas ou tártaros, dos que probablemente descendían tamén.

36. Moitas causas distintas contribuíron a relaxar a disciplina dos exércitos romanos. Unha foi a súa extrema severidade. Nos seus días de grandeza, cando ningún inimigo parecía capaz de opoñérselles, a súa pesada armadura desbotouse como unha carga superflua, e os seus laboriosos exercicios descoidáronse por innecesariamente cansos. Ademais, na época dos emperadores romanos, os exércitos regulares de Roma, en particular os

que vixiaban as fronteiras de Xermania e Pannonia, tornáronse perigosos para os seus patróns, contra os que adoitaban sublevarse os seus propios xenerais. Para facelos menos temibles, Diocleciano, segundo algúns autores, ou Constantino segundo outros, retirounos da fronteira, onde sempre estiveran acampados en grandes unidades de dúas ou tres lexións cada unha, e espallounos en pequenas unidades polas cidades provinciais, de onde non se retiraban case nunca, agás cando era preciso repeler unha invasión. Pequenas unidades de soldados acuarteladas en cidades comerciais e manufactureiras, e raramente trasladadas, convertéronse en comerciantes, artesáns e fabricantes. O carácter civil veu en dominar ao militar, e os exércitos regulares de Roma dexeneraron gradualmente nunha milicia corrupta, descoidada e indisciplinada, incapaz de resistir o ataque das milicias xermánicas e escitas, que axiña invadiron o Imperio de Occidente. Os emperadores só puideron defenderse durante algún tempo contratando ás milicias dalgunhas destas nacións para opoñerse ás outras. A caída do Imperio occidental é a terceira gran revolución nos asuntos da humanidade da que se conserva información histórica clara ou detallada. Debeuse á irresistible superioridade da milicia dunha nación bárbara sobre a dunha civilizada, ou sexa, á superioridade da milicia dunha nación de pastores sobre a dunha nación de labregos, artesáns e fabricantes. As vitorias das milicias xeralmente non se produciron sobre exércitos regulares, senón sobre outras milicias inferiores en exercicio e disciplina. Tales foron as vitorias da milicia grega fronte á do imperio persa, e tamén, en épocas posteriores, ás da milicia suíza sobre as dos austríacos e borgoñóns.

37. A forza militar das nacións xermánicas e escitas que se estableceron sobre as ruínas do Imperio occidental seguiu sendo nos seus novos asentamentos da mesma clase que nos seus países orixenarios. Era unha milicia de pastores e labregos que saían ao campo de batalla en tempo de guerra baixo o mando dos mesmos xefes aos que estaban afeitos a obedecer na paz.

Polo tanto, estaba aceptablemente ben exercitada e disciplinada. Porén, co progreso das artes e oficios, a autoridade dos xefes decaeu gradualmente. A meirande parte do pobo tiña menos tempo sobrante para os exercicios militares. En consecuencia, a disciplina e o exercicio da milicia feudal arruináronse gradualmente e introducíronse exércitos regulares para substituílas. Ademais, en canto unha nación civilizada adoptaba o recurso do exército regular, era preciso que todos os seus veciños seguisen o exemplo. Axíña atoparon que a súa seguridade dependía de facelo, e que as súas propias milicias eran totalmente incapaces de resistir o ataque dun exército regular.

38. Os soldados dun exército regular, aínda que nunca viran ao inimigo, a miúdo posúen a coraxe das tropas veteranas, e poden enfrontar aos veteranos máis fortes e expertos no mesmo momento de saír ao campo de batalla. En 1756, cando o exército ruso entrou en Polonia, o valor dos soldados rusos non parecía inferior ao dos prusianos, que se consideraban entón os máis fortes e expertos veteranos de Europa. Porén, o Imperio ruso gozou dunha paz absoluta nos case vinte anos anteriores, e só uns poucos soldados podían ter visto ao inimigo. Cando estalou a guerra española en 1739, Inglaterra gozara de paz durante arredor de vinte e oito anos. Con todo, o valor dos seus soldados, lonxe de corromperse pola longa paz, nunca se distinguiu máis que no ataque a Cartaxena, a primeira infortunada fazaña daquela infortunada guerra. Talvez os xenerais poidan esquecer a súa habilidade nunha paz longa, pero onde se mantén un exército regular ben organizado os soldados nunca esquecen o seu valor.

39. Cando unha nación civilizada depende dunha milicia para defenderse, está sempre exposta a que calquera nación bárbara dos arredores a conquiste. As frecuentes conquistas dos países civilizados de Asia polos tártaros demostran a superioridade natural das milicias das nacións bárbaras sobre as das civilizadas. Un exército regular ben organizado é superior a calquera milicia. Este exército, así como pode manterse mellor por unha

nación rica e civilizada, e o único que pode defendela contra a invasión dun veciño pobre e bárbaro. Polo tanto, a civilización dun país só pode perpetuarse, ou mesmo preservarse por un tempo considerable, grazas a un exército regular.

40. Así como un país civilizado só pode defenderse mediante un exército regular ben organizado, un país bárbaro só pode civilizarse rápida e aceptablemente grazas ao mesmo. Un exército regular impón a lei do soberano nas provincias máis remotas do imperio cunha forza irresistible, e mantén certa forma de goberno regular en países que doutro xeito non o admitirían. Quen examine con atención as melloras que introduciu Pedro o Grande no Imperio ruso atopará que case todas redúcense ao establecemento dun exército regular ben organizado, o instrumento que executa e mantén as demais normas. A orde e paz interna da que dende entón goza este imperio se debe totalmente á influencia deste exército.

41. Os individuos de principios republicanos desconfían dun exército regular como perigoso para a liberdade. Certamente así é cando os intereses dos oficiais non están conectados co apoio da constitución do estado. O exército regular de César destruíu a república romana, e o de Cromwell expulsou ao parlamento longo. Pero un exército regular nunca pode ser perigoso para a liberdade onde o soberano é o xeneral e a nobreza e aristocracia do país son os principais oficiais, onde a forza militar sitúase baixo o mando dos que están máis interesados en apoiar á autoridade civil, porque eles mesmos teñen a meirande parte da mesma. Polo contrario, nalgúns casos pode ser favorable á liberdade. A seguridade que proporciona ao soberano fai innecesaria a molesta desconfianza que vivía as mínimas accións de cada cidadán e está sempre preparada para perturbar a súa paz nalgunhas repúblicas modernas. Onde a seguridade da autoridade, aínda que teña o apoio da xente poderosa do país, está en perigo polo descontento popular, e un pequeno tumulto pode provocar unha gran revolución nunhas poucas horas, toda a

autoridade do goberno ten que empregarse en suprimir e castigar cada murmurio e queixa contra el. Polo contrario, a un soberano que se sente apoiado non só pola aristocracia natural do país, senón por un exército regular ben organizado, non poden molestarlle nin as protestas máis violentas, infundadas e licenciosas. Pode perdoalas ou esqueceras con seguridade, e a consciencia da súa propia superioridade predispón a facelo. Este grado de liberdade próximo á libertinaxe só pode tolerarse nos países cun exército regular ben organizado, onde o soberano está seguro e a seguridade pública non require confiarlle ao soberano ningún poder discrecional para suprimir a impertinencia gratuíta desta liberdade licenciosa.

42. Polo tanto, o primeiro deber do soberano, o de defender a sociedade da violencia e inxustiza doutras sociedades independentes, faise gradualmente máis caro conforme a sociedade progresa en civilización. Coa evolución do progreso, o soberano ten que manter a forza militar da sociedade, que orixinariamente non lle custaba nada, primeiro en tempo de guerra e despois mesmo en tempo de paz.

43. O gran cambio introducido na arte da guerra pola invención das armas de fogo aumentou aínda máis tanto o custo de exercitar e disciplinar a un número determinado de soldados en tempo de paz, como o de empregalos en tempo de guerra. Tanto as armas como a munición fixéronse máis caras. Un mosquete é unha máquina máis cara que unha xavelina ou un arco e frechas, un canón ou un morteiro que unha bésta ou unha catapulta. A pólvora que se gasta nunha revista moderna pérdese sen remedio, e ocasiona gastos moi considerables. As xavelinas e frechas que se lanzaban ou disparaban nunha revista antiga podían recollese de novo facilmente, e ademais eran de moi pouco valor. O canón e o morteiro non só son moito máis caros, senón moito máis pesados que a bésta ou a catapulta, e precisan máis gastos, non só para fabricalos, senón para transportalos até o campo de batalla. Como tamén é moi grande a superioridade da artillería moderna

respecto da antiga, fíxose moito máis difícil e, en consecuencia, moito máis caro, fortificar unha cidade para que resista o ataque desta artillería superior, mesmo por unhas poucas semanas. Nos tempos modernos, moitas causas distintas contribúen a facer máis cara a defensa da sociedade. Os efectos inevitables do progreso natural das melloras foron reforzados neste sentido por unha gran revolución na arte da guerra ocasionada aparentemente por un mero accidente: a invención da pólvora.

44. Na guerra moderna o custo das armas de fogo proporciona unha vantaxe evidente á nación que mellor pode sufragalo e, en consecuencia, a unha nación rica e civilizada sobre outra pobre e bárbara. Na antigüidade as nacións ricas e civilizadas atopaban difícil defenderse fronte ás pobres e bárbaras. Nos tempos modernos, son as nacións pobres e bárbaras as que atopan difícil defenderse fronte ás ricas e civilizadas. A invención das armas de fogo, que a primeira vista parece tan daniña, en realidade é favorable tanto á permanencia como á extensión da civilización.

Parte II. Dos gastos de xustiza

1. O segundo deber do soberano, o de protexer até onde sexa posible a todo membro da sociedade da inxustiza ou opresión dos demais membros da mesma, ou sexa, o deber de establecer unha axeitada administración de xustiza, tamén precisa de gastos moi distintos nos diferentes períodos da sociedade.

2. Entre as nacións de cazadores, como non hai apenas propiedade, ou polo menos ningunha que supere o valor de dous ou tres días de traballo, poucas veces hai autoridades nin administración regular de xustiza. Os individuos que non teñen propiedade poden prexudicarse uns aos outros só nas súas persoas ou reputacións. Pero cando un individuo mata, fere ou difama a outro, non recibe ningún beneficio, aínda que o prexudicado sofre. Non sucede así cando o prexuízo é na propiedade. O beneficio da persoa que prexudica a miúdo é igual á perda do prexu-

dicado. A envexa, a malicia ou o resentimento son as únicas paixóns que poden levar a un individuo a prexudicar a outro na súa persoa ou reputación. Pero a maioría das persoas non adoitan estar baixo a influencia destas paixóns, e as peores persoas só esporadicamente. Como a súa satisfacción, por agradable que poida ser para determinados caracteres, non supón ningunha vantaxe real nin permanente, a maioría das persoas contéñense por prudencia. As persoas poden vivir xuntas en sociedade cun grao aceptable de seguridade aínda que non exista ningunha autoridade civil que lles protexa da inxustiza destas paixóns. Pero as paixóns que impulsan a invadir a propiedade allea son a cobiza e a ambición nos ricos, e o odio ao traballo e o amor pola comodidade e o goce presente nos pobres, moito máis constantes na súa acción e universais na súa influencia. Onde hai grandes propiedades hai gran desigualdade. Por cada individuo moi rico hai polo menos cincocentos pobres, e a prosperidade duns poucos supón a indixencia de moitos. A prosperidade dos ricos excita a indignación dos pobres, que invaden as súas posesións guiados pola necesidade e impulsados pola envexa. O propietario dunha propiedade valiosa, adquirida co traballo de moitos anos ou xeracións sucesivas, só pode durmir seguro baixo a protección da autoridade civil. Está sempre arrodeado de inimigos descoñecidos aos que non pode aplacar, aínda que nunca os provocou, e só pode protexerse das súas inxustizas porque o poderoso brazo da autoridade civil se ergue para castígalos. Polo tanto, a adquisición de propiedades valiosas e extensas precisa da fundación do goberno civil. Onde non hai propiedade, ou polo menos ningunha que supere o valor de dous ou tres días de traballo, o goberno civil non é tan necesario.

3. O goberno civil presupón unha certa subordinación. Pero así como a necesidade dun goberno civil medra gradualmente coa adquisición de propiedades valiosas, tamén as causas principais que introducen a subordinación medran gradualmente co aumento destas propiedades.

4. As causas ou circunstancias que introducen a subordinación, ou sexa, que dan a algúns individuos certa superioridade, previa á existencia de ningunha institución civil, sobre a meirande parte dos seus irmáns, son catro.

5. A primeira destas causas ou circunstancias é a superioridade das calidades persoais: da forza, beleza e axilidade do corpo, da sabedoría, a virtude, a prudencia, a xustiza, a fortaleza, e a moderación da mente. As calidades do corpo pouca autoridade poden dar en calquera período da sociedade, agás que se asenten nas da mente. A persoa que obrigue a dúas máis febles a obedecerlle pola simple forza do seu corpo ten que ser moi forte. Só as calidades da mente poden dar gran autoridade. Porén, son invisibles, sempre discutibles e xeralmente discutidas. Ningunha sociedade, nin bárbara nin civilizada, considerou conveniente fixar as regras de precedencia, rango e subordinación consonte a estas calidades invisibles, senón consonte a algo máis claro e manifesto.

6. A segunda destas causas ou circunstancias é a superioridade da idade. En todas partes respéctase máis a un ancián, sempre que a súa idade non sexa tan avanzada como para sospeitar que chochea, que a unha persoa nova da mesma clase, fortuna e capacidade. Entre as nacións de cazadores, como as tribos nativas de América do Norte, a idade é o único fundamento do rango e a precedencia. Entre elas, chámasele pai a un superior, irmán a un igual e fillo a un inferior. Nas nacións máis ricas e civilizadas, a idade determina o rango entre os que son iguais nos demais aspectos, e entre os que, polo tanto, non hai nada máis que poida determinalo. Entre irmáns e irmás, o máis vello sempre é o superior, e na sucesión da propiedade paterna todo o que non pode dividirse, senón que ten que ir enteiro para unha persoa, como un título de honra, outórgaselle na meirande parte dos casos ao primoxénito. A idade é unha calidade simple e manifesta que non admite discusión.

7. A terceira destas causas ou circunstancias é a superioridade da fortuna. Porén, a autoridade da riqueza, aínda que

grande en todas as épocas da sociedade, é talvez máxima na época máis primitiva da sociedade que admita desigualdades considerables de fortuna. Un xefe tártaro, que ten suficiente para manter mil persoas co produto das súas mandas e rabaños, só pode empregar este produto en mantelas, xa que o primitivo estado da súa sociedade non lle proporciona ningún produto manufacturado, nin bagatelas nin adobíos de ningunha clase polos que poida cambiar o produto primario que excede o seu propio consumo. As mil persoas que mantén, que dependen del totalmente para sobrevivir, teñen que obedecer as súas ordes na guerra e someterse á súa xurisdición na paz. É tanto o seu xeneral como o seu xuíz, e a súa xefatura é o efecto necesario da superioridade da súa fortuna. Nunha sociedade rica e civilizada, un individuo pode posuír moita máis fortuna, e aínda así non ser capaz de mandar a unha ducia de persoas. Aínda que o produto da súa propiedade poida ser suficiente para manter a máis de mil persoas, como todas pagan polo que obteñen del, xa que non da case nada a ninguén se non é a cambio dun equivalente, non se consideran totalmente dependentes, e a súa autoridade esténdese só a uns poucos criados. Porén, a autoridade da fortuna é moi grande mesmo nunha sociedade rica e civilizada. Que é máis grande que a da idade ou a das calidades persoais é unha queixa constante en todos os períodos da sociedade que admiten desigualdades considerables de fortuna. O primeiro estadio da sociedade, o dos cazadores, non admite esta desigualdade, pois a pobreza universal establece unha igualdade universal, e a superioridade da idade ou das calidades persoais son o feble pero único fundamento da autoridade e a subordinación. Polo tanto, neste período da sociedade hai pouca ou ningunha autoridade ou subordinación. O segundo estadio da sociedade, o dos pastores, admite desigualdades de fortuna moi grandes, e non hai período no que a superioridade da fortuna outorgue tanta autoridade a quen a posúe. En consecuencia, non hai período no que se establezan máis totalmente a autoridade e a subordinación. A

autoridade dun xerife árabe é moi grande, e a dun khan tártaro totalmente despótica.

8. A cuarta destas causas ou circunstancias é a superioridade do nacemento, que supón unha antiga superioridade de fortuna na familia da persoa que a reclama. Todas as familias son igualmente antigas, e os devanceiros do príncipe, aínda que poidan ser mellor coñecidos, non poden ser máis numerosos que os do mendigo. A antigüidade da familia significa en todas partes antigüidade de riqueza, ou da grandeza que se atopa habitualmente na riqueza ou acompañada da mesma, e en todas partes respéctase menos a grandeza arribista que a antiga. O odio aos usurpadores e o amor pola familia dun antigo monarca aséntanse en gran medida no desprezo que as persoas senten polo primeiro e a veneración que senten polo segundo. Así como un oficial militar sométese sen reticencia á autoridade do superior que sempre lle mandou, pero non pode soportar subordinarse ao seu inferior, as persoas sométese facilmente a unha familia a quen eles e os seus devanceiros sempre se someteron, pero acéndense coa indignación cando asume un dominio sobre elas outra familia á que nunca recoñeceron tal superioridade.

9. A distinción de nacemento, ao ser subseguinte á desigualdade de fortuna, non pode ter lugar nas nacións de cazadores, nas que todas as persoas, ao ser iguais en fortuna, teñen tamén que ser case iguais en nacemento. O fillo dun home sabio e valente pode, abofé, ser máis respectado entre eles que un individuo de igual mérito que ten o infortunio de ser o fillo dun parvo ou dun covarde. Porén, a diferenza non será moi grande, e creo que nunca houbo no mundo unha gran familia que fose célebre só por herdar sabedoría e virtude.

10. Nas nacións de pastores, a distinción de nacemento non só pode ocorrer, senón que ocorre sempre. Estas nacións son sempre alleas a toda clase de luxo, e resulta difícil dilapidar nas mesmas unha gran fortuna. En consecuencia, non hai nacións nas que abunden tanto as familias veneradas e honradas por

descender dunha longa raza de grandes e ilustres devanceiros, porque non hai nacións nas que sexa tan probable que a riqueza se manteña moito tempo nas mesmas familias.

11. O nacemento e a fortuna son evidentemente as dúas circunstancias principais que sitúan a unhas persoas por enriba doutras. Son as dúas grandes fontes da distinción persoal e polo tanto, as causas principais que establecen a autoridade e subordinación entre as persoas. Nas nacións de pastores ambas causas operan con toda a súa forza. O gran pastor ou vaqueiro respectado pola súa gran riqueza e o gran número de persoas que dependen do mesmo para subsistir, e venerado pola nobreza do seu nacemento e a antigüidade inmemorial da súa ilustre familia, ten unha autoridade natural sobre os pastores ou vaqueiros inferiores da súa horda ou clan. Pode dispoñer de máis xente e máis poder militar que calquera deles. En tempo de guerra todos están dispostos a formar baixo o seu estandarte antes que baixo o doutra persoa, e así o seu nacemento e fortuna outórganlle unha especie de poder executivo. Ademais, ao mandar a forza unida de máis persoas que calquera deles, é o máis capacitado para obrigar a quen poida ter prexudicado a outro a compensar a aldraxe. Polo tanto, é a persoa na que buscarán protección todos os que sexan febles de máis para defenderse, e a quen se queixarán das aldraxes que pensan que se lles fixeron. Nestes casos, é máis doado, mesmo para os acusados, someterse á súa interposición que á de calquera outra persoa. Así, o seu nacemento e fortuna outórganlle unha especie de autoridade xudicial.

12. É na idade dos pastores, no segundo estadio da sociedade, cando aparece a desigualdade de fortuna e introduce entre as persoas un grao de autoridade e subordinación que non podía existir antes. Así, introduce un certo grao dese goberno civil que é indispensable para a súa propia preservación, e faino sen ter en consideración esta necesidade, consideración que, sen dúbida, contribúe despois moito a manter e asegurar a autoridade e subordinación. Os ricos están especialmente interesados

en manter a orde das cousas que lles asegura a posesión das súas propias vantaxes. Os individuos de riqueza inferior únense para defender aos de riqueza superior na posesión da súa propiedade, para que estes poidan facer o mesmo en defensa dos primeiros. Todos os pastores e vaqueiros inferiores senten que a seguridade das súas propias mandas e rabaños depende da seguridade das do gran pastor ou vaqueiro, que manter a súa autoridade menor depende de que se manteña a autoridade maior, e que a súa capacidade de manter a subordinación dos seus inferiores depende da súa propia subordinación ao gran pastor ou vaqueiro. Constitúen unha especie de pequena nobreza interesada en defender a propiedade e manter a autoridade do seu pequeno soberano para que este poida facer o mesmo con eles. O goberno civil, conforme se establece para a seguridade da propiedade, establécese en realidade para a defensa dos ricos fronte aos pobres, ou dos que teñen algunha propiedade fronte aos que non teñen ningunha.

13. Porén, a autoridade xudicial deste soberano, lonxe de ser unha causa de gastos, foi por moito tempo unha fonte de ingresos. As persoas que lle solicitaban xustiza estaban sempre dispostas a pagar por ela, e nunca faltaba un agasallo para acompañar un pedimento. Despois de que se establecese totalmente a autoridade do soberano, a persoa atopada culpable, alén da reparación que estaba obrigada a darlle ao preiteante, estaba obrigada tamén a pagar unha multa ao soberano. Xa que causou problemas e perturbou e rachou a paz do seu señor o rei, considerábase que debía pagar unha multa por estas infraccións. Nos gobernos tártaros de Asia e nos gobernos europeos fundados polas nacións xermanas e escitas que derrubaron ao imperio romano, a administración de xustiza era unha fonte importante de ingresos, tanto para o soberano como para os xefes ou señores menores que exercitaban algunha xurisdición determinada sobre algunha tribo ou clan determinado, ou algún territorio ou distrito determinado. Orixinariamente, tanto o soberano como os xefes inferiores adoitaban exercer persoalmente esta xurisdición. Despois atoparon

universalmente conveniente delegar nun substituto, alguacil ou xuíz. Porén, este substituto estaba obrigado a dar conta dos beneficios da xurisdición ao seu xefe ou elector. Quen lea as instrucións¹ dadas aos xuíces de distrito no tempo de Henrique II verá claramente que estes eran unha especie de axentes itinerantes enviados derredor do país co propósito de recadar determinados ramos dos ingresos do rei. Entón a administración de xustiza non só proporcionaba uns determinados ingresos ao soberano, senón que obtelos era unha das vantaxes principais que o soberano pretendía acadar grazas á administración de xustiza.

14. Este sistema de supeditar a administración de xustiza aos propósitos dos ingresos non podía deixar de producir abusos moi flagrantes. A persoa que demandaba xustiza cun gran agasallo na súa man probablemente obtiña algo máis que xustiza, mentres quen a demandaba cun agasallo pequeno obtiña menos. A xustiza podía tamén delongarse para que o agasallo se repetise. Ademais, a multa imposta ao acusado podía ser unha razón poderosa para declaralo culpable mesmo cando realmente non o era. A historia antiga de todos os países europeos testemuña que estes abusos eran habituais.

15. Cando o soberano ou xefe exercía a súa autoridade xudicial persoalmente, era case imposible obter reparación por moito que abusase da mesma, xa que non había ninguén tan poderoso como para pedirlle contas. Abofé, cando a exercía mediante un alguacil, ás veces podía obterse reparación. Se o alguacil era culpable de calquera acto de inxustiza no seu propio beneficio, o soberano mesmo estaba disposto ás veces a castigalo ou obrigalo a reparar o dano. Pero se cometía un acto de opresión para o beneficio do seu soberano, para gañarse á persoa que o designou e que podería preferilo, na meirande parte das ocasións a reparación sería tan imposible como se o cometese o propio soberano. En consecuencia, en todos os gobernos bárbaros, especialmente

¹ Atópanse na *Historia de Inglaterra* de Tyrrell.

en todos os antigos gobernos europeos fundados sobre as ruínas do Imperio romano, a administración de xustiza foi extremadamente corrupta durante un longo período. Distaba de ser xusta e imparcial mesmo baixo os mellores monarcas, e era totalmente disoluta baixo os peores.

16. Nas nacións de pastores, onde o soberano ou xefe só é o pastor ou vaqueiro máis grande da horda ou clan, este mantense igual que os seus vasallos ou súbditos, co produto das súas propias mandas ou rabaños. Nas nacións de labregos que apenas saíron do estado pastoril e que non progresaron moito alén deste estado, como estaban as tribos gregas arredor do tempo da guerra de Troia e os nosos devanceiros xermanos e escitas cando comezaron a establecerse sobre as ruínas do Imperio de Occidente, o soberano ou xefe é tamén só o terratenente máis grande do país, e mantense igual que calquera outro, grazas á renda que obtén do seu patrimonio, ou do que, na Europa moderna, chámase o dominio da coroa. En circunstancias normais os seus súbditos non contribúen a mantelo, agás cando precisan da súa autoridade para protexerse da opresión dalgúns dos seus compatriotas. Os agasallos que lle fan nestas ocasións constitúen todos os ingresos que consegue do seu dominio, agás nalgunhas emerxencias extraordinarias. Cando Agamenón, segundo Homero, ofrece a Aquiles a soberanía de sete cidades gregas pola súa amizade, a única vantaxe que menciona é que o pobo honraríao con agasallos. Conforme estes agasallos, os emolumentos da xustiza, ou o que pode chamarse os honorarios do tribunal, constituían todo o ingreso que o soberano obtiña da súa soberanía, non podía esperarse, nin mesmo propoñerse decentemente, que renunciase totalmente a eles. Podía propoñerse, e facíase a miúdo, que os fixase e determinase. Pero despois de fixados e determinados, era moi difícil, por non dicir imposible, impedirille a unha persoa que tiña todo o poder que os excedera. Polo tanto, mentres se mantivo esta situación, non había remedio efectivo para a corrupción da xustiza que resultaba da natureza arbitraria e incerta destes agasallos.

17. Pero cando por distintas causas, principalmente polo continuo aumento no custo de defender a nación fronte a invasión doutras, o patrimonio persoal do soberano fíxose totalmente insuficiente para sufragar o gasto da soberanía, e foi preciso que a xente, pola súa propia seguridade, contribuíse a este gasto con impostos de diversas clases, estipulouse xeralmente que nin o soberano nin os seus alguacís ou substitutos, os xuíces, aceptasen ningún agasallo para a administración de xustiza, baixo ningún pretexto. Considerábase que era máis doado abolir totalmente estes agasallos que fixalos e determinalos efectivamente. Aos xuíces asignáronselles salarios fixos que supostamente compensaban a perda da que era a súa parte dos antigos emolumentos da xustiza, mentres que os impostos máis que compensaban ao soberano da perda dos seus. Díxose entón que a xustiza administrábase de balde.

18. Porén, en realidade a xustiza nunca se administrou de balde en ningures. As partes sempre teñen que pagar polo menos aos avogados e procuradores, pois senón realizarían as súas funcións aínda peor do que o fan. Os honorarios pagados anualmente aos avogados e procuradores son máis elevados que os salarios dos xuíces en calquera tribunal. A circunstancia de que a coroa pague estes salarios non diminúe moito o custo dun preito. A prohibición de que os xuíces recibisen agasallos ou honorarios das partes non foi tanto para diminuír os gastos como para evitar a corrupción da xustiza.

19. O cargo de xuíz é tan honorable por si mesmo que os individuos están dispostos a aceptalo aínda que os seus emolumentos sexan moi baixos. O cargo inferior de xuíz de paz, aínda que entraña moitos problemas e na meirande parte dos casos non ten emolumentos ningún, é obxecto da ambición da maioría dos nosos cabaleiros rurais. Os salarios dos xuíces, tanto superiores como inferiores, xunto cos gastos totais da administración e a execución da xustiza, son unha parte desprezable do gasto total do goberno mesmo onde non se administran con economía.

20. Todo o custo da xustiza podería sufragarse facilmente cos honorarios do tribunal e, sen expoñer a administración de xustiza ao risco de corrupción, os ingresos públicos poderían liberarse así totalmente dun estorbo certo, aínda que pequeno. É difícil determinar efectivamente os honorarios do tribunal cando participa no mesmo unha persoa tan poderosa como o soberano e consegue así unha parte moi importante dos seus ingresos, pero é moi doado onde é o xuíz o que se beneficia. A lei pode obrigar facilmente ao xuíz a respectar as normas que non sempre podería facerlle respectar ao soberano. Aló onde se fixan e determinan con exactitude os honorarios dos tribunais, e se pagan todos dunha vez a un caixeiro ou cobrador, nun intre determinado do proceso, para que os distribúa entre os xuíces en proporcións determinadas despois de que o proceso se resolva, e non antes, non parece haber máis perigo de corrupción que onde se prohiben totalmente. Estes honorarios poden ser suficientes para sufragar o custo total da xustiza sen ocasionar ningún aumento importante nos gastos dun preito. Ao non pagarse aos xuíces ata que remata o proceso, incítase a dilixencia do tribunal para examinalo e decidir sobre o mesmo. Nos tribunais que consisten nun número considerable de xuíces, ao facer a parte de cada xuíz proporcional ao número de horas e días que empregou en examinar o proceso no tribunal, ou nunha comisión do mesmo, estimularíase tamén a dilixencia de cada xuíz particular. Nunca se realizan mellor os servizos públicos que cando se recompensan a consecuencia de realizarse e proporcionalmente á dilixencia empregada en realizalos. Nos parlamentos de Francia, os honorarios do tribunal (chamados *epicès e vacations*) constitúen a meirande parte dos emolumentos dos xuíces. Despois de facer as correspondentes deducións, o salario neto que a coroa paga a un conselleiro ou xuíz no parlamento de Tolosa, o segundo parlamento do reino en rango e dignidade, ascende só a cento cincuenta libras, arredor de seis libras esterlinas e once xilins por ano. Fai arredor de sete anos este importe era o salario anual

dun lacaio neste mesmo lugar. A distribución destes *epicès* faise consonte a dilixencia dos xuíces. Un xuíz dilixente obtén polo seu cargo uns ingresos folgados, aínda que moderados, pero un xuíz lacazán obtén pouco máis que o seu salario. Estes parlamentos son, en moitos sentidos, uns tribunais de xustiza pouco axeitados, pero nunca se lles acusou de corrupción, nin se sospeitou sequera que a houbese.

21. Os honorarios do tribunal eran orixinariamente o soporte principal dos tribunais de xustiza en Inglaterra. Cada tribunal intentaba atraer tanta actividade como puidese e, por iso, estaba disposto a coñecer sobre moitos preitos que orixinariamente non correspondían á súa xurisdición. O tribunal do banco real, instituído só para xulgar causas criminais, coñeceu sobre preitos civís, pretendendo o demandante que o acusado era culpable dalgunha ofensa ou falta ao non facerlle xustiza. O tribunal do tesouro, instituído para recadar os ingresos reais e para executar o pago das débedas contraídas co rei, coñeceu de todos os demais contratos de débeda, alegando o demandante que non podía pagarlle ao rei porque o acusado non lle pagaba a el. A consecuencia destas ficcións, en moitos casos veu a depender totalmente das partes escoller diante de que tribunal se xulgase a súa causa, e cada tribunal intentaba atraer tantas causas como podía mediante a dilixencia e imparcialidade. Quizais a admirable constitución actual dos tribunais de xustiza en Inglaterra xurdise orixinariamente desta antiga emulación entre os seus xuíces, cada un intentando remediar toda clase de inxustiza no seu propio tribunal o máis rápida e efectivamente que a lei puidese admitir. Orixinariamente, os tribunais ordinarios só outorgaban danos e prexuízos pola ruptura de contrato. O tribunal da chancelería, como tribunal de conciencia, asumiu a responsabilidade de facer cumprir a realización específica dos acordos. Cando a ruptura de contrato consistía na falla de pago, os danos e prexuízos sufridos non podían compensarse senón ordenando o pago, que era equivalente a unha realización espe-

cífica do acordo. Polo tanto, nestes casos abondaba co remedio dos tribunais ordinarios. Noutros casos non era así. Cando o rendeiro demandaba ao seu señor por botalo inxustamente do seu arrendamento, os danos e prexuízos que percibía non eran equivalentes en absoluto á posesión da terra. En consecuencia, todas estas causas pasaron durante algún tempo ao tribunal da chancelería, con grandes perdas para os tribunais ordinarios. Disque para atraer de novo estas causas, os tribunais ordinarios inventaron a artificial e ficticia orde de desaloxo, o remedio máis efectivo para unha expulsión ou desposuimento inxusto da terra.

22. Do mesmo xeito, un timbre fiscal sobre os procedementos legais de cada tribunal, recadado polo mesmo e que se destine á mantenza dos xuíces e demais funcionarios, podería proporcionar ingresos suficientes para sufragar o custo da administración de xustiza sen supoñer ningunha carga para o ingreso xeral da sociedade. Abofé, os xuíces poderían neste caso ter a tentación de multiplicar os procedementos innecesariamente en cada causa, para aumentar todo o posible os ingresos do timbre fiscal. Na Europa moderna adoitase determinar o pago dos procuradores e actuarios dos tribunais consonte o número de páxinas que escriban, esixindo o tribunal que cada páxina conteña tantas liñas e cada liña tantas palabras. Os procuradores e actuarios multiplican as palabras alén do necesario para aumentar os seus ingresos, corrompendo a linguaxe legal, penso que de todos os tribunais de xustiza europeos. Unha tentación semellante podería talvez ocasionar unha corrupción semellante nos procedementos legais.

23. Pero tanto se a administración de xustiza sufraga o seu propio custe como se os xuíces se manteñen con salarios fixos con cargo a outro fondo, non parece necesario que a persoa ou persoas que ocupen o poder executivo teñan que cargar coa administración deste fondo ou co pago destes salarios. Este fondo podería xurdir da renda das propiedades inmobiliarias, encomendándolle a administración de cada propiedade ao tribunal

que manteña, ou podería xurdir mesmo dos xuros dunha suma de diñeiro, da que podería confiarse o préstamo do mesmo xeito ao tribunal que manteña. Unha parte, aínda que pequena, do salario dos xuíces do tribunal de sesións en Escocia xorde dos xuros dunha suma de diñeiro. Porén, a necesaria inestabilidade desta clase de fondo faina pouco axeitada para o mantemento dunha institución que debería durar para sempre.

24. A separación entre o poder xudicial e o executivo xurdiu orixinariamente da crecente actividade da sociedade, a consecuencia do seu progreso. A administración de xustiza fíxose un servizo tan laborioso e complicado como para precisar a enteira atención das persoas ás que se lles encomendou. A persoa a cargo do poder executivo, ao non ter tempo libre para atender a resolución das causas privadas por si mesma, designou un substituto para resolvelas no seu lugar. Co progreso de Roma, o cónsul estaba demasiado ocupado cos asuntos políticos do estado para atender a administración de xustiza. Polo tanto, nomeouse un pretor para administrala no seu lugar. Na evolución das monarquías europeas fundadas sobre as ruínas do Imperio romano, os soberanos e grandes señores consideraron a administración de xustiza como un cargo demasiado laborioso e innobre para exercelo persoalmente. En consecuencia, liberáronse del nomeando un substituto, alguacil ou xuíz.

25. Cando se une o poder xudicial ao executivo, é imposible que non se sacrifique a xustiza ao que vulgarmente se chama a política. As persoas a cargo dos grandes intereses do estado, mesmo sen ser corruptas, poden pensar ás veces, que é preciso sacrificar os dereitos dun particular a estes intereses. Pero a liberdade de cada individuo, o sentido que ten da súa propia seguridade, depende da administración imparcial da xustiza. Para facer que cada individuo se sinta seguro na posesión de cada un dos dereitos que lle pertencen, non só é preciso que o poder xudicial estea separado do executivo, senón que debe independizarse do mesmo tanto como sexa posible. O xuíz non

debe estar sometido a que o destitúan do seu cargo consonte o capricho deste poder. O pago regular do seu salario non debe depender da boa vontade nin da boa economía deste poder.

Parte III

Dos gastos das obras e as institucións públicas

1. O terceiro e último deber do soberano ou república é o de construír e manter as institucións e obras públicas que, aínda que poidan ser moi vantaxosas para unha gran sociedade, son de tal natureza que os seus beneficios nunca poden repoñer o gasto de ningún individuo ou grupo pequeno de individuos e que, polo tanto, non pode esperarse que estes as constrúan ou manteñan. O cumprimento deste deber precisa graos de gasto moi distintos nos diferentes períodos da sociedade.

2. Despois das institucións e obras públicas precisas para a defensa da sociedade e a administración de xustiza, que xa se mencionaron, as outras obras e institucións desta clase son principalmente as que facilitan o comercio da sociedade e as que fomentan a instrución do pobo. As institucións para a instrución son de dúas clases: as que educan a xuventude, e as que instrúen á xente de todas as idades. A consideración do xeito no que poden sufragarse máis axeitadamente os gastos destas distintas clases de obras e institucións públicas dividirán esta terceira parte do presente capítulo en tres artigos distintos.

Artigo 1. Das obras e institucións públicas que facilitan o comercio da sociedade e, en primeiro lugar, das que son precisas para facilitar o comercio en xeral

1. É evidente sen ningunha proba que a construción e mantemento das obras públicas que facilitan o comercio dun país, como as boas estradas, pontes, canais navegables, portos, etc., precisan distintos graos de gasto nos diferentes períodos da sociedade. O gasto de construír e manter as estradas públicas

dun país aumentará cando aumenta o produto anual da súa terra e traballo, ou sexa, a cantidade e peso dos bens que é preciso transportar sobre as mesmas. A resistencia dunha ponte axeiatarase ao número e o peso das carruaxes que probablemente pasarán sobre a mesma. A profundidade e o caudal dun canal navegable será proporcional ao número e tonelaxe das gabarras que probablemente transportarán bens polo mesmo, e o tamaño dun porto ao número de barcos aos que dará refuxio.

2. Non parece necesario sufragar o custe destas obras públicas cos ingresos públicos, como se lles chama habitualmente, que en case todos os países recada e utiliza o poder executivo. A meirande parte destas obras poden administrarse de xeito que proporcionen ingresos suficientes para sufragar o seu propio custo sen supoñer unha carga para os ingresos xerais da sociedade.

3. Por exemplo, unha estrada, unha ponte, un canal navegable, poden construírse e manterse na maioría das ocasións cunha pequena peaxe sobre as carruaxes que os utilizan, e un porto cunha moderada taxa portuaria sobre a tonelaxe dos barcos que cargan ou descargan no mesmo. A cuñaxe, outra institución que facilita o comercio, en moitos países non só sufraga o seu propio custo, senón que proporciona un pequeno ingreso ou señoriaxe ao soberano. A oficina de correos, outra institución co mesmo propósito, alén de sufragar o seu propio custo, proporciona un ingreso moi importante ao soberano en case todos os países.

4. Cando as carruaxes que pasan por unha estrada ou ponte e as gabarras que navegan por un canal navegable pagan unha peaxe proporcional ao seu peso ou tonelaxe, pagan polo mantemento destas obras públicas exactamente en proporción ao desgaste que ocasionan. Parece case imposible idear unha maneira máis xusta de mantelas. Ademais, aínda que o transportista adianta este imposto ou peaxe, cárgallo sempre ao consumidor, que é quen o paga finalmente, no prezo dos bens. Porén, como o custo de transporte se reduce moito grazas a estas obras públicas, os bens chegan ao consumidor máis baratos, pois o seu prezo

non se eleva tanto pola peaxe como se reduce pola barateza do transporte. Polo tanto, a persoa que paga este imposto finalmente gaña máis coa súa aplicación do que perde polo seu pago, e o que paga é exactamente proporcional á súa ganancia. En realidade, non é máis que unha parte da mesma, á que está obrigado a renunciar para obter o resto. Parece imposible pensar nun método máis xusto para recadar un imposto.

5. Cando a peaxe sobre as carruaxes de luxo, carrozas, dilixencias, etc., é máis elevada, en proporción ao seu peso, que sobre as carruaxes de uso necesario, carros, carromatos, etc., a indolencia e vaidade dos ricos contribúe dun xeito moi doado ao auxilio dos pobres, ao abaratar o transporte dos bens pesados por todo o país.

6. Cando as estradas, pontes, canais, etc., constrúense e mantéñense así grazas ao comercio que circula polos mesmos, só poden construírse onde son necesarios e, en consecuencia, onde é apropiado construílos. Ademais, o seu custo, prosperidade e magnificencia, teñen que axustarse ao que este comercio poida pagar. En consecuencia, teñen que construírse apropiadamente. Non pode construírse unha estrada espléndida a través dun país deserto onde case non hai comercio, ou só porque leva á casa de campo do intendente da provincia, ou á de algún gran señor ao que o intendente considera conveniente facer as beiras. Non pode construírse unha gran ponte sobre un río nun lugar onde non pasa ninguén, ou só para embelecer a vista dende as fiestras dun palacio veciño, cousas que ás veces suceden en países onde estas obras se realizan con ingresos distintos dos que elas mesmas proporcionan.

7. En diversas partes de Europa, a peaxe ou taxa de esclusa sobre un canal é propiedade de particulares, aos que o seu interese privado obrígalles a mantelo. De non manterse nun estado aceptable, a navegación cesa totalmente, e coa mesma o beneficio que poden obter das peaxes. Se estas peaxes se puxesen baixo a administración de comisionados que non tivesen ningún interese

nas mesmas, terían menos coidado co mantemento das obras que as producen. O canal de Languedoc custou ao rei de Francia e á provincia máis de trece millóns de libras, que (a vinte e oito libras por marco de prata, o valor do diñeiro francés ao remate do século pasado) ascendían a máis de novecentas mil libras esterlinas. Cando esta gran obra rematou, considerouse que o método máis axeitado para mantela en constante reparación sería darlle as peaxes en agasallo a Riquet, o enxeñeiro que planeou e realizou a obra. Estas peaxes constitúen actualmente unha propiedade moi importante para os distintos ramos da familia deste cabaleiro aos que, polo tanto, interésalles moito manter a obra constantemente reparada. Se estas peaxes se puxesen baixo a administración de comisionados que non tivesen este interese, poderían dilapidalas en gastos ornamentais e innecesarios, deixando arruinar mentres a parte principal da obra.

8. As peaxes para o mantemento dunha estrada non poden darse en propiedade a particulares con seguridade. Unha estrada, aínda que se descoide por completo, non se volve totalmente intransitable, pero un canal si. Polo tanto, os propietarios das peaxes sobre unha estrada poderían descoidar a reparación da mesma por completo e aínda así continuar recadando case as mesmas peaxes. En consecuencia, é apropiado poñer baixo a administración de comisionados ou fideicomisarios as peaxes para o mantemento de tales obras.

9. En Gran Bretaña protestouse xustamente en moitos casos polos abusos que cometeron os fideicomisarios na administración destas peaxes. Disque en moitas se recada máis do dobre do diñeiro preciso para executar as obras necesarias, que a miúdo se executan do xeito máis descoidado e, ás veces, non se executan en absoluto. Obsérvese que o sistema para reparar as estradas mediante peaxes desta clase é recente. Polo tanto, non é sorprendente que aínda non chegue ao grao de perfección do que parece capaz. Se como fideicomisarios noméase a persoas mesquiñas e deshonestas, e se non se establecen os tribunais

axeitados de inspección e contas para controlar a súa conduta e reducir as peaxes ao preciso para executar o traballo que teñen que realizar, estes defectos, que a sabedoría do parlamento pode remediar gradualmente na súa meirande parte, explícanse e excúlpense polo recente da institución.

10. Estímase que o diñeiro recadado nas peaxes de Gran Bretaña excede tanto o preciso para reparar as estradas que mesmo algúns ministros consideran os aforros que poderían facerse cunha economía axeitada como un gran recurso que en ocasións podería utilizarse para as necesidades do estado. Disque o goberno, asumindo a administración das peaxes e empregando aos soldados, que traballarían por un pequeno aumento na súa paga, podería manter as estradas en bo estado con moito menos gasto que os fideicomisarios, que non poden empregar máis traballadores que os que se manteñen só dos salarios. Estimouse que así podería obterse un gran ingreso, quizais medio millón², sen impoñer cargas adicionais sobre o pobo, e que as estradas con peaxe poderían contribuír aos gastos xerais do estado como fai actualmente a oficina de correos.

11. Non teño dúbida de que así poderían conseguirse ingresos considerables, aínda que probablemente non tantos como supuxeron os promotores do plan. Porén, o propio plan parece suxeito a varias obxeccións moi importantes.

12. En primeiro lugar, se as peaxes se considerasen como un dos recursos para atender as necesidades do estado, seguramente aumentarían segundo precisasen estas necesidades. Polo tanto, consonte a política británica, probablemente aumentarían moi rápido. A facilidade coa que poderían extraerse grandes ingresos dos mesmos animaría á administración a recorrer a este recurso con frecuencia. Aínda que sexa máis que dubidoso que

² Dende a publicación das dúas primeiras edicións deste libro, teño boas razóns para crer que todas as peaxes cobradas en Gran Bretaña non producen un ingreso neto que ascenda a medio millón, unha suma que, baixo a administración do Goberno, non sería suficiente para manter reparadas cinco das principais estradas do reino.

poida aforrarse medio millón das peaxes actuais con calquera economía, aforraríase sen dúbida un millón coa súa duplicación, e talvez dous millóns ao triplicarse³. Ademais, estes grandes ingresos poderían recadarse sen nomear nin un só funcionario novo. Pero de aumentarse así continuamente as peaxes, no canto de facilitar o comercio interior do país, como na actualidade, converteríanse axiña nun gran obstáculo. O custo de transportar todos os bens pesados dunha a outra parte do país aumentaría e, en consecuencia, o seu mercado estreitaríase tanto que se desalentaría a súa produción e aniquilaríanse totalmente os ramos máis importantes da actividade interior.

13. En segundo lugar, un imposto sobre as carruaxes en proporción ao seu peso, aínda que é moi equitativo cando se utiliza co único propósito de reparar as estradas, é moi inxusto cando se utiliza para calquera outro propósito ou para cubrir as necesidades do Estado. Cando se utiliza co único propósito enriba mencionado, considérase que cada carruaxe paga exactamente polo desgaste que ocasiona nas estradas. Pero cando se utiliza para calquera outro propósito, considérase que cada carruaxe paga máis que este desgaste e contribúe a cubrir algunha outra necesidade do estado. Como a peaxe eleva o prezo dos bens proporcionalmente ao seu peso e non ao seu valor, págana principalmente os consumidores das mercadorías ordinarias e voluminosas, non os das mercadorías preciosas e lixeiras. Polo tanto, calquera necesidade do estado que cubriese este imposto cubriríase principalmente a expensas dos pobres e menos capaces de cubri-la, non dos ricos e máis capaces.

14. En terceiro lugar, se o goberno descoidase nalgún momento a reparación das estradas, sería aínda máis difícil do que é na actualidade impoñer a utilización axeitada das peaxes. Así poderían recadarse máis ingresos sen que se utilicen para o único

³ Agora teño boas razón para crer que todas estas cantidades hipotéticas son demasiado grandes.

propósito para o que deberían utilizarse. Se na actualidade a mesquindade e pobreza dos fideicomisarios das estradas de peaxe fai difícil obrigarlles a reparar os seus erros, no caso considerado a súa riqueza e prosperidade faríano dez veces máis difícil.

15. En Francia, os fondos destinados á reparación das estradas están baixo o control directo do poder executivo. Consisten nun determinado número de días de traballo que os campesiños están obrigados a prestar na meirande parte de Europa para a reparación das estradas, e na parte dos ingresos xerais do estado que o rei decide retirar dos seus outros gastos.

16. Pola antiga lei francesa e da meirande parte de Europa, o traballo dos campesiños poñíase baixo o control dunha autoridade local ou provincial, que non dependía directamente do consello do rei. Pero na práctica actual, tanto o traballo dos campesiños como calquera outro fondo que o rei asigne á reparación das estradas nunha provincia ou *généralité* están totalmente baixo a administración do intendente, un funcionario nomeado e cesado polo consello do rei, que recibe as súas ordes do mesmo, e co que está en contacto permanente. Co progreso do despotismo, a autoridade do poder executivo gradualmente absorbe a dos demais poderes do estado, e asume a administración dos demais ramos de ingreso que se destinan a calquera fin público. Porén, en Francia, as grandes estradas de posta que comunican as principais cidades do reino mantéñense en xeral en bo estado, e nalgúns provincias son mesmo moi superiores á meirande parte das estradas de peaxe inglesas. Pero as chamadas travesías, isto é, a meirande parte das estradas do país, están totalmente descoñecidas en moitos lugares e son absolutamente intransitables para unha carruaxe pesada. Nalgúns lugares é menos perigoso viaxar a cabalo, e as mulas son o único medio de transporte no que pode confiarse con seguridade. A miúdo, o orgulloso ministro dunha corte ostentosa pode gozar executando unha obra de esplendor e magnificencia, como unha gran estrada frecuentada pola nobreza principal, e que non só afague a súa vaidade cos

seus aplausos, senón que mesmo contribúa a promover os seus intereses na corte. Pero executar moitas obras pequenas que non aparentan moito nin espertan o menor grao de admiración no viaxeiro e que, en resumo, non teñen nada que as xustifique agás a súa extrema utilidade, é unha actividade demasiado mesquiña e mísera para merecer a atención dunha autoridade tan importante. Polo tanto, baixo unha tal administración, estas obras case sempre descóidanse totalmente.

17. Na China e noutros gobernos de Asia, o poder executivo carga tanto coa reparación das estradas como co mantemento dos canais navegables. Disque nas instrucións que dan ao gobernador de cada provincia recoméndanlle constantemente estes obxectivos, e que o xuízo que a corte se forma da súa conduta determínase moito pola atención que paga a esta parte das instrucións. En consecuencia, disque este ramo da política pública está moi atendido en todos estes países, pero especialmente na China, onde se afirma que as estradas, e aínda máis os canais navegables, superan con moito calquera cousa da mesma clase coñecida en Europa. Porén, as descricións destas obras que se transmitiron a Europa redactáronas xeralmente viaxeiros pouco convincentes e crédulos, a miúdo misioneiros parvos e mentireiros. Se as examinasen ollos máis intelixentes e realizasen as descricións testemuñas máis fieis, non semellarían tan maravillosas. A descrición que Bernier da destas obras no Hindustán quédase moi curta fronte a que realizaron outros viaxeiros máis propensos a marabillarse. Quizais tamén poida ser que nestes países, como ocorre en Francia, se atendan as grandes estradas e comunicacións que probablemente sexan o tema de conversación na corte e na capital, e se descoiden as demais. Ademais, na China, no Hindustán, e noutros diversos gobernos de Asia, os ingresos do soberano xorden case totalmente dun imposto ou renda sobre a terra, que aumenta ou diminúe co aumento ou diminución do produto anual da terra. Polo tanto, os ingresos do soberano nestes países están directamente conectados co cultivo da terra, co

volume e valor do seu produto. Pero para facer o produto grande e valioso é preciso proporcionarlle un mercado tan grande como sexa posible e, en consecuencia, establecer a comunicación máis libre, doada e menos custosa entre as distintas rexións do país, o que só pode facerse grazas ás mellores estradas e canais navegables. En ningunha parte de Europa xorden os ingresos do soberano principalmente dun imposto ou renda sobre a terra. En todos os grandes reinos europeos a meirande parte dos ingresos dependen finalmente do produto da terra, pero esta dependencia non é tan directa nin evidente. Polo tanto, en Europa o soberano non se sente chamado tan directamente a promover o aumento da cantidade e valor do produto da terra, nin a proporcionar o mercado máis grande posible para este produto mantendo boas estradas e canais. Así, aínda que poida ser certo que o poder executivo administre este departamento da política pública moi axeitadamente nalgunhas partes de Asia, o que considero bastante dubidoso, non hai a mínima posibilidade de que este poder puidese administralo aceptablemente en ningunha parte de Europa na situación actual.

18. As obras públicas que non proporcionan ingresos para o seu mantemento e que limitan a súa conveniencia a un lugar ou distrito particular mantéñense sempre mellor mediante ingresos locais ou provinciais e baixo unha administración local e provincial que mediante os ingresos xerais do estado administrados polo poder executivo. Se as rúas de Londres tivesen que alumearse e lousarse a expensas do Tesouro, habería algunha posibilidade de que estivesen tan ben alumeadas e lousadas como están na actualidade, e cun custo tan pequeno? Ademais, neste caso o custo sufragaríase a partir dos ingresos xerais do estado, no canto de recadarse cun imposto local sobre os habitantes da correspondente rúa, parroquia ou distrito de Londres e, en consecuencia, recadaríase cun imposto sobre todos os habitantes do reino, que na súa meirande parte non se benefician do alumeado e lousado das rúas de Londres.

19. Por enormes que poidan parecer os abusos que ás veces se producen na administración dos ingresos locais e provinciais, en realidade son case sempre moi insignificantes en comparación cos que teñen lugar na administración e gasto dos ingresos dun gran imperio. Ademais, son moito máis doados de corrixir. Baixo a administración local ou provincial dos xuíces de paz británicos, os seis días de traballo que os campesiños están obrigados a dedicar á reparación das estradas non sempre se utilizan moi asiadamente, pero case nunca se esixen con crueldade nin opresión. En Francia, baixo a administración dos intendentes, non sempre se utilizan máis asiadamente, e a miúdo esíxense do xeito máis cruel e opresivo. As chamadas *corvéés* son un dos principais instrumentos de tiranía cos que estes funcionarios castigan ás parroquias ou comunidades que tiveron a mala fortuna de caerlles en desgraza.

Das obras e institucións públicas precisas para facilitar determinados ramos do comercio

1. O obxectivo das obras e institucións públicas enriba mencionadas é o de facilitar o comercio en xeral. Pero para facilitar algúns ramos determinados do mesmo precísanse institucións específicas, que á súa vez precisan gastos específicos extraordinarios.

2. Determinados ramos do comercio realizado con nacións bárbaras e incivilizadas precisan protección extraordinaria. Un almacén ou unha contadoría normal pouca seguridade poderían ofrecer aos bens dos comerciantes que comercian coa costa occidental de África. Para defendelos dos bárbaros nativos, é preciso que o lugar onde se depositen dispoña de algunha clase de fortificación. Considerouse que os disturbios no Goberno do Hindustán facían precisa unha precaución similar mesmo entre aquel pobo afable e moderado e, co pretexto de asegurar as súas persoas e propiedades fronte á violencia, permitiuse tanto

á Compañía das Indias Orientais inglesa como á francesa construír os primeiros fortes que posuíron neste país. En nacións con gobernos vigorosos que non permiten aos estranxeiros posuír fortificacións dentro do seu territorio pode ser preciso manter algún embaixador, ministro ou cónsul que decida consono os seus propios costumes as diferenzas que xurdan entre os seus compatriotas, e que poida mediar con máis autoridade e proporcionarlles máis protección nas súas disputas cos nativos, grazas ao seu carácter público, da que podería esperarse dun particular. Os intereses do comercio a miúdo requiren manter ministros en países estranxeiros onde os propósitos de guerra ou alianzas non precisarían ningún. O comercio da Compañía Turca ocasionou o primeiro nomeamento dun embaixador ordinario en Constantinopla. As primeiras embaixadas inglesas en Rusia xurdiron dos intereses comerciais. A constante interferencia que estes intereses ocasionan entre os súbditos dos estados europeos probablemente introduciu o costume de manter embaixadores ou ministros residentes nos países veciños mesmo en tempo de paz. Este costume, descoñecido nos tempos antigos, data de finais do século XV ou comezos do XVI, isto é, a época na que o comercio comezou a estenderse á meirande parte das nacións europeas, e na que estas comezaron a atender os seus intereses.

3. Non semella insensato que os gastos extraordinarios que poida ocasionar a protección dun determinado ramo do comercio deban sufragarse cun imposto moderado sobre este ramo, por exemplo mediante unha taxa moderada a pagar polos comerciantes cando comezan a realizalo ou, o que é máis equitativo, mediante unha taxa determinada dun tanto por cento sobre os bens que importen ou exporten. Disque a protección do comercio fronte aos piratas e filibusteiros orixinou o primeiro establecemento dos dereitos de alfándega. Mais de considerarse razoable gravar o comercio cun imposto xeral para sufragar o gasto de protexer o comercio en xeral, sería igualmente razoable gravar

un ramo determinado do comercio cun imposto específico para sufragar o gasto extraordinario de protexer este ramo.

4. A protección do comercio en xeral sempre se considerou esencial para a defensa da república, e por iso é unha parte necesaria dos deberes do poder executivo. Polo tanto, sempre se lle deixou a este a recadación e a aplicación dos dereitos xerais das alfándegas. Pero a protección dun ramo determinado do comercio é unha parte da protección xeral do comercio, e consecuentemente unha parte do deber deste poder. Se as nacións actuasen sempre consistentemente, as taxas específicas recadadas para esta protección deberían deixarse sempre igualmente á súa disposición. Pero neste respecto, como en moitos outros, as nacións non sempre actuaron consistentemente, e na meirande parte dos estados comerciais europeos, compañías particulares de comerciantes tiveron a habilidade de persuadir á lexislatura de que lles encomendase a realización desta parte do deber do soberano, xunto con todos os poderes que implica.

5. Estas compañías, aínda que poidan ter sido útiles para a implantación dalgúns ramos do comercio, ao facer ás súas propias expensas un experimento que o estado podería non considerar prudente facer, demostráronse no longo prazo onerosas ou inútiles, administrando mal ou restrinxindo o comercio.

6. Cando estas compañías non comercian cun capital común, senón que están obrigadas a admitir a calquera persoa axeitadamente cualificada que pague unha certa taxa e se someta ás normas da compañía, comerciando co seu propio capital e pola súa conta, chámanse compañías reguladas. Cando comercian cun capital común e cada membro participa nos beneficios ou perdas comúns en proporción á súa participación no capital, chámanse sociedades por accións. Estas compañías, sexan reguladas ou por accións, unhas veces teñen privilexios exclusivos e outras non.

7. As compañías reguladas aseméllanse en todos os sentidos aos gremios dos oficios, tan habituais nas cidades e vilas dos

países europeos, e son unha especie de monopolios ampliados da mesma clase. Así como ningún habitante dunha cidade pode exercer un oficio gremial sen obter primeiro a súa liberdade no gremio, tampouco un súbdito do estado pode comerciar legalmente co exterior nun ramo onde estea establecida unha compañía regulada na meirande parte dos casos, sen primeiro converterse en membro da compañía. O monopolio é máis ou menos estrito segundo o sexan os termos de admisión e segundo os directores da compañía teñan máis ou menos autoridade ou poder para administrala de xeito que restrinxa a meirande parte do comercio para eles e os seus amigos. Nas compañías reguladas máis antigas, os privilexios de aprendizaxe eran os mesmos que noutros gremios, e permitían converterse en membro, sen pagar taxas ou pagando unha moito máis pequena da que se cobraba a outros, a quen servise a un membro da compañía. O espírito corporativo impera nas compañías reguladas cando a lei non o restrinxe, e cando se lles permite actuar consonte o seu carácter natural, sempre intentarán someter o comercio a moitas normas estritas para limitar a competencia ao menor número de persoas posible. Cando a lei impediulles facelo, convertéronse en totalmente inútiles e irrelevantes.

8. As compañías reguladas para o comercio exterior que subsisten actualmente en Gran Bretaña son: a antiga compañía dos comerciantes emprendedores, hoxe chamada Compañía de Hamburgo, a Compañía de Rusia, a de Estonia, a de Turquía e a africana.

9. Disque na actualidade as condicións de admisión na Compañía de Hamburgo son moi doadas, e que os directores non teñen poder para someter o comercio a restricións ou normas estritas, ou polo menos non exerceron este poder recentemente. Non sempre foi así. Arredor de mediados do século pasado, a taxa de admisión era de cincuenta, e nalgunha ocasión chegou a ser de cen libras, e dicíase que a conduta da compañía era extremadamente opresiva. En 1643, 1645 e 1661, os paneiros

e comerciantes libres do oeste de Inglaterra queixáronse ao Parlamento de que actuaban como monopolistas, restrinxían o comercio e oprimían ás manufacturas do país. Aínda que estas queixas non deron lugar a ningunha lei parlamentaria, probablemente amedrentaron á compañía até o punto de obrígala a reformar a súa conduta. Polo menos, dende entón non houbo máis queixas na súa contra. Polos decretos 10.º e 11.º de Guillerme III, cap. 6, a taxa de admisión na Compañía de Rusia reduciuse a cinco libras, e polo 25.º de Carlos II, cap. 7, a de admisión na Compañía de Estonia reduciuse a corenta xilins, mentres ao mesmo tempo Suecia, Dinamarca e Noruega, os países ao norte do Báltico, foron exceptuados dos seus privilexios exclusivos. A conduta das compañías probablemente orixinou estas dúas leis parlamentarias. Anteriormente, sir Josiah Child presentou estas dúas compañías, máis a de Hamburgo, como extremadamente opresivas, imputando o mal estado do comercio que realizabamos entón cos países incluídos nos seus respectivos privilexios á súa ruín administración. Mais aínda que estas compañías poidan actualmente non ser moi opresivas, de certo son totalmente inútiles. Abofé, ser simplemente inútiles é a mellor gabanza que pode facerse a unha compañía regulada, e as tres compañías enriba mencionadas merécena no seu estado actual.

10. A taxa de admisión na Compañía de Turquía era antes de vinte e cinco libras para as persoas de menos de vinte e seis anos de idade, e cincuenta para as persoas por enriba desta idade. Só se admitían aos meros comerciantes, unha restrición que excluía aos tendeiros e retallistas. Un regulamento prohibiu exportar manufacturas británicas a Turquía se non era nos buques da compañía, e como estes navegaban sempre dende o porto de Londres, a restrición limitaba o comercio a este porto caro, e os comerciantes aos que vivían en Londres e arredores. Outro regulamento impediu admitir como membro a quen vivise a menos de vinte millas de Londres e non fose cidadán libre desta cidade, restrición que, unida á anterior, excluía a todos menos aos

cidadáns libres de Londres. Posto que a carga e navegación dos barcos dependía totalmente dos directores, podían encheiros facilmente cos seus propios bens e os dos seus amigos, excluindo aos demais co pretexto de que fixeran as súas propostas demasiado tarde. Polo tanto, nesta situación, a compañía era un monopolio estrito e opresivo en todos os sentidos. Estes abusos orixinaron a lei do 26.º decreto de Xurxo II, cap. 18, que reduciu a taxa de admisión a vinte libras para todas as persoas sen distinción de idade, sen ningunha restrición de ser comerciantes nin cidadáns libres de Londres, e outorgou a todos os que pagasen tanto os dereitos xerais das alfándegas como os impostos específicos para sufragar os gastos necesarios da compañía e se sometesen á autoridade legal do embaixador e cónsules británicos residentes en Turquía e aos estatutos da compañía debidamente promulgados, a liberdade de exportar dende todos os portos de Gran Bretaña a calquera porto de Turquía todos os bens británicos dos que non estivese prohibida a exportación, e de importar dende alí todos os bens turcos dos que non estivese prohibida a importación. Para evitar calquera opresión por estes regulamentos, a mesma lei ordenou que se sete membros da compañía se considerasen prexudicados por calquera regulamento promulgado despois da aprobación da lei, poderían apelar á Cámara de Comercio e Colonias (á que actualmente sucedeu na súa autoridade un comité do Consello Privado), sempre que a apelación se presentase nos doce meses seguintes á promulgación do regulamento; e que se sete membros se considerasen prexudicados por calquera estatuto promulgado antes da aprobación da lei, poderían presentar unha apelación semellante, sempre que o fixesen nos doce meses seguintes ao día no que a lei entrase en vigor. Porén, a experiencia dun ano pode non ser abondo para descubrir a tendencia perniciosa dun regulamento determinado aos membros dunha gran compañía, e se algúns dos mesmos a descubrisen despois, nin a Cámara de Comercio nin o comité do Consello poden proporcionarlles ningunha reparación. Ademais, o obxectivo da

meirande parte dos estatutos de todas as compañías reguladas, como os de todos os gremios, non é tanto oprimir aos que xa son membros, como desalentar a outros de que cheguen a selo, o que pode facerse non só cunha taxa elevada, senón con moitas outras mañas. A visión constante destas compañías é sempre aumentar a súa taxa de beneficio tanto como poidan e manter o mercado, tanto para os bens que exportan como para os que importan, tan desabastecido como poidan, o que só pode facerse limitando a competencia ou desalentando a entrada no comercio de novos emprendedores. Ademais, unha taxa de vinte libras, aínda que poida non ser suficiente para desalentar a entrada no comercio de Turquía a quen teña intención de continuar no mesmo, pode selo para desalentar a un comerciante especulativo de arriscar unha soa aventura no mesmo. En todos os ramos do comercio, os comerciantes regulares establecidos, aínda que non estean asociados, xúntanse para elevar os beneficios, que non se manteñen no seu nivel axeitado se non é pola competencia ocasional dos especuladores. Moitos consideran aínda que o comercio con Turquía está lonxe de ser totalmente libre, aínda que esta lei parlamentaria o abraza ata certo punto. A compañía de Turquía contribúe a manter un embaixador e dous ou tres cónsules que, como outros ministros públicos, debería manter totalmente o estado e abrir o comercio a todos os súbditos da súa maxestade. Os distintos impostos que a compañía recada para este e outros propósitos corporativos poderían proporcionar un ingreso máis que suficiente para permitirlle ao estado manter estes ministros.

11. Observou sir Josiah Child que as compañías reguladas, aínda que a miúdo mantiñan ministros públicos, nunca tiveron fortes ou gornicións nos países cos que comerciaban, cousa que facían a miúdo as compañías por accións. E abofé as primeiras son moito menos axeitadas para esta clase de servizo que as segundas. En primeiro lugar, os directores dunha compañía regulada non teñen un interese específico na prosperidade do comercio xeral da compañía para a que se manteñen estes

fortes e gornicións. O declive deste comercio xeral pode mesmo ser vantaxoso para o seu propio comercio privado, xa que ao diminuír o número dos seus competidores pode permitirlle mercar máis barato e vender máis caro. Polo contrario, os directores dunha compañía por accións, ao ter só a súa participación nos beneficios obtidos sobre o capital común que administran, non teñen comercio privado propio que poida ter un interese alleo ao do comercio xeral da compañía. O seu interese privado está conectado coa prosperidade do comercio xeral da compañía e co mantemento dos fortes e gornicións precisos para a súa defensa. Polo tanto, é máis probable que presten a atención continua e coidadosa que este mantemento precisa. En segundo lugar, os directores dunha compañía por accións sempre administran un gran capital, o capital común da compañía, e poden a miúdo empregar axeitadamente unha parte do mesmo en construír, reparar e manter os fortes e gornicións precisos. En cambio, os directores dunha compañía regulada, ao non administrar ningún capital común, non teñen outro fondo máis que os ingresos casuais que xurdan das taxas de admisión e os impostos da compañía que gravan o seu propio comercio. En consecuencia, aínda que tivesen o mesmo interese en atender o mantemento destes fortes e gornicións, poucas veces terían a mesma capacidade para facer efectiva esta atención. O mantemento dun ministro público, que non precisa case atención, e só un gasto moderado e limitado, é unha actividade moito máis axeitada tanto ao carácter como á capacidade dunha compañía regulada.

12. Porén, moito despois da época de sir Josiah Child, en 1750, fundouse unha compañía regulada, a actual compañía dos comerciantes que comercian con África, á que se lle encargou ao comezo o mantemento dos fortes e gornicións británicos situados entre Cabo Branco e o Cabo de Boa Esperanza, e despois só os daqueles situados entre Cabo Vermello e o Cabo de Boa Esperanza. A lei que fundou esta compañía (o 23.º decreto de Xurxo II, cap. 31) semella que tiña dous obxectivos distintos:

limitar efectivamente o espírito opresivo e monopolizador que é natural aos directores dunha compañía regulada, e obrígalos tanto como fose posible a prestar atención ao mantemento dos fortes e gornicións, o que neles non é natural.

13. Para o primeiro destes propósitos, limitouse a taxa de admisión a corenta xilins. Está prohibido que a compañía comercie na súa capacidade corporativa ou cun capital común, que pida diñeiro prestado baixo o selo común, ou que poña restricións ao comercio que pode realizarse libremente dende todas partes e por todos os súbditos británicos que paguen a taxa. Está gobernada por un comité de nove persoas, que se reúnen en Londres pero son escollidas anualmente polos cidadáns libres da compañía en Londres, Bristol e Liverpool, tres de cada lugar. Ningún membro do comité pode continuar no cargo por máis de tres anos seguidos, e calquera deles pode ser cesado pola Cámara de Comercio e Colonias, actualmente por un comité do Consello, despois de ser oído na súa propia defensa. Está prohibido que o comité exporte negros dende África ou que importe bens africanos en Gran Bretaña. Pero como están a cargo do mantemento dos fortes e as gornicións poden exportar dende Gran Bretaña a África bens e provisións de distintas clases para ese propósito. Do diñeiro que reciben da compañía se lles permite un importe non superior a oitocentas libras para os salarios dos seus empregados e axentes en Londres, Bristol e Liverpool, a renda da súa oficina en Londres e todos os demais gastos de administración, comisións e axencias en Inglaterra. O que queda deste importe despois de sufragar estes gastos poden dividilo entre eles como compensación polo seu esforzo da maneira que consideren axeitada. Podería esperarse que o espírito do monopolio se limitase efectivamente con esta disposición, e que se acadase o primeiro destes propósitos, pero semella que non. Aínda que polo 4.º decreto de Xurxo III, cap. 20, se lle concedeu á compañía de comerciantes que comercian con África o forte de Senegal con todos os seus dominios, ao ano seguinte (polo 5.º decreto de

Xurxo III, cap. 44) dispensáronse da súa xurisdición non só Senegal e os seus dominios, senón toda a costa dende o porto de Salé, no sur de Berbería, até o Cabo Vermello, e concedéronselle á coroa, declarando libre o comercio cos mesmos para todos os súbditos da súa maxestade. A compañía era sospeitosa de limitar o comercio e establecer algún tipo indebido de monopolio. Non é moi doado imaxinar como puideron facelo baixo as normas do 23.º decreto de Xurxo II. Porén, nos debates impresos da Cámara dos Comúns, que non sempre son as actas máis auténticas da verdade, observo que se lles acusou disto. Sendo comerciantes todos os membros do comité de nove, e ao depender deles todos os gobernadores e representantes nos seus fortes e asentamentos, non é improbable que os segundos puidesen prestar atención especial aos envíos e encargos dos primeiros, o que establecería un auténtico monopolio.

14. Para o segundo destes propósitos, o mantemento dos fortes e gornicións, o parlamento adxudicou unha suma anual, xeralmente de arredor de 13.000 *l*. Para a utilización axeitada da mesma, o comité está obrigado a presentar contas anualmente ao barón interventor do Tesouro, que despois se presentarán ao Parlamento. Pero non é probable que o Parlamento, que presta tan pouca atención á utilización de millóns, preste moita á de 13.000 *l*. por ano, e o barón interventor do Tesouro, pola súa profesión e educación, non é probable que sexa moi experto nos gastos dos fortes e gornicións. Abofé, os capitáns da armada da súa maxestade, ou calquera outros oficiais encargados, nomeados polo Consello do Almirantado, poden investigar a condición dos fortes e gornicións e informar das súas observacións a este consello. Pero o Consello non ten xurisdición directa sobre o comité, nin autoridade para corrixir a conduta daqueles aos que investiga e, ademais, os capitáns da armada da súa maxestade non sempre son moi doutos na ciencia das fortificacións. O cese dun cargo que pode gozarse só polo período de tres anos, e cuns emolumentos legais moi pequenos, é o máximo castigo a que pode someterse

a un membro do comité por calquera falla, agás a malversación directa ou o desfalco do diñeiro público ou da compañía. O temor a este castigo non é un motivo de peso suficiente para obrigarlle a atender continua e coidadosamente unha actividade que non ten outro interese en atender. Acusouse ao comité de enviar ladrillos e pedras dende Inglaterra para a reparación do castelo do Cabo Corso, na costa de Guinea, unha actividade para a que o Parlamento outorgou varias veces unha extraordinaria cantidade de diñeiro. Díxose ademais que estes ladrillos e pedras que se enviaron nunha viaxe tan longa eran tan ruíns que houbo que reconstruír os muros reparados cos mesmos dende os cimentos. Os fortes e gornicións situados ao norte do Cabo Vermello, non só mantéñense a expensas do estado, senón que están baixo o goberno directo do poder executivo, e non é moi doado pensar unha boa razón para que os situados ao sur deste cabo, que mantéñense tamén en parte a expensas do Estado, deban estar baixo un goberno distinto. A protección do comercio do Mediterráneo foi o propósito ou pretexto orixinal das gornicións de Xibraltar e Menorca, e o mantemento e goberno destas gornicións asignóuselle sempre, moi apropiadamente, ao poder executivo, non á Compañía de Turquía. O orgullo e dignidade deste poder consisten en gran medida na amplitude do seu dominio, e non é moi probable que deixe de atender o preciso para a súa defensa. En consecuencia, as gornicións de Xibraltar e Menorca nunca foron descoidadas. Aínda que Menorca foi tomada dúas veces, e probablemente hoxe perdeuse para sempre, este desastre non se pode atribuír á negligencia do poder executivo. Porén, non se entenda que insinúo que calquera destas moi custosas gornicións sexa minimamente precisa para o propósito orixinal polo que se desmembraron da monarquía española. Quizais este desmembramento nunca serviu máis propósito real que o de afastar de Inglaterra ao seu aliado natural, o rei de España, e unir os dous ramos principais da casa de Borbón nunha alianza moito máis estrita e permanente da que os lazos de sangue poderían unir.

15. As compañías por accións, fundadas por privilexio real ou por lei parlamentaria, difiren en varios sentidos non só das compañías reguladas, senón das sociedades privadas.

16. En primeiro lugar, nunha sociedade privada ningún socio pode transferir a súa participación a outra persoa nin introducir un novo membro na compañía sen o permiso desta. Porén, cada membro pode retirarse da sociedade con previo aviso e esixir que se lle pague a súa parte do capital común. Polo contrario, nunha compañía por accións ningún membro pode esixir o pago da súa parte na compañía, pero cada membro pode transferir a súa parte a outra persoa e, polo tanto, introducir un novo membro na compañía, sen permiso. O valor dunha participación nunha compañía por accións é sempre o prezo que obterá no mercado, e este pode ser máis ou menos, en calquera proporción, que o importe acreditado ao seu propietario no capital da compañía.

17. En segundo lugar, nunha sociedade privada, cada socio responde polas débedas que contrae a compañía coa totalidade da súa fortuna. Nunha compañía por accións, polo contrario, cada socio responde só co tamaño da súa participación.

18. O negocio dunha compañía por accións sempre está dirixido por un consello de administración. Abofé, o consello a miúdo sométese en moitos sentidos ao control dunha xunta xeral de propietarios. Pero a meirande parte destes propietarios raramente pretenden entender algo da actividade da compañía e, cando non impera entre eles o espírito de facción, non dan ningún problema, senón que reciben satisfeitos o dividendo semestral ou anual que os directores consideren apropiado distribuír. Esta total exención de problemas e risco alén dun importe limitado, estimula a moitas persoas que non arriscarían as súas fortunas nunha sociedade privada a converterse en emprendedores en compañías por accións que, en consecuencia, atraen capitais moito máis grandes que os dunha sociedade privada. O capital comercial da Compañía dos Mares do Sur ascendía hai tempo a máis de trinta e tres millóns oitocentas mil libras. O capital

do Banco de Inglaterra ascende na actualidade a dez millóns setecentas oitenta mil libras. Porén, non pode esperarse que os directores destas compañías administren o diñeiro doutros coa mesma atención coa que administran o seu os socios dunha sociedade privada. Como os administradores dunha persoa rica, tenden a considerar que atender os asuntos pequenos non é honorable para o seu patrón, e dispénsanse moi facilmente de prestar esta atención. Polo tanto, na administración dos asuntos destas compañías prevalecen sempre a neglixencia e a profusión, e por iso as compañías por accións para o comercio exterior poucas veces puideron competir cos emprendedores privados, raramente tiveron éxito sen un privilexio exclusivo, e a miúdo non triunfaron nin cando dispuñan do mesmo. Sen privilexios exclusivos adoitaban administrar mal o negocio, e con eles, ademais de administralo mal, restrinxíano.

19. A Compañía Real Africana, predecesora da actual Compañía Africana, tiña un privilexio exclusivo, pero non se confirmou por unha lei parlamentaria, e o seu comercio abriuse a todos os súbditos da súa maxestade inmediatamente despois da revolución, pola declaración de dereitos. A Compañía da Baía de Hudson está na mesma situación que a Compañía Real Africana respecto dos seus dereitos legais, pois o seu privilexio exclusivo non se confirmou por unha lei parlamentaria. A Compañía dos Mares do Sur, conforme seguiu sendo unha compañía comercial, tivo un privilexio exclusivo confirmado por lei parlamentaria, como ten tamén a actual Compañía Unida de Comerciantes que comercia coas Indias Orientais.

20. A Compañía Real Africana axiña atopou que non podía competir cos emprendedores privados aos que continuaron chamando intrusos e perseguiron como tales durante un tempo, a pesar da declaración de dereitos. Porén, en 1698 gravouse aos emprendedores privados cun imposto do dez por cento sobre case todos os distintos ramos do seu comercio, para que a compañía sufragase o mantemento dos seus fortes e gornicións. A pesar

deste pesado imposto, a compañía aínda foi incapaz de competir. O seu capital e o seu crédito diminuíron gradualmente. En 1712, as súas débedas eran tan grandes que considerouse necesaria unha lei parlamentaria específica para a súa seguridade e a dos seus acredores. Promulgouse que a resolución de dous terzos destes acredores en número e valor debería comprometer ao resto, tanto con respecto ao tempo que debería concederse á compañía para pagar as súas débedas, como a calquera outro acordo que considerasen axeitado relativo a estas débedas. En 1730, os seus asuntos estaban nun desorde tal que non podían manter os seus fortes e gornicións, o único propósito e pretexto da institución. Dende ese ano até a súa disolución final, o Parlamento considerou necesario conceder o importe de dez mil libras para este propósito. En 1732, despois de perder durante moitos anos co comercio de transportar negros ás Indias Occidentais, finalmente resolveron renunciar totalmente, vender os negros que mercaran na costa aos comerciantes privados de América e empregar os seus serventes no comercio de ouro en po, dentes de elefante, substancias para tinguir, etc., coas partes interiores de África. Pero non tiveron máis éxito neste comercio limitado que no anterior máis extenso. Os seus asuntos continuaron declinando gradualmente ata que, por fin, unha lei parlamentaria disolveunos por creba e outorgou os seus fortes e gornicións á actual compañía regulada de comerciantes que comercian con África. Antes do establecemento da Compañía Real Africana fundáranse sucesivamente outras tres compañías por accións para o comercio africano que foron igualmente un fracaso. Porén, todas tiñan privilexios exclusivos que entón se consideraban efectivos, aínda que sen confirmación por lei parlamentaria.

21. A Compañía da Baía de Hudson, antes das súas desgrazas na última guerra, foi moito máis afortunada que a Compañía Real Africana. O seu gasto é moito menor. Disque o número total de persoas que manteñen nos seus asentamentos e vivendas, honrados co nome de fortes, non supera as cento vinte.

Porén, este número é suficiente para preparar o cargamento de peles e outros bens necesarios nos seus barcos que, debido ao xeo, poucas veces poden permanecer máis de seis ou oito semanas neses mares. Os emprendedores privados non poderían adquirir nin en varios anos a vantaxe de ter un cargamento preparado, e sen ela non parece posible comerciar coa Baía de Hudson. O moderado capital da compañía, disque non supera as cento dez mil libras, abonda para acaparar todo, ou case todo, o comercio e produto excedente do miserable, aínda que extenso, país que abrangue o seu privilexio. En consecuencia, ningún emprendedor privado intentou nunca comerciar con este país competindo coa compañía, que sempre gozou dun comercio en réxime de monopolio de feito, aínda que puidese non ter dereito legal ao mesmo. Ademais, disque o moderado capital desta compañía divídese entre un número moi pequeno de propietarios, e unha compañía por accións consistente nun pequeno número de propietarios cun capital moderado achégase moito á natureza dunha sociedade privada, e pode ser capaz de case o mesmo grao de vixilancia e atención. Polo tanto, non é sorprendente que, a consecuencia destas vantaxes, a Compañía da Baía de Hudson puidese realizar o seu comercio cun grao importante de éxito antes da recente guerra. Porén, non é probable que os seus beneficios se aproximasen nunca aos que o imaxinou o defunto señor Dobbs. Un escritor moito máis sobrio e asisado, o Sr. Anderson, autor da *Descripción histórica e cronolóxica do comercio*, observa moi xustamente que, examinando as contas que o propio Sr. Dobbs dou das súas exportacións e importacións para varios anos, e despois de facer as axeitadas deducións para o risco e os gastos extraordinarios, os seus beneficios non semellan envexables nin moi superiores, se é que o son, aos beneficios normais do comercio.

22. A Compañía dos Mares do Sur nunca tivo fortes nin gornicións que manter, e polo tanto estaba totalmente exenta dun gran gasto ao que están sometidas outras compañías por accións

dedicadas ao comercio exterior. Pero tiña un capital inmenso dividido entre un inmenso número de propietarios. Polo tanto, era de esperar que a tolaría, negligencia e profusión imperasen na administración dos seus asuntos. Son ben coñecidas a desvergoña e dispendio dos seus proxectos financeiros, e a súa explicación sería allea ao tema que nos ocupa, pero os seus proxectos mercantís non foron moito mellor dirixidos. O primeiro negocio que realizou foi o de abastecer de negros ás Indias Occidentais españolas, para o que tiña o privilexio exclusivo (a consecuencia do chamado contrato de asento que se lle outorgou no Tratado de Utrecht). Pero como non se esperaba que fixese moito beneficio con este comercio, pois as compañías portuguesa e francesa que gozaron dos mesmos termos antes que ela arruináronse co mesmo, se lle permitiu en compensación enviar anualmente un barco cunha determinada carga para comerciar directamente coas Indias Occidentais españolas. Das dez viaxes que se lle permitiu facer anualmente a este barco, disque gañou moito con unha, á da Carolina Real en 1731, e perdeu en todas as demais. Os seus comisionistas e axentes imputaron o fracaso á extorsión e opresión do Goberno español, pero debeuse principalmente á profusión e depredacións destes mesmos comisionistas e axentes, dos que se di que algúns adquiriron grandes fortunas nun só ano. En 1734, a compañía solicitou permiso ao rei para desfacerse do comercio e tonelaxe do seu barco anual, debido ao pouco beneficio que facía co mesmo, e aceptar o equivalente que puidese obter do rei de España.

23. En 1724, esta compañía emprendeu a pesca da balea. Abofé, disto non tiña o monopolio, pero non parece que competise con ningún outro súbdito británico. Das oito viaxes que os seus barcos fixeron a Groenlandia, gañou nunha e perdeu en todas as demais. Despois da súa oitava e última viaxe, cando vendeu os seus barcos, provisións e utensilios, atopou que a súa perda neste ramo, capital e xuros incluídos, ascendía a máis de duascentas trinta e sete mil libras.

24. En 1722, esta compañía solicitou ao parlamento que se lle permitise dividir o seu inmenso capital de máis de trinta e tres millóns oitocentas mil libras, prestado ao Goberno na súa totalidade, en dúas partes iguais: unha metade, ou sexa, máis de dezaseis millóns novecentas mil libras, quedaría na mesma situación que as demais anualidades do Goberno e non estaría sometida ás débedas contraídas nin ás perdas incorridas polos directores da compañía na realización dos seus proxectos mercantís. A outra metade seguiría sendo un capital comercial, sometida a tales débedas e perdas. A solicitude era demasiado razoable para non outorgarse. En 1733 solicitaron de novo ao Parlamento que tres cuartas partes do seu capital comercial se convertesen en anualidades e só unha cuarta parte continuase exposta aos riscos xurdidos da ruín administración dos seus directores. Entón, tanto as súas anualidades como o seu capital mercantil reducíanse en máis de dous millóns cada un mediante diversos pagos do Goberno, polo que este cuarto ascendía só a 3.662.784 *l. 8 x. e 6 p.* En 1748, mediante o Tratado de Aquisgrán, a compañía renunciou a todas as concesións do rei de España ás que tiña dereito polo contrato de asento, a cambio do que se consideraba un equivalente. Puxo fin ao seu comercio coas Indias Occidentais españolas, converteu nunha anualidade o resto do seu capital comercial, e a compañía deixou de ser unha compañía comercial.

25. Debería observarse que o comercio que a Compañía dos Mares do Sur realizaba mediante o seu barco anual, o único negocio polo que se esperaba que obtivese algún beneficio considerable, tiña competidores tanto no mercado exterior como no interior. En Cartaxena, Portobelo e Veracruz atoparon a competencia dos comerciantes españois que traían dende Cádiz bens europeos da mesma clase que o cargamento de ida do seu barco a estes mercados. En Inglaterra atoparon a dos comerciantes ingleses que importaban dende Cádiz bens das Indias Occidentais españolas da mesma clase que o seu cargamento de

volta. Abofé, tanto os bens dos comerciantes españois como os dos ingleses estaban sometidos a impostos máis elevados. Pero a perda ocasionada pola negligencia, profusión e malversación dos serventes da compañía era probablemente un imposto moito máis pesado. Que unha compañía por accións poida comerciar con éxito en calquera ramo do comercio exterior cando compite de maneira aberta e xusta cos emprendedores privados parece contrario á experiencia.

26. Unha concesión da raíña Isabel fundou a antiga Compañía das Indias Orientais inglesa en 1600. Nas primeiras doce viaxes que equiparon para a India, comerciaban como unha compañía regulada con capitais separados, aínda que só nos barcos xerais da compañía. En 1612 uníronse nun capital común. O seu privilexio era exclusivo, e aínda que non estaba confirmado por unha lei parlamentaria, considerábase efectivo entón. Polo tanto, por moitos anos os intrusos non a perturbaron. O seu capital, que nunca superou as setecentas corenta e catro mil libras, en participacións de cincuenta libras, non era tan exorbitante, nin o seus tratos tan grandes, para xustificar a negligencia e profusión, nin para dar cobertura a unha malversación flagrante. A pesar dalgunhas perdas extraordinarias, ocasionadas en parte pola malicia da Compañía das Indias Orientais holandesa e en parte por outros accidentes, comerciaron con éxito durante moitos anos. Pero co paso do tempo, cando se comprenderon mellor os principios da liberdade, fíxose cada día máis dubidoso que unha concesión real non confirmada por unha lei parlamentaria puidese conferir un privilexio exclusivo. As decisións dos tribunais de xustiza sobre esta cuestión non eran uniformes, senón que variaban coa autoridade do Goberno e o talante do tempo. Os intrusos multiplicáronse, e cara ao final do reinado de Carlos II, durante todo o de Xacobe II e durante unha parte do de Guillerme III, reducírona a unha situación moi difícil. En 1698, fíxose unha proposta ao Parlamento para que adiantase dous millóns ao Goberno ao oito por cento, sempre que os subscritores

se constituísen nunha nova Compañía das Indias Orientais con privilexios exclusivos. A antiga Compañía das Indias Orientais ofreceu setecentas mil libras, case o importe total do seu capital, ao catro por cento baixo as mesmas condicións. Pero tal era o estado do crédito público entón, que para o Goberno era máis conveniente pedir prestados dous millóns ao oito por cento que setecentas mil libras ao catro. Aceptouse a proposta dos novos subscriptores e fundouse en consecuencia unha nova Compañía das Indias Orientais. Porén, a antiga Compañía das Indias Orientais tiña dereito a continuar o seu negocio até 1701. Ao mesmo tempo, e moi enxeñosamente, subscribiron trescentas quince mil libras no capital da nova compañía a nome do seu tesoureiro. Por unha negligencia na redacción da lei parlamentaria que outorgou o comercio das Indias Orientais aos subscriptores deste préstamo de dous millóns, non parecía evidente que estivesen obrigados a unirse nun capital común. Uns poucos comerciantes privados, con subscricións que ascendían só a sete mil duascenas libras insistiron no privilexio de comerciar por separado cos seus propios capitais e pola súa conta. A antiga Compañía das Indias Orientais tiña o dereito a comerciar por separado co seu antigo capital até 1701, e tamén tiña, tanto antes como despois deste período, o mesmo dereito que o dos demais comerciantes privados a comerciar por separado coas trescentas quince mil libras que subscribiran no capital da nova compañía. A competencia das dúas compañías cos comerciantes privados e entre si disque practicamente arruinou ás dúas. Nunha ocasión posterior, en 1730, cando se fixo unha proposta ao Parlamento para poñer o comercio baixo a administración dunha compañía regulada e deixalo así nalgunha medida aberto, a Compañía das Indias Orientais, opoñéndose a esta proposta, presentou en termos moi fortes o que eran entón os efectos, que consideraba miserables, desta competencia. Dixeron que elevou tanto o prezo dos bens na India que non pagaba a pena mercalos, e que, ao ateigar o mercado en Inglaterra, baixa-

ran tanto os prezos que non podía facerse ningún beneficio. Non pode dubidarse que unha oferta máis abundante, vantaxosa e conveniente para o público tivo que reducir moito o prezo dos bens da India no mercado inglés, pero non é moi probable que elevase o seu prezo no mercado indio, xa que toda a demanda extraordinaria que esta competencia puidese ocasionar tiña que ser como unha pinga de auga no inmenso océano do comercio indio. Ademais, o aumento da demanda, aínda que ao comezo poida ás veces elevar o prezo dos bens, nunca deixa de reduci-lo no longo prazo. Estimula a produción, e polo tanto aumenta a competencia dos produtores que, para vender máis barato que os demais, recorren a novas divisións do traballo e melloras. Os efectos miserables dos que se queixaba a compañía eran a barateza do consumo e o estímulo dado á produción, precisamente os dous efectos que a economía política se ocupa en fomentar. Porén, durante moito tempo non se permitiu que continuase a competencia da que informaron tan lugubramente. En 1702, as dúas compañías uníronse mediante un contrato tripartito no que a raíña era a terceira parte, e en 1708 consolidáronse mediante unha lei parlamentaria nunha compañía co nome actual de Compañía Unida de Comerciantes coas Indias Orientais. Considerouse que pagaba a pena inserir unha cláusula nesta lei que permitise aos comerciantes individuais continuar co seu negocio até o día de San Miguel de 1711, pero que ao mesmo tempo conferíalle aos directores a capacidade de rescatar, nun prazo de tres anos, o seu pequeno capital de sete mil duascenas libras e así converter todo o capital da compañía nun capital común. Pola mesma lei, o capital da compañía, a consecuencia dun novo préstamo ao Goberno, aumentou de dous millóns a tres millóns duascenas mil libras. En 1743, a compañía adiantou outro millón ao Goberno. Pero este millón, ao non recadarse dos propietarios, senón vendendo anualidades e contratando débedas con bonos, non aumentou o capital sobre o que os propietarios podían reclamar un dividendo. Porén, aumentou o seu

capital comercial, ao estar sometido, como as outras tres millóns duascentas mil libras, ás perdas sufridas e débedas contraídas pola compañía na realización dos seus proxectos mercantís. Dende 1708, ou polo menos dende 1711, a compañía, ao librarse dos seus competidores e establecerse totalmente como un monopolio do comercio inglés coas Indias Orientais, comerciou con éxito e distribuíu un dividendo anual moderado entre os seus propietarios. Durante a guerra con Francia que comezou en 1741, a ambición do señor Dupleix, o gobernador francés de Puducherry, implicouna nas guerras carnáticas e na política dos príncipes indios. Despois de moitos éxitos destacados e perdas igualmente destacadas finalmente perdeu Madrás, o seu principal asentamento na India naquela época. Devolvéuselle polo Tratado de Aquisgrán, e arredor desta época o espírito da guerra e a conquista tomou posesión dos seus serventes na India, e xa non os deixou nunca. Durante a guerra con Francia que comezou en 1755, as súas armas compartiron a boa fortuna xeral das de Gran Bretaña. Defendeu Madrás, tomou Punducherry, recuperou Calcuta, e adquiriu as rendas dun rico e extenso territorio que ascendían, díxose entón, a máis de tres millóns por ano. Continuou durante varios anos en calada posesión desta renda, ata que en 1767 a administración reclamou as súas adquisicións territoriais e a renda que xeraban como un dereito pertencente á coroa. A compañía acordou pagarlle ao goberno catrocentas mil libras por ano en compensación por este dereito. Antes disto aumentou gradualmente o seu dividendo de arredor do seis ao dez por cento, ou sexa, en cento vinte e oito mil libras sobre o seu capital de tres millóns duascentas mil libras, ao elevalo dende cento noventa e dúas mil a trescentas vinte mil libras por ano. Naquel tempo intentaba elevalo aínda máis a un doce e medio por cento, o que igualaría os seus pagos anuais aos propietarios co que acordou pagar anualmente ao goberno, ou sexa, catrocentas mil libras por ano. Pero durante os dous anos nos que ía realizarse o seu acordo co goberno, dúas sucesivas leis

parlamentarias impediron que aumentase máis o seu dividendo, co obxectivo de acelerar o pago das súas débedas, que entón estimábanse por riba de seis ou sete millóns de libras esterlinas. En 1769 renovou o seu acordo co goberno por outros cinco anos e estipulouse que durante este período se lle permitiría aumentar gradualmente o seu dividendo até o doce e medio por cento, pero sen aumentalo nunca máis do un por cento cada ano. En consecuencia, este aumento do dividendo, cando chegase ao seu máximo nivel, podía aumentar os seus pagos anuais aos propietarios e ao goberno xuntos en seiscentas e oito mil libras, máis do que eran antes das súas recentes adquisicións territoriais. Xa se mencionou en canto se estimaba a renda bruta destas adquisicións territoriais, e segundo un informe do navío *Cruttenden* en 1768, declarouse un ingreso neto, libre de todas as deducións e cargas militares, de dous millóns corenta e oito mil setecentas corenta e sete libras. Díciase ao mesmo tempo que posuían outros ingresos, que xurdían en parte das terras, pero principalmente das alfándegas establecidas nos seus asentamentos, e que ascendían entón a polo menos catrocentas trinta e nove mil libras. Os beneficios do seu comercio, segundo a evidencia do seu presidente diante da Cámara dos Comúns, ascendía nesta época a polo menos catrocentas mil libras por ano, polo menos cincocentas mil segundo a evidencia do seu contable. Segundo a estimación máis baixa eran polo menos iguais ao dividendo máis elevado que ía pagarse aos propietarios. Uns ingresos tan grandes poderían certamente permitir un aumento de seiscentas e oito mil libras nos seu pagos anuais, deixando ao mesmo tempo un fondo de amortización suficiente para a liquidación rápida das súas débedas. Porén, en 1773 as súas débedas, no canto de reducirse, aumentaron por un atraso no pago das catrocentas mil libras ao Tesouro, outro no pago dos dereitos pendentes coa alfándega, unha gran débeda bancaria por diñeiro prestado, e por letras xiradas sobre a compañía dende a India e gratuitamente aceptadas, por un importe de máis de un millón duascen-

tas mil libras. As dificultades que trouxeron todas estas reclamacións acumuladas obrigáronlles non só a reducir inmediatamente o seu dividendo ao seis por cento, senón a poñerse a mercé do goberno e suplicar liberarse dos pagos posteriores das catrocentas mil libras por ano estipuladas, así como un préstamo dun millón catrocentas mil libras para salvarse da creba inmediata. O gran aumento da súa fortuna só serviu para fornecer aos seus serventes cun pretexto para a profusión e cunha cobertura para a malversación máis que proporcionais ao seu aumento de fortuna. A conduta dos seus serventes na India e o estado xeral dos seus asuntos tanto na India como en Europa convertéronse en obxecto dunha investigación parlamentaria, e a consecuencia da mesma fixéronse alteracións moi importantes na constitución do seu goberno tanto no país como no exterior. Na India, os seus asentamentos principais de Madrás, Bombai e Calcuta, que antes eran totalmente independentes entre si, sometéronse a un gobernador xeral, axudado por un consello de catro asesores, asumindo o propio Parlamento o primeiro nomeamento deste gobernador e consello que residirían en Calcuta, ao converterse esta cidade no que antes era Madrás: o asentamento máis importante dos ingleses na India. O tribunal do alcalde de Calcuta, fundado orixinariamente para o xuízo de causas mercantís que xurdisen na cidade e arredores, estendeu gradualmente a súa xurisdición coa expansión do imperio. Reduciuse e limitouse agora ao propósito orixinal da institución, e no seu lugar fundouse un novo tribunal supremo da xudicatura, que consistía nun maxistrado principal e tres xuíces nomeados pola coroa. En Europa, a cualificación necesaria para darlle o dereito ao voto a un propietario nas súas xuntas xerais elevouse de cincocentas libras, o prezo orixinal dunha participación no capital da compañía, a mil. Ademais, de adquirirse por compra e non por herdanza, declarouse necesario posuír esta cualificación polo menos durante un ano para poder votar, no canto do prazo de seis meses antes requirido. O consello de administración de

vinte e catro membros antes escollíase anualmente, pero agora promulgouse que no futuro cada membro escolleríase por catro anos, e que seis membros deixarían o cargo cada ano por rotación e non poderían ser elixidos entre os seis novos do ano seguinte. A consecuencia destas alteracións, esperábase que tanto a xunta de propietarios como o consello de administración actuasen con máis dignidade e seriedade do que adoitaban facer. Pero parece imposible que ningunha alteración faga a estes organismos máis axeitados para gobernar, ou mesmo para participar no goberno dun gran imperio, porque a meirande parte dos seus membros non están interesados na prosperidade do imperio como para prestarlle unha atención seria ao que podería fomentala. A miúdo, un individuo de gran fortuna, e ás veces mesmo un de pequena fortuna, está disposto a mercar unha participación de mil libras no capital da India só pola influencia que espera adquirir cun voto na xunta xeral de accionistas. Dálle unha parte, senón no botín, polo menos no nomeamento dos saqueadores da India. Aínda que sexa o consello de administración o que faga este nomeamento, está influenciado polos accionistas, que non só elixen aos seus membros, senón que ás veces anulan os nomeamentos dos seus serventes na India. Sempre que poida gozar desta influencia por uns poucos anos e así beneficiar a algúns dos seus amigos, a miúdo non se preocupa do dividendo, ou nin sequera do valor do capital sobre o que se asenta o seu voto. Raramente se preocupa da prosperidade do gran imperio que participa en gobernar co mesmo. Ningún outro soberano foi nin será nunca tan totalmente indiferente á felicidade ou miseria dos seus súbditos, ao progreso ou ruína dos seus dominios, á gloria ou desgraza da súa administración, como son e teñen que ser a meirande parte dos accionistas dunha compañía mercantil, por causas morais insuperables. Ademais, algunhas das novas regulacións creadas a consecuencia da investigación parlamentaria probablemente aumentarían, no canto de diminuír, esta indiferenza. Por exemplo, unha reso-

lución da Cámara dos Comúns declarou que cando se pagase o millón catrocentas mil libras prestado á compañía polo Goberno, e as súas débedas en bonos se reducisen a un millón cincocentas mil libras, poderían entón, pero non antes, repartir un dividendo do oito por cento sobre o seu capital, e que o resto dos seus ingresos e beneficios netos no país dividiríase en catro partes: tres para pagarlle ao Tesouro polos gastos públicos, e a cuarta para reservala como un fondo destinado á redución futura das súas débedas en bonos ou a saldar outras esixencias continxentes que se lle presentasen á compañía. Pero se esta era ruín como administradora e soberana cando todos os seus ingresos e beneficios netos lle pertencían e estaban a súa disposición, certamente non será mellor cando tres cuartas partes dos mesmos pertenzan a outras persoas e a cuarta se gaste no beneficio da compañía pero baixo a inspección e aprobación doutros.

27. Podería ser máis agradable para a compañía que os seus propios serventes e dependentes tivesen o pracer de malgastar ou o beneficio de desfalcar calquera excedente que puidese quedar despois de pagar o dividendo proposto do oito por cento, que poñelo nas mans dun grupo de persoas coas que estaba en desacordo a consecuencia destas resolucións. O interese destes serventes e dependentes podería predominar tanto na xunta de accionistas como para dispoñela ás veces a apoiar aos autores de depredacións que se cometesen en violación directa da súa propia autoridade. Para a meirande parte dos propietarios, mesmo podería ser ás veces menos importante apoiar a autoridade da súa propia xunta que apoiar aos que desafiaban esa autoridade.

28. En consecuencia, as normas de 1773 non remataron cos problemas de goberno da compañía na India. A pesar disto, nunha ocasión, durante un ataque momentáneo de boa conduta, ingresaron máis de tres millóns de libras no Tesouro de Calcuta. Malia que despois estenderon o seu dominio e depredacións, ao adquiriren algúns dos países máis ricos e fértiles da India,

arruinouse e destruíuse todo. Foron incapaces de resistir ou deter a incursión de Haidar Ali e, a consecuencia destes problemas, a compañía está hoxe (1784) en dificultades máis grandes que nunca e, de novo, reducida a suplicar a axuda do Goberno para evitar a súa creba inmediata. Os distintos partidos no Parlamento propuxeron diferentes plans para a mellor administración dos seus asuntos, e todos coinciden en considerar o que abofé sempre foi moi evidente: que é totalmente incapaz de gobernar as súas posesións territoriais. Mesmo a compañía está convencida da súa propia incapacidade, até o punto de estar disposta a cederllas ao Goberno.

29. O dereito de facer guerra ou paz nos países distantes e bárbaros está relacionado co de posuír fortes e gornicións nos mesmos. As compañías por accións que tiveron o primeiro exerceron constantemente o segundo, que a miúdo se lles conferiu expresamente. É ben coñecido pola experiencia recente o inxusta, antolladiza e cruelmente que adoitaron exercitalo.

30. Cando unha compañía de comerciantes emprende o establecemento dun novo comercio con algunha nación remota e bárbara pola súa conta e risco, pode non ser insensato incorporalos nunha compañía por accións e outorgarlles, en caso de éxito, un monopolio deste comercio por un certo número de anos. É a maneira máis fácil e natural na que o Estado pode recompensalos por arriscarse nun experimento perigoso e caro do que despois o estado recollerá os beneficios. Un monopolio temporal desta clase pode xustificarse polos mesmos principios que outorgan o monopolio semellante dunha nova máquina ao seu inventor, ou dun novo libro ao seu autor. Pero cando expira o prazo o monopolio debería rematar, os fortes e gornicións, de ser precisos, deberían pasar a mans do Goberno, pagándolle á compañía o seu valor, e o comercio debería abrise a todos os súbditos do Estado. Un monopolio perpetuo grava a todos os demais súbditos do Estado de dúas maneiras moi absurdas: polo elevado prezo dos bens, que no caso dun comercio libre poderían mercarse moito máis baratos, e

pola súa exclusión total dun ramo de actividade que podería ser conveniente e beneficioso para moitos. Graváselles así polo máis desprezable dos motivos: permitir á compañía manter a negligencia, profusión e malversación dos seus propios serventes, que coa súa indisciplinada conduta raramente permiten que o dividendo da compañía supere a taxa normal de beneficio nos negocios que son totalmente libres, e moi a miúdo redúceno moi por baixo desta taxa. Porén, sen un monopolio, parecería por experiencia que unha compañía por accións non podería comerciar por moito tempo en ningún ramo do comercio exterior. Mercar nun mercado para vender con beneficio noutro cando hai moitos competidores en ambos, vixiar non só as variacións ocasionais na demanda, senón as máis grandes e frecuentes na competencia, ou na oferta que esta demanda probablemente atraerá doutros, e axustar con destreza e bo xuízo tanto a cantidade como a calidade de cada variedade de bens nestas circunstancias, é unha especie de guerra onde as operacións cambian continuamente e que case nunca pode conducirse con éxito sen exercer incansablemente a vixilancia e atención que non poden esperarse dos administradores dunha compañía por accións. A Compañía das Indias Orientais, despois de liquidar os seus fondos e de que expirase o seu privilexio exclusivo, ten, por unha lei parlamentaria, dereito a seguir sendo unha corporación cun capital común e a comerciar na súa capacidade corporativa coas Indias Orientais, en competencia co resto dos seus concidadáns. Pero nesta situación, a superior vixilancia e atención dos emprendedores privados levaría á compañía a fartarse desta actividade.

31. Un eminente autor francés de gran coñecemento en asuntos de economía política, o abade Morellet, da unha lista de cincuenta e cinco compañías por accións que se fundaron en diversas partes de Europa dende o ano 1600 para o comercio exterior e que, segundo el, todas fracasaron pola súa ruín administración malia ter privilexios exclusivos. Estaba mal informado respecto da historia de dúas ou tres, que non eran compañías por

accións e non fracasaron. Pero, en compensación, omite varias compañías por accións que tamén fracasaron.

32. Os únicos negocios que unha compañía por accións parece poder realizar con éxito sen un privilexio exclusivo son os que poden reducirse ao que se chamaría unha rutina, ou sexa, unha uniformidade de método que admita pouca ou ningunha variación. Son desta clase o negocio bancario, o do seguro contra o lume, os riscos do mar e a captura en tempo de guerra, o de construír e manter un canal navegable, e o semellante do abastecemento de auga para unha gran cidade.

33. Aínda que os principios do negocio bancario poidan parecer algo abstrusos, a práctica pode reducirse a regras estritas. Afastarse destas regras pola afagadora posibilidade dunhas ganancias extraordinarias é case sempre extremadamente perigoso, e a miúdo fatal para a compañía bancaria que o intenta. Pero a constitución das compañías por accións permítelles seguir as regras establecidas máis estritamente que calquera sociedade privada. Polo tanto, estas compañías parecen moi axeitadas para este negocio. En consecuencia, as principais compañías bancarias europeas son compañías por accións, e moitas administran o seu negocio con éxito sen ningún privilexio exclusivo. O Banco de Inglaterra só ten o privilexio exclusivo de que ningunha outra compañía bancaria en Inglaterra pode estar constituída por máis de seis persoas. Os dous bancos de Edimburgo son compañías por accións sen ningún privilexio exclusivo.

34. Aínda que non pode calcularse moi exactamente o valor do risco de lume, perdas no mar ou captura, porén, admite unha estimación aproximada que permite reduci-lo a regras e métodos estritos. Polo tanto, unha compañía por accións pode realizar con éxito o negocio do seguro sen ningún privilexio exclusivo. Nin a compañía de seguros de Londres nin a Royal Exchange Assurance gozan de ningún privilexio.

35. Cando se remata un canal navegable, a súa administración é bastante sinxela e doada, e pode reducirse a regras e

métodos estritos, igual que a súa construción, xa que pode contratarse a emprendedores a tanto por milla e tanto por esclusa. O mesmo pode dicirse dun canal, acueduto ou gran cano para levar a auga que abastece a unha gran cidade. Polo tanto, estas obras poden administralas compañías por accións sen ningún privilexio exclusivo e, en consecuencia, a miúdo adminístranas con éxito.

36. Porén, non sería razoable fundar unha compañía por accións para unha empresa só porque podería administrala con éxito, ou eximir a un grupo determinado de comerciantes dalgunhas das leis xerais que se aplican a todos os seus veciños só porque poderían prosperar coa exención. Para que sexa razoable fundar unha compañía por accións, ademais de que a empresa sexa reducible a regras e métodos estritos, teñen que coincidir outras dúas circunstancias, a saber: debería ser claramente evidente que a empresa ten máis utilidade xeral que a meirande parte dos negocios, e que precisa máis capital do que pode reunirse doadamente nunha sociedade privada. Se fose suficiente cun capital moderado, a gran utilidade da empresa non sería razón suficiente para fundar unha compañía por accións, porque neste caso a demanda do que fose a producir podería satisfacerse rápida e facilmente por emprendedores privados. Nos catro negocios enriba mencionados coinciden ambas circunstancias.

37. A gran utilidade xeral do negocio bancario cando se administra prudentemente explicouse totalmente no segundo libro desta investigación. Pero un banco público que ten que manter o crédito público e adiantar ao goberno en determinadas emerxencias todo o produto dun imposto que ascende a varios millóns un ano ou dous antes de que se recade, precisa moito máis capital do que pode reunirse doadamente nunha sociedade privada.

38. O negocio do seguro afiuza as fortunas dos particulares, e ao dividir entre moitos a perda que arruinaría a un individuo, faina máis liviá e doada para toda a sociedade. Porén, para

dar esta fiúza é preciso que os aseguradores teñan un capital moi grande. Disque antes da fundación das dúas compañías de seguro por accións de Londres, presentáronlle ao fiscal xeral unha lista de cento cincuenta aseguradores privados que fracasaron no decurso duns poucos anos.

39. É evidente que os canais navegables e as obras que ás veces se requiren para abastecer de auga unha gran cidade son de gran utilidade xeral, mentres que ao mesmo tempo precisan a miúdo máis gastos dos axeitados para as fortunas dos particulares.

40. Non fun quen de lembrar ningún outro negocio, agás os catro enriba mencionados, no que coincidan as tres circunstancias necesarias para xustificar a fundación dunha compañía por accións. A compañía inglesa do cobre de Londres, a da fundición de chumbo, a de puír vidro, nin sequera pretextan unha utilidade grande ou singular no obxecto que perseguen, nin este precisa gastos impropios para as fortunas de moitos particulares. Non pretendo coñecer se o negocio que realizan estas compañías é reducible a regras e métodos tan estritos para axeitalos á administración dunha compañía por accións, nin se teñen algunha razón para presumir dos seus beneficios extraordinarios. A compañía dos emprendedores das minas crebou hai moito. Unha participación no capital da Compañía Británica do Liño de Edimburgo véndese hoxe moi por debaixo do seu valor nominal, aínda que non tanto como se vendía hai uns anos. As compañías por accións que se fundan co propósito cívico de fomentar unha determinada manufactura, alén de administrar mal os seus asuntos, e diminuír así o capital xeral da sociedade, non poden deixar de facer máis mal que ben noutros sentidos. A pesar das mellores intencións, a inevitable parcialidade dos seus administradores por determinados ramos das manufacturas, que os empresarios lles imponen e cara aos que os desvían, é un verdadeiro freo para o resto e racha coa proporción natural entre a actividade asisada e o beneficio, que é o estímulo máis grande e efectivo para a actividade xeral do país.

Artigo II. Dos gastos das institucións para a educación da xuventude

1. As institucións para a educación da xuventude poden tamén proporcionar ingresos suficientes para sufragar o seu propio custo. A taxa ou honorarios que o alumno paga ao seu mestre constitúe un ingreso desta clase.

2. Mesmo cando a recompensa do mestre non xorde totalmente destes ingresos, non é preciso obtela dos ingresos xerais da sociedade que o poder executivo recada e utiliza na meirande parte dos países. En consecuencia, na meirande parte de Europa a dotación das escolas e colexios non supón unha carga para os ingresos xerais, ou supón unha carga moi pequena, pois xorde principalmente dalgún ingreso local ou provincial, da renda dalgunha propiedade inmobiliaria ou dos xuros dalgunha cantidade de diñeiro asignada para este propósito determinado e posta baixo a administración de fideicomisarios, unhas veces polo propio soberano e outras por algún donante privado.

3. Contribuíron xeralmente as dotacións públicas a fomentar os fins para os que se institúen? Contribuíron a estimular a dilixencia e mellorar as capacidades dos profesores? Dirixiron a educación cara a obxectivos máis útiles, tanto para o individuo como para o público, dos que procuraría espontaneamente? Non debería ser moi difícil dar polo menos unha resposta verosímil a cada unha destas cuestións.

4. En calquera profesión, o esforzo da meirande parte dos que a exercen sempre é proporcional á necesidade que teñen de facelo. Esta necesidade é máxima para os que esperan a súa fortuna, ou mesmo os seus ingresos e mantenza habituais, só dos emolumentos da súa profesión. Para adquirir esta fortuna ou obter a súa mantenza teñen que executar no decurso dun ano unha determinada cantidade de traballo dun valor coñecido e, onde a competencia é libre, a rivalidade dos competidores, que intentan cada un botar do seu emprego aos demais, obrígaos a

intentar executar o seu traballo cun determinado grao de exactitude. A prosperidade que se adquire triunfando nalgunhas profesións determinadas pode, sen dúbida, animar aos individuos de espírito e ambición extraordinarios a esforzarse. Porén, non se requiren grandes obxectivos para provocar grandes esforzos. A rivalidade e a emulación fan da excelencia un obxectivo para a ambición mesmo en profesións humildes, e a miúdo provocan os esforzos máis grandes. Polo contrario, os grandes obxectivos, sos e sen apoio da necesidade, raramente abundan para provocar ningún esforzo importante. En Inglaterra, o éxito na profesión do dereito leva a algúns grandes e ambiciosos obxectivos e, aínda así, que poucas persoas neste país, nadas con folgadas fortunas, foron eminentes nesta profesión!

5. As dotacións das escolas e colexios diminuíron a necesidade de dilixencia nos profesores. A súa mantenza, conforme xorde dos seus salarios, obtense dun fondo totalmente independente do seu éxito e reputación na profesión.

6. Nalgunhas universidades o salario só fai unha parte, a miúdo pequena, dos emolumentos do profesor, xurdindo a meirande parte destes dos honorarios ou taxas dos seus alumnos. Neste caso, a necesidade de dilixencia, aínda que sempre máis ou menos diminuída, non desaparece totalmente. A reputación na súa profesión é aínda dalgunha importancia para o profesor, e aínda ten certa dependencia do afecto, gratitude e recomendación dos que recibiron a súa instrución. Non hai modo mellor de gañar estes sentimentos favorables que merecelos, ou sexa, demostrando capacidade e dilixencia na súa tarefa.

7. Noutras universidades, o salario constitúe todos os ingresos que os profesores obteñen do seu cargo, ao prohibírselles recibir ningún honorario ou taxa dos seus alumnos. Neste caso, o seu interese e o seu deber son tan opostos como é posible. Interésalle vivir tan comodamente como poida, e se os seus emolumentos son exactamente os mesmos realice ou non unha tarefa traballosa, seguro que lle interesa, polo menos tal como se

entende habitualmente o interese, descoidala totalmente ou, se está sometido a algunha autoridade que non lle permita facelo, realizala tan descoidada e negligentemente como esta autoridade lle permita. Se é unha persoa activa e amante do traballo, interésalle empregar este nun xeito que lle proporcione vantaxe, no canto de facelo en cumprir co seu deber, que non lle proporciona ningunha.

8. Se a autoridade á que está sometido reside no gremio, colexio ou universidade do que é membro, e onde a meirande parte dos demais membros son, ou deberían ser, profesores como el, probablemente farán causa común e serán moi indulxentes uns cos outros, consentindo que o veciño descoide o seu deber sempre que a eles se lles permita descoidar o seu. Na Universidade de Oxford, a meirande parte dos profesores públicos renunciaron hai xa moitos anos mesmo a aparentar que ensinan.

9. Se a autoridade á que está sometido non reside tanto no gremio do que é membro, senón noutras persoas externas, por exemplo, no bispo da diocese, o gobernador da provincia, ou algún ministro do Estado, non é moi probable que se lle permita descoidar totalmente o seu deber. Porén, todo o que estes superiores poden obrigarlle a facer é atender aos seus alumnos un determinado número de horas, isto é, dar un certo número de clases por semana ou ano. O contido destas clases depende aínda da dilixencia do profesor, e será proporcionada aos motivos que ten para exercela. Ademais, unha xurisdición externa desta clase é propensa a exercerse de maneira ignorante e antolladiza. É arbitraria e discrecional por natureza, e as persoas que a exercen, ao non asistir elas mesmas ás leccións do profesor, nin comprender as ciencias que ensina, poucas veces son capaces de exercela asisadamente. Pola insolencia do cargo, a miúdo son indiferentes a como a exercen, e tenden moito a censuralo ou privalo gratuitamente do seu cargo sen causa xustificada. A persoa sometida a esta xurisdición vese degradada pola mesma e, no canto de ser unha das persoas máis respectables da sociedade,

convértese nunha das máis mesquiñas e desprezables. Só pode defenderse contra o mal uso ao que está sempre exposta grazas a unha protección poderosa, e esta é máis probable gañala, non coa capacidade ou dilixencia na súa profesión, senón co servilismo á vontade dos seus superiores e estando sempre disposta a sacrificar o interese e a honra do gremio do que é membro a esta vontade. Quen se ocupase por algún tempo da administración dunha universidade francesa tivo que observar os efectos que resultan dunha xurisdición arbitraria e externa desta clase.

10. O que obriga a un determinado número de estudantes a asistir a un colexio ou universidade independentemente do mérito ou reputación dos profesores, tende a diminuír a necesidade dese mérito ou reputación.

11. Os privilexios dos graduados nas artes, nas leis, en física e en teoloxía, cando só poden obterse residindo un determinado número de anos en determinadas universidades, obrigan a un determinado número de estudantes a asistir ás mesmas, independentemente do mérito ou reputación dos profesores. Os privilexios dos graduados son unha especie de estatutos de aprendizaxe que contribuíron ao progreso da educación como os demais estatutos de aprendizaxe contribuíron ao das artes e manufacturas.

12. As fundacións benéficas de bolsas, premios, axudas de estudo, etc., adscriben a un determinado número de estudantes a determinados colexios independentemente do seu mérito. Se os estudantes destas fundacións fosen libres de escoller o colexio que máis lles guste, esta liberdade podería contribuír a estimular a emulación entre os colexios. Polo contrario, unha norma que prohiba, mesmo aos membros independentes dun colexio, deixalo e ir a calquera outro sen primeiro pedir e obter permiso do colexio que queren abandonar, tende a extinguila.

13. Se en cada colexio o estudante non escolle voluntariamente ao titor ou profesor que o instrúa nas artes e ciencias, senón que é nomeado polo director do colexio, e se non se lle permite ao estudante cambiálo por outro en caso de descoido, incapacidade

ou mala praxe sen primeiro pedir e obter permiso, esta norma non só tende a extinguir a emulación entre os titores dun mesmo colexio, senón que diminúe moito en todos a necesidade de dilixencia e atención aos seus respectivos alumnos. Aínda que fosen moi ben pagados polos seus estudantes, poderían estar tan dispostos a descoidalos como os que non lles cobran, ou sexa, os que non teñen outra recompensa que o seu salario.

14. Se o profesor é unha persoa sensata, resultaralle desagradable decatarse de que di ou le parvadas, ou pouco menos que parvadas, cando da clase aos seus estudantes, e observar como a meirande parte dos mesmos foxen das súas clases ou asisten a elas con sinais claros de descoido, desprezo e mofa. Polo tanto, se está obrigado a dar un determinado número de clases, podería estar disposto a esforzarse para dar clases aceptablemente boas só por este motivo, sen ningún outro interese. Porén, pode utilizar varios recursos que suavizan efectivamente esta incitación á dilixencia. O profesor, no canto de explicar el mesmo aos seus alumnos a ciencia na que pretende instruílos, pode ler algún libro sobre ela, e se este libro está escrito nunha lingua estranxeira e morta, pode considerar que traducíndollo xa está dando unha clase ou, o que aínda lle daría menos traballo, pode facer que os estudantes llo traduzan e realizar comentarios ocasionais sobre o mesmo. O mínimo grao de coñecemento e dilixencia permitiralle facer isto sen expoñerse ao desprezo ou a mofa nin dicir nada realmente parvo, absurdo ou ridículo. A disciplina do colexio, ao mesmo tempo, pode permitirlle obrigar aos seus alumnos á asistencia máis regular as súas clases ficticias, e a manter o comportamento máis decente e respectuoso durante toda a representación.

15. A disciplina dos colexios e universidades creouse, en xeral, non para beneficio dos estudantes, senón polo interese, ou falando máis propiamente, pola comodidade dos mestres. O seu obxectivo é sempre manter a autoridade do mestre e obrigar aos estudantes a comportarse con el en todos os casos, cumpra ou

descoide o seu deber, como se o cumprirse coa máxima dilixencia e capacidade. Presume unha total sabedoría e virtude nos profesores e a máxima debilidade e tolaría nos alumnos. Porén, creo que onde os mestres realmente compren co seu deber non hai exemplos de que a meirande parte dos estudantes descoiden os seus. Non se precisa ningunha disciplina para obrigar a asistir ás clases que realmente paga a pena asistir, como é ben sabido onde estas clases se imparten. A forza e a coacción poden sen precisas, sen dúbida, para obrigar aos nenos ou aos rapaces moi novos a asistir á parte da educación que se considera preciso que adquiran durante ese período temperán da vida, pero despois dos doce ou trece anos de idade, sempre que o mestre cumpra co seu deber, a forza ou a coacción son innecesarias. Tal é a xenerosidade da meirande parte dos rapaces que, lonxe de estar dispostos a descoidar ou desprezar as instrucións do seu mestre, xeralmente inclínanse a perdoar moitas incorreccións no cumprimento do seu deber, e ás veces mesmo ocúltanlle ao público moitas negligencias flagrantes, sempre que amose unha intención seria de serlles útil.

16. Ten que observarse que os ramos da educación para os que non existen institucións públicas que os ensinen son xeralmente os mellor ensinados. Cando un rapaz asiste a unha escola de esgrima ou de danza, abofé non sempre aprende a manexar a espada ou a bailar moi ben, pero é raro que non aprenda a manexar a espada ou a bailar. Os bos efectos das escolas de equitación non son habitualmente tan evidentes. O custo dunha escola de equitación é tan grande que en moitos lugares é unha institución pública. Aínda segue sendo máis habitual adquirir as tres partes esenciais da educación literaria: a lectura, a escritura e as contas, en escolas privadas que en escolas públicas, e moi poucas veces sucede que alguén quede sen adquirilas conforme é preciso.

17. En Inglaterra, as escolas públicas están moito menos corruptas que as universidades. Nas escolas ensínaselle á

xuventude, ou polo menos pódese ensinar, grego e latín, isto é, todo o que os mestres aparentan ensinar, ou que deberían ensinar. Nas universidades non se lle ensinan á mocidade, nin sempre pode atoparse un xeito decente de ensinalles, as ciencias que estes gremios teñen por actividade ensinar. A recompensa do mestre de escola depende principalmente en moitos casos, e case totalmente nalgúns, das taxas ou honorarios dos seus alumnos. As escolas non teñen privilexios exclusivos. Para graduarse non é preciso presentar un certificado de ter estudiado un determinado número de anos nunha escola pública. Demostrando nun exame que se comprende o que alí se ensina, non se pregunta onde se aprendeu.

18. Pode dicirse que as universidades non adoitan ensinar moi ben. Pero se non fose por estas institucións, algúns ramos da educación non se ensinarían en absoluto, e tanto os individuos como o público sufrirían moito por esta importante falla.

19. A meirande parte das universidades europeas actuais foron orixinariamente gremios eclesiásticos, fundados para a educación dos cregos. Fundáronse pola autoridade do papa, e a súa protección era tan directa que os seus membros, fosen mestres ou estudantes, tiñan todos o chamado beneficio do clero, isto é, estaban exentos da xurisdición civil dos países onde estivesen situadas as súas respectivas universidades, e respondían só diante dos tribunais eclesiásticos. O que se ensinaba na meirande parte destas universidades era, consonte o fin da súa institución, teoloxía, ou algo que era simplemente preparación para a teoloxía.

20. Cando se legalizou o cristianismo, un latín corrupto convertérase na lingua común de toda Europa occidental. En consecuencia, o servizo relixioso e a tradución da Biblia que se lía nas igrexas estaban ambos neste latín corrupto, ou sexa, na lingua común do país. Despois da irrupción das nacións bárbaras que derrubaron o imperio romano, o latín deixou gradualmente de ser a lingua das distintas rexións europeas. Pero a reverencia da

xente preserva as formas e cerimoniais establecidas da relixión moito despois de que desaparezan as circunstancias que as introduciron e xustificaban. Polo tanto, aínda que a meirande parte da xente xa non entendía o latín en ningures, os servizos relixiosos aínda se realizaban nesta lingua. Así, establecéronse dúas linguas distintas en Europa, como sucedía no antigo Exipto: unha lingua dos sacerdotes e outra do pobo, unha sagrada e outra profana, unha culta e outra vulgar. Pero era preciso que os sacerdotes puidesen entender a lingua sagrada e culta na que tiñan que oficiar, e polo tanto o estudo da lingua latina foi unha parte esencial da educación universitaria dende o comezo.

21. Non sucedeu o mesmo co grego e o hebreo. Os decretos infalibles da igrexa ditaminaron que a tradución latina da Biblia, habitualmente chamada a Vulgata, tamén se ditou por inspiración divina, e tiña polo tanto a mesma autoridade que os orixinais grego e hebreo. Polo tanto, ao non ser requisito indispensable para un crego o coñecemento destas dúas linguas, durante moito tempo o seu estudo non foi parte da educación universitaria. Asegúranme que nalgunhas universidades españolas o estudo da lingua grega nunca foi parte desta educación. Os primeiros reformadores atoparon o texto grego do novo testamento, e mesmo o texto hebreo do vello, máis favorables ás súas opinións que a tradución da Vulgata que, como era de esperar, acomodouse gradualmente para apoiar as doutrinas da igrexa católica. En consecuencia, dedicáronse a expoñer os moitos erros desta tradución, o que puxo ao clero católico romano na necesidade de defendela ou explicala. Xa que isto non podía facerse sen coñecer as linguas orixinais, o seu estudo introduciuse gradualmente na meirande parte das universidades, tanto as que aceptaron como as que rexeitaron as doutrinas da reforma. O grego estaba conectado con toda a educación clásica que, aínda que ao comezo só a cultivaban os católicos e os italianos, púxose de moda ao tempo que apareceron as doutrinas da reforma. Polo tanto, esta lingua ensinábase na meirande parte das universidades antes do estudio da

filosofía, en canto o estudante fixese algún progreso no latín. O hebreo, ao non ter conexión coa educación clásica e non ser a lingua de ningún libro apreciado, agás as sagradas escrituras, habitualmente non se estudaba ata despois da filosofía, cando o estudante xa tiña comezado a estudar teoloxía.

22. Orixinariamente, as universidades ensinaban as primeiras nocións tanto do grego como do latín, e nalgunhas continúa sendo así. Noutras espérase que o estudante adquira previamente polo menos os rudimentos dunha ou de ambas linguas. O seu estudo segue sendo unha parte importante da educación universitaria en todas partes.

23. A antiga filosofía grega dividíase en tres grandes ramos: a física ou filosofía natural, a ética ou filosofía moral e a lóxica. Esta división xeral coincide totalmente coa natureza das cousas.

24. Os grandes fenómenos da natureza, as revolucións dos corpos celestes, as eclipses, os cometas, o trono, o lóstrego e outros meteoros extraordinarios, a xeración, a vida, o crecemento e disolución das plantas e os animais son obxectos que, así como suscitan asombro, tamén inspiran á curiosidade humana para investigar as súas causas. Primeiro intentou satisfacerse esta curiosidade coa superstición, referindo todas estas aparencias maravilosas á axencia directa dos deuses. Despois, a filosofía intentou explicalas a partir de causas coas que a humanidade estaba máis familiarizada. Así como todos estes grandes fenómenos son os primeiros obxectos da curiosidade humana, tamén a ciencia que pretende explicalos tivo que ser o primeiro ramo da filosofía en desenvolverse. En consecuencia, os primeiros filósofos que rexistra a historia foron filósofos naturais.

25. En toda época e país do mundo as persoas sempre puxeron atención aos caracteres, propósitos e accións do demais, e tiveron que establecer e aprobar por consenso común moitas regras e máximas para a conduta humana. En canto se puxo de moda a escritura, os sabios, ou os que crían selo, intentaron aumentar as máximas establecidas e respectadas, e expresar a súa propia

opinión do que era a conduta correcta ou incorrecta, ás veces na forma rebuscada de apoloxías, como as chamadas fábulas de Esopo, e outras na máis sinxela de apotegmas ou ditos, como os proverbios de Salomón, os versos de Teognis e Focílides, e parte das obras de Hesíodo. Continuaron así por moito tempo, multiplicando estas máximas de prudencia e moralidade, sen intentar arranxalas nunha orde clara ou metódica, nin moito menos conectalas mediante un ou varios principios xerais dos que se puidesen deducir como efectos das súas causas naturais. A beleza dunha disposición sistemática de distintas observacións conectadas por uns poucos principios comúns apareceu por primeira vez nos rudimentarios intentos da antigüidade cara a un sistema de filosofía natural. Despois intentouse algo semellante na moral, dispoñendo as máximas da vida cotiá nunha orde metódica, conectadas por varios principios comúns, igual que se intentaron dispoñer e conectar os fenómenos da natureza. A ciencia que pretende investigar e explicar estes principios conectores é o que se chama propiamente filosofía moral.

26. Diversos autores ofreceron distintos sistemas de filosofía, tanto natural como moral. Pero os argumentos cos que alicerzaban estes sistemas, lonxe de ser sempre demostracións, a miúdo non eran senón probabilidades moi escasas no mellor dos casos e ás veces simples sofismas, sen outro alicerce que a vaguidade e ambigüidade da linguaxe corrente. Os sistemas especulativos adoptáronse sempre por razóns demasiado frívolas como para influír sobre ninguén con sentido común en asuntos dun mínimo interese pecuniario. A flagrante sofística case nunca influíu sobre as opinións da humanidade, agás en asuntos de filosofía e especulación, nos que a miúdo tivo unha influencia máxima. Os patrocinadores dos sistemas de filosofía natural e moral intentaron expoñer as fraquezas dos argumentos que apoiaban os sistemas opostos aos seus. Examinando estes argumentos deron en considerar a diferenza entre un argumento probable e outro demostrativo, un falaz e outro con-

cluín-te, e esta clase de escrutinio dou orixe á lóxica, ou sexa, á ciencia dos principios xerais dos bos e maos razoamentos. Aínda que orixinariamente posterior tanto á física como á ética, ensinouse habitualmente antes que calquera das outras ciencias na maioría das antigas escolas de filosofía, abofé non en todas. Considerábase que o estudante debería comprender ben a diferenza entre os bos e os maos razoamentos antes de razoer sobre asuntos importantes.

27. Na maioría das universidades europeas, unha división da filosofía en cinco partes substituíu á antiga división en tres.

28. Na filosofía antiga, as ensinanzas relacionadas coa natureza da mente humana ou coa divindade pertencían ao sistema da física. Estes seres, calquera que fose a súa esencia, eran parte do gran sistema do universo, e ademais eran as partes que producían os efectos máis importantes. As conclusións ou conxecturas da razón humana sobre os mesmos constituía, como se dixésemos, dous capítulos, aínda que sen dúbida moi importantes, da ciencia que pretendía explicar a orixe e as revolucións do gran sistema do universo. Pero nas universidades europeas, onde a filosofía ensinábase só ao servizo da teoloxía, era natural alongarse máis nestes dous capítulos da ciencia que en ningún outro. Ampliáronse gradualmente e dividíronse en moitos capítulos inferiores, ata que por fin a doutrina dos espíritos, da que tan pouco pode coñecerse, veu en ocupar no sistema da filosofía tanto espazo como a dos corpos, da que pode coñecerse tanto. As doutrinas referentes a estas dúas materias considerábanse como dúas ciencias distintas. A chamada metafísica ou pneumática desenvolveuse por oposición á física, e cultivouse non só como a máis sublime, senón como a máis útil para os propósitos dunha profesión determinada. Desatendeuse case totalmente a materia propia dos experimentos e observacións, na que unha atención coidadosa pode facer tantos descubrimentos útiles, e cultivouse moito a materia na que, alén dunhas poucas verdades moi sinxelas e case obvias, nin a atención máis coidadosa pode descubrir

máis que escuridade e incerteza e, en consecuencia, non pode producir máis que sutilezas e sofismas.

29. Estas dúas ciencias desenvolvéronse en contraposición, e a comparación entre elas dou lugar ao nacemento dunha terceira, chamada ontoloxía, ou sexa, a ciencia que trataba das calidades e atributos comúns ás materias das outras dúas ciencias. Pero se as sutilezas e os sofismas constituían a meirande parte da metafísica ou pneumática, eran a totalidade da enmarañada ciencia da ontoloxía, chamada tamén ás veces metafísica.

30. O obxecto que propoñía investigar a antiga filosofía moral era en que consistía a felicidade e perfección do ser humano, considerado non só como individuo, senón como membro dunha familia, dun estado, e da gran sociedade humana. Nesta filosofía, os deberes da vida humana tratábanse como se estivesen ao servizo da felicidade ou perfección da mesma. Pero cando a filosofía moral, como a natural, dou en ensinábase só ao servizo da teoloxía, os deberes da vida humana tratáronse como se estivesen principalmente ao servizo da felicidade dunha vida futura. Na filosofía antiga, a perfección da virtude presentábase como a fonte da felicidade máis total nesta vida para a persoa que a posuía. Na filosofía moderna, a miúdo presentábase xeralmente, ou case sempre, como inconsistente coa felicidade nesta vida. O ceo só se gañaba con penitencia e mortificación, coas estreiteces e a humildade dun monxe, e non coa conduta liberal, xenerosa e enérxica dunha persoa. A meirande parte da filosofía moral das escolas consistía de casuística e unha moralidade ascética. Así, o ramo máis importante con moito da filosofía converteuse no máis corrupto.

31. Polo tanto, este era o curso habitual da educación filosófica na meirande parte das universidades europeas. A lóxica ensinábase primeiro, a ontoloxía viña en segundo lugar e a pneumatoloxía, incluíndo a doutrina respecto da natureza da alma humana e a divindade, en terceiro. En cuarto lugar seguía un sistema degradado de filosofía moral, que se consideraba conec-

tado directamente coas doutrinas da pneumatoloxía, coa inmortalidade da alma humana e coas recompensas e castigos que tiñan que esperarse da xustiza da divindade na vida futura. O curso adoitaba concluír cun breve e superficial sistema de física.

32. Así, as modificacións que introduciron as universidades europeas no antigo curso de filosofía dirixíronse todas cara á educación dos eclesiásticos, e a convertelo nunha introdución máis axeitada para o estudo da teoloxía. Pero a cantidade adicional de sutilezas e sofística, casuística e moralidade ascética que introduciron estas modificacións, certamente non o fixeron máis apropiado para a educación dos cabaleiros ou homes de mundo, nin para mellorar o entendemento nin o ánimo.

33. Este curso de filosofía é o que aínda segue ensinándose na maioría das universidades europeas, con máis ou menos dilixencia segundo a constitución de cada universidade require aos profesores. Nalgunhas das universidades máis ricas e mellor dotadas, os titores conténtanse con ensinar uns poucos anacos e febras inconexos deste curso corrupto, e aínda estes de xeito moi negligente e superficial.

34. A meirande parte dos progresos que se fixeron nos tempos modernos en distintos ramos da filosofía non se orixinaron nas universidades, aínda que sen dúbida algúns orixináronse nas mesmas. A maioría das universidades non estiveron na vangarda da súa adopción, e algunhas destas doutas sociedades escolleron continuar sendo durante moito tempo os santuarios onde atoparon refuxio e protección sistemas refutados e prexuízos obsoletos despois de que os expulsasen de todos os demais recunchos do mundo. En xeral, as universidades máis ricas e mellor dotadas foron as máis lentas en adoptar estes progresos e as máis remisas a permitir cambios importantes no plan de estudos establecido. Estes progresos introducíronse moito máis facilmente nalgunhas das universidade máis pobres, onde os profesores, ao depender da súa reputación para subsistir, estaban obrigados a prestar máis atención ás opinións do mundo.

35. Mais aínda que as escolas públicas e universidades europeas só pretendían educar a unha profesión determinada, a dos cregos, e aínda que non sempre foron moi dilixentes en instruír aos seus alumnos mesmo nas ciencias consideradas necesarias para esta profesión, atraeron gradualmente a educación de case todas as demais persoas, en particular a dos cabaleiros e homes de fortuna. Non se atopou un método mellor de aproveitar o longo intervalo entre a infancia e o período da vida no que as persoas comezan a dedicarse seriamente aos auténticos asuntos do mundo, os que os empregarán polo resto dos seus días. Porén, a meirande parte do que se ensina nas escolas e universidades non é a preparación máis axeitada para esta actividade.

36. En Inglaterra, cada día é máis habitual enviar aos mozos a viaxar por países estranxeiros inmediatamente despois de deixar a escola sen envialos a ningunha universidade. Disque os nosos mozos xeralmente volven a casa moi mellorados polas súas viaxes. Un mozo que vai fóra con dezasete ou dezaioito anos de idade e volve aos vinte e un, volve tres ou catro anos máis vello do que era cando marchou, e nesa idade é moi difícil non mellorar moito en tres ou catro anos. No decurso das súas viaxes xeralmente adquire coñecementos de dúas ou tres linguas estranxeiras, poucas veces suficientes para permitirle escribilas ou falalas con propiedade. Noutros aspectos habitualmente volve a casa máis fachendoso, carente de escrúpulos, disoluto e incapaz de calquera esforzo serio, tanto para estudar como para os negocios, do que podería terse convertido nun tempo tan curto se vivise na casa. Ao viaxar tan novo, pasando os anos máis preciosos da súa vida na máis frívola libertinaxe, lonxe da inspección e control dos seus pais e parentes, debilita ou borra, no canto de remachar e confirmar, todos os hábitos útiles que a súa educación anterior lle proporcionase. Só o descrédito das universidades pode ter popularizado unha práctica tan absurda como a de viaxar neste período temperán da vida. Enviando ao seu fillo ao estranxeiro un pai líbrase, polo menos durante un tempo, de algo

tan desagradable como ver a un fillo desempregado e descoidado arruinarse diante dos seus ollos.

37. Estes foron os efectos dalgunhas das institucións de educación modernas.

38. Noutras épocas e nacións os plans e institucións para a educación semella que foron distintos.

39. Nas repúblicas da antiga Grecia, todo cidadán libre instruíase en exercicios ximnásticos e música baixo a dirección da autoridade pública. Os exercicios ximnásticos pretendían endurecer o seu corpo, afiar o seu valor e preparalo para os traballos e perigos da guerra, e como a milicia grega era, polo que din, unha das mellores que nunca existiu no mundo, esta parte da súa educación pública tivo que responder totalmente ao propósito que pretendía. A outra parte, a música, pretendía, polo menos segundo os filósofos e historiadores que describiron estas institucións, humanizar a mente, temperar o carácter e dispoñelo para desempeñar os deberes sociais e morais da vida pública e privada.

40. Na antiga Roma, os exercicios do Campo de Marte perseguían o mesmo propósito que os do ximnasio na antiga Grecia, e fixérono co mesmo éxito. Pero entre os romanos non había nada que se correspondese coa educación musical dos gregos. Porén, a moralidade dos romanos, tanto na vida pública como na privada, non só era igual, senón moi superior en conxunto á dos gregos. De que foron superiores na vida privada temos o testemuño expreso de Polibio e de Dionisio de Halicarnaso, dous autores ben afeitos ás dúas nacións, e o desenvolvemento da historia grega e romana é testemuño da superior moralidade pública dos romanos. A cordialidade e moderación das faccións antagónicas é a condición máis esencial na moralidade pública dun pobo libre. Pero as discusións dos gregos eran case sempre violentas e sanguinarias, mentres que nunca se verteu sangue en ningunha discusión romana até o tempo dos Gracos, e en realidade a partir desta época pode considerarse disolta a repú-

blica romana. Polo tanto, malia a moi respectable autoridade de Platón, Aristóteles e Polibio, e das razóns moi enxeñosas coas que o señor Montesquieu intenta apoiar esta autoridade, parece probable que a educación musical dos gregos non tivese un gran efecto sobre a súa moralidade, xa que sen ela a dos romanos era superior en conxunto. O respecto de todos os sabios antigos polas institucións dos seus devanceiros probablemente dispoñíaaos a atopar moita sabedoría política no que só era un costume antigo, continuado sen interrupción dende os primeiros períodos destas sociedades até o tempo no que chegaron a un grao importante de refinamento. A música e a danza son as grandes diversións de case todas as nacións bárbaras, e os grandes logros que se consideran axeitados para que un individuo entreteña a súa sociedade. Aínda é así na actualidade entre os negros da costa de África, como era entre os antigos celtas, escandinavos e, como conta Homero, entre os antigos gregos nos tempos anteriores á guerra de Troia. Cando as tribos gregas se constituíron en pequenas repúblicas, era natural que o estudo destes logros fixese parte por moito tempo da educación pública e común do pobo.

41. Non parece que se lles pagase aos mestres que instruían aos mozos na música ou nos exercicios militares, nin que os nomease o Estado en Roma nin en Atenas, a república grega da que máis información temos sobre as súas leis e costumes. O Estado requiría que todo cidadán libre se preparase para defendelo na guerra, e por iso tiña que aprender os seus exercicios militares. Pero deixaba que os aprendese dos mestres que puidese atopar, e non promoveu para este propósito nada máis que un campo público ou lugar de exercicio, no que debería practicar.

42. Nos primeiros tempos tanto das repúblicas gregas como da romana, o resto da educación consistían en aprender a ler, escribir e contar consonte a aritmética da época. Os cidadáns máis ricos a miúdo adquirían estas habilidades na casa coa axuda dalgún pedagogo doméstico, que era xeralmente un

escravo ou liberto, e os máis pobres nas escolas dos mestres que ensinaban por diñeiro. Porén, esta educación deixábase totalmente ao coidado dos pais ou tutores de cada individuo. O estado nunca asumiu a súa inspección ou dirección. Abofé, unha lei de Solón eximiu aos fillos de manter na vellez aos pais que descoidasen instruí-los nalgún oficio ou actividade beneficiosa.

43. Ao progresar o refinamento, cando se puxeron de moda a filosofía e a retórica, as clases superiores adoitaban enviar os seus fillos ás escolas de filósofos e retóricos para que os instruí-sen nestas ciencias de moda. Pero estas escolas non as mantiña o estado, e durante moito tempo apenas as aceptaba. A demanda da filosofía e retórica foi durante moito tempo tan pequena que os primeiros profesores non atopaban emprego permanente en ningunha cidade, senón que estaban obrigados a viaxar de lugar en lugar. Deste xeito vivían Zenón de Elea, Protágoras, Gorxias, Hipias e moitos outros. Conforme a demanda aumentou, as escolas tanto de filosofía como de retórica fixéronse permanentes, primeiro en Atenas e despois noutras cidades. Porén, o Estado non as promoveu, alén de asignarlles un lugar determinado para ensinar, o que ás veces facían tamén os donantes privados. O estado asignou a Academia a Platón, o Liceo a Aristóteles e o Pórtico a Zenón de Citio, o fundador dos estoicos, pero Epicuro legou os seus xardíns á súa propia escola. Ata o tempo de Marco Aurelio ningún profesor percibía un salario público nin tiña outros emolumentos que os dos honorarios ou taxas dos seus alumnos. Sabemos por Luciano que a recompensa que este emperador filósofo outorgou a un dos profesores de filosofía probablemente non durou máis que a súa propia vida. Non había nada equivalente aos privilexios da gradación, e non era necesario asistir a unha destas escolas para poder practicar un negocio ou profesión determinado. Se a reputación da súa propia utilidade non atraía aos alumnos, a lei non obrigaba a ninguén a acudir ás mesmas nin o recompensaba por ter ido. Os profesores non tiñan xurisdición sobre os seus alumnos nin outra autoridade

alén da que sempre producen na xuventude a virtude e capacidade superior daqueles aos que se confía a súa educación.

44. En Roma, o estudo do dereito civil non formaba parte da educación da meirande parte dos cidadáns, senón só dalgúns familias determinadas. Porén, os mozos que desexaban adquirir coñecementos de dereito non tiñan escola pública á que acudir nin outro método de estudar leis que frecuentar a compañía dos seus parentes e amigos considerados expertos na materia. Paga a pena observar que aínda que moitas das leis das doce táboas copiáronse das leis das antigas repúblicas gregas, non parece que o dereito se convertese nunha ciencia en ningunha república da antiga Grecia. En Roma axiña converteuse en ciencia, e proporcionaba un importante prestixio aos cidadáns que tiñan a reputación de entendela. Nas repúblicas da antiga Grecia, especialmente en Atenas, os tribunais ordinarios de xustiza consistían en grupos de persoas numerosos e desordenados que a miúdo fallaban case aleatoriamente, ou como ditasen o clamor popular e o espírito de facción e partido. A deshonra dunha decisión inxusta, cando se dividía entre cincocentas, mil ou mil cincocentas persoas (pois algúns destes tribunais eran así de numerosos), non recaía moi pesadamente sobre ningún individuo en particular. Polo contrario, en Roma os principais tribunais de xustiza consistían nun único xuíz ou nun pequeno número de xuíces, e calquera decisión precipitada ou inxusta afectaba ás súas reputacións, especialmente porque sempre deliberaban en público. Nos casos dúbidosos, estes tribunais, na súa ansiedade por evitar a culpa, intentaban refuxiarse baixo o exemplo ou precedente dos xuíces que se reuniron antes que eles no mesmo ou noutro tribunal. Esta atención á práctica e o precedente converteu o dereito romano no sistema regular e ordenado que se nos legou, e unha atención semellante tivo efectos parecidos nas leis dos países que a prestaron. A superioridade da reputación dos romanos fronte aos gregos, tan sinalada por Polibio e Dionisio de Halicarnaso, quizais se debe máis á mellor constitución dos

seus tribunais de xustiza que a calquera das circunstancias que estes autores mencionan. Disque os romanos se distinguiron especialmente polo seu superior respecto aos xuramentos. Un pobo habituado a prestar xuramento só fronte a un tribunal de xustiza dilixente e ben informado, é moito máis coidadoso cos seus xuramentos que os que adoitan facer o mesmo fronte a asembleas turbulentas e desordenadas.

45. Admítese facilmente que as capacidades tanto civís como militares dos gregos e romanos eran polo menos iguais ás de calquera nación moderna. O noso prexuízo é máis ben a sobrevaloralas. Pero agás no que respecta aos exercicios militares, non parece que o Estado fixese ningún esforzo para formar estas grandes capacidades, xa que non me poden convencer de que a educación musical dos gregos fose moi relevante para formalas. Porén, atoparon mestres para instruír ás clases superiores nas artes e ciencias precisas ou convenientes para as circunstancias da súa sociedade. A demanda desta instrución produciu o que sempre produce, o talento para impartila, e a emulación que unha competencia ilimitada nunca deixa de estimular levou este talento a un elevado grao de perfección. Os antigos filósofos semellan ter sido moi superiores a calquera dos profesores modernos na atención que estimularon, no imperio que adquiriron sobre as opinións e principios da súa audiencia, e na facultade que posuían de dar un determinado ton e carácter á conducta e a conversación desta audiencia. Nos tempos modernos, a dilixencia dos profesores públicos está corrupta polas circunstancias, que os fan máis ou menos independentes do seu éxito e reputación nas súas profesións específicas. Os seus salarios poñen ao profesor privado que pretendese competir con eles no mesmo estado no que está un comerciante que intenta comerciar sen unha prima, competindo cos que gozan dunha moi considerable. Se vende os seus bens case ao mesmo prezo, non pode ter o mesmo beneficio, e a súa sorte será a pobreza e a mendicidade, se non a creba e a ruína. Se intenta vendelos

moito máis caros probablemente terá tan poucos clientes que as súas circunstancias non se arranxarán moito. Ademais, os privilexios da gradación son necesarios, ou polo menos extremadamente convenientes, en moitos países para a maioría das persoas nas profesións cultas, isto é, para a meirande parte dos que precisan unha educación culta, e estes privilexios só poden obterse asistindo ás clases dos profesores públicos. A asistencia máis coidadosa e as mellores instrucións dun profesor privado non dan dereito a reclamalos. Por estes motivos adoita considerarse nos tempos modernos que o profesor privado dalgunha das ciencias que se ensinan habitualmente nas universidades está na clase máis baixa entre os homes de letras. Un individuo de auténtica capacidade case non pode atopar un emprego máis humillante ou menos lucrativo ao que recorrer. Así, as dotacións das escolas e colexios non só corromperon a dilixencia dos profesores públicos, senón que fixeron case imposible ter bos profesores privados.

46. Se non existisen institucións públicas para a educación, non se ensinaría ningún sistema nin ciencia que non tivese demanda, que as circunstancias da época non fixesen preciso ou conveniente aprender, ou que non estivese polo menos de moda. Un profesor privado nunca estaría interesado en ensinar un sistema refutado e antigo dunha ciencia recoñecida como útil, nin unha ciencia considerada universalmente como unha simple morea inútil e pedante de sofística e parvadas. Estes sistemas, estas ciencias, non poden subsistir máis que nas sociedades gremiais para a educación nas que a prosperidade e os ingresos son en boa medida independentes da súa reputación, e totalmente independentes da súa actividade. Se non existisen institucións públicas para a educación, un cabaleiro, despois de superar con aplicación e capacidade o curso de educación máis completo que lle proporcionen ás circunstancias da época, non podería saír ao mundo totalmente ignorante dos temas de conversa entre os cabaleiros e homes de mundo.

47. Non existen institucións públicas para a educación das mulleres e, en consecuencia, non hai nada inútil, absurdo nin fantástico na súa educación. Ensínaselles o que os seus pais ou tutores consideran necesario ou útil que aprendan, e nada máis. Toda a súa educación tende a algún propósito útil: mellorar a súa atracción natural ou formar a súa mente na economía, reserva, modestia e castidade que fagan probable que chegue a ser a señora dunha familia e se comporte correctamente cando chegue a selo. En calquera circunstancia da súa vida unha muller obtén algunha conveniencia ou vantaxe da súa educación. Poucas veces na súa vida un home obtén algunha conveniencia ou vantaxe de ningunha das partes máis difíciles e problemáticas da súa educación.

48. Polo tanto, podería preguntarse se o Estado debería deixar de prestar atención á educación do pobo? Ou, se debese prestala, de que partes da educación debería ocuparse para as distintas clases do pobo, e como debería ocuparse delas?

49. Nalgúns casos a situación da sociedade coloca á meirande parte dos individuos en situacións que os forman en case todas as capacidades e virtudes que a situación require ou pode admitir, sen ningún coidado do goberno. Noutros casos, a situación da sociedade non coloca á meirande parte dos individuos nestas situacións, e precísase que o goberno se ocupe en evitar a corrupción e dexeneración case totais da maioría do pobo.

50. Na evolución da división do traballo, o emprego da meirande parte dos que viven do traballo, isto é, da gran maioría do pobo, limítase a unhas poucas operacións moi sinxelas, a miúdo unha ou dúas. Pero o entendemento da meirande parte das persoas fórmase grazas aos seus empregos. Quen pasa toda a súa vida realizando unhas poucas operacións sinxelas, que sempre teñen os mesmos ou case os mesmos efectos, non ten ocasión de exercitar o seu entendemento nin a súa inventiva en atopar recursos para eliminar dificultades que nunca se presentan. Polo tanto, perde o hábito deste exercicio e vólvese tan estúpido

e ignorante como pode ser unha criatura humana. O torpor da súa mente non só faille incapaz de gozar ou tomar parte nunha conversa racional, senón de concibir calquera sentimento xeneroso, nobre ou sensible e, en consecuencia, de formar ningún xuízo sensato mesmo respecto de moitos dos deberes da vida privada. É totalmente incapaz de xulgar os grandes e amplos intereses do seu país e, agás que se realicen esforzos moi específicos para evitalo, é igualmente incapaz de defender o seu país na guerra. A uniformidade da súa vida inmóbil corrompe o valor da súa mente, e faille considerar con aversión a vida irregular, incerta e arriscada do soldado. Corrompe mesmo a actividade do seu corpo, e faino incapaz de exercitar a súa forza con vigor e perseveranza en calquera outro emprego distinto de aquel para o que se formou. Así, a súa destreza no seu propio oficio específico semella adquirirse a expensas das súas virtudes intelectuais, sociais e marciais. En toda sociedade adiantada e civilizada este é o estado no que caen os traballadores pobres, isto é, a maioría do pobo, a menos que o goberno se esforce en evitalo.

51. É distinto nas sociedades bárbaras, como se lles chama habitualmente, de cazadores, pastores e mesmo labregos no estado primitivo da agricultura que precede ao progreso das manufacturas e á extensión do comercio exterior. Nestas sociedades, as variadas ocupacións de cada individuo obríganlle a exercer a súa capacidade e a inventar recursos para eliminar as dificultades que ocorren continuamente. A inventiva mantense viva e a mente non cae na estupidez somnolenta que entala o entendemento de case todas as clases inferiores do pobo nunha sociedade civilizada. Xa se observou que nestas chamadas sociedades bárbaras, cada home é un guerreiro, e tamén é, ata certo punto, un estadista, e pode formar un xuízo aceptable respecto do interese da sociedade e a conduta dos que a gobernan. Para case cada un deles é evidente por observación se os seus xefes son bos xuíces en tempo de paz ou bos líderes en tempo de guerra. Abofé, nesta sociedade ninguén pode adquirir o enten-

demento desenvolvido e refinado que ás veces posúen algunhas persoas nun estado máis civilizado. Aínda que nunha sociedade primitiva hai moita variedade nas ocupacións de cada individuo, non a hai nas do conxunto da sociedade. Cada individuo fai ou pode facer case todo o que fai ou pode facer calquera outro. Cada individuo ten coñecemento, enxeño e inventiva, pero case ninguén ten moito. Porén, o que ten abonda para realizar as actividades sinxelas da sociedade. Polo contrario, nun estado civilizado, aínda que hai pouca variedade nas ocupacións da meirande parte dos individuos, a variedade é case infinita nas ocupacións da sociedade en conxunto, presentando unha variedade case infinita de obxectos para a contemplación dos poucos que, ao non estar sometidos a ningunha ocupación específica, dispoñen de tempo e inclinación para examinar as ocupacións dos demais. A contemplación dunha tal variedade de obxectos exercita as súas mentes en comparacións e combinacións interminables, e fai os seus entendementos extraordinariamente agudos e exhaustivos. Porén, a menos que estas poucas persoas estean situadas en posicións moi específicas, as súas grandes capacidades, aínda que honorables para eles mesmos, moi pouco poden contribuír ao bo goberno ou á felicidade da súa sociedade. A pesar das grandes capacidades destes poucos, no conxunto do pobo poden destruírse e extinguirse as partes máis nobres do carácter humano.

52. Nunha sociedade civilizada e comercial a educación da xente corrente precisa máis da atención do estado que a da xente con rango e fortuna. Estes xeralmente entran na actividade, profesión ou negocio co que pretenden distinguirse no mundo aos dezaioito ou dezanove anos de idade. Antes tiveron tempo suficiente para adquirir, ou polo menos para preparase a adquirir, todas as capacidades que poden facerlles dignos da estima pública. Os seus pais ou titores xeralmente preocúpanse de que sexan capaces, e están dispostos en moitos casos a gastar o necesario para este propósito. Se non sempre están correctamente

educados non é por falla de gasto na súa educación, senón polo uso incorrecto deste gasto. Poucas veces é pola falla de mestres, senón pola negligencia e incapacidade dos que hai e pola dificultade, ou máis ben imposibilidade, de atopar mellores mestres na situación actual. Ademais, os empregos nos que as persoas con rango e fortuna pasan a meirande parte da súa vida non son como os da xente corrente, sinxelos e uniformes. Case todos son moi complicados e exercitan máis a cabeza que as mans. O entendemento dos que se dedican a estes empregos poucas veces pode aletargarse por falla de exercicio. Ademais, os empregos das persoas con rango e fortuna raramente lles acosan da mañá a noite. Adoitan ter bastante tempo de ocio, durante o que poden perfeccionarse en cada ramo do coñecemento útil ou ornamental do que poidan ter o alicerce, ou polo que se afeccionasen anteriormente.

53. Non sucede así coa xente corrente. Teñen pouco tempo para a educación. Os seus pais case non poden permitirse mantelos nin na súa infancia. En canto poden traballar teñen que dedicarse a algún oficio no que poidan gañarse a mantenza. Este oficio é xeralmente tan sinxelo e uniforme que exercita pouco o entendemento, mentres ao mesmo tempo, o seu traballo é tan constante e duro que lles deixa pouco tempo de ocio e menos inclinación para utilizalo, ou mesmo para pensar en calquera outra cousa.

54. A xente corrente, aínda que non pode instruírse tan ben como as persoas de rango e fortuna nunha sociedade civilizada, pode adquirir as partes máis esenciais da educación: ler, escribir e contar, nunha idade tan temperá que mesmo a meirande parte dos que se forman para as ocupacións máis humildes teñen tempo de adquirilas antes de empregarse. Cun gasto moi pequeno o estado pode facilitar, estimular e mesmo impoñer a case todo o pobo a necesidade de adquirir as partes máis esenciais da educación.

55. O estado pode facilitar esta adquisición establecendo en cada parroquia ou distrito unha pequena escola onde poida ensi-

narse aos nenos por unha recompensa tan moderada que incluso un traballador poida pagala. O estado pagaríalle ao mestre en parte, pero non totalmente, porque se lle pagase todo ou a meirande parte, axiña descoidaría a súa actividade. En Escocia, a fundación destas escolas parroquiais ensinou a case toda a xente corrente a ler e a moitos deles a escribir e contar. En Inglaterra, a fundación de escolas de beneficencia tivo un efecto da mesma clase, pero non tan xeneralizado, porque non se estableceron tantas. Se nestas pequenas escolas os libros cos que se ensina a ler aos nenos fosen un pouco máis instrutivos do que son actualmente, e se no canto das poucas nocións de latín que ás veces se lles ensinan aos fillos da xente corrente e que case non son de utilidade para eles, se lles ensinasen as partes elementais da xeometría e a mecánica, a educación desta clase de persoas sería tan completa como é posible. Non hai oficio que non proporcione algunha oportunidade de aplicar os principios da xeometría e da mecánica, e polo tanto, de exercitar e mellorar gradualmente á xente corrente nestes principios, a introdución necesaria para as ciencias máis nobres e útiles.

56. O Estado pode estimular a adquisición das partes máis esenciais da educación outorgando pequenos premios e distintivos honoríficos aos nenos da xente corrente que sobresaen nas mesmas.

57. O Estado pode impoñer a case todo o pobo a necesidade de adquirir estas partes esenciais da educación obrigando a cada individuo a someterse a un exame ou proba antes de que poida ingresar nun gremio, ou de que se lle permita exercer un oficio nunha cidade ou vila gremial.

58. As repúblicas grega e romana mantiveron deste xeito o espírito marcial dos seus cidadáns, facilitando a adquisición dos seus exercicios militares e ximnásticos, estimulando e mesmo impoñendo a todo o pobo a necesidade de aprendelos. Facilitaron a adquisición destes exercicios cedendo un lugar determinado para aprendelos e practicalos, e outorgando a determinados

mestres o privilexio de ensinar nese lugar. Estes mestres non tiñan salarios nin privilexios exclusivos de ningunha clase. A súa recompensa consistía totalmente no que obtiñan dos seus alumnos, e un cidadán que aprendese os seus exercicios nos ximnacios públicos non tiña ningunha clase de vantaxe legal sobre un que os aprendese privadamente, sempre que os aprendese igualmente ben. Estas repúblicas estimularon a adquisición dos exercicios mencionados outorgando pequenos premios e distintivos honoríficos aos que sobresaían nos mesmos. Gañar un premio nos xogos olímpicos, ístmicos ou nemeos non só facía ilustre a quen o gañaba, senón a toda a súa familia e parentela. A obriga de que cada cidadán servise un determinado número de anos nos exércitos da república, se o alistaban, era un estímulo suficiente para aprender estes exercicios, sen os que non sería apto para o servizo.

59. O exemplo da Europa moderna demostra que na evolución do progreso a práctica dos exercicios militares, e con ela o espírito marcial da maioría do pobo, decae gradualmente a menos que o goberno faga os esforzos axeitados. Pero a seguridade de cada sociedade depende sempre do espírito marcial da maioría do pobo. Abofé, nos tempos actuais, este espírito só e sen apoio dun exército regular ben disciplinado non sería suficiente para a defensa nin a seguridade dunha sociedade. Pero onde cada cidadán teña o espírito dun soldado, seguramente precisarase un exército regular máis pequeno. Ademais, este espírito diminuiría moito os perigos para a liberdade, reais ou imaxinarios, que se temen habitualmente dun exército regular. Así como facilitaría moito as operacións deste exército fronte a un invasor estranxeiro, tamén as dificultaría na mesma medida se por desgraza se dirixisen algunha vez contra a constitución do estado.

60. As antigas institucións de Grecia e Roma foron moito máis efectivas para manter o espírito marcial da maioría do pobo que as chamadas milicias dos tempos modernos. Eran moito máis sinxelas, e unha vez establecidas precisaban pouco ou ningún

coidado do goberno para mantelas en perfecto vigor. Mentres que manter as complexas normas de calquera milicia moderna cunha execución aceptable precisa do coidado continuo e trabaloso do goberno, sen o cal caerían constantemente nun total abandono e desuso. Ademais, a influencia das antigas institucións era moito máis xeral. Grazas a elas todo o pobo instruíase no uso das armas, mentres que só unha parte moi pequena do mesmo pode instruírse así coas regras dunha milicia moderna, agás talvez a de Suíza. Pero un covarde, un home incapaz de defenderse ou vingarse, evidentemente carece dunha das partes máis esenciais do carácter dun home. A súa mente está tan mutilada e deformada como o corpo de alguén privado dalgún dos seus membros máis esenciais, ou que perdesse o uso dos mesmos. É evidentemente o máis desgraciado e miserable dos dous, porque a felicidade e o sufrimento, que residen na mente, dependen máis do estado de saúde ou enfermidade, completo ou mutilado, da mente, que do correspondente ao corpo. Aínda que o espírito marcial do pobo non fose útil para a defensa da sociedade, impedir que se espalle entre a maioría do pobo esa clase de mutilación, deformidade e desgraza mental que implica a covardía, merecería a atención máis seria do goberno, igual que merecería a súa atención máis seria evitar o espallamento da lepra ou calquera outra enfermidade repugnante e ofensiva, aínda que non fose mortal nin perigosa, mesmo se desta atención non se obtivese ningún outro ben público.

61. O mesmo pode dicirse da flagrante ignorancia e estupidez que entumece tan a miúdo os entendementos das clases inferiores do pobo nunha sociedade civilizada. Un individuo sen o uso axeitado das súas facultades intelectuais é, se cadra, máis desprezable que mesmo un covarde, e está mutilado e deformado nunha parte aínda máis esencial do carácter da natureza humana. Aínda que o estado non conseguise ningunha vantaxe da instrución das clases inferiores do pobo, merecería á súa atención que non quedasen totalmente sen instruír. Porén, o estado

consegue unha vantaxe importante desta instrución. Canto máis instruídas están as clases inferiores do pobo, menos propensas son ás falsas ilusións do entusiasmo e a superstición, que entre as nacións ignorantes a miúdo ocasionan os máis terribles disturbios. Ademais, un pobo instruído e intelixente é sempre máis decente e disciplinado que outro ignorante e estúpido. Cada individuo síntese máis respectable e con máis posibilidades de obter o respecto dos seus superiores lexítimos, e polo tanto está máis disposto a respectar a estes superiores. Está máis disposto a examinar, e vólvese máis capaz de identificar as interesadas queixas da facción e a sedición e, por iso, está menos exposto a enganarse nunha oposición insensata ou innecesaria ás medidas do goberno. Nos países libres, onde a seguridade do goberno depende moito do xuízo favorable que o pobo se forma da súa conduta, seguramente é da máxima importancia que non estean dispostos a xulgalá precipitada ou caprichosamente.

Artigo III. Dos gastos das institucións para a instrución de xente de todas as idades

I. As institucións para a instrución de xente de todas as idades son principalmente as que se dedican á instrución relixiosa. Nesta clase de instrución o obxectivo non é tanto facer das persoas bos cidadáns neste mundo como preparalos para outro mellor na vida futura. Os profesores da doutrina que contén esta instrución, igual que os demais, poden depender para a súa manutención totalmente das contribucións voluntarias da súa audiencia, ou poden conseguila dalgún outro fondo outorgado pola lei do seu país, como unha propiedade inmobiliaria, un décimo ou imposto sobre a terra, ou un salario establecido ou estipendio. O seu esforzo, celo e actividade, son probablemente moito máis grandes no primeiro caso que no segundo. Neste sentido os profesores das novas relixións sempre tiveron unha vantaxe considerable ao atacar os sistemas antigos e establecidos, dos que o clero,

sustentado nos seus beneficios, descoidou manter o fervor da fe e a devoción na maioría do pobo e, entregándose á indolencia, ficou totalmente incapaz de facer ningún esforzo vigoroso na defensa do seu propio sistema. Os cregos dunha relixión establecida e ben dotada a miúdo fanse homes educados e elegantes que posúen todas as virtudes dos cabaleiros, ou as que gañan a estima dos cabaleiros, pero tenden gradualmente a perder as calidades, boas e más, que lles daban autoridade e influencia coas clases inferiores do pobo, e que foron as causas orixinais do éxito e asentamento da súa relixión. Estes cregos, cando son atacados polos entusiastas populares e ousados, aínda que talvez estúpidos e ignorantes, séntense tan indefensos como as indolentes, efeminadas e ben mantidas nacións das rexións meridionais de Asia cando as invadiron os activos, fortes e famentos tártaros do norte. Nunha emerxencia tal, habitualmente non teñen outro recurso que apelar á autoridade civil para que persiga, destrúa ou expulse aos seus adversarios por perturbar a paz pública. Foi así como o clero católico apelou á autoridade civil para perseguir aos protestantes, e a igrexa de Inglaterra para perseguir aos disidentes e, en xeral, como toda seita relixiosa, unha vez que gozou por un século ou dous da seguridade dun sistema legal, atopouse incapaz de defenderse vigorosamente contra calquera seita nova que atacase a súa doutrina ou disciplina. Nestas ocasións, a vantaxe no referente á aprendizaxe e boa escritura pode estar ás veces do lado da igrexa establecida. Pero as artes da popularidade e de gañar prosélitos están sempre do lado dos seus adversarios. En Inglaterra, o ben dotado clero da igrexa establecida hai moito que descoidou estas artes, que actualmente cultivan principalmente os disidentes e metodistas. Porén, as providións independentes feitas en moitos lugares para os profesores disidentes grazas a subscricións voluntarias, dereitos de fideicomiso e outras evasións da lei, abateron moito o celo e actividade destes profesores. Moitos fixéronse moi doutos, enxeñosos e respectables, pero xeralmente deixaron de ser populares.

Os metodistas, sen a metade da sabedoría dos disidentes, están moito máis en voga.

2. Na igrexa de Roma, a actividade e celo do clero inferior mantense máis vivo polo poderoso motivo do interese propio que en calquera igrexa protestante establecida. Moitos dos cregos parroquiais obteñen unha parte importante da súa mantenza das ofrendas voluntarias da xente, unha fonte de ingresos que a confesión dálles moitas oportunidades de aumentar. As ordes mendicantes obteñen toda a súa mantenza destas ofrendas. Fan como os húsares e a infantería lixeira dalgúns exércitos: se non hai botín, non hai paga. O clero parroquial é como os profesores que dependen para a súa recompensa en parte do seu salario e en parte das taxas ou honorarios que obteñen dos seus alumnos: sempre dependen da súa actividade e reputación. As ordes mendicantes son como os profesores que dependen totalmente da súa actividade para a súa mantenza, e polo tanto están obrigados a utilizar todo o que poida animar a devoción da xente corrente. Observou Maquiavelo que a fundación das dúas grandes ordes mendicantes de Santo Domingo e San Francisco reviviu, nos séculos XIII e XIV, a fe e a devoción esmorecentes da igrexa católica. Nos países católicos romanos o espírito da devoción sostense grazas aos monxes e o clero parroquial máis pobre. Os grandes dignitarios da Igrexa, con todas as súas dotes de cabaleiros e homes de mundo, e ás veces coas de homes sabios, son coidadosos de manter a disciplina necesaria sobre os seus inferiores, pero poucas veces se preocupan da instrución do pobo.

3. Di o que é con moito o máis ilustre filósofo e historiador da época actual que *a meirande parte das artes e profesións nun estado son de tal natureza que, cando promoven os intereses da sociedade, tamén son útiles ou agradables para algúns individuos, e neste caso a regra constante da autoridade, agás na primeira introdución de calquera arte, é deixar a profesión soa, e confiar o seu estímulo aos individuos que obteñen beneficio da mesma. Os artesáns, ao atopar que os seus beneficios aumentan*

pola aceptación dos seus clientes, elevan todo o posible a súa habilidade e dilixencia, e como non se ven perturbados por ningunha manipulación imprudente, aseguran que a mercadoría estea sempre aproximadamente proporcionada á demanda.

4. Pero hai tamén algunhas vocacións que, aínda que útiles e mesmo necesarias nun estado, non dan vantaxe nin satisfacción a ningún individuo, e o poder supremo está obrigado a alterar a súa conduta cos que manteñen estas profesións. Ten que darlles estímulo público para o seu mantemento, e ten que protexelos da negligencia á que estarán expostos, ben engadindo honores especiais á profesión, establecendo unha longa subordinación de rangos e unha dependencia estrita, ou por outros medios. As persoas empregadas nas finanzas, a frota e a maxistratura son exemplos desta clase de individuos.

5. Pode pensarse, a primeira vista, que os cregos pertencen á primeira clase, e que o seu estímulo, como o dos avogados e médicos, pode confiarse con seguridade á xenerosidade dos individuos que seguen ás súas doutrinas e atopan beneficio ou consolo no seu ministerio e asistencia espiritual. A súa dilixencia e vixilancia agúzanse sen dúbida por este motivo adicional, e a súa habilidade na profesión e destreza no goberno das mentes da xente teñen que aumentar diariamente pola súa práctica, estudo e atención crecente.

6. Pero se consideramos a cuestión máis de preto, atoparemos que esta dilixencia interesada do clero é a que todo lexislador sabio investigará como evitar, porque, en todas as relixións agás a verdadeira, é moi perniciosa, e ten mesmo unha tendencia natural a perverter a verdade, infundindo na mesma unha forte mestura de superstición, tolaría e engano. Cada predicador, para facerse máis valioso e sagrado ante os seus seguidores, inspirará neles a aversión máis violenta ás demais seitas, e intentará continuamente excitar a lánguida devoción da súa audiencia con algunha novidade. As doutrinas que inculque farán caso omiso da verdade, a moral ou a decencia. Adoptará os principios máis

acaídos aos sentimentos alborotados do corpo humano. Atraerá aos clientes a cada conventículo con nova dilixencia e habilidade para aproveitarse das paixóns e a credulidade do pobo. E ao final, a autoridade civil atopará que pagou cara a súa finxida frugalidade, aforrando un soldo fixo para os curas, e que en realidade o acordo máis decente e vantaxoso que pode facer cos guías espirituais é o de subornar a súa indolencia asignando salarios fixos á súa profesión e convertendo en superfluo que sexan máis activos do necesario en evitar que o seu rabaño se descarreire na procura de novos pastos. E así, as institucións eclesiásticas demostran ser finalmente vantaxosas para os intereses políticos da sociedade, aínda que xurdan habitualmente primeiro das opinións relixiosas.

7. Pero sexan cales sexan os efectos bos ou maos dos ingresos independentes do clero, moi poucas veces se lles outorgaron buscando estes efectos. Os tempos de controversias relixiosas violentas foron tempos de discusións políticas igualmente violentas. En tales ocasións, cada partido político estaba interesado, ou cría estalo, en aliarse con algunha das seitas relixiosas antagónicas. Pero isto só podía facerse adoptando, ou polo menos favorecendo, os principios da seita correspondente. A que tivese a boa fortuna de aliarse co partido vencedor compartía a vitoria do seu aliado, que axiña lle permitía, co seu favor e protección, silenciar e someter ata certo punto ás súas adversarias. Estas xeralmente aliáronse cos inimigos do partido vencedor, e polo tanto eran as súas inimigas. O clero desta seita particular facíase así o amo total do campo de batalla, e ao gozar da súa máxima influencia e autoridade coa meirande parte do pobo, era poderoso como para amedrentar aos xefes e líderes do seu propio partido e obrigar á autoridade civil a respectar as súas opinións e inclinacións. A súa primeira esixencia era xeralmente que silenciase e sometese aos seus adversarios, e a segunda, que lles outorgase a eles uns ingresos independentes. E como contribuían moito á vitoria, non parecía insensato que participasen no botín. Ademais, estaban

fartos de levarlle a corrente á xente e depender do seu antollo para manterse. Polo tanto, con esta esixencia consideraban o seu propio desafogo e comodidade sen preocuparse do efecto futuro que puidese ter sobre a súa influencia e autoridade. A autoridade civil, que só podía satisfacer esta demanda dándolles algo que preferiría reservar para si mesma, poucas veces estaba disposta a outorgala. Porén, en último termo, a necesidade obrigouna sempre a someterse, aínda que só despois de moitos atrasos, evasións e escusas ficticias.

8. Pero se a política nunca pedise axuda á relixión, se o partido vencedor nunca adoptase os principios dunha seita máis que os doutra cando obtivese a vitoria, probablemente trataría por igual e imparcialmente a todas, e permitiría a cada persoa escoller o seu propio sacerdote e relixión como considerase oportuno. Neste caso habería, sen dúbida, moitas seitas relixiosas, e case cada congregación constituiría unha pequena seita ou adoptaría algúns principios peculiares propios. Sen dúbida, cada profesor sentiríase na necesidade de facer o máximo esforzo e utilizar todas as súas artes para preservar e aumentar o número dos seus discípulos. Pero como todos os demais sentirían a mesma necesidade, ningún profesor ou seita de profesores podería ter moito éxito. O celo interesado e activo dos profesores relixiosos é perigoso e problemático só onde hai unha soa seita aceptada pola sociedade, ou onde toda unha gran sociedade divídese en dúas ou tres grandes seitas, cos profesores de cada unha actuando concertadamente e baixo unha disciplina e subordinación regular. Este celo é totalmente inocente se a sociedade está dividida en duascenas, trescentas ou talvez miles de pequenas seitas, das que ningunha pode ser tan importante como para alterar a tranquilidade pública. Os profesores de cada seita, ao verse arrodeados por todos lados de máis adversarios que amigos, estarían obrigados a aprender a sinceridade e moderación que tan poucas veces se atopa entre os profesores das grandes seitas apoiadas pola autoridade civil, que non ven nada ao seu arredor

máis que seguidores, discípulos e humildes admiradores, xa que case todos os habitantes dos grandes reinos e imperios veneran os seus principios. Os profesores de cada seita pequena, ao atoparse case sos, estarían obrigados a respectar aos de case todas as demais, e as concesións que atoparían mutuamente conveniente e agradable facerse uns a outros probablemente poderían, co tempo, reducir a doutrina da meirande parte das mesmas á relixión pura e racional, libre de calquera mestura de absurdez, impostura ou fanatismo, que os sabios de todas as épocas desexaron ver establecida, pero que aínda nunca se estableceu como lei positiva en ningures, e probablemente nunca se establecerá, porque no relativo á relixión, a lei positiva sempre estivo, e probablemente sempre estará, influída pola superstición e o entusiasmo populares. Este plan de goberno eclesiástico, ou máis ben da ausencia dun goberno eclesiástico, foi o que propuxo establecer en Inglaterra a seita dos chamados independentes, unha seita de entusiastas sen dúbida moi disparatados, cara ao final da guerra civil. Malia a súa orixe moi pouco filosófica, de establecerse tería producido a estas alturas a máis filosófica temperanza e moderación en relación con calquera clase de principio relixioso. Estableceuse en Pensilvania, onde aínda que os cuáqueros son máis numerosos, a lei en realidade non favorece a ningunha seita máis que a outra, e disque esta filosofía produciu alí temperanza e moderación.

9. Mais aínda que esta igualdade de tratamento non produza temperanza e moderación en todas ou na meirande parte das seitas relixiosas dun país, sempre que estas sexan numerosas e, en consecuencia, cada unha sexa demasiado pequena para alterar a tranquilidade pública, o celo excesivo de cada seita polos seus principios particulares non produciría ningún efecto moi prexudicial, senón, polo contrario, varios bos, e se o goberno se decidise a deixalas en paz e obrígalas a deixarse en paz mutuamente, axiña se subdividirían rapidamente para converterse en suficientemente numerosas.

10. En toda sociedade civilizada na que a distinción de clases está totalmente establecida, sempre houbo dous esquemas ou sistemas de moralidade vixentes ao mesmo tempo: un que pode chamarse o estrito ou austero, e outro que pode chamarse o liberal ou, se quixer, relaxado. O primeiro é xeralmente admirado e venerado pola xente corrente, o segundo é máis estimado e adoptado pola chamada xente distinguida. A principal diferenza entre estes dous esquemas ou sistemas opostos consiste no grao de desaprobación co que sinalan os vicios da frivolidade que tenden a xurdir da gran prosperidade e do exceso de alegría e bo humor. No sistema liberal ou relaxado, a luxuria, a libertinaxe e mesmo a ledicia alborotada, a procura do pracer até un certo exceso, a transgresión da castidade polo menos nun dos dous sexos, etc., trátanse xeralmente con bastante indulxencia, e descúlpense ou perdóanse totalmente sempre que non se acompañen dunha flagrante indecencia e non leven á falsidade ou a inxustiza. Polo contrario, no sistema austero, estes excesos considéranse coa máxima aversión e odio. Os vicios da frivolidade son sempre ruinosos para a xente corrente, e unha soa semana de irreflexión e libertinaxe abonda a miúdo para destruír por sempre a un pobre traballador e levalo a cometer os crimes máis espantosos por desespero. Polo tanto, as persoas máis sabias e sensatas entre a xente corrente sempre tiveron a máxima aversión e odio por estes excesos, que a súa experiencia dilles que son fatais para a xente da súa condición. Polo contrario, a desorde e o dispendio de varios anos non sempre arruinarán a unha persoa elegante, e a xente desta clase é moi propensa a considerar a capacidade de permitirse excesos ata certo punto como unha das vantaxes da súa fortuna, e a liberdade de facelo sen censura nin reproche como un dos privilexios que pertencen a esta posición. En consecuencia, as persoas da súa propia posición consideran estes excesos cun pequeno grao de desaprobación, e censúranos moi lixeiramente ou nada en absoluto.

11. Case todas as seitas relixiosas xorden da xente corrente, que proporciona os seus primeiros e máis numerosos prosélitos.

En consecuencia, estas seitas adoptaron sempre, ou con moi poucas excepcións, xa que algunhas houbo, o sistema austero de moralidade. Era o sistema co que podían atraer á clase de xente á que primeiro propoñían o seu plan de reformar o establecido. Moitas, talvez a meirande parte, mesmo intentaron gañar crédito refinando este sistema austero até un certo grao de tolaría e extravagancia, e este rigor excesivo a miúdo atraía o respecto e veneración da xente corrente máis que ningunha outra cousa.

12. Un individuo de rango e fortuna é, pola súa posición, un membro distinguido da sociedade, que examina toda a súa conduta e así obrígalle a el mesmo a examinala. A súa autoridade e consideración dependen moito do respecto que a sociedade lle ten. Non ousaría facer nada que o deshonrase ou desacreditase, e está obrigado a unha observación moi estrita da clase de moral que prescriba o consenso xeral desta sociedade ás persoas do seu rango e fortuna, sexa liberal ou austera. Polo contrario, un individuo de baixa condición está lonxe de ser un membro distinguido da sociedade. Mentres fique nunha aldea, examinan a súa conduta e el mesmo pode estar obrigado a examinala. Nesta situación, e só nesta, pode ter o que se chama unha reputación que perder. Pero en canto chega a unha gran cidade, afúndese na escuridade e as tebras. Ninguén observa nin examina á súa conduta, e polo tanto é moi probable que a descoide e se abandone a toda clase de vicio e libertinaxe. Nunca sae tan efectivamente desta escuridade, e a súa conduta nunca chama tanto a atención dunha sociedade respectable, como cando se fai membro dunha pequena seita relixiosa. Dende este momento adquire un grao de consideración que nunca tivo antes. Todos os seus correligionarios interésanse en observar a súa conduta polo crédito da propia seita, e en castigalo, se causa algún escándalo ou afástase moito da austera moral que case sempre esixen uns doutros, co que sempre é un castigo moi severo mesmo aínda que non teña efectos civís: a expulsión ou excomunión da seita. En consecuencia, nas pequenas seitas relixiosas a moral da xente corrente foi

case sempre notablemente regular e ordenada, moito máis que na igrexa establecida. Abofé, a moral destas pequenas seitas a miúdo é moi desagradablemente rigorosa e antisocial.

13. Porén, o estado podería corrixir sen violencia o que fose antisocial ou desagradablemente rigoroso na moral das pequenas seitas nas que se dividise o país utilizando conxuntamente dous remedios moi doados e efectivos.

14. O primeiro destes remedios é o estudio da ciencia e a filosofía, que o estado podería facer case universal entre toda a xente cun rango e fortuna medianos ou máis que medianos, non dando salarios aos profesores para facelos negligentes e ociosos, senón instituíndo algunha clase de proba, mesmo nas ciencias máis elevadas e difíciles, que toda persoa tivese que pasar antes de poder exercer calquera profesión liberal, ou antes de poder presentarse como candidata a calquera cargo honorable de confianza ou proveito. Se o Estado impuxese a esta clase de persoas a necesidade de aprender, non tería que preocuparse de provelos con profesores apropiados. Eles mesmos atoparían axiña mellores profesores que calquera dos que o estado podería ofrecerlles. A ciencia é o gran antídoto para o veneno do entusiasmo e a superstición, e onde as clases superiores do pobo estean protexidas contra el, as clases inferiores non poden estar moi expostas.

15. O segundo destes remedios é a frecuencia e alegría das diversións públicas. O estado esvaecería facilmente a melancolía e o humor lúgubre que é case sempre a neneira da superstición e o entusiasmo populares estimulando, ou sexa, dando enteira liberdade, a todos os que intentasen polo seu propio interese entreter e divertir á xente con pintura, poesía, música, danza e toda clase de representacións dramáticas e exposicións, sen escándalo nin indecencia. As diversións públicas sempre foron o obxecto do terror e odio de todos os fanáticos promotores de histerismos populares. A alegría e bo humor que inspiran estas diversións eran totalmente inconsistentes co estado de ánimo máis axeitado para o seu propósito, ou sexa, aquel sobre o que

podían traballar mellor. Ademais, as representacións dramáticas foron obxecto da súa especial aversión, máis que as outras diversións, porque a miúdo burlábanse dos seus artificios, e ás veces mesmo expoñíanos á imprecación pública.

16. Nun país onde a lei non favorecese aos profesores de ningunha relixión máis que aos doutra non sería preciso que ningún dependese especial ou directamente do soberano ou o poder executivo, nin que este tivese nada que ver en nomealos ou cesalos dos seus cargos. Nesta situación, o soberano non precisaría preocuparse máis que de manter a paz entre eles, ou sexa, impedirilles perseguirse, abusar ou oprimirse uns a outros, como fai co resto dos seus súbditos. Pero sucede ao contrario nos países onde hai unha relixión establecida ou gobernante. Neste caso, o soberano nunca pode estar seguro, agás que teña os medios para influír considerablemente na maioría dos profesores desta relixión.

17. O clero dunha igrexa establecida constitúe un gran gremio. Poden actuar conxuntamente e perseguir o seu interese seguindo un plan e cun só espírito, como se estivesen baixo a dirección dunha persoa, e a miúdo están baixo tal dirección. O seu interese como gremio nunca é o mesmo que o do soberano, e ás veces é directamente oposto. O seu gran interese é manter a autoridade co pobo, e esta autoridade depende da suposta certeza e importancia da doutrina que inculcan, e da suposta necesidade de adoptala enteira coa máxima fe incondicional para evitar a miseria eterna. Se o soberano cometese a imprudencia de parecer que ridiculiza ou dubida da parte máis insignificante da súa doutrina, ou intentase por humanidade protexer a quen fixese unha destas cousas, a susceptible honra dun clero que non ten ningunha clase de dependencia provoca inmediatamente que se lle proscriba como unha persoa profana, e que se empreguen todos os terrores da relixión para obrigar ao pobo a transferir a súa lealdade a outro príncipe máis ortodoxo e obediente. De opoñerse a algunha das súas pretensións ou usurpacións, o perigo

é igualmente grande. Os príncipes que ousaron rebelarse contra a igrexa foron acusados, alén de rebelión, do crime adicional de herexía, malia as súas solemnes declaracións de fe e das humildes submisións a todos os principios que a igrexa considerase oportuno prescribir. Mais a autoridade da relixión é superior a calquera outra. Os temores que inspira vencen a todos os demais. Cando os profesores de relixión autorizados propagan pola maioría do pobo doutrinas subversivas da autoridade do soberano, este só pode mantela mediante a violencia ou a forza dun exército regular. Neste caso, nin sequera un exército regular pode darlle unha seguridade duradeira, porque se os soldados non son estranxeiros, que raramente é o caso, senón que se recrutan do pobo, como ten que ser o caso case sempre, estas mesmas doutrinas han corrompelas axiña. As revolucións que a turbulencia do clero grego provocou continuamente en Constantinopla mentres subsistiu o Imperio oriental, e as convulsións que a turbulencia do clero romano provocou continuamente en toda Europa no decurso de varios séculos, demostran o precaria e insegura que ten que ser sempre a situación do soberano que non ten medios axeitados para influír no clero da relixión establecida e gobernante do seu país.

18. É evidente que os artigos de fe, así como todos os demais asuntos espirituais, non son cuestións axeitadas para un soberano temporal que, aínda que poida estar moi ben cualificado para protexer ao pobo, poucas veces o está para instruílo. Polo tanto, en relación con estes asuntos, a súa autoridade poucas veces é suficiente para contrapesar a autoridade unida do clero da igrexa establecida. Porén, a tranquilidade pública e a súa propia seguridade poden depender a miúdo das doutrinas que poidan considerar oportuno espallar respecto destes asuntos. En consecuencia, como poucas veces pode opoñerse directamente á súa decisión cun peso e autoridade axeitadas, é necesario que poida influír na mesma, e só pode facelo mediante os temores e esperanzas que poida suscitar na meirande parte dos individuos

da orde. Estes temores e esperanzas poden consistir no temor da privación ou outro castigo, e na esperanza de futuras promocións.

19. En todas as igrexas cristiás, os beneficios do clero son unha clase de propiedades das que gozan, non á vontade, senón con carácter vitalicio ou mentres manteñan un bo comportamento. Se tivesen unha permanencia máis precaria e estivesen suxeitos a que os desposuísen á máis mínima desobediencia ao soberano ou aos seus ministros, seríalles imposible manter a súa autoridade co pobo, que os consideraría entón como mercenarios dependentes da corte e non podería seguir tendo confianza na sinceridade das súas instrucións. Pero se o soberano intentase privar a algúns cregos das súas propiedades irregularmente e con violencia, debido a que espallasen unha doutrina facciosa ou sediciosa con máis celo do habitual, só conseguiría facer aos cregos e a súa doutrina dez veces máis populares, e polo tanto dez veces máis problemáticos e perigosos que antes. O temor é en case todos os casos un instrumento de goberno terrible, e en particular nunca debería empregarse contra ningunha clase de persoas que teña as mínimas pretensións de independencia. Intentar aterrorizalos só serve para irritar o seu mal humor e para confirmalos nunha oposición que un trato máis diplomático podería facilmente inducilos a atenuar ou abandonar totalmente. A violencia que o Goberno francés empregaba habitualmente para obrigar aos seus parlamentos ou cortes soberanas de xustiza a rexistrar un edicto impopular poucas veces tiña éxito. Porén, o medio que habitualmente empregaba, o encarceramento dos membros pertinaces, era abondo convincente. Os príncipes da casa dos Estuardo ás veces empregaban medios semellantes para influír nalgúns membros do Parlamento de Inglaterra, e atopábanos igualmente incorríveis. Hoxe adminístrase o Parlamento de Inglaterra doutro xeito, e un experimento moi pequeno feito co duque de Choiseul hai arredor de doce anos no Parlamento de París demostrou abondo que todos os parlamentos franceses poderían terse administrado máis facilmente do mesmo xeito.

Non se continuou con este experimento, e semella que a natural insolencia do ser humano é tal que, aínda que a administración e a persuasión son sempre os instrumentos de goberno máis fáciles e seguros, e a forza e a violencia son os peores e os máis perigosos, case sempre desdeña o bo instrumento, agás cando non pode ou non se atreve a utilizar o ruín. O Goberno francés podía e atrevíase a utilizar a forza, e polo tanto desdeñaba utilizar a administración e a persuasión. Pero creo que a experiencia de todas as épocas demostra que non hai clase de persoas sobre a que sexa tan perigoso, ou mellor tan totalmente ruinoso, empregar a forza e a violencia, como o clero respectado dunha igrexa establecida. Os dereitos, privilexios e liberdade persoal de cada eclesiástico individual que teña boa relación coa súa propia orde respéctanse máis que os de ningunha outra persoa de aproximadamente o mesmo rango e fortuna, mesmo nos gobernos máis despóticos. Así é en todos os graos de despotismo, dende o do Goberno benevolente e diplomático de París, até o violento e furioso de Constantinopla. Pero aínda que esta clase de persoas non poida ser obrigada, pode manexarse tan facilmente como calquera outra. A seguridade do soberano e a tranquilidade pública dependen moito dos medios que ten de manexalos, e estes medios consisten unicamente na promoción que pode outorgarlles.

20. Na antiga constitución da Igrexa cristiá, o bispo de cada diocese elixíase cos votos do clero e do pobo da cidade episcopal. O pobo non retivo moito tempo o seu dereito de elección, e mentres o retivo case sempre actuou baixo a influencia do clero, que parecía ser o seu guía natural nestes asuntos espirituais. Porén, o clero axiña cansouse do esforzo de manexalos, e considerou máis doado elixir eles mesmos os seus bispos. Da mesma maneira, os monxes do mosteiro elixían ao abade, polo menos na meirande parte das abadías. O bispo designaba todos os beneficios eclesiásticos inferiores que abarcaba a diocese, e outorgábaos aos cregos que considerase oportuno. Deste xeito, todos os ascensos

dentro da Igrexa estaban a disposición da mesma. O soberano, aínda que puidese ter unha influencia indirecta sobre estas eleccións, e aínda que ás veces era habitual pedir tanto o seu consentimento para elixir como a súa aprobación da elección, non tiña medios directos ou suficientes para manexar ao clero. A ambición de todo crego leváballe a render homenaxe non tanto ao seu soberano como a súa propia orde, xa que só desta podía esperar a súa promoción.

21. Na meirande parte de Europa o papa atraeu gradualmente a designación de todos os bispados e abadías, ou sexa, dos chamados beneficios consistoriais e, despois, mediante diversas intrigas e enganos, da meirande parte dos beneficios inferiores que abarcaba cada diocese, deixándolle ao bispo pouco máis que o preciso para darlle unha autoridade decente sobre o seu propio clero. Con esta disposición, a condición do soberano era aínda peor que antes. O clero de todos os países de Europa formaba así unha especie de exército espiritual, abofé espallado por diversos lugares, pero no que unha cabeza podía agora dirixir todos os movementos e operacións e guialos seguindo un plan uniforme. O clero de cada país podía considerarse como un destacamento deste exército, ao que todos os demais, acuartelados nos países circundantes, podían doadamente apoiar e secundar nas súas operacións. Cada destacamento non só era independente do soberano do país no que estaba acuartelado e que o mantiña, senón que dependía dun soberano estranxeiro que podía volver as súas armas contra o soberano deste país en calquera momento, e apoiálas coas armas dos demais destacamentos.

22. Estas armas eran as máis temibles que poidan imaxinarse. Na antiga situación de Europa, antes do establecemento das artes e as manufacturas, a riqueza do clero proporcionáballe a mesma clase de influencia sobre a xente corrente que a riqueza dos grandes baróns dáballes sobre os seus respectivos vasalos, rendeiros e criados. Nas grandes propiedades que a falsa piedade, tanto dos príncipes como dos particulares, outor-

gou á Igrexa establecéronse xurisdicións como as dos grandes baróns, e pola mesma razón. Nestas grandes propiedades, o clero ou os seus esbirros podían manter a paz facilmente sen apoio nin axuda do rei nin de calquera outra persoa, e nin un nin os outros podían manter a paz alí sen o apoio e a axuda do clero. Polo tanto, a xurisdición do clero nas súas baronías ou feudos era tan independente e excluínte da autoridade dos tribunais do rei como a dos grandes señores temporais. Os rendeiros do clero eran, como os dos grandes baróns, totalmente dependentes dos seus señores directos, e polo tanto sometidos a ser alistados a discreción para loitar en calquera liorta na que o clero considerase axeitado envolvelos. Alén das rendas destas propiedades, o clero posuía nos décimos unha parte moi grande das rendas das demais propiedades de todos os reinos de Europa. Os ingresos provenientes destas dúas clases de rendas pagábanse maioritariamente en especie: en gran, viño, gando, aves de curral, etc. Superaban con moito o que o propio clero podía consumir, e non existían produtos das artes nin das manufacturas polos que puidesen cambiar o excedente. O clero só podía beneficiarse do seu inmenso excedente como facían os grandes baróns co excedente das súas rendas, a saber: na hospitalidade máis profusa e na caridade máis ampla. En consecuencia, disque a hospitalidade e a caridade do antigo clero eran moi grandes. Non só mantiñan a case todos os pobres do reino, senón que moitos cabaleiros e fidalgos a miúdo non tiñan outros medios de subsistencia que viaxar de mosteiro en mosteiro, co pretexto da devoción, pero en realidade para gozar da hospitalidade do clero. Os criados dalgúns prelados eran a miúdo tan numerosos como os dos señores laicos. Sempre houbo moita máis unión entre o clero que entre os señores laicos, pois o clero estaba sometido a unha disciplina e subordinación regular á autoridade papal, mentres que os señores laicos non estaban sometidos a ningunha disciplina nin subordinación regular, senón que case sempre estaban celosos uns dos outros e do rei. En consecuencia, aínda que os rendeiros

e criados do clero fosen menos numerosos que os dos grandes señores laicos, e os seus rendeiros probablemente o eran, a súa unión facíao máis temibles. Ademais, a hospitalidade e caridade do clero non só lle deron o mando dunha gran forza temporal, senón que aumentaron moito o peso das súas armas espirituais. Esas virtudes gañáronlles o máximo respecto e veneración entre as clases baixas do pobo, das que alimentaban continuamente a moitos, e ocasionalmente a case todos. A ollos da xente corrente todo o que pertencese ou estivese relacionado cunha clase tan popular: as súas posesións, privilexios e doutrinas, parecíanlles sagradas, e calquera violación das mesmas, real ou finxida, un acto de maldade e irreverencia sacrílegas. Nesta situación, se o soberano a miúdo atopaba difícil resistir a confederación dalgúns grandes nobres, non pode sorprendernos que atopase aínda máis difícil resistir a forza unida do clero dos seus propios dominios, apoiada pola do clero dos dominios veciños. Nestas circunstancias, o sorprendente non é que ás veces estivese forzado a ceder, senón que algunha vez fose quen de resistir.

23. Os privilexios do clero nos tempos antigos (que para nós, que vivimos na actualidade, parecen do máis absurdo), por exemplo, a súa exención total da xurisdición secular, ou o que se chamaba en Inglaterra o beneficio do clero, foron consecuencia desta situación. Tiña que ser perigoso para o soberano intentar castigar a un crego por calquera crime se a súa propia orde estaba disposta a protexelo e considerar as probas insuficientes para condenar a un home tan santo, ou o castigo demasiado severo para impoñerllo a quen a relixión fixo sagrado. Nestas circunstancias, o soberano non podía facer outra cousa que deixar que o xulgasen os tribunais eclesiásticos que, pola honra da súa propia orde, estaban interesados en impedir aos seus membros cometer crimes enormes, ou mesmo provocar escándalos tan flagrantes que puidesen desgustar ao pobo.

24. Na situación da meirande parte de Europa arredor dos séculos X, XI, XII e XIII, a constitución da Igrexa de Roma pode

considerarse como a asociación máis temible que nunca se formou contra a autoridade e seguridade do goberno civil, e tamén contra a liberdade, razón e felicidade da humanidade, que só poden prosperar onde o goberno civil é capaz de protexelas. Nesta constitución, os enganos máis flagrantes da superstición apoiábanse nos intereses particulares de tantas persoas que non tiñan perigo de que a razón humana os asaltase, porque aínda que esta puidese desvelar, mesmo a ollos da xente corrente, algúns dos enganos da superstición, nunca podería disolver os lazos dos intereses particulares. Se non houbo outros inimigos, ademais dos febles esforzos da razón humana, que atacasen esta constitución, duraría por sempre. Pero a esta inmensa e ben construída estrutura, que nin toda a sabedoría e virtude do ser humano podería sacudir, o decurso natural das cousas primeiro debilitouna, e despois destruíuna en parte, e probablemente haina esbarrallar totalmente en ruínas no decurso duns poucos séculos máis.

25. As melloras graduais das artes, manufacturas e comercio, as mesmas causas que destruíron o poder dos grandes baróns, destruíron tamén o poder temporal do clero na meirande parte de Europa. O clero, como os grandes baróns, atopou no produto das artes, manufacturas e comercio, algo polo que cambiar o seu produto primario, e así descubriu os medios para gastar os seus ingresos nas súas propias persoas, sen entregar unha parte considerable dos mesmos a outras. A súa caridade fíxose gradualmente menos extensa, a súa hospitalidade menos xenerosa ou profusa. Os seus criados fixéronse menos numerosos, e minguaron gradualmente até desaparecer. Ademais, o clero, como os grandes baróns, desexaba obter máis renda polas súas propiedades para gastala na gratificación da súa propia vaidade e tolaría, pero este aumento da renda só podía conseguirse outorgando usufrutos aos seus rendeiros, que así fixéronse independentes en boa medida, rachando e disolvendo gradualmente os lazos de interese que xunguían ás clases baixas do pobo ao clero, mesmo

antes que aqueles que as xunguían aos grandes baróns, porque ao ser a meirande parte dos beneficios da Igrexa moito menores que as propiedades dos grandes baróns, o posuidor dun beneficio podía gastar moito antes todo o seu ingreso na súa propia persoa. Durante a meirande parte dos séculos XIV e XV, o poder dos grandes baróns estaba en pleno vigor na meirande parte de Europa, pero o poder temporal do clero, o dominio absoluto que tiña sobre a maioría do pobo, estaba moi deteriorado. O poder da Igrexa reducíase entón, na meirande parte de Europa, ao que xurdía da súa autoridade espiritual, e mesmo esta debilitouse moito cando deixou de apoiarse na caridade e hospitalidade do clero. As clases baixas do pobo xa non consideraban a esta clase, como facían antes, o consolo das súas aflicións e o remedio da súa indixencia. Polo contrario, a vaidade, luxuria e gasto do clero máis rico, que parecía gastar nos seus propios praceres o que sempre se considerou como patrimonio dos pobres, as alporizaba e desgustaba.

26. Nesta situación, os soberanos dos distintos estados europeos intentaron recuperar a influencia que algunha vez tiveron na disposición dos grandes beneficios da Igrexa, conseguindo restaurar o antigo dereito de elección do bispo para os deáns e os capítulos de cada diocese, e de elección do abade para os monxes de cada abadía. A restauración desta antiga orde foi o obxectivo de varios decretos promulgados en Inglaterra no decurso do século XIV, en particular do chamado decreto dos vicarios, e da pragmática sanción promulgada en Francia no século XV. Para facer válida a elección era preciso que o soberano consentise con anterioridade, e despois aprobábase á persoa electa. Aínda que a elección se considerase libre, o soberano tiña os medios indirectos que lle proporcionaba a súa posición para influír sobre o clero nos seus propios dominios. Noutras partes de Europa establecéronse normas semellantes, pero o poder do papa na designación dos grandes beneficios da Igrexa non se restrinxiu en ningures, antes da Reforma, tan efectiva nin uni-

versalmente como en Francia e Inglaterra. Despois, no século XVI, o Concordato dou aos reis de Francia o dereito absoluto de outorgar os grandes beneficios, ou sexa, os chamados beneficios consistoriais, da Igrexa gala.

27. Dende o establecemento da pragmática sanción e do Concordato, o clero de Francia amosou xeralmente menos respecto que o de ningún outro país católico aos decretos da corte papal. En todas as disputas que o seu soberano tivo co papa, case sempre tomaron partido polo primeiro. Esta independencia do clero francés fronte á corte de Roma aséntase principalmente na pragmática sanción e o Concordato. Nos períodos anteriores da monarquía, o clero de Francia era tan devoto do papa como o de calquera outro país. Disque cando Roberto, o segundo príncipe da dinastía dos Capetos, foi excomungado moi inxustamente pola corte de Roma, os seus propios serventes tiraban os víveres que proviñan da súa mesa aos cans, e rexeitaban probar nada que estivese contaminado polo contacto cunha persoa na súa situación. Pode supoñerse con seguridade que o clero dos seus propios dominios ensinoulles a facelo.

28. Deste xeito restrinxíuse, modificouse ou extinguiuse totalmente en moitas partes de Europa, mesmo antes da Reforma, o dereito de designar os grandes beneficios da Igrexa, un dereito polo que a corte de Roma a miúdo axitou, e ás veces derrubou, os tronos dalgúns dos máis grandes soberanos da cristiandade. Así como o clero tiña agora menos influencia sobre o pobo, o estado tiña máis influencia sobre o clero. Polo tanto, o clero tiña menos poder e menos inclinación a perturbar ao estado.

29. A autoridade da Igrexa de Roma estaba neste estado de declive cando comezaron en Alemaña as controversias que deron orixe á Reforma, que axiña espalláronse por toda Europa. As novas doutrinas recibíronse en todas partes cun elevado grao de favor popular. Propagáronse con todo o celo entusiasta que habitualmente anima o espírito de grupo cando ataca á autoridade establecida. Os profesores destas doutrinas, aínda que talvez

noutros sentidos non eran máis doutos que moitos dos teólogos que defendían á igrexa establecida, parecían xeralmente estar máis ao corrente da historia eclesiástica e da orixe e evolución do sistema de opinións sobre o que se estableceu a autoridade da Igrexa, e así tiñan vantaxe en case todas as controversias. A austeridade dos seus costumes conferiulles autoridade coa xente corrente, que contrastaba a estrita regularidade da súa conduta coas vidas alborotadas da meirande parte do seu propio clero. Tamén dominaban máis que os seus antagonistas as artes da popularidade e de gañar prosélitos, que os altivos e circunspectos fillos da Igrexa descoidaran moito tempo atrás por serlles en boa medida inútiles. As novas doutrinas conquistaban a algúns pola razón, a moitos pola súa novidade, aínda a máis polo odio e o desprezo ao clero establecido, pero á maioría pola celosa, ardente e fanática, aínda que a miúdo ruda e rústica, elocuencia coa que se inculcaron en case todas partes.

30. O éxito das novas doutrinas foi tan grande en case todas partes que os príncipes que entón non tiñan boas relacións coa corte de Roma puideron grazas a elas anular facilmente á Igrexa nos seus propios dominios sen atopar case resistencia, xa que esta perdeu o respecto e a veneración das clases baixas do pobo. A corte de Roma aldraxou a algúns dos príncipes menores nas rexións setentrionais de Alemaña, aos que probablemente consideraba como demasiado insignificantes para que pagase a pena contemporizar con eles. En consecuencia, todos estableceron a Reforma nos seus dominios. A tiranía de Cristian II e do arcebispo de Uppsala permitiron a Gustavo Vasa expulsalos de Suecia. O papa púxose a favor do tirano e o arcebispo, e Gustavo Vasa non tivo dificultade para establecer a Reforma en Suecia. Posteriormente, Cristian II foi deposto do trono de Dinamarca, onde a súa conduta fixérao tan odioso como en Suecia. Porén, o papa aínda estaba disposto a poñerse ao seu favor, e Federico de Holstein, que subiu ao trono no seu lugar, vingouse seguindo o exemplo de Gustavo Vasa. As autoridades de Berna e Zúrich,

que non tiñan ningunha liorta particular co papa, estableceron a Reforma con moita facilidade nos seus respectivos cantóns, onde pouco antes parte do clero fixo a toda a súa clase odiosa e desprezable mediante enganos algo máis flagrantes do habitual.

31. Nesta situación crítica para os seus asuntos, a corte papal intentou por todos os medios cultivar a amizade dos poderosos soberanos de Francia e España, dos que o segundo era entón emperador de Alemaña. Coa súa axuda puido suprimir totalmente o progreso da Reforma nos seus dominios, ou empecelo moito, aínda que non sen grandes dificultades e moito sangue. Tamén estaba predisposta a obedecer ao rei de Inglaterra. Pero polas circunstancias da época non podía facelo sen ofender a un soberano aínda máis grande, Carlos V, rei de España e emperador de Alemaña. En consecuencia, Henrique VIII, aínda que non adoptou a meirande parte das doutrinas da Reforma, puido grazas ao seu predominio xeral suprimir todos os mosteiros e abolir a autoridade da igrexa de Roma nos seus dominios. Que chegase a facelo, aínda que non fose máis lonxe, satisfixo aos promotores da Reforma que, apoderándose do goberno no reinado do seu fillo e sucesor, completaron sen dificultade a obra comezada por Henrique VIII.

32. Nalgúns países onde o goberno era débil, impopular e non moi firmemente asentado, como en Escocia, a Reforma non só derrubou á igrexa, senón tamén ao estado por intentar apoiála.

33. Entre os seguidores da Reforma, espallados por todos os países de Europa, non había un tribunal xeral, como o da corte de Roma, nin un concilio ecuménico que puidese resolver as controversias e prescribir con autoridade irresistible os límites da ortodoxia. Polo tanto, cando os seguidores da Reforma nun país diferían dos seus irmáns noutro país, ao non ter un xuíz común ao que apelar, a controversia nunca podía decidirse, e xurdiron moitas entre eles. Quizais as máis interesantes para a paz e o benestar da sociedade civil foron as relativas ao goberno da Igrexa e o dereito de conferir beneficios eclesiásticos. A súa

consecuencia foi orixinar os dous principais grupos ou seitas entre os seguidores da Reforma: os luteranos e os calvinistas, os únicos dos que a súa doutrina se estableceu por lei nalgunha parte de Europa.

34. Os seguidores de Lutero, xunto coa chamada igrexa de Inglaterra, preservaron o goberno episcopal, estableceron a subordinación entre o clero, deron ao soberano a disposición de todas as dioceses e outros beneficios consistoriais dentro dos seus dominios, e así convertérono na cabeza real da Igrexa e, sen privar ao bispo do dereito de colocación dos pequenos beneficios dentro da súa diocese, non só admitiron senón que favoreceron o dereito de proposta tanto do soberano como doutros señores leigos, mesmo para estes beneficios. Este sistema de goberno da Igrexa foi favorable dende o comezo á paz, boa orde, e sometemento ao soberano civil. Polo tanto, nunca ocasionou tumultos nin conmoción civil en ningún dos países nos que se estableceu. En particular, a Igrexa de Inglaterra sempre se gabou, con moita razón, da incontestable lealdade dos seus principios. Baixo este goberno, o clero intenta encomendarse ao soberano, a corte e a nobreza grande e pequena do país, xa que agarda conseguir a súa promoción dos mesmos. Rende homenaxe a estes promotores, ás veces sen dúbida cos máis noxentos afagos e asentimentos, pero a miúdo tamén cultivando as artes que máis merecen, e polo tanto máis probablemente gañan, a estima da xente de rango e fortuna, a saber: polo seu coñecemento en todos os ramos dos saberes útiles e ornamentais, a decente xenerosidade dos seus modos, o bo humor social da súa conversa e o seu desprezo declarado das absurdas e hipócritas austeridades que os fanáticos inculcan e pretenden practicar para atraerse a veneración da xente corrente e fomentar a aversión cara á maioría dos individuos de rango e fortuna, que recoñecen que non as practican. Porén, este clero, mentres rende así homenaxe ás clases altas, é moi propenso a descoidar totalmente os medios de manter a súa influencia e autoridade coas clases baixas. Os seus superiores

escóitano, estímáno e respéctano, pero a miúdo é incapaz de defender efectiva e convincentemente diante dos seus inferiores ás súas propias sobrias e moderadas doutrinas fronte ao ataque do máis ignorante entusiasta.

35. Polo contrario, os seguidores de Zuinglio, ou máis ben os de Calvino, outorgaron á xente de cada parroquia o dereito de escoller o seu propio pastor cando a igrexa quedara vacante, e estableceron ao mesmo tempo a igualdade total entre o clero. A primeira parte desta institución, mentres permaneceu en vigor, só produciu desorde e confusión, e corrompeu tanto a moral do clero como a do pobo. A segunda parte nunca tivo efectos que non fosen aceptables.

36. Mentres a xente de cada parroquia conservou o dereito de escoller os seus propios pastores, actuaban case sempre baixo a influencia do clero, e xeralmente baixo a dos seus membros máis facciosos e fanáticos. O clero, para conservar a súa influencia nestas eleccións populares fíxose, ou aparentou facerse, fanático na súa meirande parte, estimulando o fanatismo entre o pobo e preferindo case sempre ao candidato máis fanático. Un asunto tan pequeno como o nomeamento do cura dunha parroquia ocasionaba case sempre unha loita violenta, non só na mesma, senón en todas as veciñas, que poucas veces deixaban de tomar parte na liorta. Cando a parroquia estaba situada nunha gran cidade, dividía a todos os habitantes en dous grupos, e cando esta cidade constituía ela mesma unha pequena república, ou era a cabeza e capital dunha pequena república, como é o caso en moitas das cidades importantes de Suíza e Holanda, calquera mísera controversia desta clase, alén de exasperar a animosidade das demais faccións, ameazaba con deixar tras de si un novo cisma na Igrexa e unha nova facción no Estado. Polo tanto, nestas pequenas repúblicas, a autoridade axiña considerou necesario asumir o dereito de presentación aos beneficios vacantes, para conservar a paz pública. En Escocia, o país máis grande no que se estableceu esta forma presbiteriana de goberno

da Igrexa, abolíronse efectivamente os dereitos de padroádego polo decreto que estableceu o presbiterio ao comezo do reinado de Guillerme III. Este decreto polo menos puxo en mans de determinadas clases de individuos en cada parroquia mercar por un prezo moi pequeno o dereito de elixir o seu propio pastor. A constitución que estableceu este decreto subsistiu arredor de vinte e dous anos, pero aboliuse polo 10.º decreto da raíña Ana, cap. 12, debido ás confusións e desordes que este xeito de elección popular ocasionou en case todas partes. Porén, nun país tan grande como Escocia, non era tan probable como nun estado máis pequeno que un tumulto nunha parroquia remota alterase ao goberno. O 10.º decreto da raíña Ana restaurou os dereitos de padroádego. Mais aínda que en Escocia a lei da o beneficio, sen excepcións, á persoa presentada polo patrón, a igrexa ás veces require (xa que non foi moi uniforme nas súas decisións a este respecto) un certo consenso do pobo antes de conferirlle ao presentado a chamada cura das almas, ou sexa, a xurisdición eclesiástica na parroquia. En ocasións retarda o asentamento ata que se obteña este consenso, finxindo preocuparse pola paz da parroquia. A manipulación por parte do clero veciño, ás veces para conseguir o consenso, pero máis a miúdo para evitalo, e as artes populares que cultivan para poder manipular máis efectivamente nestas ocasións, son as principais causas que manteñen o que queda do vello espírito fanático tanto no clero como no pobo de Escocia.

37. A igualdade que establece entre o clero a forma de goberno da Igrexa presbiteriana consiste na igualdade de autoridade ou xurisdición eclesiástica e na igualdade de beneficio. A igualdade de autoridade é total nas igrexas presbiterianas, pero a de beneficio non tanto. Porén, a diferenza entre un beneficio e outro poucas veces é tan importante como para tentar ao posuidor, nin do máis pequeno, a render homenaxe ao seu patrón coas noxentas artes do afago e o asentimento para obter outro mellor. En todas as igrexas presbiterianas onde están totalmente esta-

blecidos os dereitos de padroádego, o clero intenta xeralmente gañar o favor dos seus superiores mediante artes mellores e máis nobres: pola súa sabedoría, a irreprochable regularidade da súa vida e o leal e dilixente cumprimento das súas obrigas. Os seus patróns quéixanse a miúdo da independencia do seu espírito, que tenden a interpretar como ingratidade polos favores pasados, pero que no peor dos casos raramente é outra cousa que a indiferenza que xorde coa consciencia de que non poden esperarse máis favores da mesma clase. Talvez sexa difícil atopar en ningunha outra parte de Europa un grupo de homes máis doutos, decentes, independentes e respectables que a meirande parte do clero presbiteriano de Holanda, Xenebra, Suíza e Escocia.

38. Onde os beneficios eclesiásticos son todos case iguais, ningún pode ser moi grande, e esta mediocridade do beneficio, aínda que sen dúbida pode levarse demasiado lonxe, ten, porén, efectos moi bos. Só a moral máis exemplar pode dignificar a un individuo de pequena fortuna. Os vicios da frivolidade e a vaidade fan que pareza ridículo e son, ademais, case tan ruinosos para el como para a xente corrente. Polo tanto, está obrigado a seguir na súa propia conduta o sistema moral que respecta a xente corrente. Gaña a súa estima e afecto co plan de vida que segue polo seu propio interese e posición. A xente corrente míralle coa amabilidade coa que consideramos a quen dalgún xeito é próximo á nosa propia condición, pero pensamos que debería estar noutra máis elevada, e a amabilidade da xente esperta a súa. Coida de instruílos e está atento a axudalos e alivialos. Nin sequera despreza os prexuízos das persoas que lle son tan favorables, e nunca os trata cos aires despectivos e arrogantes que a miúdo atopamos nos orgullosos dignitarios de igrexas ricas e ben dotadas. En consecuencia, o clero presbiteriano ten máis influencia sobre a xente corrente que o de calquera outra igrexa establecida. Por iso, só nos países presbiterianos atopamos á xente corrente totalmente convertida á igrexa oficial, sen persecucións e case sen excepción.

39. Nos países onde os beneficios da Igrexa son maioritariamente moderados, unha cátedra nunha universidade é xeralmente unha posición mellor que un beneficio da Igrexa. As universidades teñen, neste caso, a posibilidade de elixir e escoller os seus membros de entre todos os cregos que, en cada país, constitúen con moito a clase máis numerosa dos eruditos. Polo contrario, onde os beneficios da Igrexa son moi importantes, a Igrexa saca das universidades a meirande parte dos seus eruditos eminentes, que adoitan atopar un patrón que se sinte honrado de obterlles unha promoción na Igrexa. Na primeira situación probablemente atoparemos as universidades cheas cos eruditos máis eminentes do país. Na segunda atoparemos poucos homes eminentes nas mesmas, e estes serán os membros máis novos da sociedade, que tamén sairán das universidades antes de poder adquirir a experiencia e coñecemento suficientes para poder ser útiles. Observa o Sr. de Voltaire que o padre Porrée, un xesuíta non moi eminente na república das letras, era o único profesor francés do que pagaba a pena ler as súas obras. Nun país que produciu tantos eruditos eminentes, semella singular que apenas un dos mesmos fose profesor nunha universidade. O famoso Gassendi foi, ao comezo da súa vida, profesor na universidade de Aix. No amencer do seu xenio, indicóuselle que podería atopar facilmente unha mantenza máis tranquila e comfortable e unha mellor situación para proseguir os seus estudos se entraba na Igrexa, e seguiu este consello inmediatamente. Creo que a observación do Sr. de Voltaire pode aplicarse non só a Francia, senón a todos os demais países católicos romanos. Raramente atoparemos nos mesmos un erudito eminente que sexa profesor na universidade, agás nas profesións de dereito e medicina, das que non é tan probable que os saque a Igrexa. Despois da Igrexa de Roma, a de Inglaterra é, con moito, a máis rica e mellor dotada na cristiandade. En consecuencia, a Igrexa en Inglaterra baleira continuamente ás universidades dos seus mellores e máis capaces membros, e resulta tan raro como en calquera país cató-

lico romano atopar un vello profesor universitario que sexa coñecido e distinguido como un erudito eminente en Europa. Polo contrario, en Xenebra, nos cantóns protestantes de Suíza, nos países protestantes de Alemaña, en Holanda, Escocia, Suecia e Dinamarca, os eruditos máis eminentes foron, abofé non todos, pero si a gran maioría, profesores nas universidades. Nestes países as universidades baleiran constantemente á igrexa dos seus máis eminentes eruditos.

40. Pode pagar a pena observar que, agás os poetas, uns poucos oradores e uns poucos historiadores, a meirande parte dos eruditos eminentes tanto en Grecia como en Roma eran profesores públicos ou privados, xeralmente de filosofía ou retórica. Esta observación é válida dende o tempo de Lisias e Isócrates, de Platón e Aristóteles, até os de Plutarco e Epicteto, de Suetonio e Quintiliano. Impoñerlle a unha persoa a necesidade de ensinar, ano tras ano, calquera ramo determinado da ciencia, parece ser, en realidade, o método máis efectivo para convertelo nun mestre deste ramo. Ao estar obrigado a volver cada ano sobre o mesmo, se vale para algo, familiarízase con el e, se nalgún punto se formase unha opinión demasiado precipitada, é moi probable que a corrixa cando reconsidera a mesma cuestión no decurso das súas clases ao ano seguinte. Así como ser un profesor de ciencia é seguramente o emprego natural dun erudito, tamén é a educación que máis probablemente o converterá nun individuo de sabedoría e coñecemento sólidos. A mediocridade dos beneficios da Igrexa tende a levar á meirande parte dos eruditos do país ao emprego no que poden ser máis útiles para o público e, ao mesmo tempo, a darlles a mellor educación que poidan recibir. Tenden a facer a súa aprendizaxe tan sólida e útil como é posible.

41. Debe observarse que os ingresos dunha igrexa establecida, agás os que poidan xurdir de determinadas terras ou feudos, son un ramo dos ingresos xerais do estado, que desvíase así a un propósito moi distinto da defensa do estado. Por exemplo, o décimo é un verdadeiro imposto sobre a terra, que reduce a capacidade

dos propietarios da terra para contribuír á defensa do estado. Porén, a renda da terra é o único fondo, segundo algúns, e o fondo principal, segundo outros, co que teñen que satisfacerse en último termo as esixencias do estado nas grandes monarquías. Canto máis se lle da á Igrexa deste fondo, é evidente que queda menos para o Estado. Pode establecerse como unha máxima que, supoñendo iguais todas as demais cousas, canto máis rica sexa a Igrexa máis pobres serán o soberano por un lado, ou o pobo polo outro, e en todos os casos o estado será menos capaz de defenderse. En varios países protestantes, especialmente nos cantóns protestantes de Suíza, o ingreso que antigamente pertencía á Igrexa católica romana, os décimos e as terras da Igrexa, resultaron ser un fondo suficiente non só para pagar salarios suficientes ao clero establecido, senón para sufragar con pouca ou ningunha axuda os demais gastos do Estado. En particular, as autoridades do poderoso cantón de Berna acumularon unha cantidade moi grande, que supostamente ascende a varios millóns, cos aforros deste fondo, da que parte está depositada nun tesouro público, e parte colocada a xuros nos chamados fondos públicos das nacións europeas endebedadas, principalmente nos de Francia e Gran Bretaña. Non pretendo coñecer o importe total do custo da Igrexa, sexa de Berna ou doutro cantón protestante, para o Estado. Parece, por unha conta bastante exacta, que en 1755 os ingresos totais do clero da Igrexa de Escocia, incluídas as glebas ou terras da Igrexa e a renda das súas casas ou vivendas, estimada consonte a unha valoración razoable, ascendía a só 68.514 *l.*, 1 *x.*, 5 *p.* e $\frac{1}{12}$. Estes ingresos tan moderados proporcionan unha manutención decente a novecentos corenta e catro ministros. O gasto total da Igrexa, incluíndo o que se gasta ocasionalmente na construción e reparación das igrexas e as casas dos ministros estímase que non supera as oitenta ou oitenta e cinco mil libras por ano. A igrexa máis rica da cristiandade non mantén mellor a uniformidade da fe, o fervor da devoción, o espírito de orde, a regularidade e a moral austera na maioría do pobo que esta pobremente dotada

igreja de Escocia. Produce todos os bos efectos, tanto civís como relixiosos, que se atribúen a unha igrexa establecida tanto como calquera outra. A meirande parte das igrexas protestantes de Suíza, que xeralmente non están mellor dotadas que a de Escocia, producen aínda máis estes efectos. Na meirande parte dos cantóns protestantes non se atopa unha soa persoa que non profese a igrexa establecida. Abofé, se profesa outra, a lei obrígalle a abandonar o cantón. Pero unha lei tan severa, ou mellor dito, tan opresiva, nunca se aplicaría nestes países libres se a dilixencia do clero non convertese previamente á igrexa establecida a todo o pobo, agás moi poucos individuos. Polo tanto, nas rexións de Suíza onde, pola unión accidental dun país protestante e outro católico romano, a conversión non foi tan total, non só acéptanse ambas relixións, senón que ambas son oficiais.

42. A realización axeitada de calquera servizo precisa que a súa paga ou recompensa sexa tan proporcionada como sexa posible á natureza do mesmo. Se un servizo está moi mal pagado, é moi probable que se resinta da mesquindade e incapacidade da meirande parte dos que se empregan no mesmo. Se está pagado en exceso, é probable que se resinta aínda máis da súa negligencia e ociosidade. Unha persoa con grandes ingresos, sexa cal sexa a súa profesión, pensa que debe vivir como outras persoas semellantes, e pasar unha gran parte do seu tempo en festas, vaidades e libertinaxe. Pero nun crego este tren de vida non só consume o tempo que debería empregar nos deberes da súa función, senón que, aos ollos da xente corrente, destrúe case totalmente a santidad de carácter que é o único que lle permite realizar estes deberes co peso e autoridade apropiados.

Parte IV. Dos gastos de manter a dignidade do soberano

1. Alén dos gastos necesarios para permitirlle ao soberano realizar os seus variados deberes, son precisos outros determinados

para manter a súa dignidade. Estes varían tanto cos distintos períodos do progreso como coas diferentes formas de goberno.

2. Nunha sociedade rica e adiantada, onde as distintas clases do pobo gastan cada día máis nas súas casas, mobles, mesas, vestidos e enxoval non pode esperarse que o soberano sexa o único en resistirse á moda. Polo tanto, tamén gasta máis en todos estes artigos. A súa dignidade mesmo semella requirilo.

3. No referente á dignidade, un monarca está máis por enriba dos seus súbditos que a autoridade principal dunha república sobre os seus concidadáns. Por iso requírense máis gastos para manter esta dignidade. Esperamos que a corte dun rei sexa máis esplendorosa que a mansión dun dux ou burgomestre.

Conclusión do capítulo

1. Os gastos de defender a sociedade e manter a dignidade da autoridade principal realízanse polo beneficio xeral de toda a sociedade. Polo tanto, é razoable que se sufraguen coa contribución xeral da mesma, contribuíndo os seus membros, tanto como sexa posible, en proporción ás súas respectivas capacidades.

2. Sen dúbida, tamén os gastos da administración de xustiza poden considerarse feitos en beneficio de toda a sociedade. Polo tanto, non é incorrecto que se sufraguen coa contribución xeral da mesma. Porén, as persoas que orixinan estes gastos son as que, pola súa inxustiza, fan preciso buscar reparación ou protección nos tribunais de xustiza, e as máis directamente beneficiadas por estes gastos son aquelas ás que os tribunais de xustiza repoñen ou manteñen os seus dereitos. En consecuencia, os gastos da administración de xustiza poderían sufragarse moi axeitadamente coa contribución particular dalgún destes grupos de persoas, ou de ambos, segundo requiran as distintas ocasións, isto é, con taxas xudiciais. Non é preciso recorrer á contribución xeral de toda a sociedade, agás para a condena dos criminais que non teñen ningunha propiedade ou fondo suficiente para pagar as taxas.

3. Os gastos locais ou provinciais que proporcionan beneficios locais ou provinciais (por exemplo, o que se gasta na policía dunha determinada cidade ou distrito) deberían sufragarse con ingresos locais ou provinciais, e non ser unha carga para os ingresos xerais da sociedade. É inxusto que toda a sociedade deba contribuír a uns gastos cando os beneficios límítanse a unha parte da mesma.

4. Os gastos de manter boas estradas e comunicacións son, sen dúbida, beneficiosos para toda a sociedade, e polo tanto non é inxusto que se sufraguen coa contribución xeral da mesma. Porén, estes gastos son máis directamente beneficiosos para os que viaxan ou transportan bens dun lugar a outro e para os que consumen estes bens. As peaxes en Inglaterra e noutros países fan que recaian sobre estes dous grupos de persoas, e así liberan aos ingresos xerais da sociedade dunha carga moi importante.

5. Os gastos das institucións para a educación e a instrución relixiosa son tamén, sen dúbida, beneficiosos para toda a sociedade, e polo tanto poden sufragarse xustamente coa contribución xeral da mesma. Porén, estes gastos poderían tamén sufragarse totalmente, coa mesma corrección e mesmo algunha vantaxe, polos que reciben o seu beneficio directo, ou pola contribución voluntaria dos que pensan que poden precisar unha ou outra.

6. Cando as institucións ou obras públicas que son beneficiosas para toda a sociedade non poden manterse ou non se manteñen totalmente coa contribución dos membros da mesma que se benefician delas máis directamente, o déficit ten que cubrirse en moitos casos coa contribución xeral de toda a sociedade. Os ingresos xerais da sociedade, alén de sufragar os gastos de defender a sociedade e manter a dignidade da autoridade principal, teñen que cubrir o déficit de moitos ramos particulares dos ingresos. Intentarei explicar as fontes destes ingresos xerais ou públicos no seguinte capítulo.

CAPÍTULO II. DAS FONTES DOS INGRESOS XERAIS OU PÚBLICOS DA SOCIEDADE

1. Os ingresos que teñen que sufragar non só o custo de defender a sociedade e manter a dignidade da autoridade principal, senón todos os demais gastos necesarios do goberno para os que a constitución do estado non provea ningún ingreso particular poden obterse dun fondo que pertenza ao soberano ou a república e sexa independente dos ingresos do pobo, ou destes ingresos.

Parte I. Das fontes de ingresos que poden pertencer ao soberano ou á república

1. Os fondos ou fontes de ingresos que poden pertencer ao soberano ou á república consisten en capital ou terras.

2. O soberano, como calquera outro propietario de capital, pode obter ingresos ao empregalo ou prestalo. No primeiro caso os seus ingresos son beneficios, no segundo son xuros.

3. Os ingresos dun xefe tártaro ou árabe consisten en beneficios. Xorden principalmente do leite e o crecemento das súas mandas e rabaños, dos que supervisa a administración como principal pastor ou vaqueiro da súa propia horda ou tribo. Porén, só neste rudo e primitivo estado do goberno civil constitúen estes beneficios a parte principal dos ingresos públicos dun estado monárquico.

4. As pequenas repúblicas obtiveron ás veces ingresos importantes dos beneficios de proxectos mercantís. Disque a república de Hamburgo consígúeos dos beneficios dunha adega de viño e unha botica públicas¹. Un estado no que o soberano

¹ Véxase *Memoires concernant les Droits et Impositions en Europe*, volume I, páxina 73. Esta obra compilouse por orde da corte para o uso dunha comisión empregada en considerar os medios axeitados para reformar as finanzas francesas durante varios anos. O reconto dos impostos franceses, que ocupa tres volumes en cuarto, pode considerarse como totalmente auténtico. O das demais nacións europeas compilouse a partir da información que podían aportar os ministros franceses nas distintas cortes. É máis breve, e probablemente non tan preciso como o dos impostos franceses.

ten tempo para ser comerciante de viños ou boticario non pode ser moi grande. En estados máis importantes, os beneficios dun banco público foron unha fonte de ingresos. Foi así non só en Hamburgo, senón en Venecia e Amsterdam. Mesmo algúns consideraron que ingresos desta clase merecen a atención dun imperio tan grande como o de Gran Bretaña. Disque o beneficio neto anual do Banco de Inglaterra ascende a cincocentas noventa e dúas mil novecentas libras, estimando o dividendo habitual do banco nun cinco e medio por cento e o seu capital en dez millóns setecentas oitenta mil libras. Adúcese que o goberno, asumindo a administración do banco, podería pedir prestado este capital ao tres por cento de xuros e obter un beneficio neto de duascenas sesenta e nove mil cincocentas libras por ano. A metódica, atenta e frugal administración de aristocracias como as de Venecia e Amsterdam semella axeitada por experiencia para administrar un proxecto mercantil desta clase. Pero é polo menos bastante dubidoso que se poida confiar con seguridade a administración dun tal proxecto a un goberno como o inglés que, sexan cales sexan as súas virtudes, nunca foi famoso pola súa economía, que en tempo de paz compórtase coa profusión preguiceira e negligente que é natural das monarquías, e en tempo de guerra actúa co irreflexivo dispendio ao que son propensas as democracias.

5. O correo é realmente un proxecto mercantil. O goberno adianta os gastos de crear as oficinas e mercar ou alugar os cabalos ou carruaxes precisos, que se recuperan con grandes beneficios nas taxas sobre o que se transporta. Creo que é o único proxecto mercantil administrado con éxito por toda clase de gobernos. O capital a investir non é moi importante, non hai segredos no negocio, e os rendementos non só son certos, senón inmediatos.

6. Porén, os príncipes envolvéronse en moitos outros proxectos mercantís, e estiveron dispostos, como os particulares, a aumentar as súas fortunas converténdose en emprendedores nos ramos ordinarios do comercio. Poucas veces tiveron éxito, xa que a pro-

fusión coa que sempre se administran os asuntos dos príncipes fai case imposible que o teñan. Os axentes dun príncipe consideran inesgotable a riqueza do seu patrón, non son coidadosos co prezo ao que mercan nin ao que venden, nin tampouco co custo ao que transportan os seus bens dun lugar a outro. Estes axentes a miúdo viven coa profusión dos príncipes e ás veces, a pesar desta profusión e grazas a un método particular de facer as contas, tamén adquiren fortunas. Dinos Maquiavelo que así realizaban os seus negocios os axentes de Lourenzo de Medici, un príncipe moi capaz. A república de Florencia tivo que pagar varias veces a débeda que ocasionou o seu dispendio. En consecuencia, considerou conveniente na última parte da súa vida renunciar á actividade mercantil, á que a súa familia debía orixinariamente a súa fortuna, e empregar en proxectos e gastos máis axeitados á súa posición o que quedaba desta e os ingresos do Estado dos que dispoñía.

7. Non hai dous caracteres que parezan máis contrarios que o de comerciante e o de soberano. Se o espírito comercial da Compañía das Indias Orientais inglesa failles soberanos moi ruíns, o espírito de soberanía failles comerciantes igualmente ruíns. Cando só eran comerciantes administraban o seu negocio con éxito, e podían pagar un dividendo moderado aos propietarios do seu capital. Dende que se converteron en soberanos, disque cuns ingresos orixinais de máis de tres millóns de libras esterlinas, víronse obrigados a pedir a axuda extraordinaria do goberno para evitar a creba inmediata. Na situación anterior, os seus serventes na India considerábanse como empregados dos comerciantes. Na actual, considéranse como os ministros dos soberanos.

8. Un estado pode conseguir ás veces unha parte dos seus ingresos públicos cos xuros do diñeiro, ademais dos beneficios. Se acumulou un tesouro, pode prestar unha parte a estados estranxeiros ou aos seus propios súbditos.

9. O cantón de Berna obtén uns ingresos importantes prestando unha parte do seu tesouro a estados estranxeiros, isto é, ao colocalo nos fondos públicos das nacións endebedadas

de Europa, principalmente Francia e Inglaterra. A seguridade destes ingresos depende da seguridade dos fondos nos que se coloca ou da boa fe do goberno que os administra, e da certeza ou probabilidade de que continúe a paz coa nación debedora. No caso dunha guerra, o primeiro acto de hostilidade por parte da nación debedora podería ser confiscar os fondos do seu acreedor. Até onde coñezo, esta política de prestar diñeiro a estados estranxeiros é peculiar do cantón de Berna.

10. A cidade de Hamburgo² estableceu unha especie de monte de piedade público que presta diñeiro aos súbditos do estado baixo prenda a un seis por cento de xuros. Afírmase que este monte de piedade ou lombarda, como se lle chama, proporciona ingresos ao Estado de cento cincuenta mil coroas que, a catro xilins e seis peniques por coroa, ascenden a 33.750 *l.* esterlinas.

11. O Goberno de Pensilvania, sen acumular ningún tesouro, inventou un método de prestar, abofé non diñeiro, senón algo equivalente ao diñeiro, aos seus súbditos. Ao adiantar a particulares billetes de crédito liquidables quince anos despois da data de emisión, a xuros e con terras polo dobre do seu valor como garantía, e facelos transferibles como se fosen billetes bancarios entrementes, declarando o seu curso legal en todos os pagos dun habitante da provincia a outro por unha lei da asemblea, recadaban uns ingresos moderados que sufragaban unha parte importante dos seus gastos anuais de arredor de 4.500 *l.*, os habituais deste goberno frugal e metódico. O éxito dun recurso desta clase dependeu de tres circunstancias, a saber: da demanda de outros instrumentos de comercio distintos do diñeiro de ouro e prata, ou sexa, da demanda dunha cantidade de capital consumible que non podía obterse sen enviar ao estranxeiro a meirande parte das súas moedas de ouro e prata para mercalo, do bo crédito do goberno que fixo uso deste

² Véxase *Memoires concernant les Droits et Impositions en Europe*, volume 1, páxina 73.

recurso, e da moderación co que se utilizou, non superando o valor total dos billetes de crédito nunca ao das moedas de ouro e prata que serían precisas para continuar a circulación se non existisen os billetes de crédito. Outras colonias americanas adoptaron este mesmo recurso en distintas ocasións, pero ao faltarlles esta moderación produciron moitos máis problemas que vantaxes na meirande parte das mesmas.

12. Porén, a natureza inestable e perecedoira do capital e o crédito fan imposible confiar nos mesmos como fondos principais dos ingresos seguros, estables e permanentes que son os únicos que poden dar seguridade e dignidade ao goberno. Semella que ningún goberno dunha gran nación avanzada alén do estado pastoril, obtivo nunca a meirande parte dos seus ingresos públicos destas fontes.

13. A terra é un fondo de natureza máis estable e permanente e, en consecuencia, a renda das terras públicas foi a fonte principal dos ingresos públicos de moitas grandes nacións que superaron o estado pastoril. As antigas repúblicas de Grecia e Italia obtiveron do produto ou renda das terras públicas a meirande parte dos ingresos que durante moito tempo sufragaban os seus gastos necesarios, e a renda das terras da coroa constituíu a meirande parte dos ingresos dos antigos soberanos europeos durante moito tempo.

14. A guerra e a preparación para a guerra son as dúas circunstancias que ocasionan a meirande parte dos gastos necesarios dos grandes estados nos tempos modernos. Pero nas antigas repúblicas de Grecia e Italia todo cidadán era un soldado que servía e preparábase para o servizo pola súa conta. Polo tanto, ningunha destas dúas circunstancias ocasionaba gastos importantes para o Estado. A renda dunha propiedade moderadamente extensa sería suficiente para sufragar os demais gastos necesarios do goberno.

15. Nas antigas monarquías europeas, as maneiras e costumes da época preparaban á meirande parte do pobo para a guerra, e

cando saían ao campo de batalla mantíñanse pola súa conta ou a conta dos seus señores inmediatos, debido ás condicións dos seus feudos, sen impoñer ningunha nova carga ao soberano. A meirande parte dos demais gastos do goberno eran moi moderados. Como se amosou, a administración de xustiza, no canto de ocasionar gastos, era unha fonte de ingresos. O traballo da xente do campo tres días antes e tres días despois da colleita considerábase un fondo suficiente para construír e manter todas as pontes, estradas e demais obras públicas que precisaba o comercio do país. Naquel tempo o gasto principal do soberano consistía na mantenza da súa propia casa e familia. En consecuencia, os funcionarios da súa casa eran os grandes funcionarios do estado. O tesoureiro cobraba os seus ingresos, o lugartenente e o camareiro coidaban dos gastos da súa familia, e o coidado das súas cortes encargábase ao condestable e ao mariscal. As súas casas construíanse en forma de castelos, e eran as fortalezas principais que posuía. Os gardas destas casas ou castelos podían considerarse como unha especie de gobernadores militares. Eran os únicos oficiais militares que precisaba manter en tempo de paz. En circunstancias normais, a renda dunha gran propiedade abundaba para sufragar os gastos necesarios do goberno.

16. No estado actual da meirande parte das monarquías civilizadas europeas, a renda de todas as terras do país, administradas como se pertencesen a un só propietario, apenas ascenderían aos ingresos ordinarios que recadan do pobo mesmo en tempo de paz. Por exemplo, os ingresos ordinarios de Gran Bretaña, incluíndo non só o preciso para sufragar os gastos correntes anuais, senón para pagar os xuros da débeda pública e amortizar unha parte do capital desta débeda, ascende a máis de dez millóns por ano. Pero o imposto sobre a terra, a catro xilins por libra, non chega a dous millóns por ano. Porén, este chamado imposto sobre a terra estímase que é un quinto, non só da renda de toda a terra, senón de todas as casas e os xuros de todo o capital de Gran Bretaña, agás a parte que se presta ao público ou se emprega

como capital agrícola no cultivo da terra. Unha parte moi importante do produto deste imposto xorde da renda das casas e dos xuros do capital. Por exemplo, o imposto sobre a terra da cidade de Londres, a catro xilins por libra, ascende a 123.399 *l.*, 6 *x.* e 7 *p.* O da cidade de Westminster, a 63.092 *l.*, 1 *x.* e 5 *p.* O dos pazos de Whitehall e St. James a 30.754 *l.*, 6 *x.* e 3 *p.* Nas demais cidades e vilas gremiais do reino estímase o imposto sobre a terra da mesma maneira, e provén case totalmente da renda das casas ou dos xuros do capital. Polo tanto, consonte a estimación pola que se taxa o imposto sobre a terra de Gran Bretaña, a masa total de ingresos que xorde da renda de todas as terras e casas, e dos xuros de todo o capital agás o prestado ao público ou empregado para o cultivo da terra, non supera os dez millóns de libras esterlinas por ano, os ingresos ordinarios que o goberno recada do pobo mesmo en tempo de paz. A estimación pola que se taxa o imposto sobre a terra en Gran Bretaña está sen dúbida moi por baixo do valor real na media do reino, aínda que en varios condados e distritos particulares disque case iguala este valor. Moitos estimaron só a renda das terras, sen contar a das casas e os xuros do capital, en vinte millóns, unha estimación bastante aleatoria e que entendo que é tan probable que estea por enriba como por baixo da verdadeira. Pero se as terras de Gran Bretaña, no seu estado actual de cultivo, non proporcionan unha renda de máis de vinte millóns por ano, non poderían proporcionar nin a metade nin, probablemente, a cuarta parte desta renda se todas pertencesen a un só propietario e se puxesen baixo a negligente, custosa e opresiva administración dos seus empregados e axentes. As terras da coroa británica non proporcionan na actualidade a cuarta parte da renda que podería extraerse das mesmas se fosen propiedade de particulares. Se as terras da coroa fosen máis extensas é probable que estivesen aínda peor administradas.

17. Os ingresos que a maioría do pobo obtén da terra son proporcionais, non á renda, senón ao produto da terra. O produto anual da terra dun país, agás o reservado para semente, é consu-

mido anualmente pola maioría do pobo ou cámbiase por algo que consuma. O que reduza o produto da terra reduce os ingresos da maioría do pobo aínda máis que os dos propietarios da terra. A renda da terra, a parte do produto que pertence aos propietarios, non se estima en ningunha rexión de Gran Bretaña en máis dunha terceira parte do produto total. Se a terra que nunhas condicións de cultivo proporciona unha renda de dez millóns de libras esterlinas por ano proporcionase noutras unha renda de vinte millóns, estimándose a renda en ambos casos nunha terceira parte do produto, os ingresos dos propietarios serían menores só en dez millóns por ano, pero os ingresos da maioría do pobo serían menores en trinta millóns por ano, deducindo só o preciso para semente. A poboación do país sería menos da que trinta millóns por ano poderían manter, sempre deducindo a semente, consonte o modo de vida e o gasto que poderían realizar as clases de persoas entre as que se distribuíse o remanente.

18. Aínda que na actualidade non hai ningún estado europeo civilizado que obteña a meirande parte dos seus ingresos públicos da renda das terras propiedade do estado, nas grandes monarquías europeas aínda hai moitas grandes extensións de terra pertencentes á coroa. Xeralmente son fragas e, ás veces, montes onde apenas pode atoparse unha soa árbore despois de viaxar varias millas, un simple malgasto e perda para o país tanto en produto como en poboación. En calquera gran monarquía europea, a venda das terras da coroa produciría unha cantidade de diñeiro moi grande que, de aplicarse ao pago da débeda pública, liberaría do empréstito moitos máis ingresos dos que estas terras nunca proporcionaron á coroa. Nos países onde as terras están moi melloradas e cultivadas, no intre da súa venda renden todo o ingreso que pode obterse das mesmas e habitualmente véndense pola renda de trinta anos. As terras da coroa de baixa renda, sen preparar nin cultivar, pode esperarse que se vendan pola renda de corenta, cincuenta ou sesenta anos. A coroa podería gozar inmediatamente dos ingresos que liquidaría do empréstito.

No decurso duns poucos anos probablemente gozaría doutros ingresos. Cando as terras da coroa se convertesen en propiedade privada, melloraríanse e cultivaríanse no decurso duns poucos anos. O aumento do seu produto aumentaría a poboación do país, ao aumentar os ingresos e o consumo do pobo, e os ingresos que a coroa obtén dos impostos internos e dos dereitos de alfándega aumentarían cos ingresos e o consumo do pobo.

19. Os ingresos que a coroa obtén das súa terras nunha monarquía civilizada, aínda que parecen non custar nada aos individuos, en realidade custan máis á sociedade que calquera outro ingreso igual que goce a coroa. A sociedade estaría sempre interesada en substituír estes ingresos da coroa por algún outro ingreso igual e repartir as terras entre o pobo, o que non podería facerse doutro xeito mellor que sacándoas en venda pública.

20. As terras para propósitos de pracer e magnificencia, os parques, xardíns, camiños públicos, etc., as posesións que en todas partes considéranse como causas de gastos e non como fontes de ingresos, son as únicas terras que deberían pertencer á coroa nunha monarquía grande e civilizada.

21. Polo tanto, ao ser o capital e as terras públicas, as dúas fontes de ingresos que poden pertencer ao soberano ou á república, desaxeitados e insuficientes para sufragar os gastos necesarios dun estado grande e civilizado, a meirande parte destes gastos ten que sufragarse con impostos dunha ou doutra clase, contribuíndo o pobo cunha parte dos seus propios ingresos privados a completar os ingresos públicos do soberano ou a república.

Parte II. Dos impostos

I. Amosouse no libro primeiro desta investigación que os ingresos privados dos individuos xorden en último termo de tres fontes distintas: rendas, beneficios e salarios. Calquera imposto ten que pagarse en último termo dunha destas tres clases de ingresos, ou de todas sen distinción. Intentarei explicar o mellor que

poida os impostos que pretenden gravar as rendas, os beneficios e os salarios, e os que pretenden gravar as tres fontes de ingresos sen distinción. A consideración específica de cada unha destas catro clases de impostos dividirá a segunda parte deste capítulo en catro artigos, dos que tres precisarán outras subdivisións. A seguinte revisión amosará que moitos destes impostos non se pagan en último termo do fondo ou fonte de ingresos que pretenden gravar.

2. Antes de que entre a examinar impostos particulares, é necesario introducir as catro seguintes máximas respecto dos impostos en xeral.

3. I. Os súbditos dun estado deberían contribuír ao mantemento do goberno en proporción o máis aproximada posible ás súas respectivas capacidades, isto é, en proporción aos ingresos dos que gozan respectivamente baixo a protección do estado. O custo do goberno para os individuos dunha gran nación é como o custo de administración para os copropietarios dunha gran propiedade, ao que todos están obrigados a contribuír en proporción ao seu respectivo interese na propiedade. A chamada igualdade ou desigualdade fiscal consiste no cumprimento ou descoido desta máxima. Ten que observarse de vez que un imposto que, en último termo, só grava unha das tres clases de ingresos enriba mencionadas, é desigual conforme non afecta ás outras dúas. No seguinte exame dos impostos, raramente observarei esta clase de desigualdade, e limitareime na meirande parte dos casos a observar a desigualdade ocasionada cando un imposto determinado grava desigualmente a clase particular de ingresos á que afecta.

4. II. O imposto que cada individuo está obrigado a pagar debería ser certo, e non arbitrario. O prazo, a maneira, e a contía do pago deberían ser claros e sinxelos para o contribuínte e para calquera outra persoa. Se non é así, as persoas sometidas ao imposto quedan en mans do recador de impostos, que pode aumentar o imposto aos contribuíntes que deteste, ou arrin-

carlles agasallos ou beneficios extraordinarios para si mesmo polo medo a ese aumento. A incerteza da imposición estimula a insolencia e favorece a corrupción dunha clase de persoas que son impopulares mesmo cando non son insolentes nin corruptas. A certeza do que cada individuo debe pagar é un asunto tan importante na imposición, que creo, pola experiencia de todos os países, que é peor un grao de incerteza moi pequeno que un grao moi importante de desigualdade.

5. III. Todo imposto debería recadarse no intre ou na maneira que sexa máis conveniente para o contribuínte. Un imposto sobre a renda da terra ou das casas pagadoiro no mesmo prazo no que se pagan habitualmente estas rendas, recádase no intre máis conveniente para o contribuínte, ou sexa, cando é máis probable que teña con que pagalo. Os impostos sobre os bens de consumo, como os artigos de luxo, págaos sempre en último termo o consumidor, e xeralmente dun xeito moi conveniente, xa que os paga aos poucos, cando precisa mercar os bens. Como ten liberdade para mercar ou non mercar, se algunha vez sofre unha inconveniencia importante por estes impostos é por culpa súa.

6. IV. Un imposto debería arranxarse de xeito que saque ou manteña fóra dos petos da xente o mínimo posible alén do que introduza no tesouro público do estado. Un imposto pode sacar ou manter fóra dos petos da xente moito máis do que introduce no tesouro público do Estado das seguintes catro maneiras. En primeiro lugar, pode precisar un gran número de funcionarios para recadalo, de xeito que os seus salarios consuman a meirande parte do produto do imposto e os seus beneficios supoñan outro imposto adicional sobre o pobo. En segundo lugar, poden atrancar a actividade do pobo e desalentar a aplicación de determinados ramos de actividade que poderían manter e dar emprego a moitos. Así, mentres obriga á xente a pagar, diminúe ou destrúe algúns dos fondos que poderían facilitar o pago. En terceiro lugar, as confiscacións e outros castigos nos que incorren os coitados que intentan evadir o imposto sen éxito, a miúdo

poden arruinalos, e así rematar cos beneficios para a comunidade do emprego dos seus capitais. Un imposto imprudente ofrece unha gran tentación para o contrabando, e os castigos teñen que aumentar en proporción á tentación. A lei, contraria aos principios da xustiza, primeiro crea a tentación e despois castiga aos que se renden a ela, reforzando o castigo en proporción á circunstancia que debería alivialo, ou sexa, a tentación para cometer o crime³. En cuarto lugar, sometendo ao pobo ás visitas frecuentes e os odiosos exames dos recadadores de impostos, pode expoñelo a moitos problemas, vexames e opresións innecesarios, e aínda que a vexame non é, estritamente falando, un gasto, sen dúbida equivale ao gasto que un individuo estaría disposto a facer para librarse da mesma. É dalgunha destas catro maneiras que os impostos a miúdo son moito máis gravosos para o pobo do que son beneficiosos para o soberano.

7. A evidente xustiza e utilidade das máximas anteriores mereceron a atención de todas as nacións que intentaron co seu mellor xuízo facer os seus impostos tan equitativos, seguros e convenientes no prazo e xeito de pagalos para os contribuíntes, e tan pouco onerosos en proporción aos ingresos que producen para o pobo como puideron. A seguinte revisión breve dalgúns dos principais impostos que existiron en distintas épocas e países amosará que os seus esforzos tiveron distinto éxito neste respecto.

Artigo I. Os impostos sobre a renda: Os impostos sobre a renda da terra

1. Un imposto sobre a renda da terra pode establecerse consono a un determinado canon, valorando cada distrito nunha certa renda que non se alterará despois, ou pode establecerse de xeito que varíe con cada alteración na verdadeira renda da terra, e aumente ou diminúa coa mellora ou declive do seu cultivo.

³ Véxase *Sketches of the History of Man*, páxina 474 e ss.

2. Un imposto sobre a terra que, como o de Gran Bretaña, avaliasse cada distrito consonte a un determinado canon invariable, aínda que fose equitativo no intre no que se establece, faise desigual co paso do tempo segundo os graos desiguais de adianto ou descoido no cultivo das distintas rexións do país. En Inglaterra, o imposto sobre a terra establecido polo 4º decreto de Guillerme e María avaliou os distintos condados e parroquias moi desigualmente dende o mesmo intre no que se estableceu. Polo tanto, este imposto atenta contra a primeira das catro máximas enriba mencionadas, aínda que concorda totalmente coas outras tres. É totalmente seguro, e o prazo de pago para o imposto, ao ser o mesmo que o da renda, é todo o conveniente que pode ser para o contribuínte. Aínda que o terratenente é sempre o verdadeiro contribuínte, o rendeiro habitualmente adianta o imposto e o terratenente está obrigado a deducirlllo no pago da renda. Este imposto recádase cun número de funcionarios moito menor que calquera outro que proporcione aproximadamente os mesmos ingresos. Como o imposto sobre cada distrito non aumenta ao aumentar a renda, o soberano non participa dos beneficios das melloras do terratenente. Abofé, estas melloras ás veces contribúen ao pago dos demais terratenentes do distrito, pero o aumento do imposto que pode ocasionar nunha propiedade determinada é sempre tan pequeno que nunca desalenta as melloras nin reduce o produto da terra. Como non ten tendencia a diminuír a cantidade, non pode elevar o prezo do produto. Non empece a actividade do pobo nin somete ao terratenente a máis inconveniencia que a inevitable de pagar o imposto.

3. Porén, a vantaxe que os terratenentes conseguiron da valoración invariable coa que se taxan todas as terras de Gran Bretaña no imposto sobre a terra debeuse principalmente a circunstancias totalmente alleas á natureza do imposto.

4. Debeuse en parte á gran prosperidade de case todas as rexións do país, ao aumentar continuamente as rendas de case todas as propiedades de Gran Bretaña e non diminuír case nin-

gunha dende o tempo no que se estableceu a valoración. Polo tanto, case todos os terratenentes gañaron a diferenza entre o imposto que terían pagado consonte a renda actual das súas propiedades e o que pagaron realmente consonte a valoración antiga. Se a situación do país fose distinta, e as rendas tivesen diminuído gradualmente a consecuencia do declive do cultivo, case todos os terratenentes perderían esta diferenza. Na situación vixente dende a revolución, a constancia da valoración foi vantaxosa para os terratenentes e prexudicial para o soberano. Nunha situación distinta, podería ter sido vantaxosa para o soberano e prexudicial para os terratenentes.

5. Como o imposto págase en diñeiro, a valoración da terra faise en diñeiro. O valor da prata foi bastante uniforme dende que se estableceu esta valoración, e non houbo alteracións no padrón da moeda respecto do seu peso ou calidade. Se a prata aumentase considerablemente no seu valor, como fixo no decurso dos dous séculos que precederon ao descubrimento das minas de América, a constancia da valoración sería moi opresiva para os terratenentes. Se a prata diminuíse considerablemente no seu valor, como fixo durante polo menos arredor dun século despois do descubrimento daquelas minas, a mesma constancia na valoración reduciría moitísimo este ramo dos ingresos do soberano. De producirse algunha alteración importante no padrón do diñeiro, ben reducindo a mesma cantidade de prata a unha denominación menor ou elevándoa a outra máis grande, se, por exemplo, no canto de cuñarse unha onza de prata en cinco xilins e dous peniques se cuñase en pezas cunha denominación tan baixa como dous xilins e sete peniques, ou tan elevada como dez xilins e catro peniques, nun caso prexudicaría aos ingresos dos propietarios, e noutro aos do soberano.

6. Polo tanto, en circunstancias distintas das que realmente ocorreron, esta constancia na valoración podería ser moi inconveniente para os contribuíntes ou para a república. Porén, no decurso dos tempos estas circunstancias teñen que ocorrer nal-

gún intre. Mais aínda que todos os imperios, como as demais obras humanas, demostráronse ata agora mortais, cada imperio aspira á inmortalidade. Polo tanto, toda institución que pretenda ser tan permanente como o propio imperio debería ser conveniente, non só en determinadas circunstancias, senón en todas, ou debería ser axeitada, non ás circunstancias transitorias, ocasionais ou accidentais, senón ás que son precisas e, polo tanto, sempre as mesmas.

7. A seita de eruditos franceses que se chaman a si mesmos os economistas recomenda como o máis equitativo un imposto sobre a renda da terra que varíe con cada variación da renda, ou sexa, que aumente e diminúa consonte a mellora ou descoido do cultivo. Pretenden que todos os impostos recaen en último termo sobre a renda da terra, e que polo tanto debería gravarse igualmente o fondo que os paga. Sen dúbida, é verdade que todos os impostos deben recaer tan equitativamente como sexa posible sobre o fondo que ten que pagalos en último termo, pero, sen entrar na ingrata discusión dos argumentos metafísicos nos que apoian a súa moi enxeñosa teoría, a seguinte revisión amosará cales son os impostos que recaen en último termo sobre a renda da terra, e cales os que recaen sobre outros fondos.

8. No territorio veneciano, todas as terras cultivables que se arrendan a agricultores grávanse cun décimo da renda⁴. Os arrendos rexístranse nun rexistro público levado polos funcionarios de facenda en cada provincia ou distrito. Cando o propietario cultiva as súas propias terras, valóranse consonte a unha estimación equitativa e se lle permite unha dedución dun quinto do imposto, de xeito que por estas terras paga só un oito no canto dun dez por cento da renda estimada.

9. Un imposto sobre a terra desta clase é sen dúbida máis equitativo que o inglés, pero podería non ser tan seguro, e a

⁴ *Memoires concernant les Droits*, p. 240, 241.

estimación do imposto ocasionaría a miúdo máis problemas ao terratenente. Ademais, podería ser moito máis caro de recadar.

10. Porén, este sistema de administración podería arranxarse de xeito que evitase en gran medida a incerteza e moderase o gasto.

11. Por exemplo, podería obrigarse ao terratenente e ao rendeiro a rexistrar o seu arrendo nun rexistro público, promulgando sancións axeitadas contra a ocultación ou falseamento dalgunha das condicións. Se parte destas sancións se pagasen a calquera das partes que informase contra a outra e a declarase culpable de ocultación ou falseamento, disuadiría efectivamente aos interesados de poñerse de acordo para defraudar á facenda pública. A partir deste rexistro, poderían coñecerse todas as condicións do arrendo.

12. Algúns terratenentes cobran unha multa pola renovación do arrendo, no canto de elevar a renda. Esta práctica é en moitos casos o recurso dun gastador, que vende un ingreso futuro por unha cantidade de diñeiro líquido moito menos valiosa. Polo tanto, en moitos casos é prexudicial para o terratenente, a miúdo tamén para o rendeiro, e sempre para a comunidade. A miúdo sácalle ao rendeiro unha parte moi grande do seu capital, diminuindo tanto a súa capacidade para cultivar a terra, que atopa máis difícil pagar unha renda pequena do que tería atopado pagar unha grande. O que diminúe á súa capacidade para cultivar reduce a parte máis importante dos ingresos da comunidade. Podería desalentarse esta práctica prexudicial facendo moito máis pesado o imposto sobre estas multas que sobre a renda ordinaria, con gran vantaxe para todas as partes implicadas: o terratenente, o rendeiro, o soberano e toda a comunidade.

13. Algúns arrendos prescribenlle ao rendeiro un determinado xeito de cultivo e unha determinada sucesión de cultivos durante toda a súa vixencia. Esta condición, que xeralmente é o efecto da presunción do terratenente respecto do seu propio coñecemento superior (unha presunción moi infundada na meirande parte dos casos), debería considerarse sempre como unha renda

adicional, en servizos no canto de diñeiro. Para desalentar esta práctica, que en xeral é estúpida, esta clase de renda podería valorarse máis e, en consecuencia, gravarse algo máis que as rendas monetarias.

14. Algúns terratenentes esixen unha renda en especie, en gran, gando, aves, viño, aceite, etc., no canto dunha renda en diñeiro, e outros esixen unha renda en servizos. Estas rendas son sempre máis prexudiciais para o rendeiro que beneficiosas para o terratenente. Sacan ou manteñen máis fóra do peto dun do que meten no do outro. Nos países onde existen, os rendeiros son pobres e miserentos, consonte a medida na que se pagan. Tamén neste caso, avaliando máis estas rendas e, en consecuencia, gravándoas algo máis que as rendas monetarias ordinarias, talvez poida desalentarse unha práctica que é prexudicial para toda a comunidade.

15. Cando o terratenente ocupa unha parte das súas propias terras, a renda podería avaliarse consonte a unha arbitrase equitativa dos agricultores e terratenentes nos arredores, e podería outorgárselle unha diminución moderada do imposto, como no territorio veneciano, sempre que a renda das terras que ocupa non superarse un importe determinado. É importante estimular ao terratenente a cultivar unha parte da súa propia terra, pois xeralmente ten máis capital que o rendeiro, e pode obter máis produto con menos destreza. O terratenente pode permitirse facer experimentos, e xeralmente está disposto a facelos. Os seus fracasos só lle ocasionan perdas moderadas, e os seus éxitos contribúen ao progreso e cultivo do país. Porén, é importante que a redución do imposto lle estimule a cultivar só nunha certa medida. Se a meirande parte dos terratenentes estivesen tentados a cultivar as súas terras, o país encheríase de esbirros ociosos e gastadores (no canto de sobrios e laboriosos rendeiros, que polo seu propio interese tenden a cultivar todo o ben que lles permiten o seu capital e destreza), que axiña degradarían o cultivo e reducirían o produto anual da terra coa súa administración abusiva,

diminuíndo non só os ingresos dos seus señores, senón a parte máis importante dos ingresos da sociedade.

16. Este sistema de administración podería liberar a un imposto desta clase de calquera grao de incerteza que puidese ocasionar opresión ou inconveniencia ao contribuínte, e podería servir ao mesmo tempo para introducir un plan ou política na administración da terra que contribuiría moito ao progreso xeral e o cultivo do país.

17. O custo de recadar un imposto sobre a terra que variase con cada alteración da renda, sería sen dúbida máis elevado que o de recadar un que se taxase sempre consonte a unha valoración fixa. Sería preciso incorrer en gastos adicionais, tanto polo establecemento de oficinas de rexistro nos distintos distritos do país, como polas avaliacións ocasionais das terras que ocupase o mesmo propietario. Porén, o custo de todo isto podería ser moi moderado e inferior ao que se incorre na recadación doutros moitos impostos que proporcionan ingresos moi pouco importantes en comparación cos que poderían obterse facilmente dun imposto desta clase.

18. A obxección máis importante que se lle pode facer a un imposto variable sobre a terra desta clase é o freo que podería supoñer para a mellora da terra. O terratenente estaría menos disposto a realizar melloras se o soberano, que non contribuíu nada ao custo, fose a compartir os beneficios que se obteñen das mesmas. Esta obxección podería eludirse permitindo ao terratenente, xunto cos funcionarios de facenda, determinar o valor real das súas terras antes de que comece as súas melloras, consonte á arbitrase equitativa dun determinado número de terratenentes e agricultores dos arredores escollidos igualmente por ambas partes, e taxándoas consonte a esta valoración durante un número de anos suficiente para a súa total indemnización. Unha das principais vantaxes desta clase de imposto sobre a terra é a de chamar a atención do soberano cara á mellora da mesma, en consideración ao aumento dos seus propios ingresos. Polo tanto, o prazo

permittedo para a indemnización do terratenente non debería ser moito máis longo do preciso para este propósito, para que a distancia do interese non desvíe demasiado esta atención. Porén, é mellor que sexa demasiado longo e non demasiado curto, pois ningunha incitación á atención do soberano pode compensar o máis pequeno desvío da atención do terratenente. A atención do soberano pode ser como moito unha consideración moi xeral e vaga do que é probable que contribúa ao mellor cultivo da meirande parte dos seus dominios. A atención do terratenente é unha consideración específica e minuciosa do que é probable que sexa a aplicación máis vantaxosa de cada polgada de terreo na súa propiedade. A atención principal do soberano debería de estimular, por todos os medios no seu poder, a atención tanto do terratenente como do agricultor, permitíndolles a ambos perseguir o seu propio interese á súa maneira e consonte o seu propio xuízo, dándolles a total seguridade de que gozarán da recompensa total da súa propia actividade, e conseguindo para ambos o mercado máis amplo posible para os seus produtos mediante o establecemento nos seus dominios das comunicacións máis doadas e seguras, tanto por terra como por auga, e a liberdade máis absoluta de exportación aos dominios dos demais príncipes.

19. Se mediante este sistema puidese administrarse un imposto desta clase de xeito que non só non desalentase, senón que, polo contrario, estímase a mellora da terra, non ocasionará outra inconveniencia ao terratenente agás a inevitable de estar obrigado a pagar o imposto.

20. Un imposto desta clase axustaríase facilmente por si mesmo, e sen atención do goberno. á situación actual das cousas nos distintos estados da sociedade, ao progreso e declive da agricultura, e ás variacións no valor da prata e o padrón da moeda, e sería igualmente xusto e equitativo en todas. Polo tanto, sería moito máis conveniente establecelo como norma perpetua e inalterable, ou sexa, como o que se chama unha lei fundamental da república, que un imposto recadado consonte a unha valoración fixa.

21. Algúns estados, no canto do simple e evidente recurso dun rexistro de arrendos, recorreron ao máis traballoso e caro dunha auténtica peritaxe e valoración das terras do país. Probablemente sospeitaban que arrendador e arrendado poderían poñerse de acordo para defraudar á facenda pública ocultando os verdadeiros termos do arrendo. O libro do *Domesday* foi o resultado dunha peritaxe moi precisa desta clase.

22. Nos antigos dominios do rei de Prusia, o imposto sobre a terra avalíase consonte a unha auténtica peritaxe e valoración que se revisa e altera ocasionalmente⁵. Segundo esta valoración, os propietarios leigos pagan dun vinte a un vinte e cinco por cento dos seus ingresos, e os eclesiásticos dun corenta a un corenta e cinco por cento. A peritaxe e valoración de Silesia fíxose por orde do rei actual, disque con gran precisión. Segundo esta valoración, as terras que pertencen ao bispo de Wroclaw grávanse nun vinte e cinco por cento da súa renda, os demais ingresos dos cregos de ambas relixións nun cincuenta por cento, e as comendas da orde teutónica e da de Malta nun corenta por cento. As terras ocupadas por un rendeiro nobre grávanse ao trinta e oito e un terzo por cento, e as ocupadas por un rendeiro normal, ao trinta e cinco e un terzo por cento.

23. A peritaxe e valoración de Bohemia disque foi un traballo de máis de cen anos. Non rematou ata despois da paz de 1748, por orde da actual raíña emperatriz⁶. A peritaxe do ducado de Milán, que comezou no tempo de Carlos VI, non rematou até despois de 1760. Considérase unha das máis precisas que nunca se fixesen. A peritaxe de Savoia e o Piemonte executouse baixo as ordes do último rei de Sardeña⁷.

24. Nos dominios do rei de Prusia os ingresos da Igrexa grávanse moito máis que os dos propietarios leigos. Os ingre-

⁵ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo I, p. 114, 115, 116, etc.

⁶ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo I, p. 83, 84.

⁷ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo I, p. 280 etc. e tamén p. 287 etc. até a 316.

sos da Igrexa son, na súa meirande parte, unha carga sobre a renda da terra. Poucas veces se aplican á mellora da terra, nin se empregan de xeito que contribúan a aumentar os ingresos da meirande parte do pobo. Probablemente por iso, a súa maxestade prusiana considerou razoable que contribuísen moito máis a sufragar as necesidades do estado. Nalgúns países as terras da Igrexa exímense de impostos, e noutros grávanse menos que as demais terras. No ducado de Milán, as terras que posuíña a igrexa antes de 1575 taxábanse para o imposto só nun terzo do seu valor.

25. En Silesia, as terras ocupadas por un rendeiro nobre grávanse un tres por cento máis que as ocupadas por un rendeiro normal. A súa maxestade prusiana probablemente pensou que as honras e privilexios anexos aos primeiros compensarían ao propietario dun pequeno aumento no imposto, mentres que gravar menos aos segundos aliviaría a súa humillante inferioridade. Noutros países, o sistema impositivo, no canto de aliviar, agrava esta desigualdade. Nos dominios do rei da Sardeña, e nas provincias francesas suxeitas á chamada talla real ou predial, o imposto recae totalmente sobre as terras ocupadas por rendeiros normais, e as ocupadas por rendeiros nobres están exentas.

26. Un imposto sobre a terra avaliado consonte a unha peritaxe e avaliación xeral, por moi igual que poida ser ao comezo, ten que converterse en desigual no decurso dun breve período de tempo. Evitar que chegue a selo precisaría da atención continua e traballosa do goberno ás variacións na situación e produto de todas as granxas do país. Os gobernos de Prusia, Bohemia, a Sardeña e o ducado de Milán prestan esta atención, tan pouco acaída á natureza do goberno que non é probable que continúe durante moito tempo e que, se continúa, probablemente ocasionará no longo prazo moitos máis problemas e irritacións que desgravacións aos contribuíntes.

27. Disque en 1666 se taxou a xeneralidade de Montauban para a talla real ou predial consonte a unha peritaxe e ava-

liación moi precisa⁸. En 1727, esta estimación convertérase en totalmente desigual. Para remediar esta inconveniencia, o goberno non atopou mellor recurso que gravar a toda a xeneralidade cun imposto adicional de cento vinte mil libras, que se taxa nos distritos sometidos á talla consonte a estimación primitiva, pero se recada só nos que están gravados de menos na situación actual e se aplica para a desgravación dos que están gravados de máis coa mesma estimación. Por exemplo, dous distritos, un que teña que gravarse en novecentas e o outro en mil cen libras na situación actual, grávanse ambos pola estimación primitiva en mil libras cada un. O imposto adicional taxa ambos distritos en mil cen libras cada un, pero as recada só no distrito gravado de menos, e aplica a desgravación no gravado de máis, que en consecuencia paga só novecentas libras. O Goberno non gaña nin perde co imposto adicional, que se aplica exclusivamente para remediar as desigualdades que xorden da estimación primitiva. A súa aplicación determínase consonte a discreción do intendente da xeneralidade, e polo tanto é en boa medida arbitraria.

Os impostos que non son proporcionais á renda, senón ao produto da terra

1. Os impostos sobre o produto da terra son en realidade impostos sobre a renda da terra, e aínda que poida adiantalos orixinariamente o agricultor, o terratenente e quen os paga en último termo. Cando se paga un imposto cunha determinada parte do produto, o agricultor calcula o mellor que pode o valor ao que ascenderá en media esta parte, e reduce proporcionalmente a renda que acorda pagarlle ao terratenente. Non hai agricultor que non calcule a canto vai ascender en media o décimo da Igrexa, que é un imposto sobre a terra desta clase.

⁸ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo II, p. 139 etc.

2. O décimo, e calquera outro imposto sobre a terra desta clase, baixo a aparencia dunha igualdade total é un imposto moi desigual, xa que a mesma cantidade de produto equivale a partes moi distintas da renda en diferentes situacións. Nalgunhas terras moi ricas o produto é tan grande que a metade bastaría para repoñerlle ao agricultor o capital empregado no cultivo xunto cos beneficios agrícolas habituais nos arredores. A outra metade, ou o que ven sendo o mesmo, o seu valor, podería permitirse pagala como renda ao terratenente se non houboese décimo. Pero se o décimo lle quita unha décima parte do produto, ten que diminuír a renda nunha quinta parte ou non poderá recuperar o seu capital cos beneficios normais. Neste caso, a renda do terratenente, no canto de ascender á metade ou cinco décimos do produto total, ascenderá só a catro décimos. Polo contrario, nas terras máis pobres, ás veces o produto é tan pequeno, e o gasto do cultivo tan grande, que se precisan catro quintos do produto total para repoñerlle o capital ao agricultor cos beneficios normais. Neste caso, aínda que non houboese décimo, a renda do terratenente non podería ascender a máis dun quinto ou dous décimos do produto total. Pero se o agricultor paga un décimo do produto en forma de décimo, precisará dunha diminución igual na renda do terratenente, que así se reducirá a só un décimo do produto total. Sobre a renda das terras ricas, o décimo pode ser ás veces un imposto de non máis que unha quinta parte, ou sexa, catro xilins por libra, mentres na renda das terras pobres pode ser ás veces un imposto de un medio, ou sexa, de dez xilins por libra.

3. O décimo, así como é a miúdo un imposto moi desigual sobre a renda, tamén e sempre un gran freo tanto para as melloiras do terratenente como para o cultivo do agricultor. Cando a igrexa, que non paga ningún gasto, participa tanto nos beneficios, nin o primeiro pode arriscarse a facer as melloras máis importantes, que xeralmente son as máis caras, nin o segundo pode cultivar as colleitas máis valiosas, que xeralmente son tamén as máis custosas. O cultivo da rubia estivo restrinxido

polo décimo durante moito tempo ás Provincias Unidas que, ao ser países presbiterianos, e por iso estar exentos deste destrutivo imposto, gozaron dunha especie de monopolio desta útil tinguidura fronte ao resto de Europa. Os recentes intentos de introducir o cultivo desta planta en Inglaterra fixéronse só grazas ao decreto que promulgou o pago de cinco xilins por acre, no canto de calquera clase de décimo, sobre a rubia.

4. En moitos países asiáticos o estado mantense principalmente cun imposto sobre a terra proporcional ao produto e non á renda, como a igrexa na meirande parte de Europa. Na China, os ingresos principais do soberano consisten nunha décima parte do produto de todas as terras do imperio. Porén, esta décima parte estímase tan moderadamente que disque en moitas provincias non supera unha trixésima parte do produto ordinario. Disque o imposto ou renda sobre a terra que adoitaba pagarse ao goberno mahometano de Bengala, antes de que este país caese nas mans da Compañía das Indias Orientais inglesa, ascendía a arredor dunha quinta parte do produto. Disque o imposto sobre a terra do antigo Exipto ascendía igualmente a unha quinta parte.

5. En Asia, disque esta clase de imposto sobre a terra interesa ao soberano na mellora e cultivo da terra. En consecuencia, disque os soberanos da China, os de Bengala mentres estivo baixo o réxime mahometano, e os do antigo Exipto, puxeron extremada atención na construción e mantemento de boas estradas e canais navegables para aumentar tanto como fose posible a cantidade e valor de todos os produtos da terra, conseguindo para cada un dos mesmos o mercado máis grande que puidesen proporcionar os seus propios dominios. O décimo da igrexa divídese en partes tan pequenas que ningún dos seus propietarios pode ter ningún interese desta clase. Ao párroco dunha parroquia nunca lle interesará construír unha estrada ou un canal a unha parte distante do país. Estes impostos, cando se destinan ao mantemento do estado, teñen algunhas vantaxes que poden servir nalgunha medida para compensar a súa inconveniencia.

Cando se destinan ao mantemento da Igrexa só representan unha inconveniencia.

6. Os impostos sobre o produto da terra poden recadarse en especie ou en diñeiro, consonte a unha determinada valoración.

7. O párroco dunha parroquia, ou un cabaleiro de pequena fortuna que vive na súa propiedade, pode ás veces considerar vantaxoso cobrar o seu décimo ou a súa renda, respectivamente, en especie. A cantidade a recadar e o distrito no que se recada son tan pequenos que poden supervisar directamente a recollida e disposición do que se lles debe. Un cabaleiro de gran fortuna que viva na capital está en perigo de resentirse moito polo descoido, e aínda máis polo fraude, dos seus factores e axentes, se cobra deste xeito as rendas dunha propiedade nunha provincia distante. O soberano perdería moito máis polo abuso e as depredacións dos seus recadadores de impostos. Os serventes do particular máis negligente están máis vixiados polo seu patrón que os do príncipe máis coidadoso, e os ingresos públicos pagados en especie resentiríanse tanto da ruín administración dos recadadores, que ao tesouro do príncipe chegaría tan só unha parte moi pequena do recadado. Porén, disque parte dos ingresos públicos da China páganse así. Os mandaríns e outros recadadores de impostos atoparán vantaxoso sen dúbida manter a práctica dun pago que é moito máis propenso ao abuso que un pago monetario.

8. Un imposto sobre o produto da terra recadado en diñeiro pode recadarse consonte a unha valoración que varíe coas alteracións do prezo de mercado, ou consonte a unha valoración fixa, por exemplo valorando sempre un *bushel* de trigo ao mesmo prezo monetario, sexa cal sexa a situación do mercado. O produto dun imposto recadado do primeiro xeito só variará consonte as variacións no verdadeiro produto da terra, segundo o cultivo mellore ou se descoide. O produto dun imposto recadado do segundo xeito non só variará consonte as variacións no verdadeiro produto da terra, senón tamén consonte as variacións no valor dos metais

preciosos e as variacións na cantidade destes metais que as moedas da mesma denominación conteñen en épocas distintas. O produto do primeiro sempre gardará a mesma proporción co valor do produto real da terra, mentres o do segundo pode gardar distintas proporcións con este valor en diversas épocas.

9. Cando, no canto dunha parte determinada do produto da terra ou do seu prezo págase unha determinada cantidade de diñeiro en compensación por todos os impostos ou décimos, o imposto é neste caso exactamente da mesma natureza que o imposto inglés sobre a terra. Nin aumenta nin diminúe coa renda da terra, e nin estimula nin desalenta a súa mellora. O décimo é un imposto desta clase na meirande parte das parroquias que pagan o chamado *modus*, no canto dos demais décimos. Durante o goberno mahometano de Bengala, no canto dun pago en especie dunha quinta parte do produto, fixouse un *modus*, disque moi moderado na meirande parte dos distritos ou zamindares do país. Nalgunhas provincias, os serventes da Compañía das Indias Orientais, baixo o pretexto de restablecer os ingresos públicos ao seu valor apropiado, cambiaron este *modus* por un pago en especie. Baixo a súa administración, este cambio é probable que desalente o cultivo e dea novas oportunidades para o abuso no cobro dos ingresos públicos, que se reduciron moito dende que comezaron a estar baixo a administración da compañía. Quizais os serventes da compañía beneficiáronse deste cambio, pero é probable que ás expensas tanto dos seus patróns como do país.

Os impostos sobre a renda das casas

1. A renda dunha casa pode dividirse en dúas partes, das que unha pode chamarse propiamente a renda do edificio, e a outra adoita chamarse a renda do terreo.

2. A renda do edificio son os xuros ou beneficios do capital que se gastou en construír a casa. Para que o negocio do cons-

trutor sexa como os demais é preciso que esta renda abonde para pagarlle os mesmos xuros que obtería polo seu capital se o prestase con todas as garantías e para manter a casa en bo estado ou, o que ven sendo o mesmo, para repoñer nun determinado número de anos o capital que se empregou en construíla. Polo tanto, a renda do edificio, ou sexa, o beneficio normal da construción, determínase en todas partes polos xuros normais do diñeiro. Onde o tipo de xuro de mercado é do catro por cento, a renda dunha casa que, alén de pagar a renda do terreo, proporciona un seis ou un seis e medio por cento sobre o custe total de construíla, pode proporcionar beneficios suficientes para o construtor. Onde o tipo de xuro de mercado é do cinco por cento, pode precisar un sete ou un sete e medio por cento. Se o negocio do construtor proporciona en calquera intre beneficios moito máis grandes que estes en proporción aos xuros do diñeiro, axiña atraerá tanto capital doutros negocios que reducirá os beneficios ao seu nivel axeitado. Se nalgún intre proporciona uns beneficios moito menores que estes, outros negocios axiña retirarán tanto capital que elevarán de novo os beneficios.

3. A parte da renda total dunha casa que excede o suficiente para proporcionar estes beneficios razoables vai á renda do terreo, e onde o propietario do terreo e o do edificio son dúas persoas distintas, adoita pagarse totalmente ao primeiro. Esta renda excedente é o prezo que o habitante da casa paga pola vantaxe, real ou suposta, da localización. Nas casas de campo distantes de calquera gran cidade, onde hai abundancia de terreo a escoller, non hai renda do terreo, ou non é máis do que se pagaría se o terreo onde se levanta a casa se empregase na agricultura. Nas vilas situadas nos arredores dunha gran cidade, ás veces é moito máis, e alí páganse moi ben a conveniencia ou beleza particulares da localización. As rendas do terreo xeralmente son máis altas na capital e nas partes da mesma onde hai máis demanda de casas para comercios e negocios, sexa cal sexa a razón desta demanda, por pracer e compañía ou por simple vaidade e moda.

4. Un imposto sobre a renda das casas, pagadoiro polo inquilino e proporcional á renda total de cada casa, non poderá afectar á renda do edificio, polo menos durante un tempo considerable. Se o construtor non consegue os seus beneficios razoables, estará obrigado a deixar o negocio, o que, ao elevar a demanda de construción, retornaría en breve os seus beneficios ao nivel axeitado dos demais negocios. Este imposto tampouco recaerá totalmente sobre a renda do terreo, senón que se dividirá de xeito tal que recaerá en parte sobre o ocupante da casa e en parte sobre o propietario do terreo.

5. Por exemplo, supoñamos que unha persoa determinada considera que pode permitirse un gasto de sesenta libras ao ano na renda da casa, e supoñamos tamén que se grava esta renda cun imposto de catro xilins por libra, ou dun quinto, pagadoiro polo ocupante da casa. Unha casa cunha renda de sesenta libras custará neste caso setenta e dúas libras por ano, que é doce libras máis do que pode permitirse. Polo tanto, terá que contentarse cunha casa peor, ou sexa, unha casa de cincuenta libras de renda que, coas dez libras adicionais que terá que pagar polo imposto, farán a cantidade de sesenta libras por ano, o gasto que considera que pode permitirse, e para pagar o imposto renunciará a unha parte das comodidades adicionais que podería obter dunha casa cunha renda de dez libras máis por ano. Digo que renunciará a unha parte destas comodidades adicionais, xa que raramente estará obrigado a renunciar a todas, senón que a consecuencia do imposto obterá unha casa mellor por unha renda de cincuenta libras da que podería conseguir se non houbera imposto. Así como un imposto desta clase, ao retirar a este competidor particular, ten que diminuír a competencia polas casas con renda de sesenta libras, tamén ten que diminuíla polas casas de cincuenta libras de renda, e polas casas de todas as demais rendas, agás as máis baixas, para as que aumentaría a competencia durante un tempo. Reduciranse as rendas das casas de todas as clases para as que diminuíu a competencia.

Porén, como esta redución non afecta á renda do edificio, polo menos durante un tempo considerable, no longo prazo recaerá sobre a renda do terreo. En consecuencia, o pago final deste imposto recae en parte sobre o ocupante da casa, que está obrigado a renunciar a unha parte das súas comodidades, e en parte sobre o propietario do terreo, que está obrigado a renunciar a unha parte dos seus ingresos. Non é moi doado determinar en que proporción se divide este pago entre eles. A división sería probablemente moi distinta en diferentes circunstancias, e un imposto desta clase afectaría moi desigualmente tanto ao ocupante da casa como ao propietario do terreo, consonte a estas circunstancias.

6. A desigualdade coa que podería recaer un imposto desta clase sobre os propietarios de distintas rendas do terreo xurdiría totalmente da desigualdade accidental desta división. Pero a desigualdade coa que podería recaer sobre os ocupantes das casas xurdiría non só desta, senón doutra causa. A proporción entre o gasto na renda da casa e o gasto total é distinta para os diferentes niveis de riqueza. É máis grande no nivel máximo e diminúe gradualmente ata ser xeralmente menor no nivel mínimo. Os bens necesarios ocasionan a meirande parte do gasto dos pobres. Atopan difícil conseguir alimento, e a meirande parte dos seus pequenos ingresos gástanse en conseguilo. Os luxos e vaidades da vida ocasionan o gasto principal dos ricos, e unha espléndida casa adorna e salienta coa máxima vantaxe todos os que posúen. Polo tanto, un imposto sobre a renda das casas recaerá xeralmente máis sobre os ricos, e nesta clase de desigualdade non habería nada insensato, pois non é insensato que os ricos deban contribuír ao gasto público máis que proporcionalmente aos seus ingresos.

7. Aínda que a renda das casas aseméllase moito á da terra, hai unha diferenza esencial entre elas. A renda da terra págase polo uso dun obxecto produtivo. A terra que a paga, prodúcea. A renda das casas págase polo uso dun obxecto improdutivo. Nin a casa nin o terreo sobre o que se eleva producen nada. Polo

tanto, a persoa que paga a renda ten que obtela doutra fonte de ingresos, distinta e independente deste obxecto. Un imposto sobre a renda das casas, conforme recae sobre os ocupantes, ten que obterse da mesma fonte que a propia renda, e ten que pagarse dos seus ingresos, sexan salarios, beneficios ou renda, sendo un dos impostos que recaen non só sobre unha, senón indiferentemente sobre as tres fontes de ingresos. É totalmente da mesma natureza que un imposto sobre calquera outra clase de mercadorías para o consumo. En xeral, non hai ningún outro artigo de gasto ou consumo polo que poida xulgarse mellor a liberalidade ou estreiteza do gasto total dunha persoa que pola renda da súa casa. Un imposto proporcional sobre este artigo de gasto podería producir uns ingresos máis considerables que os que se conseguiron do mesmo até agora en calquera parte de Europa. Abofé, se o imposto fose moi elevado, a meirande parte da xente intentaría evadilo tanto como puidese, conformándose con casas máis pequenas e desviando a meirande parte do seu gasto cara a outro canal.

8. A renda das casas podería determinarse facilmente coa precisión suficiente mediante unha política da mesma clase que a precisa para determinar a renda normal da terra. As casas deshabitadas non deberían pagar imposto, pois un imposto sobre as mesmas recaería totalmente sobre o propietario, ao que se gravaría así por un obxecto que non lle proporciona nin comodidade nin ingresos. As casas habitadas polo propietario non deberían taxarse consonte o custo de construílas, senón consonte a renda que proporcionasen de alugarse a un inquilino, estimada mediante unha arbitrase equitativa. De taxarse consonte o custo de construílas, un imposto de tres ou catro xilins por libra, xunto con outros impostos, arruinaría a case todas as familias ricas e importantes deste país, e creo que de todos os demais países civilizados. Quen examine con atención as casas dalgunhas das familias máis ricas e importantes deste país, na cidade e no campo, atopará que, á taxa de só un seis e medio ou un sete por

cento sobre o custo orixinal da construción, a renda da súa casa é case igual aos ingresos netos totais das súas propiedades. É o custo acumulado de varias xeracións sucesivas, abofé gastado en obxectos de gran beleza e esplendor, pero dun valor de cambio moi pequeno en proporción ao que custan⁹.

9. As rendas do terreo son un obxecto impoñible aínda máis axeitado que a renda das casas. Un imposto sobre as rendas do terreo non elevaría a renda das casas. Recaería totalmente sobre o propietario da renda do terreo, que sempre actúa como un monopolista e extrae a máxima renda que pode obterse polo uso do seu terreo, que será máis ou menos segundo os competidores sexan máis ricos ou máis pobres, ou sexa, segundo poidan permitirse gratificar o seu antollo por un terreo determinado con máis ou menos gasto. En todos os países hai máis competidores ricos na capital e, en consecuencia, alí é onde se atopan sempre as rendas do terreo máis elevadas. Xa que a riqueza destes competidores non aumentaría en ningún sentido cun imposto sobre as rendas do terreo, probablemente non estarían dispostos a pagar máis polo uso do terreo. Que adiante o imposto o ocupante da casa ou o propietario do terreo non é importante, xa que canto máis estea obrigado a pagar polo imposto o ocupante da casa, menos estará inclinado a pagar polo terreo, de xeito que o pago final do imposto recaerá totalmente no propietario da renda do terreo. As rendas do terreo das casas deshabitadas non deberían pagar ningún imposto.

10. Tanto as rendas do terreo como a renda normal da terra son ingresos que o propietario goza en moitos casos sen ningún coidado nin atención pola súa parte. Aínda que se lle reste unha parte dos seus ingresos para sufragar os gastos do estado, non se desalentará ningunha clase de actividade. O produto anual da terra e o traballo da sociedade, a riqueza e a renda reais do

⁹ Dende a primeira publicación deste libro estableceuse un imposto que segue aproximadamente os principios enriba mencionados.

conxunto da poboación, serán as mesmas despois que antes do imposto. Polo tanto, as rendas do terreo e a renda normal da terra son os ingresos que mellor poden soportar ser gravados cun imposto específico.

11. Neste sentido, as rendas do terreo son un obxecto máis axeitado para un imposto específico que mesmo a renda normal da terra. A renda normal da terra débese en moitos casos, polo menos en parte, á atención e boa administración do terratenente. Un imposto moi pesado pode desalentar esta atención e boa administración. As rendas do terreo, conforme superan á renda normal da terra, débense totalmente ao bo goberno do soberano que, ao protexer a actividade de todo o pobo ou dos habitantes dun lugar determinado, permítelles pagar polo terreo sobre o que constrúen as súas casas máis do que é o seu valor real, ou sexa, a compensación pola perda que sufriría o propietario co seu uso. Nada é máis razoable que gravar especificamente un fondo que debe a súa existencia ao bo goberno do estado, ou que este contribúa máis que os demais fondos ao mantemento do goberno.

12. Aínda que moitos países europeos gravaron as rendas das casas con impostos, non sei de ningún que considerase as rendas do terreo como un obxecto imponible aparte. Os deseñadores de impostos probablemente atoparon dificultades para determinar que parte da renda debería considerarse como renda do terreo e que parte como renda da construción. Porén, non é moi difícil distinguir estas dúas partes da renda unha da outra.

13. En Gran Bretaña, a renda das casas grávase na mesma proporción que a da terra, polo chamado imposto anual sobre a terra. A valoración consonte a que se avalía cada parroquia e distrito para este imposto é sempre a mesma. Orixinariamente era extremadamente desigual, e aínda segue a selo. Na meirande parte do reino este imposto recae máis lixeiramente sobre a renda das casas que sobre a da terra. Disque só nuns poucos distritos, que orixinariamente tiñan unha valoración elevada, e

nos que as rendas da casas caeron considerablemente, o imposto sobre a terra de tres ou catro xilins por libra é proporcional á renda real das casas. As casas desocupadas, aínda que por lei están suxeitas ao imposto, en moitos distritos están exentas pola graza dos taxadores, e esta exención ocasiona ás veces algunha pequena variación na taxación de determinadas casas, aínda que a do distrito sexa sempre a mesma. Os aumentos da renda debidos a novas construcións, reparacións, etc. van en descargo do distrito, o que ocasiona aínda máis variacións na taxación de determinadas casas.

14. Na provincia de Holanda¹⁰ grávase cada casa a un dous e medio por cento do seu valor, sen ter en consideración nin a renda que realmente paga nin a circunstancia de que estea ocupada ou non. Parece rigoroso obrigar ao propietario a pagar un imposto, especialmente un tan elevado, por unha casa desocupada da que non pode obter ingresos. En Holanda, onde o tipo de xuro de mercado non supera o tres por cento, o dous e medio por cento sobre o valor total da casa ten que ascender na meirande parte dos casos a máis dun terzo da renda do edificio, talvez a toda. Abofé, a valoración consonte a que se taxan as casas disque está sempre por debaixo do valor real, aínda que sexa moi desigual. Cando se reconstrúe, mellora ou amplía unha casa faise unha nova valoración e o imposto táxase consecuentemente.

15. Os deseñadores dos distintos impostos que se fixaron sobre as casas inglesas en diferentes épocas consideraron moi difícil determinar con precisión aceptable a renda real de cada casa. Polo tanto, regularon os impostos consonte a circunstancias máis evidentes, que probablemente supoñían proporcionais á renda na meirande parte dos casos.

16. O primeiro imposto desta clase foi o fumádego, un imposto de dous xilins por cada lar. Para determinar cantos lares había na casa era preciso que o recadador de impostos entrase en todas

¹⁰ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo II, p. 139 etc.

as súas pezas. Esta odiosa visita facía odioso ao imposto. Polo tanto, despois da revolución, aboliuse axiña como un sinal de escravitude.

17. O seguinte imposto desta clase foi un imposto de dous xilins sobre cada vivenda habitada. Unha casa con dez fiestras pagaba catro xilins máis. Unha casa con vinte ou máis fiestras pagaba oito xilins. Este imposto alterouse despois de xeito que as casas con máis de vinte fiestras e menos de trinta pagaban dez xilins, e aquelas con trinta ou máis fiestras pagaban vinte xilins. O número de fiestras pode contarse dende fóra na meirande parte dos casos e sempre sen entrar en cada peza da casa. Polo tanto, a visita do recadador de impostos era menos ofensiva neste imposto que no fumádego.

18. Este imposto revogouse despois, e no seu lugar estableceuse o imposto de fiestras, que tamén sufriu varias alteracións e aumentos. O imposto de fiestras, na actualidade (xaneiro de 1775), alén de tres xilins por cada casa inglesa e dun xilin por cada casa escocesa fixa unha contribución sobre cada fiestra que en Inglaterra aumenta gradualmente dende dous peniques, a taxa máis baixa, para casas con non máis de sete fiestras, até dous xilins, a taxa máis alta, para casas con vinte e cinco ou máis fiestras.

19. A principal obxección a todos estes impostos é a súa desigualdade, que é da peor especie, xa que a miúdo recaen moito máis pesadamente sobre os pobres que sobre os ricos. Unha casa de dez libras de renda nunha vila no campo pode ás veces ter máis fiestras que outra de cincocentas libras de renda en Londres, e aínda que o habitante da primeira sexa moito máis pobre que o da segunda, ten que contribuír máis ao mantemento do estado conforme determina a súa contribución o imposto de fiestras. Polo tanto, estes impostos son directamente contrarios ao primeiro dos catro principios enriba mencionados, aínda que non infrinxen moito ningún dos outros tres.

20. A tendencia natural do imposto de fiestras, e todos os demais impostos sobre as casas, é a de baixar as rendas. É

evidente que canto máis paga un individuo polo imposto menos pode permitirse pagar pola renda. Porén, dende o establecemento do imposto de fiestras, as rendas das casas aumentaron en case todas as cidades e vilas de Gran Bretaña coas que estou familiarizado. Tal foi o aumento da demanda de casas en case todas partes, que elevou as rendas máis do que puido diminuílas o imposto de fiestras, unha das moitas probas da gran prosperidade do país e do aumento dos ingresos dos seus habitantes. Se non fose polo imposto, probablemente terían aumentado aínda máis.

Artigo II. Os impostos sobre os beneficios, ou sexa, sobre os ingresos que xorden do capital

1. Os ingresos ou beneficios que xorden do capital divídense en dúas partes: a que paga os xuros, que pertence ao propietario do capital, e a parte excedente alén do preciso para pagar os xuros.

2. Esta última parte dos beneficios non se pode gravar directamente. É a compensación polo risco e a molestia de empregar o capital, en moitos casos unha compensación moi moderada. O que emprega o capital ten que recibila para poder continuar o emprego de xeito consistente co seu propio interese. Polo tanto, de gravarse proporcionalmente aos beneficios totais, estaría obrigado a elevar a taxa do seu beneficio ou a cargar o imposto sobre os xuros do diñeiro, isto é, a pagar menos xuros. Se elevase a taxa do seu beneficio proporcionalmente ao imposto, aínda que adiantase o seu pago, pagaría o imposto en último termo un ou outro de dous distintos grupos de xente, consonte as diferentes maneiras nas que podería empregar o capital que administra. Se o empregase como capital agrícola no cultivo da terra, só podería elevar a taxa do seu beneficio retendo máis produto da terra, ou, o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, e como isto podería facerse só reducindo a renda, o pago final do imposto recaería sobre o terratenente. Se o empregase como un capital mercantil ou manufactureiro, só podería elevar a taxa do seu

beneficio elevando o prezo dos seus bens, e neste caso o pago final do imposto recaería totalmente sobre os consumidores destes bens. Se non elevase a taxa do seu beneficio estaría obrigado a cargar o imposto totalmente sobre a parte asignada para os xuros do diñeiro. Pagaría menores xuros sobre calquera capital que pedise prestado, e o peso total do imposto recaería neste caso en último termo sobre os xuros do diñeiro. Conforme non puidese liberarse do imposto dunha maneira, estaría obrigado a facelo da outra.

3. A primeira vista parece que poden gravarse os xuros do diñeiro tan directamente como a renda da terra. Como esta, os xuros son un produto neto que resta despois de compensar totalmente o risco e a molestia de empregar o capital. Así como un imposto sobre a renda da terra non pode elevar as rendas, porque o produto neto que resta despois de repoñer o capital do agricultor, xunto cos seus beneficios razoables, non pode ser máis despois do imposto que antes, pola mesma razón tampouco un imposto sobre os xuros do diñeiro pode elevar o tipo de xuro. A cantidade de capital ou diñeiro do país, como a cantidade de terra, suponse que segue sendo a mesma despois que antes do imposto. Como se amosou no primeiro libro, a taxa normal de beneficio determínase en todas partes pola cantidade de capital que se emprega en proporción á cantidade de emprego ou actividade que ten que facerse con el. Pero a cantidade de emprego ou actividade a realizar polo capital non pode aumentar nin diminuír debido a ningún imposto sobre os xuros do diñeiro. Polo tanto, se a cantidade do capital a empregar nin aumenta nin diminúe co imposto, a taxa de beneficio normal sigue sendo a mesma, e a parte deste beneficio precisa para compensar o risco e a molestia do que emprega o capital tamén seguiría sendo a mesma, ao non alterarse en ningún sentido nin o risco nin a molestia. En consecuencia, o residuo, a parte que pertence ao propietario do capital e que paga os xuros do diñeiro, sigue sendo tamén o mesmo. Polo tanto, a primeira vista, os xuros do diñeiro

son un obxecto tan axeitado como a renda da terra para gravalo directamente.

4. Porén, hai dúas circunstancias distintas que fan dos xuros do diñeiro un suxeito moito menos axeitado que a renda da terra para a imposición directa.

5. En primeiro lugar, a cantidade e o valor da terra que posúe un individuo nunca é un secreto e sempre pode determinarse con gran precisión. Pero a cantidade total do capital que posúe case sempre é un secreto e apenas pode determinarse cunha precisión aceptable, ademais de estar sometida a variacións case continuas. Raramente pasa un ano, a miúdo non pasa un mes, e ás veces apenas pasa un día no que non aumente ou diminúa. Unha investigación nas circunstancias privadas de todas as persoas que vixiase as alteracións da súa fortuna para axustarlles o imposto sería unha fonte de vexames tan continua e interminable que ninguén podería soportala.

6. En segundo lugar, a terra non pode sacarse do país, mentres que o capital pode sacarse facilmente. O propietario da terra é un cidadán do país onde se sitúa a súa propiedade. O propietario do capital é en realidade un cidadán do mundo, e non está vencellado a ningún país determinado. Podería abandonar o país no que estivese exposto a unha investigación irritante para taxar un imposto oneroso, e levar o seu capital a outro país onde puidese continuar co seu negocio ou gozar da súa fortuna máis comodamente. Sacando o seu capital poñería fin ás actividades que mantiña no país que deixou. O capital cultiva a terra e emprega o traballo. Un imposto que tendese a expulsar o capital dun país determinado, tendería a esgotar as fontes de ingresos tanto para o soberano como para a sociedade. Non só os beneficios, senón a renda e os salarios diminuirían coa súa retirada.

7. En consecuencia, as nacións que intentaron gravar os ingresos que xorden do capital víronse obrigadas a conformarse cunha estimación moi imprecisa e, polo tanto, arbitraria, no canto dunha investigación estrita. A desigualdade e incerteza

extremas dun imposto valorado deste xeito só poden compensarse cunha extrema moderación, que taxe a cada persoa tan por baixo dos seus ingresos reais que non lle moleste nin que se taxe aínda máis baixo ao seu veciño.

8. Co chamado imposto sobre a terra inglés pretendíase gravar o capital na mesma proporción que a terra. Cando o imposto sobre a terra era de catro xilins por libra, ou sexa, dun quinto da renda estimada, pretendíase que o capital se gravase cun quinto dos xuros estimados. Cando se fixou por primeira vez o actual imposto anual sobre a terra, o tipo legal de xuro era do seis por cento. En consecuencia, estimábase que cada cen libras de capital gravaríanse con vinte e catro xilins, a quinta parte de seis libras. Dende que se reduciu o tipo legal de xuro ao cinco por cento, estímase que cada cen libras de capital se gravan só con vinte xilins. O importe recadado polo chamado imposto sobre a terra dividíase entre o campo e as principais cidades. A meirande parte pagábase no campo, e do que pagaban as cidades, a meirande parte declarábase polas casas. O que quedaba por declarar polo capital ou o comercio das cidades (xa que non se pretendía gravar o capital agrícola) estaba moi por debaixo do seu valor real. Polo tanto, fosen cales fosen as desigualdades que puidesen existir na avaliación orixinal, causaron pouco rebumbio. Aínda seguen taxándose cada parroquia e distrito pola súa terra, as súas casas e o seu capital consonte a avaliación orixinal, e a prosperidade case universal do país, que elevou moito o seu valor en case todas partes, volveu aínda menos importantes estas desigualdades. Ademais, ao manterse sempre a mesma a taxa sobre cada distrito, a incerteza da estimación do imposto sobre o capital de cada individuo diminuíu moito e fíxose moito menos importante. Se o imposto sobre a terra non taxa á meirande parte das terras inglesas nin na metade do seu valor actual, apenas taxa á meirande parte do capital inglés na quinta parte do seu valor actual. Nalgunhas cidades, como en Westminster, todo o imposto sobre a terra declárase polas casas,

mentres o capital e o comercio están exentos do imposto. Non é así no caso de Londres.

9. En todos os países evitouse coidadosamente unha investigación estrita das circunstancias dos particulares.

10. En Hamburgo¹¹ cada habitante está obrigado a pagarlle ao estado un cuarto por cento de todo o que posúe, e como a riqueza do pobo de Hamburgo consiste principalmente en capital, este imposto pode considerarse como un imposto sobre o capital. Cada individuo avalíase a si mesmo e pon anualmente nas arcas públicas, en presenza da autoridade, unha determinada cantidade de diñeiro, que declara baixo xuramento que é un cuarto por cento de todo o que posúe, pero sen declarar a canto ascende nin estar sometido a ningún exame sobre este asunto. Considérase xeralmente que este imposto se paga con gran fidelidade. Ás veces pode agardarse este pago responsable e voluntario nunha pequena república na que o pobo ten confianza absoluta nas súas autoridades, está convencido da necesidade do imposto para o mantemento do estado, e cre que se aplicará fielmente a este propósito. Non é exclusivo do pobo de Hamburgo.

11. As tormentas e inundacións asolan a miúdo o cantón de Unterwald en Suíza, que está así exposto a gastos extraordinarios. En tales ocasións, o pobo reúnese e disque cada un declara o que ten con toda sinceridade para ser gravado en consecuencia. En Zurich a lei ordena que, en casos de necesidade, cada individuo debe gravarse en proporción aos seus ingresos, que está obrigado a declarar baixo xuramento. Disque non cren que os seus concidadáns os enganen. En Basilea os ingresos principais do estado xorden dun pequeno imposto sobre os bens exportados. Todos os cidadáns xuran que pagarán cada tres meses os impostos establecidos pola lei. Confíase en que os comerciantes, e mesmo os pousadeiros, levarán conta dos bens que venden tanto dentro como fóra do territorio. Ao remate de cada tres

¹¹ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo 1, p. 74.

meses envían esta conta ao tesoureiro co importe do imposto calculado ao pé, sen que se sospeite que os ingresos se resintan desta confianza¹².

12. Nestes cantóns suízos non se considera unha penalidade obrigar aos cidadáns a declarar o importe da súa fortuna publicamente baixo xuramento. En Hamburgo consideraríase unha penalidade máxima. Os comerciantes dedicados aos arriscados proxectos do comercio tremen ao pensar que poden verse obrigados a expoñer o verdadeiro estado das súas circunstancias en calquera intre. Prevén que a consecuencia sería a ruína do seu crédito e o fracaso dos seus proxectos. A xente sensata e frugal que é allea a todos estes proxectos non pensa que haxa motivos para a ocultación.

13. En Holanda, despois da exaltación do último príncipe de Orange como estatúder, fixouse axiña un imposto do dous por cento, ou do quinto penique, como lle chamaban, sobre a fortuna de cada cidadán. Os cidadáns avaliábanse a si mesmos e pagaban os seus impostos igual que en Hamburgo, e xeralmente considerábase que pagaban coa máxima lealdade. A xente tiña entón o máximo afecto polo seu novo goberno, establecido recentemente por unha insurrección xeral. O imposto só se pagaba unha vez, para aliviar ao estado nunha emerxencia determinada. Abofé, era demasiado elevado para ser permanente. Nun país onde o tipo de xuro de mercado poucas veces supera o tres por cento, un imposto do dous por cento ascende a trece xilins e catro peniques por libra sobre os ingresos netos máis elevados que se obteñen habitualmente do capital. É un imposto que moi pouca xente podería pagar sen recorrer aos seus capitais. Nunha emerxencia determinada, o pobo pode facer un gran esforzo, polo seu gran celo público, e mesmo renunciar a unha parte do seu capital para aliviar ao estado. Pero é imposible que o faga por un tempo considerable, e se o

¹² *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo I, p. 163, 166, 171.

fai, o imposto axiña arruinaría tan completamente aos cidadáns que non poderían manter ao estado.

14. O imposto sobre o capital establecido polo imposto sobre a terra en Inglaterra, aínda que é proporcional ao capital, non pretende diminuír nin levarse nada deste capital. Só pretende ser un imposto sobre os xuros do diñeiro proporcional ao imposto sobre a renda da terra, de xeito que cando este último é de catro xilins por libra, o primeiro sexa tamén de catro xilins por libra. Igualmente, o imposto de Hamburgo e os impostos aínda máis moderados de Unterwald e Zürich non pretenden ser impostos sobre o capital, senón sobre os xuros ou ingresos netos do capital. O imposto de Holanda pretendía ser un imposto sobre o capital.

Os impostos sobre os beneficios de determinados empregos

1. Nalgúns países fíxanse impostos extraordinarios sobre os beneficios, unhas veces cando se empregan en determinados ramos do comercio, e outras cando se empregan na agricultura.

2. En Inglaterra son da primeira clase o imposto sobre os vendedores ambulantes e moinantes, o imposto sobre os coches e cadeiras de aluguer, e o imposto que os taberneiros pagan pola licenza para vender cervexa e licores espirituosos. Durante a última guerra, propúxose outro imposto da mesma clase sobre as tendas. Dicíase que ao emprenderse a guerra en defensa do comercio do país, os comerciantes que se beneficiaban da mesma debían contribuír ao seu mantemento.

3. Porén, un imposto sobre os beneficios do capital empregado en calquera ramo determinado do comercio nunca recae en último termo sobre os comerciantes (que en circunstancias normais teñen que obter os seus beneficios razoables, e onde a competencia é libre poucas veces poden obter máis), senón sempre sobre os consumidores, que están obrigados a pagar o imposto adiantado polo comerciante no prezo dos bens, xeralmente con algunha recarga.

4. Un imposto desta clase, cando é proporcional ao negocio do comerciante, págao en último termo o consumidor e non lle supón ningunha carga. Cando non é proporcional, senón que é o mesmo para todos os comerciantes, aínda que tamén neste caso págao en último termo o consumidor, favorece ao comerciante grande e supón unha carga para o pequeno. O imposto de cinco xilins por semana sobre cada coche de aluguer e o de dez xilins por ano sobre cada cadeira de aluguer, conforme adiántano os coidadores dos coches e cadeiras, é proporcional ao tamaño dos seus respectivos negocios. Nin favorece ao comerciante grande nin oprime ao pequeno. O imposto de vinte xilins ao ano por unha licenza para vender cervexa, o de corenta xilins por unha licenza para vender licores espirituosos, e o de corenta xilins máis por unha licenza para vender viño, ao ser os mesmos para todos os retallistas, dan vantaxe aos comerciantes grandes e supoñen unha carga para os pequenos. É máis doado para os primeiros que para os segundos recuperar o imposto no prezo dos seus bens. Porén, o moderado do imposto resta importancia a esta desigualdade, e a moitos pode parecerlles correcto desalentar a multiplicación de pequenas tabernas. Pretendíase que o imposto sobre as tendas fose o mesmo para todas as tendas. Non podería ter sido doutro xeito. Sería imposible axustar o imposto sobre unha tenda ao tamaño do negocio realizado na mesma cunha precisión aceptable sen unha investigación que sería totalmente insoportable nun país libre. Se o imposto fose importante, oprimiría aos pequenos comerciantes e poñería case todo o comercio ao retallo nas mans dos grandes. Ao eliminar a competencia dos primeiros, os segundos gozarían dun monopolio do comercio e, como todos os demais monopolistas, axiña acordarían elevar os seus beneficios moi por enriba do preciso para pagar o imposto. O pago final recaería sobre o consumidor, no canto do tendeiro, xa que pagaría moito máis para beneficio deste. Por iso deixouse de lado o proxecto dun imposto sobre as tendas e substituíuse polo subsidio de 1759.

5. O que se chama en Francia a talla persoal é o imposto sobre os beneficios do capital empregado na agricultura máis importante dos que se recadan en Europa.

6. No estado alborotado de Europa durante a época feudal, obrigouse ao soberano a conformarse con gravar aos que eran febles de máis para poder negarse a pagar impostos. Os grandes señores, aínda que dispostos a axudar en determinadas emerxencias, negábanse a someterse a un imposto constante, e o soberano non era forte dabondo para obrígalos. Os campesiños orixinariamente eran servos na súa maioría, e emancipáronse gradualmente na meirande parte de Europa. Algúns adquiriron propiedades, que posuían a título plebeo ou servil, ás veces baixo o señorío do rei, e outras baixo o dalgún outro gran señor, como os antigos *copyholders* ingleses. Outros obtiveron arrendos das terras que ocupaban sen adquirir a propiedade durante anos, e así facíanse máis independentes do señor. Os grandes señores contemplaban con maligna e desprezativa indignación a prosperidade e independencia que chegou a gozar esta clase inferior, e accedían voluntariamente a que o soberano a gravase. Nalgúns países este imposto limitábase ás terras posuídas a título servil, e neste caso dicíase que a talla era real. O imposto sobre a terra fixado polo último rei de Sardeña, e a talla nas provincias de Languedoc, Provenza, o Delfinado e Bretaña, na xeneralidade de Montauban, e nos países de elección de Agen e Condom, así como noutros distritos de Francia, son impostos sobre as terras posuídas a título servil. Noutros países o imposto gravaba os beneficios estimados dos que labrasen ou arrendasen terras pertencentes a outras persoas, calquera que fose o título de propiedade, e neste caso dicíase que a talla era persoal. Na meirande parte das provincias de Francia chamadas países de elección, a talla é desta clase. A talla real é un imposto desigual, pois imponse só sobre unha parte das terras do país, pero non sempre é arbitrario, aínda que en ocasións o sexa. A talla persoal é un imposto arbitrario e desigual, pois pretende ser proporcional

aos beneficios dunha determinada clase de xente, beneficios que só poden estimarse.

7. En Francia, a talla persoal anual imposta actualmente (1775) sobre as vinte xeneralidades chamadas Países de Elección, ascende a 40.107.239 libras e 16 soldos¹³. A proporción na que se estima esta cantidade nas distintas provincias varía de ano en ano, consonte os informes remitidos ao consello real respecto da bondade ou cativeza das colleitas e doutras circunstancias que poden aumentar ou diminuír as súas respectivas capacidades para pagar. Cada xeneralidade divídese nun determinado número de eleccións, e a proporción na que se divide o importe fixado para toda a xeneralidade entre estas eleccións varía tamén de ano en ano, consonte os informes remitidos ao consello respecto das súas respectivas capacidades de pago. É imposible que o consello, nin coas mellores intencións, poida proporcionar cunha precisión aceptable calquera destas dúas estimacións das capacidades de pago reais da provincia ou distrito. A ignorancia e a información errada sempre levan a erro ao consello máis recto. A parte coa que cada parroquia debería contribuír á suma estimada para todo o país de elección, e aquela coa que cada individuo debería contribuír á estimada para toda a súa parroquia, varían igualmente de ano en ano segundo se estime que requiran as circunstancias. Estas xúlganse nun caso polos funcionarios do país de elección e noutro polos da parroquia, e tanto uns como outros están baixo a dirección e influencia do intendente. Disque a miúdo non só a ignorancia e a información errada, senón a amizade, a aversión de partido, e os rancores privados levan a erro aos taxadores. É evidente que ninguén sometido a este imposto pode estar seguro de canto ten que pagar antes de que se lle avalíe, e nin sequera despois. De gravarse a unha persoa que debería declararse exenta, ou de gravárselle en exceso, aínda que ten que pagar entremetres, se reclama e

¹³ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo II, p. 17.

ten éxito na súa reclamación vólvese a gravar a toda a parroquia ao ano seguinte para reembolsarlle. De crebar ou declararse insolvente algún dos contribuíntes, o cobrador está obrigado a adiantar o seu imposto, e ao ano seguinte vólvese a gravar a toda a parroquia para reembolsar ao cobrador. De crebar o propio cobrador, a parroquia que o escolle ten que responder pola súa conduta diante do recadador xeral do país de elección. Pero como sería difícil para o recadador procesar a toda a parroquia, escolle cinco ou seis dos contribuíntes máis ricos e obrígalles a compensar o que se perdeu pola insolvencia do cobrador. Despois grávase a toda a parroquia para reembolsar a estes cinco ou seis. Estas recargas son sempre adicionais á talla do ano determinado no que se establecen.

8. Cando se establece un imposto sobre os beneficios nun ramo determinado do comercio, os comerciantes coidan de non levar ao mercado máis bens dos que poidan vender a un prezo suficiente para reembolsarlles o imposto adiantado. Algúns retiran parte dos seus capitais do comercio, e o mercado queda menos abastecido que antes. O prezo dos bens aumenta e o pago do imposto recae en último termo sobre o consumidor. Pero cando se fixa un imposto sobre os beneficios do capital empregado na agricultura, aos agricultores non lles interesa retirar deste emprego unha parte do seu capital. Cada agricultor ocupa unha determinada cantidade de terra, pola que paga renda. Para cultivala axeitadamente precisa unha determinada cantidade de capital e, retirando parte da mesma, o agricultor probablemente non poderá pagar a renda nin o imposto. Para pagar o imposto nunca lle interesa diminuír a cantidade do seu produto nin, en consecuencia, abastecer o mercado peor que antes. Polo tanto, o imposto nunca lle permitirá elevar o prezo do seu produto para reembolsarse, botando o pago en último termo sobre o consumidor. Porén, o agricultor ten que conseguir os seus beneficios razoables, como calquera outro vendedor, ou deixar a actividade. Despois do establecemento dun imposto

desta clase, só pode obter estes beneficios razoables pagando menos renda ao terratenente. Canto máis está obrigado a pagar en forma de imposto, menos pode permitirse pagar en forma de renda. Sen dúbida, establecer un imposto desta clase durante a vixencia dun arrendamento pode empobrecer ou arruinar ao agricultor, pero coa renovación do arrendamento, recaerá sempre sobre o terratenente.

9. Nos países onde a talla é persoal, habitualmente avalíase ao agricultor en proporción ao capital que emprega no cultivo. Por isto, a miúdo teme ter un bo tiro de cabalos ou bois, e intenta cultivar cos instrumentos de labranza máis mesquiños e míseros que pode. Tal é á súa desconfianza na xustiza dos taxadores que finxe ser pobre e desexa aparecer como incapaz de pagar nada, por temor a que lle obriguen a pagar de máis. Con esta política miserable, non sempre considera o seu propio interese do xeito máis efectivo, e probablemente perde máis pola redución do seu produto do que aforra pola redución do seu imposto. Aínda que, sen dúbida, o mercado está peor abastecido a consecuencia deste mísero cultivo, non é probable que o pequeno aumento de prezo que poida ocasionar compense ao agricultor da redución do seu produto, é aínda menos que lle permita pagar máis renda ao terratenente. O estado, o agricultor e o terratenente, sofren todos pola degradación do cultivo. Xa tiveron ocasión de observar no libro terceiro desta investigación como a talla persoal tende a desalentar o cultivo de moitas maneiras e, en consecuencia, a esgotar a fonte principal da riqueza de todos os grandes países.

10. Os chamados impostos de capitación nas provincias meridionais de América do Norte e nas illas das Indias Occidentais, impostos anuais de tanto por cabeza sobre cada negro, son realmente impostos sobre os beneficios dunha determinada especie de capital empregado na agricultura. Como a meirande parte dos colonos son agricultores e terratenentes, o pago do imposto recae en último termo sobre eles na súa calidade de terratenentes, sen ningunha compensación.

11. Antigamente eran habituais en toda Europa os impostos de tanto por cabeza sobre os servos empregados no cultivo, dos que na actualidade, subsiste un no imperio de Rusia. Probablemente por isto, os impostos de capitación a miúdo represéntanse como sinais de escravitude. Porén, cada imposto é, para quen o paga, un sinal de liberdade, non de escravitude. Abofé, indica que é un súbdito do goberno, pero que, xa que ten algunha propiedade, non pode ser propiedade dun amo. Un imposto de capitación sobre escravos é totalmente distinto dun imposto de capitación sobre homes libres. Este último páganlo as persoas sobre as que se establece, o primeiro un grupo distinto de persoas. Un é totalmente arbitrario ou desigual, e en moitos casos as dúas cousas a un tempo; o outro nunca é arbitrario aínda que sexa desigual en certos aspectos, xa que distintos escravos terán valores diferentes. Todo amo que coñece o número dos seus propios escravos sabe exactamente o que ten que pagar. Porén, ao chamarse polo mesmo nome estes distintos impostos, consideráronse como da mesma natureza.

12. Os impostos que gravan aos criados e doncelas en Holanda non son impostos sobre o capital, senón sobre o gasto, e nesta medida aseméllanse aos impostos sobre os bens de consumo. O imposto de unha guinea por cada criado, que se estableceu recentemente en Gran Bretaña, é da mesma clase, e recae máis pesadamente sobre as clases medias. Un individuo con duascenas libras por ano pode manter un único criado, pero un individuo con dez mil libras por ano non manterá cincuenta. Este imposto non afecta aos pobres.

13. Os impostos sobre os beneficios en empregos determinados nunca afectan aos xuros do diñeiro. Ninguén prestará o seu diñeiro por menos xuros aos que exercen os empregos gravados que aos que exercen os non gravados. Os impostos sobre os ingresos que xorden do capital en todos os empregos, cando o goberno intenta recadalos cun certo grao de precisión, recaerán en moitos casos sobre os xuros do diñeiro. O *vingtième*, ou vixé-

simo penique, é un imposto francés sobre os ingresos que xorden da terra, as casas e o capital, da mesma clase que o chamado imposto da terra inglés, e avalíase do mesmo xeito. Conforme afecta ao capital non se taxa cun gran rigor, aínda que faise con moita máis precisión que a parte correspondente do imposto da terra inglés que grava os mesmos fondos. En moitos casos, recae totalmente sobre os xuros do diñeiro. En Francia o diñeiro invísitese a miúdo nos chamados contratos para a constitución dunha renda, isto é, anualidades perpetuas reembolsables polo debedor en calquera momento pagando o importe adiantado orixinariamente, pero nas que o acredor non pode esixir o reembolso agás en casos determinados. O *vingtième* non elevou a taxa destas anualidades, aínda que as grava.

Apéndice aos artigos I e II. Os impostos sobre o valor capital das terras, casas e capitais

1. Mentres a propiedade segue na posesión dunha mesma persoa, os impostos permanentes que a gravan nunca pretenden diminuír ou quitarlle o seu valor capital, senón só unha parte dos ingresos que xera. Pero cando a propiedade cambia de mans, cando se transmite dos mortos aos vivos, ou entre os vivos, estes impostos establecéronse a miúdo para quitarlle unha parte do seu valor capital.

2. A transferencia da propiedade dos mortos aos vivos, e a da propiedade inmoble, terras e casas, entre os vivos, son transaccións que pola súa natureza son públicas e notorias, non poden ocultarse durante moito tempo, e polo tanto poden gravarse directamente. A transferencia de capital, ou da propiedade moble, entre vivos mediante o préstamo de diñeiro e a miúdo unha transacción secreta e sempre pode ocultarse. En consecuencia, non pode gravarse directamente con facilidade. Gravouse indirectamente de dúas maneiras distintas, a saber: esixindo que o documento que contén a obriga de pagar se escriba en papel ou

pergamiño que pague un determinado timbre fiscal, non sendo válida noutro caso; e esixindo, baixo a mesma pena de invalidez, que se rexistre nun rexistro público ou segredo, ao que se lle impoñen determinadas taxas. Os timbres fiscais e as taxas de rexistro establecéronse tamén a miúdo para as escrituras que transfiren a propiedade dos mortos aos vivos, e as que transfiren propiedade inmoble entre vivos, transaccións que poderían terse gravado facilmente de maneira directa.

3. A *vicesima hereditatum*, o vixésimo penique das herdanzas establecido por Augusto entre os antigos romanos, foi un imposto sobre a transferencia de propiedade dos mortos aos vivos. Dion Casio¹⁴, o autor que escribe con máis claridade sobre o mesmo, di que gravaba todas as sucesións, legados e doazóns en caso de morte, agás aquelas aos parentes máis próximos e aos pobres.

4. O imposto holandés sobre as sucesións¹⁵ é da mesma clase. As sucesións colaterais grávanse consonte o grao de parentesco dende o cinco ao trinta por cento sobre o valor total da sucesión. As doazóns testamentarias ou legados aos colaterais están suxeitos a taxas similares. Os do marido á muller ou da muller ao marido, ao quincuaxésimo penique. A *luctuosa hereditas*, a sucesión lutuosa de ascendentes a descendentes, só ao vixésimo penique. As sucesións directas, ou sexa, as dos descendentes aos ascendentes, non pagan imposto. A morte dun pai raramente vai acompañada dun aumento dos ingresos para os fillos que viven con el na mesma casa, senón que a miúdo se acompaña dunha diminución importante, pola perda da actividade, cargo, ou renda vitalicia sobre a propiedade que puidese posuír. Un imposto que agravase esta perda quitándolles unha parte da súa sucesión sería cruel e opresivo. Porén, é un caso distinto cos fillos que a linguaxe do dereito romano chama emancipados, e a do dereito escocés chama fóra da familia, isto é, os que xa reci-

¹⁴ *Lib. 55. Véxase tamén Burman De Vectigalibus pop. Rom., cap. Xi e Bouchaud De l'impôt du vingtième sur les successions.*

¹⁵ *Memoires concernant les Droits, etc. Tomo I, p. 225.*

biron a súa parte, teñen familia propia, e mantéñense con fondos separados e independentes dos do seu pai. A parte da sucesión que chegase a estes fillos sería unha verdadeira adición á súa fortuna e polo tanto, podería gravarse sen máis inconveniencia que a de calquera imposto desta clase.

5. As emerxencias do dereito feudal eran impostos sobre a transferencia da terra, tanto dos mortos aos vivos como entre vivos. Nos tempos antigos constituían unha das principais fontes de ingresos da coroa en toda Europa.

6. O herdeiro dun vasalo directo da coroa pagaba un determinado imposto, xeralmente un ano de renda, ao recibir a investidura da propiedade. Se o herdeiro era un menor, devolvíanse as rendas da propiedade ao superior sen ningunha outra carga mentres continuase a minoría, ademais da mantenza do menor e o pago da dote da viúva cando esta ocupaba a terra. Cando o menor acadaba a maioría de idade, debía-se aínda outro imposto ao superior, chamado o realce, que xeralmente ascendía tamén á renda dun ano. Unha minoría de idade longa, que na actualidade adoita descargar a unha gran propiedade de todos os gravames e restaura o seu antigo esplendor á familia, naquela época non tiña estes efectos. O efecto habitual dunha minoría de idade longa era o malgasto, non a liberación da propiedade.

7. No dereito feudal o vasalo non podía transmitir a propiedade sen o permiso do seu superior, quen xeralmente esixía unha multa ou compensación para outorgala. Esta multa, que inicialmente era arbitraria, estableceuse en moitos países como unha parte determinada do prezo da terra. Nalgúns países onde a meirande parte dos demais costumes feudais caeron en desuso, este imposto sobre a transmisión da terra segue sendo unha parte moi importante dos ingresos do soberano. No cantón de Berna chega a ser unha sexta parte do prezo dos feudos nobres, e unha décima parte dos servís¹⁶. No cantón de Lucerna o imposto sobre a venda

¹⁶ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo I, p. 154.

das terras non é universal, haino só en determinados distritos. Pero se unha persoa vende a súa terra para saír do territorio, paga o dez por cento sobre o prezo total da venda¹⁷. En moitos outros países existen impostos da mesma clase sobre a venda de todas as terras, ou das posuídas con determinados títulos, e constitúen unha parte importante dos ingresos do soberano.

8. Estas transaccións poden gravarse indirectamente mediante timbres fiscais ou taxas de rexistro, e estes impostos poden ou non ser proporcionais ao valor do que se transfire.

9. En Gran Bretaña os timbres fiscais varían non tanto consonte o valor da propiedade transferida (un timbre de dezaioito peniques ou media coroa abonda para un bono pola máxima suma de diñeiro), como consonte a natureza da escritura. Os máis elevados non superan as seis libras sobre cada folla de papel ou pel de pergamiño, e estas elevadas taxas recaen principalmente sobre concesións da coroa e determinados procedementos legais, sen considerar o valor do obxecto. En Gran Bretaña non existen as taxas de rexistro de escrituras ou documentos, agás as dos funcionarios que manteñen o rexistro, e estas raramente son máis que unha recompensa razoable polo seu traballo. A coroa non obtén ingresos das mesmas.

10. En Holanda¹⁸ existen tanto os timbres fiscais como as taxas de rexistro, que nalgúns casos son, e noutros non, proporcionais ao valor da propiedade transferida. Todos os testamentos teñen que escribirse en papel timbrado, que ten un prezo proporcional á propiedade que se transmite, de xeito que hai timbres que custan dende tres peniques ou tres *stuivers* por folla até trescentos floríns, iguais a arredor de vinte e sete libras e dez xilins da nosa moeda. Se o timbre ten un prezo inferior ao que debería usar o testador, confíscase a súa herdanza. Este timbre págase alén dos demais impostos sobre a sucesión. Agás as letras

¹⁷ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo I, p. 157

¹⁸ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo I, p. 213, 224, 225.

de cambio e outras letras mercantís, todas as demais escrituras, bonos e contratos están suxeitos ao timbre fiscal. Porén, este timbre non aumenta en proporción ao valor do obxecto. As vendas de terras e casas, e as hipotecas sobre as mesmas, teñen que rexistrarse e pagar no rexistro unha taxa ao estado dun dous e medio por cento sobre o importe do prezo ou hipoteca. Esta taxa esténdese á venda dos barcos e navíos de máis de dúas toneladas de arqueo, con e sen cuberta. Estes considéranse como unha especie de casas flotantes. A venda de bens mobles, cando é por orde dun tribunal de xustiza, está suxeita á mesma taxa do dous e medio por cento.

11. En Francia hai tanto timbres fiscais como taxas de rexistro. Os primeiros considéranse como un ramo das alcabalas, e nas provincias onde existen recádanse polos funcionarios das mesmas. As segundas considéranse como un ramo do dominio da coroa, e recádanse por un grupo distinto de funcionarios.

12. Estas formas de imposición, por timbres fiscais e taxas de rexistro, son unha invención moi moderna. Porén, no decurso de pouco máis dun século, os timbres fiscais chegaron a ser case universais en Europa, e as taxas de rexistro a ser extremadamente comúns. Non hai arte que un goberno aprenda doutro antes que o de baleirar de diñeiro os petos.

13. Os impostos sobre a transmisión da propiedade dos mortos aos vivos recaen, tanto en último termo como directamente, sobre a persoa á que se transmite a propiedade. Os impostos sobre a venda da terra recaen totalmente sobre o vendedor. O vendedor está case sempre na necesidade de vender, e polo tanto ten que aceptar o prezo que poida conseguir. O comprador poucas veces ten necesidade de mercar e, polo tanto, só ofrecerá o prezo que queira. Estimarás o que lle custa a terra xuntando o imposto co prezo. Canto máis estea obrigado a pagar como imposto, menos estará disposto a ofrecer como prezo. Polo tanto, estes impostos recaen sempre sobre unha persoa necesitada e, en consecuencia, son a miúdo moi crueis e opresivos. Os impostos sobre a venda

de casas recentemente construídas, se o edificio véndese sen terreo, recaen xeralmente sobre o comprador, porque o construtor ten que obter os seus beneficios ou deixar o negocio. En consecuencia, se o construtor adianta o imposto, o comprador terá que devolverlo. Os impostos sobre a venda de casas antigas recaen xeralmente sobre o vendedor, que na meirande parte dos casos está obrigado a vender por conveniencia ou necesidade, pola mesma razón que os impostos sobre a venda da terra. O número de casas de nova construción que se poñen no mercado anualmente determínase pola demanda. O construtor non construírá máis casas agás que a demanda sexa tal que lle proporcione os seus beneficios despois de pagar todos os gastos. O número de casas antigas que se levan ao mercado está determinado por circunstancias que na súa meirande parte non teñen relación coa demanda. Dúas ou tres grandes crebas nunha cidade mercantil poñerán moitas casas á venda, que teñen que venderse polo que se poida obter. Os impostos sobre a venda de rendas do terreo recaen totalmente sobre o vendedor, pola mesma razón que os impostos sobre a venda da terra. Os timbres fiscais e as taxas de rexistro de bonos e contratos de préstamo recaen totalmente sobre o prestameiro, que, de feito, sempre os paga. As taxas da mesma clase sobre as actas legais recaen sobre os demandantes, e reducen para ambos o valor capital do obxecto disputado. Canto máis custa adquirir unha propiedade, menor ten que ser o seu valor neto despois de adquirida.

14. Os impostos sobre a transmisión da propiedade de calquera clase, conforme diminúen o valor capital da propiedade, tenden a diminuír os fondos destinados ao mantemento do traballo produtivo. Son impostos que aumentan os ingresos do soberano, quen raramente mantén traballadores que non sexan improdutivos, ás expensas do capital do pobo, que non mantén outros traballadores que os produtivos.

15. Estes impostos son desiguais mesmo cando son proporcionais ao valor da propiedade transmitida, xa que a frecuencia

da transmisión non é sempre igual nas propiedades de igual valor. Cando non son proporcionais a este valor, o que sucede coa meirande parte dos timbres fiscais e as taxas de rexistro, aínda son máis desiguais. Non son arbitrarios en ningún sentido, senón que son ou poden ser sempre totalmente claros e seguros. Aínda que ás veces recaen sobre unha persoa que non ten moita capacidade para pagar, o momento do pago é conveniente na meirande parte dos casos. Cando vence o pago, en moitos casos ten o diñeiro para pagar. Recádanse con moi pouco custo, e non someten aos contribuíntes a máis inconveniencia que a inevitable de pagar o imposto.

16. En Francia non hai moitas reclamacións sobre os timbres fiscais. Hainas sobre as taxas de rexistro, ás que chaman *contrôle*. Preténdese que producen moitas extorsións por parte dos funcionarios da *ferme générale* que cobran o imposto, que é en gran medida arbitrario e incerto. Os abusos do *contrôle* constitúen o obxecto principal na meirande parte das calumnias que se escribiron contra o actual sistema francés de finanzas. Porén, a incerteza non é inherente na natureza destes impostos. Se as reclamacións populares están ben fundadas, o abuso ten que xurdir non tanto da natureza do imposto como da falla de precisión e claridade nos edictos ou leis que o establecen.

17. O rexistro de hipotecas e, en xeral, de todos os dereitos sobre os bens inmobles, así como proporciona unha gran seguridade tanto aos acredores como aos compradores, tamén é extremadamente vantaxoso para o estado, mentres que o da meirande parte das escrituras doutras clases é a miúdo inconveniente e mesmo perigoso para os individuos, sen ningunha vantaxe para o estado. Sen dúbida, os rexistros que teñen que manterse en segredo nunca deberían existir. O crédito dos individuos nunca debería depender dunha seguridade tan escasa como a probidade e relixión dos funcionarios inferiores de facenda. Pero onde as taxas de rexistro se converteron nunha fonte de ingresos para o soberano, as oficinas de rexistro multiplicáronse sen fin, tanto

para as escrituras que deberían rexistrarse como para as que non, como en Francia, onde hai varias clases distintas de rexistros secretos. Ten que recoñecerse que este abuso é un efecto moi natural, aínda que non necesario, destes impostos.

18. Os timbres fiscais como os que hai en Inglaterra sobre os naipes e os dados, os xornais e os panfletos periódicos, etc., son realmente impostos sobre o consumo. O pago recae en último termo sobre as persoas que utilizan ou consumen estas mercadorías. Os timbres fiscais como os das licenzas para vender cervexa, viño e licores espirituosos ao retallo, aínda que pretendan recaer sobre os beneficios dos retallistas, tamén os pagan en último termo os consumidores destas bebidas. Estes impostos, aínda que se chamen igual que os timbres fiscais sobre a transmisión da propiedade enriba mencionados, e os recaden os mesmos funcionarios, son, porén, dunha natureza moi distinta e recaen sobre fondos moi diferentes.

Artigo III. Os impostos sobre os salarios

1. Intentei amosar no libro primeiro que os salarios das clases inferiores de traballadores determínanse en todas partes por dúas circunstancias: a demanda de traballo e o prezo normal ou medio das provisións. A demanda de traballo, segundo sexa crecente, estacionaria ou decrecente, ou precise dunha poboación crecente, estacionaria ou decrecente, determina a mantenza do traballador e ata que punto será xenerosa, moderada ou escasa. O prezo normal ou medio das provisións determina a cantidade de diñeiro que ten que pagarse ao traballador para permitirlle, en media, mercar esta mantenza xenerosa, moderada ou escasa. Polo tanto, mentres a demanda de traballo e o prezo das provisións sigan sendo os mesmos, un imposto directo sobre os salarios non pode ter outro efecto que elevalos en algo máis que o imposto. Por exemplo, supoñamos que nun lugar determinado a demanda de traballo e o prezo das provisións son tales que fan

de dez xilins por semana os salarios normais, e que se fixa sobre os salarios un imposto dun quinto, ou sexa, de catro xilins por libra. Se a demanda de traballo e o prezo das provisións seguen sendo os mesmos, aínda sería preciso que o traballador gañase a manutención que podería mercarse con dez xilins por semana, ou que despois de pagar o imposto tivese un salario neto de dez xilins por semana. Pero para que isto suceda, o prezo do traballo ten que elevarse axiña, non só a doce xilins por semana, senón a doce xilins e seis peniques, isto é, para que poida pagar un imposto dun quinto, os seus salarios teñen que elevarse axiña non só nunha quinta parte, senón nunha cuarta. Sexa cal sexa a proporción do imposto, os salarios teñen que elevarse en todos os casos non só nesta proporción, senón noutra máis grande. Se, por exemplo, o imposto fose dun décimo, os salarios terían que aumentar axiña non só nun décimo, senón nun oitavo.

2. Polo tanto, non pode dicirse realmente que o traballador adianta un imposto directo sobre os salarios, aínda que o pague da súa man, polo menos se a demanda de traballo e o prezo medio das provisións seguen sendo os mesmos despois do imposto que antes. En todos estes casos, a persoa que emprega directamente ao traballador é quen adianta realmente non só o imposto, senón algo máis. O pago final recaería sobre distintas persoas en diferentes casos. O fabricante adiantaría o aumento que este imposto ocasiona nos salarios manufactureiros, e tería dereito e estaría obrigado a cargalo cun beneficio sobre o prezo dos seus bens. En consecuencia, o pago final deste aumento nos salarios, xunto co beneficio adicional do fabricante, recaería sobre o consumidor. O agricultor adiantaría o aumento que este imposto podería ocasionar nos salarios agrícolas, e estaría obrigado a empregar máis capital que antes para manter o mesmo número de traballadores. Para recuperalo xunto cos beneficios normais do capital sería preciso que retivese máis produto da terra, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo, e debería pagar menos renda ao terratenente en consecuencia. Polo tanto, o pago

final do aumento dos salarios, xunto cos beneficios adicionais do agricultor que o adiante, recaería neste caso sobre o terratenente. En todos os casos, un imposto directo sobre os salarios ocasiona no longo prazo tanto unha redución máis pequena na renda da terra como un aumento máis grande no prezo dos bens manufacturados, dos que se producirían recadando o mesmo importe como un imposto en parte sobre a renda da terra e en parte sobre bens de consumo.

3. Se os impostos directos sobre os salarios non sempre ocasionaron un aumento proporcional nos salarios é porque xeralmente ocasionaron unha caída importante na demanda de traballo. En xeral, os efectos destes impostos foron o declive da actividade, a diminución do emprego para os pobres, e a redución do produto anual da terra e o traballo do país. Porén, a consecuencia dos mesmos, o prezo do traballo sempre se eleva, e este aumento do prezo, xunto cos beneficios dos que o adiantan, sempre o pagan en último termo os terratenentes e consumidores.

4. Un imposto sobre os salarios no campo non eleva o prezo do produto primario da terra proporcionalmente ao imposto, pola mesma razón que un imposto sobre os beneficios dos agricultores non eleva o prezo nesta proporción.

5. Porén, por absurdos e destrutivos que sexan estes impostos, hainos en moitos países. En Francia, a parte da talla que grava a actividade dos traballadores e xornaleiros nas aldeas é en realidade un imposto desta clase. Os seus salarios calcúlanse consonte a taxa habitual do distrito no que residen, e para evitar no posible calquera exceso no cobro, estímense as súas ganancias anuais en non máis de douscentos días laborables por ano¹⁹. O imposto de cada individuo varía de ano en ano consonte a distintas circunstancias que considere o recadador ou o comisario nomeado polo intendente para axudarlle. En Bohemia, a consecuencia da alteración no sistema de finanzas que comezou

¹⁹ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo II, p. 108.

en 1748, gravouse a actividade dos artesáns cun imposto moi pesado. Os artesáns divídense en catro clases. A máis alta paga cen floríns ao ano, o que a vinte e dous peniques e medio por un florín, ascende a 9 *l.*, 7 *x.* e 6 *p.* A segunda clase grávase en setenta, a terceira en cincuenta, e a cuarta, que comprende aos artesáns das aldeas e á clase máis baixa dos artesáns das cidades, en vinte e cinco floríns²⁰.

6. Intentei amosar no primeiro libro que a recompensa dos artistas e das persoas con profesións liberais mantén unha proporción determinada cos emolumentos dos oficios inferiores. Polo tanto, un imposto sobre esta recompensa non podería ter outro efecto que o de elevala algo máis que en proporción ao imposto, pois de non ser así, abandonaríanse tanto as artes e profesións liberais, por non estar ao nivel doutros oficios, que axiña retornarían a ese nivel.

7. Os emolumentos dos funcionarios non se determinan, como os dos oficios e profesións, pola libre competencia do mercado, e polo tanto non sempre gardan unha proporción precisa coa natureza que o emprego require. Na meirande parte dos países son máis elevados, pois as persoas que teñen a administración do goberno están xeralmente dispostas a recompensarse máis do preciso a eles mesmos e aos seus dependentes inmediatos. En consecuencia, os emolumentos dos funcionarios son susceptibles de ser gravados en moitos casos. Ademais, as persoas que gozan de cargos públicos, especialmente os máis lucrativos, son obxecto da envexa xeral en todos os países, e un imposto sobre os seus emolumentos, aínda que fose algo máis elevado que sobre calquera outra fonte de ingresos, é sempre moi popular. Por exemplo, en Inglaterra, cando se estimaba que o imposto sobre a terra gravaba todas as demais clases de ingresos a catro xilins por libra, foi moi popular establecer un imposto real de cinco xilins e seis peniques por libra sobre os salarios dos fun-

²⁰ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo III, p. 87.

cionarios que superaban as cen libras ao ano, agás as pensións dos membros máis novos da familia real, a paga dos oficiais do exército e a armada, e algúns outros menos expostos á envexa. En Inglaterra non hai outros impostos directos sobre os salarios.

Artigo iv. Os impostos que pretenden gravar indiferentemente as distintas clases de ingresos

1. Os impostos que pretenden gravar indiferentemente as distintas clases de ingresos son os impostos de capitación e os impostos sobre os bens de consumo. Páganse de calquera ingreso que poidan posuír os contribuíntes: renda, beneficios, ou salarios.

Os impostos de capitación

2. Os impostos de capitación convértense en totalmente arbitrarios cando se pretende que sexan proporcionados á fortuna ou ingresos de cada contribuínte. A situación da fortuna dunha persoa varía día a día, e sen unha investigación anual que sería máis intolerable que calquera imposto, tan só pode adiviñarse. Polo tanto, a súa avaliación depende na meirande parte dos casos do bo ou mal humor dos taxadores e, en consecuencia, é totalmente arbitraria e incerta.

3. Os impostos de capitación convértense en totalmente desiguais cando non son proporcionais á fortuna estimada, senón ao rango de cada contribuínte, xa que as fortunas a miúdo son desiguais no mesmo rango.

4. Polo tanto, estes impostos convértense en totalmente arbitrarios e incertos cando se intenta facelos equitativos, e en totalmente desiguais cando se intenta facelos seguros e non arbitrarios. Sexa o imposto lixeiro ou pesado, a incerteza é sempre unha gran inxustiza. Pode aceptarse un grao considerable de desigualdade nun imposto lixeiro, pero é totalmente inaceptable nun imposto pesado.

5. Nos distintos impostos de capitación vixentes en Inglaterra durante o reinado de Guillerme III, a meirande parte dos

contribuíntes taxáronse consonte o seu rango: como duques, marqueses, condes, vizcondes, baróns, escudeiros, cabaleiros, primoxénitos e segundoxénitos dos pares, etc. Sometéronse á mesma avaliación todos os tendeiros e comerciantes con máis de trescentas libras, ou sexa, os de clase superior, fosen cales fosen as diferenzas entre as súas fortunas. Considerábase máis o seu rango que a súa riqueza. Varios dos que se taxaron no primeiro imposto de capitación consonte a súa riqueza estimada, taxáronse despois consonte o seu rango. Sarxentos, avogados e procuradores, que no primeiro imposto de capitación se taxaron en tres xilins por libra dos seus ingresos estimados, taxáronse despois como cabaleiros. Na avaliación dun imposto non moi pesado, atopábase máis tolerable un considerable grao de desigualdade que a mínima incerteza.

6. Nas capitacións recadadas en Francia sen interrupción dende comezos do século actual, as clases superiores do pobo táxanse consonte o seu rango segundo unha tarifa invariable, e as clases inferiores consonte a súa riqueza estimada, cunha taxación que varía de ano en ano. Os funcionarios da corte real, os xuíces e outros funcionarios dos tribunais de xustiza superiores, os oficiais das tropas, etc. avalíanse do primeiro xeito, e as clases inferiores nas provincias do segundo. Os franceses poderosos sométense facilmente a un considerable grao de desigualdade nun imposto que, conforme lles afecta, non é moi pesado, pero non aceptarían a taxación arbitraria dun intendente. Neste país, as clases inferiores do pobo teñen que sufrir pacientemente o trato que os seus superiores consideren apropiado darlles.

7. En Inglaterra, os impostos de capitación nunca recadaron o que se esperaba dos mesmos, ou sexa, o que se estimaba que producirían de recadarse con precisión. En Francia, a capitación sempre recada o que se espera da mesma. O benévolo Goberno inglés, cando taxou as distintas clases do pobo para o imposto de capitación, conformouse co resultado da avaliación, e non esixiu ningunha compensación pola perda que o estado puidese sufrir

debido aos que non podían pagar ou aos que non pagaron (que foron moitos) e a indulxente execución da lei non obrigou a pagar. O Goberno francés, máis estrito, taxa para cada xeneralidade unha suma determinada, que o intendente ten que obter como poida. Se algunha provincia quíxase dunha avaliación demasiado elevada, pode obter unha redución na do ano seguinte, proporcionada ao exceso do ano anterior, pero entrementres ten que pagar. O intendente pode, para asegurarse de obter a cantidade taxada, fixar unha avaliación máis elevada da súa xeneralidade, de xeito que o incumprimento ou incapacidade dalgúns dos contribuíntes se poida compensar cobrando de máis ao resto. Até 1765 deixouse enteira á súa discreción determinar esta recarga. Abofé, nese ano o concello asumiu esta capacidade. O ben informado autor das *Memorias sobre os impostos en Francia* observou que na capitación das provincias a parte que recae sobre a nobreza e os privilexiados exentos da talla é a menos importante. A meirande parte recae sobre os sometidos á talla, que se avalían para a capitación a tanto por libra do que pagan no outro imposto.

8. Os impostos de capitación, conforme se recadan sobre as clases inferiores do pobo, son impostos directos sobre os salarios e presentan todas as inconveniencias dos mesmos.

9. Os impostos de capitación recádanse con pouco gasto, e onde se esixen rigorosamente proporcionan uns ingresos moi seguros para o estado. Por iso, nos países que se ocupan pouco da comodidade, confort e seguridade das clases inferiores do pobo os impostos de capitación son moi habituais. Porén, nun gran imperio só se obtén unha pequena parte dos ingresos públicos destes impostos, e o máximo importe que proporcionen podería sempre obterse doutro xeito moito máis conveniente para o pobo.

Os impostos sobre os bens de consumo

1. A imposibilidade de gravar a poboación proporcionalmente aos seus ingresos mediante unha capitación orixinou a invención dos impostos sobre os bens de consumo. O estado, ao non

saber como gravar directa e proporcionalmente os ingresos dos seus súbditos, intenta gravalos indirectamente gravando os seus gastos, que na maioría dos casos suponse que serán aproximadamente proporcionais aos ingresos. Os gastos grávanse establecendo impostos sobre os bens de consumo.

2. Os bens de consumo son bens necesarios ou artigos de luxo.

3. Por bens necesarios entendo non só as mercadorías indispensables para a vida, senón todo o que os costumes do país fan que a súa carencia sexa indecente para a xente respectable, mesmo da clase máis baixa. Por exemplo, unha camisa de liño non é, falando estritamente, un ben necesario para a vida. Supoño que os gregos e romanos viviron moi comodamente aínda que non coñecían o liño. Pero na actualidade, na meirande parte de Europa, un xornaleiro respectable avergoñaríase de aparecer en público sen unha camisa de liño, e a súa falla entenderíase como un sinal do vergoñento grao de pobreza no que supostamente só pode caerse debido a unha conduta extremadamente ruín. Do mesmo xeito, o costume fixo dos zapatos de coiro un ben necesario en Inglaterra. A persoa respectable máis pobre de calquera sexo avergoñaríase de aparecer en público sen eles. En Escocia, o costume converteunos nun ben necesario para a clase máis baixa dos homes, pero non das mulleres, que poden camiñar descalzas sen ningún descrédito. En Francia, non son bens necesarios nin para os homes nin para as mulleres. Alí as clases máis baixas de ambos sexos aparecen publicamente con zocas ou descalzas sen ningún descrédito. Polo tanto, entendo como bens necesarios non só as cousas que a natureza fixo necesarias para as clases máis baixas do pobo, senón as que fixeron necesarias as regras establecidas da decencia. Chámolle artigos de luxo ao resto das cousas, sen pretender reprochar o máis mínimo o seu uso comedido con esta apelación. Por exemplo, eu chamo artigos de luxo á cervexa en Gran Bretaña e ao viño mesmo nos países vinícolas. Un individuo de calquera clase pode absterse

totalmente de probar estas bebidas alcohólicas sen ningún reproche. A natureza non as fai necesarias para a vida, e o costume non fai indecente en ningures vivir sen elas.

4. Posto que os salarios determínanse en todas partes pola demanda de traballo e polo prezo medio dos artigos necesarios para subsistir, o que eleva este prezo medio elevará os salarios, de xeito que o traballador poda aínda mercar a cantidade dos mesmos que o estado da demanda de traballo, sexa crecente, estacionaria ou decrecente, precisa que teña²¹. Un imposto sobre estes artigos eleva o seu prezo en máis que o importe do imposto, porque o comerciante que adianta o imposto ten que recuperalo xunto cun beneficio. Polo tanto, este imposto ten que provocar un aumento nos salarios proporcional ao aumento do prezo.

5. É así que un imposto sobre os bens necesarios opera exactamente igual que un imposto directo sobre os salarios. Non pode realmente dicirse que o adiante o traballador, aínda que o pague, polo menos durante un tempo considerable. No longo prazo sempre ten que adiantarllo o seu patrón directo, ao adiantarlle os seus salarios. Se o seu patrón é un fabricante, cargará este aumento de salarios sobre o prezo dos seus bens xunto cun beneficio, de xeito que o pago do imposto en último termo, xunto con esta recarga, recaerá sobre o consumidor. Se o seu patrón é un agricultor, o pago, xunto cunha recarga semellante, recaerá en último termo sobre a renda do terratenente.

6. Os impostos sobre o que chamo artigos de luxo, mesmo sobre os dos pobres, son distintos. O aumento no prezo das mercadorías gravadas non provocará ningún aumento nos salarios. Por exemplo, un imposto sobre o tabaco, aínda que sexa un artigo de luxo para pobres e ricos, non elevará os salarios. Aínda que se grava en Inglaterra con tres veces o seu prezo orixinal, e con quince veces en Francia, estes elevados impostos non teñen efecto sobre os salarios. O mesmo pode dicirse dos impostos

²¹ Véxase o Libro I, cap. 8.

sobre o té e o azucre, que en Inglaterra e Holanda convertéronse en artigos de luxo para as clases máis baixas do pobo, e dos impostos sobre o chocolate, que disque tamén o é en España. Semella que os impostos fixados sobre os licores espirituosos no decurso do século actual en Gran Bretaña non tiveron ningún efecto sobre os salarios. O aumento no prezo da cervexa *porter* orixinado por un imposto adicional de tres xilins sobre o tonel de cervexa forte non elevou os salarios ordinarios en Londres. Estes eran de dezaioito peniques e vinte peniques por día antes do imposto, e non son máis elevados agora.

7. O elevado prezo destas mercadorías non diminúe a capacidade das clases inferiores para soste as súas familias. Entre os pobres sobrios e laboriosos, os impostos sobre estas mercadorías actúan como leis suntuarias, que os predispoñen a moderar ou a absterse totalmente do uso de cousas superfluas que non poden permitirse facilmente. A consecuencia desta frugalidade forzosa, a súa capacidade para soste as súas familias a miúdo aumenta, no canto de diminuír. Son os pobres sobrios e laboriosos os que adoitan soste familias máis numerosas e os que abastecen a meirande parte da demanda de traballo útil. Abofé, non todos os pobres son sobrios nin laboriosos, e os disolutos e revoltosos poden seguir consumindo estas mercadorías igual que antes do aumento do prezo, sen considerar as dificultades que esta indulxencia causa ás súas familias. Porén, estas persoas revoltosas raramente teñen familias numerosas. Os seus fillos adoitan perecer polo descoido, o desleixo e a escaseza e insalubridade do seu alimento. Aínda que, pola forza da súa constitución, sobrevivan ás penalidades ás que lles somete a cativa conduta dos seus pais, o exemplo desta conduta ruín corrompe a súa moral, de xeito que no canto de ser útiles á sociedade coa súa actividade, alteran a orde pública polos seus vicios e problemas. Polo tanto, aínda que o aumento do prezo dos luxos dos pobres poida afectar a estas familias desordenadas e diminuír a súa capacidade para criar fillos, probablemente non diminuír moito a poboación útil do país.

8. Un aumento no prezo medio dos bens necesarios, agás que se compense por un aumento proporcional nos salarios, diminúe a capacidade dos pobres para ter familias numerosas e, en consecuencia, abastecer a demanda de traballo útil, sexa cal sexa o seu estado, crecente, estacionario ou decrecente, ou sexa cal sexa a poboación que precise, crecente, estacionaria ou decrecente.

9. Os impostos sobre os artigos de luxo non elevan o prezo de ningunha outra mercadoría agás as gravadas. Os impostos sobre os bens necesarios, ao elevar os salarios, tenden a elevar o prezo de todos os bens manufacturados e, en consecuencia, a diminuír a súa venda e consumo. Os consumidores das mercadorías gravadas pagan en último termo os impostos sobre os artigos de luxo, sen ningunha compensación. Estes recaen sobre todas as clases de ingresos, a saber: salarios, beneficios e renda. Os impostos sobre os bens necesarios, conforme afectan aos traballadores pobres, páganos en último termo en parte os terratenentes, pola diminución na renda das súas terras, e en parte os consumidores ricos, sexan ou non terratenentes, polo aumento no prezo dos bens manufacturados, sempre cunha importante recarga. O aumento no prezo das manufacturas que son auténticos bens necesarios e se destinan ao consumo dos pobres, por exemplo, os panos groseiros de la, compénsase cun aumento posterior dos salarios dos pobres. Se as clases medias e superiores do pobo comprendesen o seu propio interese, opoñeríanse sempre aos impostos sobre os bens necesarios, así como aos impostos directos sobre os salarios, pois o pago tanto duns como doutros recae en último termo sobre eles, e sempre cunha importante recarga. Recaan máis pesadamente sobre os terratenentes, que sempre pagan nunha dobre capacidade: como terratenentes pola redución da súa renda, e como consumidores ricos polo aumento do seu gasto. A observación de sir Matthew Decker de que determinados impostos ás veces repítense e acumúlanse catro ou cinco veces no prezo de determinados bens é totalmente acertada no caso dos impostos sobre os bens necesarios. Por exemplo, no

prezo do coiro págase non só o imposto sobre o coiro dos zapatos, senón tamén unha parte dos impostos sobre o zapateiro e o curtidor. Páganse tamén os impostos sobre o sal, o xabón, e as candeas consumidas por estes traballadores mentres se empregan ao servizo do comprador, e o imposto sobre o coiro consumido polo salgador, o xaboeiro e o fabricante de candeas mentres se empregan ao servizo destes traballadores.

10. En Gran Bretaña os impostos principais sobre os bens necesarios son os impostos sobre as catro mercadorías mencionadas: sal, coiro, xabón e candeas.

11. O sal grávase universalmente dende tempos moi antigos. Os romanos gravárono, e creo que na actualidade grávase en toda Europa. A cantidade consumida anualmente por un individuo é tan pequena, e pode mercarse tan gradualmente, que pensouse que ninguén apreciaría mesmo un imposto moi elevado. En Inglaterra grávase a tres xilins e catro peniques por *bushel*, arredor de tres veces o prezo orixinal da mercadoría. Noutros países o imposto é aínda máis elevado. O coiro é un auténtico ben necesario, e o uso do liño fai que o xabón tamén o sexa. Nos países onde as noites de inverno son longas, as candeas son un instrumento de comercio necesario. O coiro e o xabón grávanse en Gran Bretaña cun penique e medio por libra e as candeas cun penique, impostos que poden ascender a arredor do oito ou o dez por cento do prezo orixinal do coiro, arredor do vinte ou vinte e cinco por cento do prezo do xabón, e arredor do catorce ou quince por cento do prezo das candeas. Estes impostos son moi elevados, aínda que non tanto como o imposto sobre o sal. Xa que estas catro mercadorías son auténticos bens necesarios, estes elevados impostos aumentan os gastos dos pobres sobrios e industriosos e, en consecuencia, elevan os salarios.

12. Nun país onde os invernos son tan fríos como en Gran Bretaña, o combustible é un ben necesario, no sentido máis estrito da palabra, durante esta estación, non só para preparar víveres, senón para a mantenza comfortable de moitos traballa-

dores que traballan en interiores, e o carbón é o combustible máis barato. O prezo do combustible ten unha influencia tan importante sobre o do traballo que en toda Gran Bretaña as manufacturas limitáronse principalmente ás rexións carboníferas, pois o elevado prezo deste artigo necesario non permitía ás demais rexións do país traballar tan barato. Ademais, o carbón é un instrumento de comercio necesario nalgunhas manufacturas, como as do vidro, ferro, e outros metais. Se unha prima fose razoable nalgún caso, sería no do transporte do carbón dende as rexións do país onde abonda até aquelas onde se precisa. Pero a lexislatura, no canto dunha prima, estableceu un imposto de tres xilins e tres peniques por tonelada de carbón transportado por mar, o que para a meirande parte das clases de carbón é máis do sesenta por cento do prezo orixinal na mina. O carbón transportado por terra ou por navegación interna non paga impostos. Polo tanto, onde é barato consévese libre de impostos e onde é caro grávase cun imposto elevado.

13. Estes impostos, aínda que elevan o prezo da mantenza e, en consecuencia, os salarios, proporcionan considerables ingresos ao goberno, que podería non ser doado atopar doutro xeito. Polo tanto, pode haber boas razóns para mantelos. A prima á exportación de gran, conforme tende a elevar o prezo deste artigo necesario nas condicións actuais da labranza, produce os mesmos efectos perniciosos, e no canto de proporcionar ingresos, a miúdo provoca un custo moi grande para o goberno. Os elevados impostos á importación de gran, que nos anos de moderada abundancia equivalen a unha prohibición, e a prohibición absoluta da importación de gando vivo ou de provisións salgadas en circunstancias normais que, debido á escaseza, están suspendidas actualmente por tempo limitado con respecto a Irlanda e as plantacións británicas, teñen os efectos perniciosos dos impostos sobre os bens necesarios e non producen ingresos para o goberno. Para revogar estas normas só é preciso convencer ao estado da inutilidade do sistema que as impuxo.

14. Os impostos sobre os bens necesarios son moito máis elevados noutros países que en Gran Bretaña. En moitos países hai impostos sobre as fariñas cando se moen no muíño e sobre o pan cando se coce no forno. En Holanda estímase que o prezo monetario do pan consumido nas cidades duplícase debido a estes impostos. A xente que vive no campo paga cada ano un tanto por cabeza no canto dos mesmos, consonte a clase de pan que se supón que consumen. Os que consumen pan de trigo pagan tres floríns e quince *stivers*, arredor de seis xilins e nove peniques e medio. Disque estes e algúns outros impostos da mesma clase, ao elevar o prezo do traballo, arruinaron á meirande parte dos fabricantes holandeses²². Hai impostos semellantes, aínda que non tan elevados, no Milanesado, nos estados de Xénova, no ducado de Módena, nos de Parma, Piacenza e Guastalla, e nos estados pontificios. Un autor francés²³ de certa sona propuxo reformar as finanzas do seu país substituíndo a meirande parte dos demais impostos por este, o máis ruinoso de todos. Di Cicerón que non hai nada tan absurdo que non o afirmase algún filósofo.

15. Os impostos sobre a carne son aínda máis habituais que sobre o pan. Abofé, pode dubidarse se a carne é un ben necesario. Sábese por experiencia que sen carne, o gran e outros vexetais, coa axuda do leite, queixo e manteiga, ou o aceite onde non haxa manteiga, proporcionan unha dieta abundante, saudable, nutritiva e tonificante. A decencia non esixe en ningures que unha persoa teña que comer carne, así como esixe que vista unha camisa de liño ou un par de zapatos de coiro.

16. Os bens de consumo, sexan necesarios ou de luxo, poden gravarse de dúas maneiras. O consumidor pode pagar unha cantidade anual polo uso ou consumo de bens dunha determinada clase, ou poden gravarse os bens antes de que se vendan ao consumidor, mentres continúan en poder do comerciante. Os bens

²² *Memoires concernant les Droits*, etc. p.210, 211.

²³ *Le Reformateur*.

de consumo duradeiro grávanse mellor do primeiro xeito, e os de consumo inmediato ou máis rápido, do outro. Os impostos sobre as carruaxes e as vaixelas son exemplos do primeiro método de tributación, e a meirande parte dos demais impostos internos e dereitos de alfándega son exemplos do segundo.

17. Unha carruaxe pode durar dez ou doce anos cun bo uso. Podería gravarse dunha soa vez antes de que saia das mans do carroceiro. Pero sen dúbida é máis conveniente para o comprador pagar catro libras ao ano polo privilexio de manter unha carruaxe, que pagar corenta ou corenta e oito libras dunha vez como prezo adicional pola mesma, ou unha cantidade equivalente á que lle custaría probablemente o imposto durante o tempo que utiliza a carruaxe. Igualmente, un servizo de vaixela pode durar máis dun século. Para o consumidor é sen dúbida máis doado pagar cinco xilins ao ano por cada cen onzas de prata, case o un por cento do valor, que liquidar esta longa anualidade con vinte e cinco ou trinta anos de renda, aumentando o prezo polo menos nun vinte e cinco ou nun trinta por cento. Os impostos que afectan ás casas páganse sen dúbida máis convenientemente con pagos anuais moderados que cun elevado imposto do mesmo valor no momento en que comeza a construción ou a venda da casa.

18. Sir Matthew Decker fixo a ben coñecida proposta de que se gravasen así todas as mercadorías, mesmo as que se consumen inmediata ou moi rapidamente, e que o comerciante non adiantase nada, senón que o consumidor pagase un determinado importe anual pola licenza para consumir determinados bens. O obxectivo deste esquema era fomentar o comercio exterior, especialmente o de tránsito, eliminando todos os impostos á importación e exportación, e permitindo así ao comerciante empregar todo o seu capital e crédito na compra de bens e no frete de barcos, sen desviar nada para adiantar impostos. Porén, o proxecto de gravar así os bens de pronto ou inmediato consumo está suxeito a catro importantes obxeccións. En primeiro lugar, o imposto sería máis desigual, ou sexa, non tan ben proporcionado

ao gasto e consumo dos contribuíntes como na actualidade. Os consumidores pagan en último termo os impostos que os comerciantes adiantan sobre a cervexa, o viño e os licores espirituosos, exactamente en proporción ao seu consumo respectivo. Pero se o imposto se pagase mercando unha licenza para consumir estas bebidas alcohólicas, gravaríase máis o consumidor sobrio que o bébedo, en proporción ao seu consumo. Gravaríase moito menos unha familia moi hospitalaria que outra que recibise menos convidados. En segundo lugar, este xeito de tributación, pagar por unha licenza anual, semestral ou cuadrimestral para consumir determinados bens, reduciría moito unha das comodidades dos impostos sobre os bens de pronto consumo: o pago gradual. No prezo de tres peniques e medio pagado actualmente por unha ola de cervexa *porter*, os impostos sobre o malte, o lúpulo, e a cervexa, xunto cos beneficios extraordinarios que carga o cervexeiro por adiantalos, pode ascender a arredor de penique e medio. Se un traballador pode gastar comodamente este penique e medio, compra unha ola de cervexa *porter*. Se non pode, confórmase cunha pinta e, como un penique aforrado é un penique gañado, gaña así un cuarto de penique pola súa abstinencia. Paga o imposto pouco a pouco, conforme e cando pode permitirse pagalo, e cada pago é totalmente voluntario, pode evitalo se quere. En terceiro lugar, estes impostos funcionarían menos como leis suntuarias. Unha vez mercada a licenza, o imposto sería o mesmo beba moito ou pouco o comprador. En cuarto lugar, se un traballador fose a pagar un imposto igual ao que paga actualmente, con pouca ou ningunha incomodidade, sobre todas as olas e pintas de cervexa *porter* que bebe neste período de tempo, todo dunha vez en pagos anuais, semestrais ou cuadrimestrais, o importe alarmaría moito. Polo tanto, é evidente que este xeito de tributación nunca podería producir, sen a máis profunda opresión, uns ingresos semellantes aos que se obteñen na actualidade sen opresión ningunha. Porén, en varios países os bens de consumo moi pronto ou inmediato

grávanse así. En Holanda, a xente paga un tanto por cabeza por unha licenza para beber té. Xa mencionei antes que alí recádase tamén un imposto sobre o pan consumido nas casas de labranza e nas aldeas.

19. Os impostos interiores gravan principalmente bens producidos no interior e destinados ao consumo interior. Só gravan algunhas clases de bens de uso moi xeral. Nunca pode haber dúbidas respecto dos bens que gravan estes impostos, ou do imposto particular que grava cada clase de bens. Case todos son o que eu chamo bens de luxo, agás sempre os catro impostos mencionados enriba sobre o sal, o xabón, o coiro, as candeas e talvez o imposto sobre o vidro verde.

20. Os dereitos de alfándega son moito máis antigos que os impostos interiores. Chamábanse en inglés *customs* (costumes) para indicar que son pagos tradicionais, que se fan dende tempos inmemoriais. Orixinariamente considerábanse como impostos sobre os beneficios dos comerciantes. Durante os tempos bárbaros da anarquía feudal, os comerciantes, como os demais habitantes dos burgos, considerábanse pouco máis que servos emancipados, desprezados como persoas e envexados pola súas ganancias. A gran nobreza, que consentía ao rei tallar os beneficios dos seus propios rendeiros, non se opoñía a que tallase tamén os dunha clase de persoas que estaban moito menos interesados en protexer. Naquela época ignorante non se entendía que non poden gravarse directamente os beneficios dos comerciantes, nin que o pago de todos estes impostos recae, en último termo e cunha recarga considerable, sobre os consumidores.

21. As ganancias dos comerciantes estranxeiros considerábanse máis negativamente que as dos ingleses. Polo tanto, era natural que se gravasen máis. A distinción entre os impostos sobre comerciantes estranxeiros e sobre comerciantes ingleses, que comezou por ignorancia, continuouse polo espírito de monopolio, para dar vantaxe aos nosos comerciantes tanto no mercado interior como no exterior.

22. Con esta distinción, os antigos dereitos de alfándega gravaban por igual toda clase de bens, necesarios e de luxo, exportados e importados. Por que debería favorecerse máis, pensábase, aos comerciantes dunha clase de bens que aos doutra? ou, por que debería favorecerse máis ao exportador que ao importador?

23. Os antigos dereitos de alfándega dividíanse en tres ramos. O primeiro e máis antigo de todos era o imposto sobre a la e o coiro. Parece que era principal ou totalmente un imposto á exportación. Cando se estableceron as manufacturas da la en Inglaterra, graváronse cun imposto semellante, para que o rei non perdese parte dos impostos pola exportación de panos de la. Os outros dous ramos eran un imposto sobre o viño, que se chamaba tonelaxe porque estaba fixado como un tanto por tonelada, e un imposto sobre os demais bens, fixado a tanto por libra do seu valor estimado, chamado imposto de balanza. No cuadraxésimo sétimo ano do reinado de Eduardo III estableceuse un imposto de seis peniques por libra sobre todos os bens exportados e importados, agás as las, as peles de ovella, o coiro e os viños, que gravábanse con impostos especiais. No catorceavo ano do reinado de Ricardo II elevouse este imposto a un xilin por libra, pero tres anos despois reduciuse de novo a seis peniques. Elevouse a oito peniques no segundo ano do reinado de Henrique IV, e a un xilin no cuarto ano do reinado do mesmo príncipe. Dende ese intre até o noveno ano do reinado de Guillerme III o imposto mantívose nun xilin por libra. Os impostos de tonelaxe e balanza adoitaban outorgarse ao rei nunha mesma lei chamada o Subsidio de Tonelaxe e Balanza. Xa que se mantivo tanto tempo o imposto de balanza nun xilin por libra, ou sexa, a un cinco por cento, na linguaxe das alfándegas pasou a chamárselle subsidio a un imposto xeral desta clase dun cinco por cento. Este subsidio, que hoxe chámase o Antigo Subsidio, recádase aínda consonte o libro de aranceis establecido no duodécimo ano do reinado de Carlos II. O método de determinar o valor dos bens suxeitos a

este imposto mediante un libro de aranceis disque é anterior aos tempos de Xacobe I. O novo subsidio establecido polos decretos noveno e décimo de Guillerme III era dun cinco por cento adicional sobre a meirande parte dos bens. O subsidio dun terzo e o de dous terzos facían entre eles outro cinco por cento, do que eran partes proporcionais. O subsidio de 1747 representaba un cuarto cinco por cento sobre a meirande parte dos bens, e o de 1759 un quinto sobre algunhas clases determinadas de bens. Ademais destes cinco subsidios, fixéronse ocasionalmente moitos outros impostos, unhas veces para aliviar as emerxencias do estado, e outras para regular o comercio do país consonte os principios do sistema mercantil.

24. Este sistema púxose gradualmente de actualidade. O antigo subsidio gravaba indiferentemente exportacións e importacións. Os catro subsidios posteriores, así como os demais impostos que se estableceron ocasionalmente sobre determinadas clases de bens, gravaban só as importacións con algunhas excepcións. A meirande parte dos antigos impostos establecidos sobre a exportación dos bens producidos interiormente alixeiráronse ou, na maioría dos casos, elimináronse totalmente. Mesmo outorgáronse primas á exportación e devolucións, ás veces totais, e na maioría dos casos parciais, dos impostos que se pagan pola importación cando se exportan os bens. Ao exportar só se devolve a metade dos impostos á importación establecidos polo antigo subsidio, pero devólvense todos os establecidos polos subsidios posteriores e por outros impostos na meirande parte dos bens. Este crecente apoio á exportación e desalento á importación só se viu afectado por algunhas excepcións, principalmente no relativo ás materias primas dalgunhas manufacturas. Os nosos comerciantes e fabricantes queren que estas sexan o máis baratas posible para eles, e o máis caras posible para os seus rivais e competidores noutros países. Por iso permítense ás veces que as materias primas estranxeiras, por exemplo, a la española ou o fío de liño sen tecer, se importen libres de impostos. A exportación das materias

primas producidas no interior, e das que son o produto peculiar das nosas colonias, unhas veces prohibiuse e outras someteuse a impostos moi elevados. A exportación de la inglesa prohibiuse, e a de peles de castor, la de castor e goma arábica gravouse con impostos moi elevados, ao conseguir Gran Bretaña case o monopolio destas mercadorías coa conquista de Canadá e Senegal.

25. Intentei amosar no cuarto libro desta investigación que o sistema mercantil non foi moi favorable aos ingresos da sociedade, ao produto anual da terra e o traballo do país. Non foi máis favorable para os ingresos do soberano, polo menos no relativo aos dereitos de alfándega.

26. A consecuencia deste sistema, prohibiuse totalmente a importación de varias clases de bens. Esta prohibición impediu nalgúns casos, e diminuíu moito noutros, a importación destas mercadorías, reducindo aos importadores á necesidade de facer contrabando. Impediu totalmente a importación de panos de la e diminuíu moito a de sedas e veludos. En ambos casos aniquilou os ingresos que poderían terse recadado nas alfándegas sobre estas importacións.

27. Os elevados impostos sobre a importación de moitas clases de bens para desalentar o seu consumo en Gran Bretaña serviron en moitos casos só para estimular o contrabando, e reduciron sempre os ingresos das alfándegas por baixo do que proporcionarían impostos máis moderados. O dito do doutor Swift de que na aritmética das alfándegas dous e dous, no canto de sumar catro, suman ás veces só un, é totalmente certo respecto destes elevados impostos, que nunca se establecerían se o sistema mercantil non nos ensinase a empregar a tributación como un instrumento para o monopolio e non para proporcionar ingresos.

28. As primas que ás veces se outorgan á exportación dos produtos e manufacturas interiores, e as devolucións que se pagan coa re-exportación da meirande parte dos bens estranxeiros, orixinaron moitas fraudes e unha clase de contrabando máis destrutiva dos ingresos públicos que ningunha outra. É ben sabido que

para obter a prima ou devolución ás veces embárcanse os bens e envíanse por mar para desembarcalos clandestinamente pouco despois noutra parte do país. O desfalcamento dos ingresos das alfándegas ocasionado polas primas e devolucíons, fraudulentas na súa meirande parte, é moi grande. Os ingresos brutos das alfándegas no ano anterior ao 5 de xaneiro de 1755 ascendeu a 5.068.000 *l*. As primas pagadas con estes ingresos, aínda que naquel ano non había prima para o gran, ascenderon a 167.800 *l*. As devolucíons pagadas a cambio de obrigas e certificados ascenderon a 2.156.800 *l*. As primas e devolucíons en conxunto ascenderon a 2.324.600 *l*. A consecuencia destas deducíons, os ingresos das alfándegas ascenderon só a 2.743.400 *l*., dos que, deducindo 287.900 *l*. para os gastos de administración en salarios e outras incidencias, resultaron uns ingresos netos de 2.455.500 *l*. Os gastos de administración ascenden así a entre un cinco e un seis por cento dos ingresos brutos das alfándegas, e algo máis do dez por cento do que queda destes ingresos despois de deducir o pagado en primas e devolucíons.

29. Ao fixarse elevados impostos sobre case todos os bens importados, os nosos importadores pasan de contrabando outro tanto e contabilizan o menos posible. Polo contrario, os nosos exportadores contabilizan máis do que exportan, ás veces por vaidade, para pasar por grandes comerciantes en bens que non pagan impostos, e outras para gañar unha prima ou unha devolución. A consecuencia destas fraudes, as nosas exportacións superan amplamente ás importacións nos libros das alfándegas, para o indescrrible consolo dos políticos que miden a prosperidade nacional pola chamada balanza comercial.

30. Todos os bens importados, agás os non moi numerosos que estean especificamente exentos, están suxeitos a dereitos de alfándega. Cando se importa un ben non incluído no libro de aranceis, grávase a 4 *x*. 9 *p*. e $\frac{1}{20}$ por cada vinte xilins de valor segundo a palabra do importador, isto é, a arredor de cinco subsidios ou impostos de balanza por libra. O libro de aranceis

é extremadamente exhaustivo e enumera unha gran variedade de artigos, moitos deles pouco utilizados, e polo tanto non ben coñecidos. Por iso a miúdo é incerto baixo que epígrafe debe clasificarse unha determinada clase de bens e, consecuentemente, que arancel debe pagar. Esta clase de erros ás veces arruinan ao oficial da alfándega, e a miúdo ocasionan moitos problemas, gastos e vexacións ao importador. En consecuencia, os dereitos de alfándega son moi inferiores aos interiores en sinxeleza, precisión e claridade.

31. Para que a meirande parte dos membros dunha sociedade contribúan aos ingresos públicos en proporción aos seus respectivos gastos, non é preciso gravar todos e cada un dos artigos nos que gastan. Os ingresos que se recadan cos impostos interiores estímase que recaen tan equitativamente sobre os contribuíntes como os que se recadan cos dereitos de alfándega, e os impostos interiores fíxanse só sobre uns poucos artigos de uso e consumo moi xeral. Moitas persoas opinaron que, cunha correcta administración, os dereitos de alfándega poderían limitarse tamén a uns poucos artigos, sen perda para os ingresos públicos e con grandes vantaxes para o comercio exterior.

32. Os artigos estranxeiros de uso e consumo máis xeral en Gran Bretaña consisten actualmente en viños e brandys estranxeiros, nalgúns dos produtos de América e as Indias Occidentais: azucre, ron, tabaco, cocos, etc., e nalgúns dos das Indias Orientais: té, café, porcelana, especias de todas clases, varias clases de produtos téxtiles, etc. Estes artigos proporcionan actualmente a meirande parte dos ingresos das alfándegas. Os impostos que subsisten na actualidade sobre as manufacturas estranxeiras, agás aquelas enumeradas anteriormente, non se estableceron para obter ingresos, senón polo monopolio, ou sexa, para dar vantaxe aos nosos comerciantes no mercado interior. Eliminando todas as prohibicións e sometendo todas as manufacturas estranxeiras aos aranceis que proporcionasen os máximos ingresos para o estado en cada artigo, os nosos traballadores

terían aínda unha vantaxe considerable no mercado interior, e moitos artigos que actualmente non proporcionan ingresos ao goberno, ou proporcionan moi poucos, proporcionarían ingresos moi importantes.

33. Os impostos elevados a miúdo proporcionan menos ingresos ao goberno que os máis moderados, unhas veces porque diminúen o consumo das mercadorías que gravan, e outras porque estimulan o contrabando.

34. Cando a diminución dos ingresos é o efecto da diminución do consumo, só pode haber un remedio, que é a redución do imposto.

35. Cando a diminución dos ingresos é o efecto do estímulo dado ao contrabando, pode remediarse de dúas maneiras: diminuíndo a tentación de facer contrabando ou aumentando á súa dificultade. A tentación de facer contrabando só pode diminuírse reducindo o imposto, e a dificultade de facer contrabando só pode aumentarse establecendo o sistema de administración axeitado para impedi-lo.

36. Creo que a experiencia demostra que as leis de impostos interiores obstrúen e dificultan as operacións do contrabandista moito máis efectivamente que as das alfándegas. A dificultade do contrabando aumentaría moito introducindo nas alfándegas un sistema de administración tan semellante ao dos impostos internos como permita a natureza dos distintos impostos. Moitas persoas consideran que esta reforma pode realizarse moi facilmente.

37. Como xa se dixo, podería permitirse ao importador de mercadorías suxeitas a dereitos de alfándega escoller entre transportalas ao seu almacén privado ou depositalas nun almacén facilitado ás súas expensas ou ás do estado, pero baixo chave do oficial da alfándega, e sen poder abrilo máis que na súa presenza. Se o comerciante as levase ao seu propio almacén privado, os impostos pagaríanse inmediatamente e nunca se devolverían, e este almacén estaría sometido á visita e inspección do oficial da alfándega, para determinar a correspondencia entre a cantidade

almacenada e a declarada. Se as levase ao almacén público, non se pagaría ningún imposto ata que se retirasen para o consumo interior. De retirarse para a exportación estarían exentas de impostos, sempre dando as garantías apropiadas de que se exportasen. Os comerciantes nestas mercadorías, polo xunto ou ao retallo, estarían sempre suxeitos á visita e inspección do oficial da alfándega, e estarían obrigados a xustificar o pago do imposto sobre a cantidade total contida nas súas tendas ou almacéns cos certificados apropiados. Os chamados dereitos sobre o ron importado recádanse así na actualidade, e o mesmo sistema de administración podería estenderse a todos os dereitos de importación, sempre que se limitasen, como os impostos interiores, a unhas poucas clases de bens de uso e consumo moi xerais. De estenderse a case todas as clases de bens, como na actualidade, non sería doado dispoñer de almacéns públicos de tamaño suficiente, e o comerciante non podería confiar con seguridade os bens de natureza moi delicada, nin os que precisan moito coidado e atención para conservarse, máis que no seu propio almacén.

38. Se grazas a este sistema de administración se reduce considerablemente o contrabando, mesmo con impostos bastante elevados, e se todos os impostos aumentasen ou diminuísen ocasionalmente segundo fose máis probable que proporcionasen os máximos ingresos para o estado, empregándose sempre a tributación como un medio para conseguir ingresos e non un monopolio, non é improbable que se obtivesen uns ingresos polo menos iguais aos actuais ingresos netos das alfándegas cos dereitos de importación de só unhas poucas clases de bens de uso e consumo moi xeral, e que os dereitos de alfándega puidesen ter así o mesmo grao de simplicidade, certeza e precisión que os impostos interiores. Con este sistema aforraríase totalmente o que a facenda perde na actualidade polas devolucións ás re-exportacións de bens estranxeiros que despois se desembarcan de novo e se consumen no país. Se engadimos a este aforro, que sería moi considerable, a abolición das primas á exportación do

produto interior en todos os casos nos que en realidade non son devolucións de impostos interiores adiantados previamente, sen dúbida os ingresos netos das alfándegas serían, despois desta reforma, os mesmos que antes.

39. Se con este cambio de sistema os ingresos públicos non sufrirían ningunha perda, o comercio e as manufacturas do país gañarían sen dúbida unha vantaxe considerable. O comercio nas mercadorías non gravadas, as máis numerosas con moito, sería totalmente libre, e podería realizarse dende e cara a todo o mundo con todas as vantaxes posibles. Entre estas mercadorías incluíríanse os bens necesarios e as materias primas das manufacturas. A libre importación dos bens necesarios reduciría o prezo en diñeiro do traballo, conforme reducise o seu prezo medio en diñeiro no mercado nacional, pero sen reducir en ningún sentido a súa recompensa real. O valor do diñeiro é proporcional á cantidade dos bens necesarios que merca, e o valor destes é totalmente independente da cantidade de diñeiro que poida obterse polos mesmos. A redución no prezo monetario do traballo acompañaríase dunha redución proporcional no de todas as manufacturas interiores, que así gañarían vantaxe nos mercados estranxeiros. O prezo dalgunhas manufacturas reduciríase máis aínda grazas á libre importación de materias primas. Por exemplo, os fabricantes de seda ingleses poderían vender moito máis barato que os franceses e italianos se importasen a seda en bruto da China e o Hindustán libre de impostos. Non sería preciso prohibir a importación de sedas e veludos, pois a barateza dos seus bens aseguraríalle aos nosos traballadores non só a posesión do mercado interior, senón un gran dominio do mercado exterior. Mesmo o comercio nas mercadorías gravadas realizaríase con moita máis vantaxe que na actualidade. Se estas mercadorías quedasen exentas de impostos ao saír do almacén público para a súa exportación, o seu comercio sería totalmente libre. O comercio de tránsito en todas as clases de bens gozaría de todas as vantaxes posibles baixo este sistema. Se cando as

mercadorías saen para o consumo interior, o importador non estivese obrigado a adiantar o imposto ata que tivese unha oportunidade de vender os seus bens a algún comerciante ou consumidor, podería permitirse sempre vendelos máis baratos que se está obrigado a adiantalos no momento da importación. Así, o comercio exterior en bens de consumo, mesmo nas mercadorías gravadas, podería realizarse con moita máis vantaxe da que goza actualmente, baixo os mesmos impostos.

40. O obxectivo do famoso plan para os impostos interiores de Sir Robert Walpole era establecer un sistema para o viño e o tabaco non moi distinto do que se propón aquí. Mais aínda que o proxecto de lei que se levou ao parlamento só incluía estas dúas mercadorías, considerábase como unha introdución a un plan máis extenso da mesma clase. O partidismo, combinado co interese dos comerciantes contrabandistas, elevou un clamor tan violento, aínda que inxusto, contra este proxecto, que o ministro considerou apropiado abandonalo, e ningún dos seus sucesores se atreveu a reinicialo por temor a excitar un clamor semellante.

41. Os impostos sobre os artigos de luxo importados para consumo interior, aínda que ás veces recaian sobre os pobres, recaen principalmente sobre a xente de fortuna mediana ou máis que mediana. Tales son, por exemplo, os impostos sobre os viños estranxeiros, o café, o chocolate, o té, o azucre, etc.

42. Os impostos sobre os artigos de luxo máis baratos de produción e consumo interiores, recaen moi equitativamente sobre as persoas de todas as clases sociais en proporción ao seu respectivo gasto. Os pobres pagan os impostos sobre o malte, lúpulo e cervexa polo seu propio consumo. Os ricos polo seu consumo e o dos seus serventes.

43. Obsérvese que en calquera país o consumo das clases inferiores do pobo, ou daquelas por debaixo dun rango medio, é moito máis elevado que o dos das clases medias ou superiores a un rango medio, non só en cantidade senón en valor. O gasto total das clases inferiores é moito máis elevado que o das cla-

ses superiores. En primeiro lugar, case todo o capital dun país distribúese anualmente entre as clases inferiores do pobo como salarios do traballo produtivo. En segundo lugar, unha gran parte dos ingresos que xorden da renda da terra e dos beneficios se distribúe anualmente entre estas mesmas clases como salarios e mantenza dos criados e outros traballadores improdutivos. En terceiro lugar, unha parte dos beneficios pertence á mesma clase, como ingresos que xorden do emprego dos seus pequenos capitais. O importe dos beneficios anuais dos pequenos tendeiros, comerciantes e retallistas de todas clases é moi considerable, e fai unha parte moi importante do produto anual. En cuarto e último lugar, mesmo unha parte da renda da terra pertence a esta mesma clase, unha parte importante aos que están algo por debaixo do rango medio, e mesmo unha pequena parte ao rango máis baixo, pois os traballadores agrícolas ás veces posúen un acre ou dous de terra. Polo tanto, aínda que o gasto das clases inferiores consideradas individualmente é moi pequeno, a súa masa total considerada colectivamente ascende sempre á parte máis grande con moito do gasto total da sociedade. O que queda do produto anual da terra e o traballo do país para o consumo das clases superiores é sempre moito menos, non só en cantidade, senón tamén en valor. En consecuencia, os impostos sobre o gasto que recaen principalmente sobre o gasto das clases superiores do pobo, sobre a parte máis pequena do produto anual, son probablemente moito menos produtivos que os que recaen indistintamente sobre o gasto de todas as clases, ou mesmo que os que recaen principalmente sobre o gasto das clases inferiores, ou sexa, sobre o produto anual total ou a súa parte máis grande. Polo tanto, os impostos interiores sobre as materias primas e a fabricación caseira de bebidas alcohólicas fermentadas e licores espirituosos son con moito os máis produtivos de todos os impostos sobre o gasto, e este ramo dos impostos interiores recae moito, quizais principalmente, sobre o gasto da xente corrente. No ano anterior ao 5 de xullo de 1775, o produto bruto deste ramo dos impostos interiores ascendeu a 3.341.837 *l.*, 9 *x.* e 9 *p.*

44. Porén, ten que lembrarse sempre que debería gravarse o gasto en artigos de luxo, non en bens necesarios, das clases inferiores do pobo. O pago dun imposto sobre o seu gasto en bens necesarios recaería totalmente en último termo sobre as clases superiores do pobo, sobre a parte máis pequena do produto anual, non a máis grande. Este imposto elevaría os salarios ou reduciría a demanda de traballo. Non podería elevar os salarios sen cargar o pago do imposto en último termo sobre as clases superiores do pobo. Non podería reducir a demanda de traballo sen reducir o produto anual da terra e o traballo do país, o fondo do que deben pagarse en último termo todos os impostos. Sexa cal sexa o nivel ao que reduza a demanda de traballo un imposto desta clase, sempre ten que elevar os salarios, e o pago deste aumento dos salarios recae sempre en último termo sobre as clases superiores do pobo.

45. En Gran Bretaña, as bebidas alcohólicas fermentadas e os licores espirituosos destilados para uso privado e non para a venda non están suxeitos a ningún imposto. Esta exención, que ten como obxectivo evitarlle ás familias as odiosas visitas e inspeccións do recadador de impostos, provoca que a carga destes impostos recaia a miúdo moito máis lixeiramente sobre os ricos que sobre os pobres. Abofé, non é moi habitual destilar para uso privado, aínda que se faga ás veces. Pero no campo moitas familias medianas e case todas as ricas e poderosas elaboran a súa propia cervexa. Polo tanto, a súa cervexa forte cústalles oito xilins por tonel menos do que lle custa ao cervexeiro, que ten que obter os seus beneficios por enriba do imposto e do resto dos gastos que adianta. En consecuencia, estas familias teñen que beber a súa cervexa polo menos nove ou dez xilins por tonel máis barata que calquera bebida alcohólica da mesma calidade que poida beber a xente corrente, para a que sempre é máis conveniente mercar a cervexa, aos poucos, na cervexaría ou na taberna. Do mesmo xeito, o malte elaborado para uso dunha familia non está suxeito á visita nin á inspección do recadador

de impostos, senón que a familia paga como imposto neste caso sete xilins e seis peniques por cabeza. Sete xilins e seis peniques son iguais ao imposto sobre dez *bushels* de malte, unha cantidade que os membros dunha familia sobria, homes, mulleres e nenos, probablemente consumen en media. Pero nas familias ricas e poderosas, onde a hospitalidade do campo practícase moito, as bebidas alcohólicas de malte consumidas polos membros da familia son apenas unha parte moi pequena do consumo da casa. Debido a este acordo ou por outras razóns, é máis habitual elaborar cervexa que malte para uso privado. É difícil imaxinar unha razón equitativa pola que non deba someterse a un acordo semellante ao que elabora cervexa ou destila para uso privado.

46. Díxose a miúdo que cun imposto moito máis lixeiro sobre o malte poderían obterse máis ingresos dos que se obteñen cos elevados impostos vixentes sobre o malte e as cervexas, xa que hai moitas máis oportunidades para defraudar á facenda nunha fábrica de cervexa que nunha de malte, e os que elaboran cervexa para uso privado están exentos de impostos, o que non sucede co malte.

47. Nas fábricas de cervexa *porter* de Londres, un cuarto de malte convértese en máis de dous toneis e medio, ás veces en tres toneis de *porter*. Os impostos sobre o malte ascenden a seis xilins por cuarto, e sobre as cervexas a oito xilins por tonel. Polo tanto, na fábrica de *porter*, os impostos sobre o malte e as cervexas ascenden a entre vinte e seis e trinta xilins polo produto dun cuarto de malte. Nas fábricas de cervexa rurais, un cuarto de malte raramente convértese en menos de dous toneis de cervexa forte e un de cervexa lixeira, e a miúdo en dous toneis e medio de cervexa forte. Os impostos sobre a cervexa lixeira ascenden a un xilin e catro peniques por tonel. Polo tanto, nas fábricas de cervexa rurais, os impostos sobre o malte e as cervexas raramente ascenden a menos de vinte e tres xilins e catro peniques, e a miúdo a vinte e seis xilins polo produto dun cuarto de malte. En consecuencia, tomando a media de todo o reino, o importe total

dos impostos sobre o malte e as cervexas non pode estimarse en menos de vinte e catro ou vinte e cinco xilins polo produto dun cuarto de malte. Disque suprimindo os impostos sobre as cervexas e triplicando o imposto sobre o malte, ou sexa, elevando este imposto de seis a dezaioito xilins por cuarto de malte, poderían obterse máis ingresos con este único imposto que os obtidos actualmente con todos estes impostos máis elevados.

	<i>l.</i>	<i>x.</i>	<i>p.</i>
En 1772, o vello imposto do malte recadou	722.023	11	11
O adicional	356.776	7	9 $\frac{3}{4}$
En 1773, o vello imposto do malte recadou	561.627	3	7 $\frac{1}{2}$
O adicional	278.650	15	3 $\frac{3}{4}$
En 1774, o vello imposto do malte recadou	621.614	17	5 $\frac{3}{4}$
O adicional	310.745	2	8 $\frac{1}{2}$
En 1775, o vello imposto do malte recadou	657.357	-	8 $\frac{1}{4}$
O adicional	323.785	12	6 $\frac{1}{4}$
4)	3.835.850	12	- $\frac{3}{4}$
Media destes catro anos	958.895	3	- $\frac{3}{16}$
En 1772, o imposto rural recadou	1.243.128	5	3
As fábricas de cervexas de Londres	408.260	7	2 $\frac{3}{4}$
En 1773, o imposto rural recadou... ..	1.245.808	3	3
As fábricas de cervexas de Londres	405.406	17	10 $\frac{1}{2}$
En 1774, o imposto rural recadou... ..	1.246.373	14	5 $\frac{1}{2}$
As fábricas de cervexas de Londres	320.601	18	- $\frac{1}{4}$
En 1775, o imposto rural recadou... ..	1.214.583	6	1
As fábricas de cervexas de Londres	463.670	7	- $\frac{1}{4}$
4)	6.547.832	19	2 $\frac{1}{4}$
Media destes catro anos	1.636.958	4	9 $\frac{1}{2}$
Engadindo o imposto medio sobre o malte,	958.895	3	- $\frac{3}{16}$
O importe total destes impostos ven sendo	2.595.853	7	9 $\frac{1}{16}$
Triplicando o imposto sobre o malte, ou sexa, elevando o imposto de seis a dezaioito xilins o cuarto, recadaría	2.876.685	9	- $\frac{9}{16}$
Un importe que excede ao anterior en	280.832	1	2 $\frac{1}{16}$

48. Abofé, no antigo imposto sobre o malte incluíase un imposto de catro xilins sobre o barril de sidra, e outro de dez xilins sobre o tonel de cervexa de trigo. En 1774, o imposto sobre a sidra recadou só 3.083 *l. 6 x. e 8 p.* Probablemente era algo menos do seu importe habitual, xa que os impostos sobre a sidra recadaron nese ano menos do habitual. O imposto sobre a cervexa de trigo, aínda que máis elevado, recadou aínda menos, debido ao pequeno consumo desta bebida alcohólica. Pero para compensar o importe habitual destes dous impostos inclúense no que se chama o imposto rural tanto o antigo imposto de seis xilins e oito peniques por barril de sidra como un imposto similar de seis xilins e oito peniques por barril de agraz, outro de oito xilins e nove peniques por barril de vinagre, e finalmente un cuarto imposto de once peniques por galón de hidromel. A recadación anual destes impostos compensará máis que probablemente á dos impostos sobre a sidra e a cervexa de trigo recollidos no chamado imposto do malte.

49. O malte consúmese non só na elaboración das cervexas, senón na dos destilados e licores. Se o imposto do malte se elevase a dezaioito xilins por cuarto, podería ser preciso reducir os impostos que gravan os destilados e licores dos que o malte é unha materia prima. Nos chamados licores de malte supón habitualmente unha terceira parte das materias primas, sendo as outras dúas orxo, ou un terzo orxo e outro trigo. Na destilación de licores de malte, tanto a oportunidade como a tentación para o contrabando son moito máis grandes que nunha fábrica de cervexa ou malte. A oportunidade, debido ao menor volume e máis valor da mercadoría, e a tentación debido aos impostos máis elevados, que ascenden a 3 *x. 10 p. e 2/3*²⁴ por galón de licor. Ao aumentar os

²⁴ Aínda que os impostos que gravan directamente os licores destilados ascenden só a 2 *x. e 6 p.* por galón, estes engádense aos impostos sobre os viños de baixa gradación dos que se destilan, ascendendo a 3 *x., 10 p. e 2/3*. Para impedir fraudes, tanto os viños de baixa gradación como os licores destilados grávanse hoxe consonte o alcohol que contén o mosto.

impostos sobre o malte e reducilos sobre a destilación, diminuirían tanto as oportunidades como a tentación para o contrabando, o que podería provocar un aumento adicional dos ingresos.

50. Dende hai algún tempo a política británica é desalentar o consumo de licores espirituosos, debido á súa suposta tendencia a arruinar a saúde e corromper a moral do pobo. Consonante a esta política, a diminución dos impostos sobre a destilación non debería ser tan grande que reducise o prezo destas bebidas alcohólicas. Os licores espirituosos poderían seguir sendo tan caros como antes, mentres ao mesmo tempo podería reducirse considerablemente o prezo das saudables e tonificantes cervexas. A xente podería así liberarse en parte dunha das cargas da que máis se queixan actualmente, mentres ao mesmo tempo poderían aumentarse considerablemente os ingresos.

51. As obxeccións do Dr. Davenant a esta alteración no sistema actual de impostos internos non teñen fundamento. Estas obxeccións son: que o imposto, no canto de dividirse bastante equitativamente, como fai actualmente, entre os beneficios do malteador, o fabricante de cervexas, e o retallista, recaería por completo sobre os do malteador, que o malteador non podería recuperar tan facilmente o importe do imposto aumentando o prezo do seu malte como poden facelo o fabricante de cervexas e o retallista aumentando o prezo da súa bebida, e que un imposto tan elevado sobre o malte reduciría a renda e os beneficios dos orxais.

52. Ningún imposto pode reducir a taxa de beneficio por un tempo considerable en ningún negocio, xa que este sempre ten que manter o seu nivel cos demais negocios nos arredores. Os impostos actuais sobre o malte e as cervexas non afectan aos beneficios dos comerciantes nestas mercadorías, pois todos recuperan o imposto xunto cun beneficio adicional aumentando o prezo dos seus bens. Abofé, un imposto pode encarecer tanto os bens que grava como para diminuír o seu consumo. Pero o consumo de malte é en bebidas alcohólicas malteadas, e un imposto de dezaoito xilins por cuarto de malte non encarecería máis estas bebidas que os distintos impostos vixentes na actualidade, que

ascenden a vinte e catro ou vinte e cinco xilins. Polo contrario, estas bebidas probablemente serían máis baratas, e sería máis probable que o seu consumo aumentase no canto de diminuír.

53. Non é moi doado comprender por que sería máis difícil para o malteador recuperar dezaoitto xilins aumentando o prezo do seu malte do que na actualidade é para o fabricante de cervexas recuperar vinte e catro ou vinte e cinco, ás veces trinta xilins, aumentando o prezo da súa bebida. Abofé, o malteador, no canto dun imposto de seis xilins, estaría obrigado a adiantar un de dezaoitto xilins por cada cuarto de malte. Pero o fabricante de cervexa está obrigado actualmente a adiantar un imposto de vinte e catro ou vinte e cinco, ás veces de trinta xilins por cada cuarto de malte que elabora. Non podería ser máis inconveniente para o malteador adiantar un imposto máis lixeiro do que é actualmente para o fabricante de cervexa adiantar un máis pesado. O malteador non adoita gardar nos seus celeiros unha cantidade de malte que requira máis tempo para venderse que a cantidade de cervexa que o cervexeiro ten nos seus sotos. Polo tanto, o primeiro pode recuperar o seu diñeiro tan rapidamente como o segundo. Calquera inconveniencia que puidera xurdirlle ao malteador por adiantar un imposto máis elevado podería remediarse facilmente concedéndolle uns poucos meses máis de crédito dos que se outorgan na actualidade ao fabricante de cervexa.

54. Nada pode reducir a renda e os beneficios dos orxais sen reducir a demanda de orxo. Pero unha reforma que reducise os impostos sobre un cuarto de malte elaborado en cervexa de vinte e catro e vinte e cinco xilins a dezaoitto xilins, sería máis probable que aumentase e non que reducise a demanda. Ademais, a renda e os beneficios dos orxais sempre teñen que ser case iguais aos das demais terras da mesma fertilidade e cultivo. Se fosen menos, parte dos orxais converteríanse axiña en outros cultivos, e se fosen máis dedicaríase axiña máis terra ao cultivo do orxo. Cando o prezo normal dun produto determinado da terra é o que podemos chamar un prezo de monopolio, un imposto reduce a renda e os beneficios da terra que o produce. Un imposto sobre o

produto dos prezados viñedos nos que o viño está tan por debaixo da demanda efectiva que o seu prezo está sempre por enriba da súa proporción natural co do produto doutras terras igualmente fértiles e ben cultivadas, reduciría a renda e os beneficios destes viñedos. O prezo dos viños, sendo xa o máximo que pode obterse pola cantidade levada ao mercado, non pode aumentar máis sen diminuír esta cantidade, o que non pode ocorrer sen aínda máis perdas, porque as terras non poden dedicarse a outro produto igualmente valioso. Polo tanto, todo o peso do imposto recae sobre a renda e os beneficios, en realidade sobre a renda do viñedo. Cando se propuxo gravar o azucre cun novo imposto, os nosos cultivadores de azucre queixáronse a miúdo de que todo o peso destes impostos recaía sobre o produtor, non sobre o consumidor, xa que nunca puideron elevar o prezo do azucre despois do imposto. O prezo antes do imposto era un prezo de monopolio, e o argumento alegado para amosar que o azucre non era axeitado para gravalo demostrou que o era, posto que as ganancias dos monopolistas, cando poden obterse, son sen dúbida as máis axeitadas para ser gravadas. Pero o prezo normal do orxo nunca foi un prezo de monopolio, e a renda e os beneficios dos orxais nunca estiveron por enriba da súa proporción natural cos doutras terras igualmente fértiles e ben cultivadas. Os impostos que gravaron o malte e as cervexas nunca reduciron o prezo do orxo nin a renda e os beneficios dos orxais. O prezo do malte para o fabricante de cervexa aumentou sempre proporcionalmente aos impostos que se fixaron sobre o mesmo, e estes impostos, xunto cos impostos sobre as cervexas, elevaron constantemente o prezo, ou, o que ven sendo o mesmo, reduciron a calidade destas mercadorías para o consumidor. O pago destes impostos recaeu en último termo constantemente sobre o consumidor, non sobre o produtor.

55. As únicas persoas que probablemente sufrirían pola reforma proposta serían as que elaboran cervexas para consumo privado. Pero a exención dos elevados impostos que pagan os traballadores e artesáns pobres, da que goza na actualidade a clase superior do pobo, é sen dúbida moi inxusta e desigual,

e debería eliminarse aínda que non se realizase esta reforma. Porén, probablemente foi o interese da clase superior do pobo o que impediu até agora unha reforma que só podería aumentar os ingresos e aliviar á poboación.

56. Ademais dos dereitos de alfándega e os impostos interiores enriba mencionados, hai outros que afectan ao prezo dos bens máis desigual e indirectamente. Son desta clase os impostos chamados peaxes en Francia, que no tempo dos antigos saxóns chamábanse dereitos de pasaxe, e que se estableceron orixinariamente para o mesmo propósito que as nosas peaxes, a saber: para o mantemento das estradas ou dos canais navegables. Cando estes impostos, se aplican a tales propósitos, é máis axeitado que graven o volume ou o peso dos bens. Xa que eran orixinariamente impostos locais e provinciais, aplicables para propósitos locais e provinciais, a súa administración confiábanse na meirande parte dos casos á cidade, parroquia ou señorío no que se recadaban, e considerábase que estas comunidades eran responsables da súa aplicación nalgún sentido. O soberano, que está totalmente exento de responsabilidade, asumiu en moitos países a administración destes impostos, e aínda que na maioría dos casos elevouno moito, en moitos descoidou totalmente aplicalos. Se as peaxes británicas se convertesen algunha vez nun dos recursos do goberno, o exemplo de moitas outras nacións amósanos cales serían as consecuencias. Sen dúbida, estes impostos págaos o consumidor en último termo, pero non gravan proporcionalmente o seu gasto, nin o valor do que consume, senón o seu volume ou peso. Cando estes impostos non gravan o volume ou peso, senón o valor estimado dos bens, convértense en realidade nunha especie de impostos interiores que empecen moito o máis importante dos ramos do comercio: o comercio interior do país.

57. Nalgúns pequenos estados, os bens transportados por terra ou auga dun país estranxeiro a outro a través do territorio grávanse con impostos semellantes aos dereitos de pasaxe. Nalgúns países chámanse impostos de tránsito. Algúns dos pequenos estados italianos situados sobre o Po e os seus afluen-

tes obteñen ingresos de impostos desta clase, pagados totalmente por estranxeiros. Son os únicos impostos que un estado pode impoñer sobre os súbditos de outro sen dificultar en ningún sentido a súa propia actividade ou comercio. O imposto de tránsito máis importante do mundo é o que recada o rei de Dinamarca sobre os barcos mercantes que pasan o Öresund.

58. Estes impostos sobre os artigos de luxo, como a meirande parte dos dereitos de alfándega e os impostos interiores, aínda que recaen indiferentemente sobre todas as clases de ingresos, e páganse en último termo, ou sexa, sen ningunha compensación, por quen consume as mercadorías que gravan, non sempre recaen equitativa ou proporcionalmente sobre os ingresos de cada individuo. Xa que o talante dun individuo determina o seu consumo, contribúe máis consonte o seu talante que en proporción aos seus ingresos. O espléndido contribúe máis do axeitado, o frugal menos. Unha persoa de gran fortuna habitualmente contribúe moi pouco co seu consumo cara ao mantemento do goberno do país onde está a fonte dos seus ingresos durante a súa minoría de idade. Se neste país non houberse un imposto sobre a terra nin un imposto considerable sobre a transmisión da propiedade moble ou inmobile, como no caso de Irlanda, os propietarios absentistas poderían obter grandes ingresos da protección dun goberno ao que non contribúen a manter nin con un xilin. Esta desigualdade será probablemente máxima nun país onde o goberno é nalgún sentido subordinado e dependente do goberno doutro país. Neste caso, a xente que posúe as propiedades máis extensas no país dependente escollerá vivir no país gobernante. Irlanda está precisamente nesta situación, e polo tanto non é sorprendente que a proposta dun imposto sobre os absentistas sexa alí tan popular. Podería ser un pouco difícil determinar que clase ou grao de ausencia sometería a unha persoa a ser gravada como absentista, ou en que preciso intre debería comezar ou rematar o imposto. Porén, agás nesta situación tan particular, calquera desigualdade na contribución dos individuos que poida xurdir destes impostos se compensa pola mesma circunstancia que orixina a desigual-

dade: a voluntariedade da contribución de cada un, ao estar totalmente na súa man consumir ou non a mercadoría gravada. Polo tanto, onde estes impostos se taxan axeitadamente e gravan as mercadorías apropiadas, páganse con menos queixumes que ningún outro. Cando os adiantan o comerciante ou o fabricante, o consumidor que os paga en último termo axiña confúndeos co prezo das mercadorías e case esquece que paga un imposto.

59. Estes impostos son ou poden ser totalmente seguros, ou sexa, poden taxarse de xeito que non deixen ningunha dúbida respecto da cantidade e o intre do pago, do que debe pagarse e cando debe pagarse. Calquera incerteza que poida existir nos dereitos de alfándega británicos ou noutros impostos da mesma clase noutros países non xurde da súa natureza, senón do xeito errado ou torpe no que se expresa a lei que os regula.

60. Os impostos sobre os artigos de luxo páganse en xeral, e sempre poden pagarse, pouco a pouco, ou sexa, conforme os contribuíntes teñen ocasión de mercar os bens que gravan. Son, ou poden ser, os impostos máis cómodos de todos no seu prazo e modo de pago. Polo tanto, estes impostos en conxunto comprenden tanto como calquera outros cos tres primeiros principios xerais da tributación, pero violan o cuarto principio en todos os sentidos.

61. Estes impostos sempre sacan ou manteñen fóra dos petos da xente máis diñeiro que case calquera outro, en proporción ao que ingresan no tesouro público do estado, e semellan facelo das catro maneiras posibles.

62. En primeiro lugar, a recadación destes impostos, mesmo cando se fixan asisadamente, precisa dun gran número de funcionarios de alfándegas e facenda. Os seus salarios e gratificacións constitúen un verdadeiro imposto sobre o pobo que non aporta nada ao tesouro do estado. Porén, ten que recoñecerse que este gasto é máis moderado en Gran Bretaña que na maioría dos demais países. No ano anterior ao cinco de xullo de 1775, a recadación bruta dos impostos baixo a administración dos comisionados de impostos ingleses ascendeu a 5.507.308 *l.*, 18 *x.*, 8 *p.* e $\frac{1}{4}$, que se recadaron cun gasto de pouco máis dun cinco e

medio por cento. Porén, ten que deducirse desta recadación bruta o que se pagou en primas e devolucións á exportación de bens, o que reduce a recadación neta por baixo dos cinco millóns²⁵. A recadación do imposto do sal, un imposto interior baixo unha administración distinta, é moito máis cara. Os ingresos netos das alfándegas non ascenden nin a dous millóns e medio, que se recadan cun custo de máis do dez por cento en salarios de funcionarios e outras circunstancias. Pero as gratificacións dos funcionarios das alfándegas son en todas partes moito máis elevadas que os seus salarios, nalgúns portos máis que o duplo ou o triplo dos salarios. Polo tanto, se os salarios dos funcionarios e outras circunstancias ascenden a máis do dez por cento dos ingresos netos das alfándegas, o custo total de recadar estes ingresos pode ascender, contando salarios e gratificacións, a máis do vinte ou trinta por cento. Os funcionarios de facenda reciben pouca ou ningunha gratificación e, ao ser a súa administración máis recente, é menos corrupta que a das alfándegas, onde o decurso do tempo introduciu e autorizou moitos abusos. Estímase que poderían aforrarse máis de cincuenta mil libras nos gastos anuais da facenda cargando sobre o malte todos os ingresos que recadan actualmente os distintos impostos sobre o malte e as bebidas alcohólicas malteadas. Probablemente aforraríase moito máis se os dereitos de alfándega se limitasen a unhas poucas clases de bens e se recadasen consonte as leis dos impostos interiores.

63. En segundo lugar, estes impostos ocasionan dificultades ou atrancos a determinados ramos de actividade. Como sempre elevan o prezo da mercadoría gravada, desalentan o seu consumo e consecuentemente a súa produción. Se é unha mercadoría de cultivo ou fabricación interna, emprégase menos traballo en producila. Abofé, se o imposto eleva o prezo dunha mercadoría estranxeira, as da mesma clase producidas no país poden gañar vantaxe no mercado interior e así desviar máis actividade interior

²⁵ A recadación neta daquel ano, despois de deducir todos os gastos e prestacións, ascendeu a 4.975.652 *l.*, 19 *x.* e 6 *p.*

cara á súa preparación. Mais aínda que este aumento do prezo dunha mercadoría estranxeira poida estimular a actividade interior nun ramo determinado, a desalenta en case todos os demais. Canto máis caro merca o seu viño estranxeiro o fabricante de Birmingham, máis barata vende a parte da súa ferraxe coa que o merca, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo. Polo tanto, esta parte da súa ferraxe ten menos valor para el, e ten menos estímulo para traballala. Canto máis caro paguen os consumidores dun país o produto excedente doutro, máis barata venden a parte do seu propio produto excedente coa que o mercan, ou o que ven sendo o mesmo, o seu prezo. Esta parte do seu produto excedente ten menos valor para eles, e teñen menor estímulo a aumentar a súa cantidade. En consecuencia, todos os impostos sobre os bens de consumo tenden a reducir a cantidade de traballo produtivo, tanto o que produce as mercadorías gravadas, se son interiores, como o que produce aquelas coas que se mercan, se son estranxeiras. Ademais, estes impostos sempre alteran a dirección natural da actividade nacional, e desvíana cara a un canal distinto, e xeralmente menos vantaxoso, de aquel ao que acudirían espontaneamente.

64. En terceiro lugar, a esperanza de evadir estes impostos mediante o contrabando ocasiona frecuentemente confiscacións e outras sancións que arruínan totalmente ao contrabandista, unha persoa que, aínda que sen dúbida culpable de violar as leis do seu país, adoita ser incapaz de violar as da xustiza natural e sería un excelente cidadán en todos os sentidos se as leis do seu país non convertesen nun crime o que a natureza nunca consideraría como tal. As leis fiscais respéctanse pouco nos países con gobernos corruptos onde existe a sospeita xeneralizada de gastos innecesarios e dun gran abuso dos ingresos públicos. Poucas persoas son escrupulosas co contrabando se poden atopar oportunidades fáciles e seguras de realizalo sen cometer perxurio. Pretender que se teñen escrúpulos respecto da compra de bens de contrabando, aínda que constituía un estímulo manifesto á violación das leis fiscais, e pese ao perxurio que case sempre a acompaña, con-

sideraríase na meirande parte dos países como unha daquelas mostras pedantes de hipocrísía que só serven para sospeitar que a persoa que finxe practicala é máis ladrón que a maioría dos seus veciños. Debido a esta indulxencia do estado, estímúlase a miúdo ao contrabandista a continuar cunha actividade que se lle ensina a considerar como inocente ata certo punto, e cando a severidade das leis fiscais está pronta a caer sobre el, a miúdo está disposto a defender con violencia o que considera como a súa xusta propiedade. De ser ao comezo quizais máis imprudente que criminal, convértese finalmente nun dos máis impenitentes e resoltos violadores das leis da sociedade. Debido á ruína do contrabandista, o seu capital, que antes se empregaba en manter traballo produtivo, absórbesse nos ingresos do estado ou nos do funcionario de facenda, e emprégase en manter traballo improdutivo, diminuíndo o capital xeral e o traballo útil da sociedade.

65. En cuarto lugar, estes impostos, ao someter aos comerciantes nas mercadorías gravadas ás visitas frecuentes e á odiosa inspección dos recadores de impostos, exponlles ás veces a certa opresión, e sempre a moitos problemas e vexacións, e aínda que, como xa se dixo, a vexación non é estritamente un gasto, é certamente equivalente ao gasto que unha persoa estaría disposta a facer para liberarse da mesma. As leis tributarias son, neste sentido, máis irritantes que as de alfándegas, aínda que sexan máis efectivas para o propósito para o que se promulgaron. Cando un comerciante importa bens gravados por determinados dereitos de alfándega, unha vez que os pagou e almacenou os bens no seu almacén, na meirande parte dos casos non está suxeito a ningún problema nin irritación posterior por parte dos funcionarios da alfándega. Non sucede o mesmo cos bens sometidos aos impostos interiores. Os comerciantes non teñen respiro fronte ás continuas visitas e inspeccións dos funcionarios de facenda. Por iso, os impostos interiores son máis impopulares que os dereitos de alfándega, e tamén os funcionarios que os recadan. Disque estes habitualmente contraen unha certa dureza de carácter que os das alfándegas non contraen, aínda que xeralmente tanto uns

como outros compren co seu deber, que lles obriga a ser moi problemáticos para algúns dos seus veciños. Porén, esta observación pode ser unha mera suxestión dos comerciantes fraudulentos aos que coa súa dilixencia descubren e impiden facer contrabando.

66. Porén, as incomodidades que ata certo punto son inseparables dos impostos sobre os bens de consumo recaen tan lixeiramente sobre o pobo británico como sobre o de calquera outro país onde o goberno teña uns gastos aproximadamente iguais. O noso estado non é perfecto, e podería mellorarse, pero é tan bo ou mellor que o da meirande parte dos nosos veciños.

67. Nalgúns países os impostos sobre os bens de consumo repetíronse sobre cada venda sucesiva dos bens, a consecuencia da idea de que eran impostos sobre os beneficios dos comerciantes. De gravarse os beneficios do importador ou do fabricante, a equidade parecía esixir gravar tamén os dos intermediarios que interviñesen entre calquera deles e o consumidor. A famosa alcabala española estableceuse sobre este principio. Era inicialmente un imposto do dez por cento, despois do catorce por cento, e na actualidade de só o seis por cento, sobre a venda de toda clase de propiedade, moble ou inmobile, e repítese cada vez que se vende a propiedade²⁶. A recadación deste imposto precisa dun número de funcionarios de facenda suficientes para vixiar o transporte dos bens non só dunha provincia a outra senón dunha tenda a outra. Non só somete ás visitas e inspeccións continuas dos recadores de impostos aos comerciantes dalgunhas clases de bens, senón aos de todas: agricultores, fabricantes, comerciantes e tendeiros. Na meirande parte do país no que se establece un imposto desta clase non pode producirse nada para a venda en lugares distantes, e o produto de cada rexión do país ten que ser proporcionado ao consumo dos seus arredores. En consecuencia, Ustáriz imputa á alcabala a ruína da manufactura en España. Podería terlle imputado tamén o declive da agricultura, xa que a alcabala non só gravaba as manufacturas, senón tamén o produto primario da terra.

²⁶ *Memoires concernant les Droits*, etc. Tomo 1, p. 455.

68. No reino de Nápoles hai un imposto similar do tres por cento sobre o valor de todos os contratos e, en consecuencia, de todos os contratos de venda. É máis lixeiro que o imposto español e á meirande parte das vilas e parroquias permíteselles pagar no seu lugar unha cantidade acordada. Recadan esta cantidade como prefiran, xeralmente dun xeito que non atranque o seu comercio interior. Polo tanto, o imposto napolitano non é nin moito menos tan ruinoso como o español.

69. O sistema uniforme de tributación vixente en todo o Reino Unido da Gran Bretaña, cunhas poucas excepcións sen importancia, deixa case totalmente libre o comercio interior do país, tanto o comercio por terra como o de cabotaxe. O comercio por terra é case totalmente libre, e a meirande parte dos bens poden levarse dun extremo a outro do reino sen precisar ningún permiso ou pase, nin estar sometidos a preguntas, visitas ou inspeccións dos funcionarios de facenda. Hai algunhas excepcións, pero non empecen ningún ramo importante do comercio interior do país. Abofé, os bens transportados cara a costa precisan certificados ou selos. Porén, agás os carbóns, os demais están case todos libres de impostos. Esta liberdade de comercio interior, efecto da uniformidade do sistema impositivo, é unha das causas principais da prosperidade de Gran Bretaña, pois calquera gran país é o mellor e máis extenso mercado para o produto da súa propia actividade. Se puidese estenderse a mesma liberdade, consecuencia da mesma uniformidade, a Irlanda e as colonias, tanto o estado como o imperio serían aínda máis prósperos.

70. En Francia, as distintas leis fiscais vixentes nas diferentes provincias precisan dunha multitude de funcionarios de facenda para cercar, non só as fronteiras do rei, senón as de case cada provincia, e impedir a importación de determinados bens ou sometalos ao pago de determinados impostos, con importantes atrancos para o comercio interior do país. A algunhas provincias permíteselles pagar unha cantidade acordada no canto da gabela ou imposto sobre o sal, mentres que outras están totalmente exentas. Algunhas provincias están exentas da venda de tabaco en réxime

de monopolio da que goza a *ferme générale* na meirande parte do reino. Os servizos, que se corresponden cos impostos internos ingleses, son moi distintos nas diferentes provincias. Algunhas están exentas e pagan unha cantidade acordada ou equivalente. Nas que existen e están arrendados, hai moitos impostos locais que non se estenden alén dunha cidade ou distrito determinado. As *traites*, correspondentes ás nosas alfándegas, dividen o reino en tres grandes partes: as provincias sometidas ao arancel de 1664, chamadas provincias das cinco grandes *fermes*, que comprenden Picardía, Normandía e a meirande parte das provincias interiores do reino, as provincias sometidas ao arancel de 1667, chamadas provincias consideradas estranxeiras, que comprenden a meirande parte das provincias fronteirizas, e as chamadas provincias tratadas como estranxeiras, ou sexa, aquelas ás que se lles permite o libre comercio con países estranxeiros e que no seu comercio coas demais provincias francesas están sometidas aos mesmos impostos que os países estranxeiros. Estas son Alsacia, as tres dióceses de Metz, Toul e Verdún, e as tres cidades de Dunkerque, Baiona e Marsella. Tanto nas provincias das cinco grandes *fermes* (chamadas así debido a unha antiga división dos dereitos de alfándega en cinco grandes ramos, cada un dos mesmos obxecto dun arrendo determinado, aínda que na actualidade xuntáronse todos) como nas consideradas estranxeiras hai moitos impostos locais que non se estenden alén dunha determinada cidade ou distrito. Hai algúns destes impostos mesmo nas provincias tratadas como estranxeiras, particularmente na cidade de Marsella. Non é preciso observar canto teñen que multiplicarse tanto os atrancos para o comercio interior do país como o número de funcionarios de facenda para vixiar as fronteiras de provincias e distritos sometidos a sistemas impositivos tan distintos.

71. Alén das restricións xerais que xorden deste complicado sistema de leis fiscais, o comercio de viño, talvez despois do gran o produto máis importante de Francia, está sometido na meirande parte das súas provincias a restricións específicas, que

xorden do favor que gozan os viñedos de determinadas provincias e distritos sobre o resto. Creo que as provincias máis famosas polos seus viños son aquelas nas que o comercio deste artigo está sometido ás menores restricións desta clase. O extenso mercado do que gozan estas provincias estimula a boa administración tanto no cultivo dos seus viñedos como na subseguinte elaboración dos seus viños.

72. Estas diversas e complicadas leis fiscais non son peculiares de Francia. O pequeno ducado de Milán divídese en seis provincias, e cada unha ten un sistema de tributación distinto para as diferentes clases de bens de consumo. Os territorios aínda máis pequenos do duque de Parma divídense en tres ou catro, e cada unha ten tamén o seu propio sistema. Baixo esta administración absurda, tan só a gran fertilidade do chan e o clima afortunado preservan a estes países de caer axiña no estado máis baixo de pobreza e barbarie.

73. Os impostos sobre os bens de consumo pode recadalos unha administración na que o goberno nomea aos funcionarios, que responden directamente fronte ao mesmo, e neste caso os ingresos varían de ano en ano consonte ás variacións ocasionais na recadación do imposto, ou poden arrendarse por unha renda determinada, permitíndolle ao rendeiro nomear aos seus propios funcionarios que, aínda que obrigados a recadar o imposto segundo a lei, están baixo a súa inspección directa e responden directamente fronte a el. A recadación por arrendo nunca pode ser o mellor método nin o máis económico. Alén do preciso para pagar a renda estipulada, os salarios dos funcionarios e todos os gastos de administración, o rendeiro sempre ten que obter un determinado beneficio da recadación do imposto, polo menos proporcionado ao adianto que fai, o risco que corre, os problemas aos que se enfronta, e o coñecemento e habilidade precisos para administrar un asunto tan complicado. O goberno, ao establecer baixo a súa inspección directa unha administración da mesma clase que a do rendeiro, aforraría polo menos este

beneficio, que é case sempre exorbitante. Arrendar calquera ramo importante dos ingresos públicos precisa un gran capital ou un gran crédito, e só estas circunstancias xa restrinxen a competencia a un número moi pequeno de persoas. Dos poucos que teñen este capital ou este crédito, aínda menos teñen o coñecemento ou experiencia precisos, outra circunstancia que limita aínda máis a competencia. Os moi poucos que están en condicións de competir están máis interesados en poñerse de acordo, converterse en socios no canto de competidores, e ofrecer unha renda moi por debaixo do valor real do arrendo cando este sae á poxa. Nos países onde os ingresos públicos están en arrendo, os arrendadores adoitan ser as persoas máis ricas. A súa riqueza abondaría para espertar a indignación pública, e a vaidade que case sempre acompaña a estas fortunas arribistas, a tola ostentación coa que fan alarde das mesmas, suscita aínda máis a indignación.

74. Para os rendeiros dos ingresos públicos as leis que castigan o intento de evadir o pago dun imposto nunca son demasiado severas. Non teñen entrañas para os contribuíntes, que non son os seus súbditos, e non lles afectaría moito que todos crebasen o día despois de expirar o arrendo. Nas grandes emerxencias do estado, cando a preocupación do soberano polo pago exacto dos seus ingresos é máxima, non deixan de queixarse da imposibilidade de pagar nin a renda habitual sen leis máis rigorosas que as vixentes. Neses momentos de dificultade pública, as súas demandas non poden cuestionarse, e polo tanto as leis fiscais fanse gradualmente máis severas. As máis sanguinarias atópanse sempre nos países que arrendan a meirande parte dos seus ingresos públicos, e as máis lenes nos países onde se recadan baixo a inspección directa do soberano. Mesmo un mal soberano sente máis compaixón polo seu pobo da que nunca poida esperarse dos rendeiros dos seus ingresos. Sabe que a prosperidade permanente da súa familia depende da do seu pobo e non a arruinará adrede por un interese pasadío. O contrario

ocorre cos rendeiros dos seus ingresos, dos que a súa riqueza é habitualmente o efecto da ruína do pobo.

75. Ás veces un imposto non só se arrenda, senón que o rendeiro ten ademais o monopolio da mercadoría gravada. En Francia recádanse así os impostos sobre o tabaco e o sal. Nestes casos o rendeiro obtén dous beneficios exorbitantes, no canto dun: o do rendeiro e o aínda máis exorbitante do monopolista. Ao ser o tabaco un artigo de luxo, un individuo pode permitirse mercalo ou non, pero como o sal é un ben necesario, todos están obrigados a mercarlle ao rendeiro unha determinada cantidade, porque se non serían sospeitosos de mercala a un contrabandista. Os impostos sobre ambas mercadorías son exorbitantes, e en consecuencia a tentación de facer contrabando é irresistible para moita xente, mentres ao mesmo tempo o rigor da lei e a vixilancia dos funcionarios do rendeiro fan certamente ruinoso o resultado desa tentación. O contrabando do sal e o tabaco envía cada ano varios centos de persoas a galeras, e un número moi considerable á forza. Os impostos así recadados renden uns ingresos moi importantes para o goberno. En 1767, o arrendo do tabaco cedeuse por vinte e dous millóns cincocentas corenta e un mil duascenas setenta e oito libras por ano. O do sal, por trinta e seis millóns catrocentas noventa e dúas mil catrocentas catro libras. En ambos casos, o arrendo comezaba en 1768 e duraría seis anos. Os que consideran que o sangue do pobo non vale nada en comparación cos ingresos do príncipe quizais aproben este método de recadar impostos. En moitos outros países establecéronse impostos e monopolios semellantes de sal e tabaco, en particular nos dominios austríacos e prusianos, e na maioría dos estados de Italia.

76. En Francia, a meirande parte dos ingresos da coroa proceden de oito fontes distintas: a talla, a capitación, os dous vixésimos, as gabelas, os servizos, os *traites*, o dominio, e o arrendo do tabaco. As cinco últimas están arrendadas na meirande parte das provincias. As tres primeiras recádanse en todas partes

baixo a inspección e dirección inmediata do goberno, e recoñécese universalmente que aportan máis ao tesouro do príncipe, en proporción ao que sacan dos petos da xente, que as outras cinco, nas que a administración é moito máis dispendiosa e cara.

77. As finanzas francesas admiten na súa situación actual tres reformas moi evidentes. En primeiro lugar, abolindo a talla e a capitación e aumentando o número de vixésimos para producir uns ingresos adicionais iguais ao importe dos outros dous impostos, preservaríanse os ingresos da coroa diminuindo moito os gastos do cobro, evitaríase totalmente a irritación que a talla e a capitación ocasionan ás clases inferiores do pobo, e non se cargaría as clases superiores máis que na actualidade. Como xa observei antes, o vixésimo é un imposto moi semellante ao chamado imposto da terra inglés. É sabido que a carga da talla recae en último termo sobre os propietarios da terra, e como a meirande parte da capitación recádase sobre os que grava a talla a tanto por libra, o pago da meirande parte da mesma recae en último termo tamén sobre a mesma clase. Polo tanto, aínda que se aumentase o número dos vixésimos para producir uns ingresos adicionais iguais ao importe da talla e a capitación, as clases superiores non soportarían máis carga que na actualidade. Sen dúbida, debido ás grandes desigualdades na taxación da talla sobre as propiedades e os rendeiros de distintos individuos, moitos soportarían máis carga. O interese e a oposición destes súbditos favorecidos son os obstáculos que máis probablemente impiden esta ou calquera outra reforma da mesma clase. En segundo lugar, uniformando en todo o reino a gabela, os servizos, os *traites*, os impostos sobre o tabaco, os dereitos de alfándega e os impostos interiores, poderían recadarse con moito menor gasto, e o comercio interior do reino podería ser tan libre como o inglés. En terceiro e último lugar, sometendo todos estes impostos á inspección directa e inmediata do goberno, os beneficios exorbitantes dos *farmes générales* aumentarían os ingresos do estado. A oposición que xorde do interese privado dos individuos

é probable que impida os dous últimos plans de reforma tan efectivamente como o primeiro xa mencionado.

78. O sistema francés de tributación é inferior ao británico en todos os sentidos. En Gran Bretaña recádanse anualmente dez millóns de libras esterlinas sobre menos de oito millóns de persoas, sen que poida dicirse que unha determinada clase está oprimida. Das recompilacións do abade Expilly e as observacións do autor do *Ensaio sobre a lexislación e comercio do gran*, parece probable que Francia, incluídas as provincias de Lorena e Bar, tivese arredor de vinte e tres ou vinte e catro millóns de habitantes, tres veces a poboación de Gran Bretaña. O chan e clima franceses son mellores que os británicos. O país leva moito máis tempo nun estado de progreso e cultivo, e por iso está mellor abastecido de todas as cousas que require moito tempo producir e acumular, como as grandes cidades, e as casas cómodas e ben construídas tanto na cidade como no campo. Con estas vantaxes podería esperarse recadar en Francia uns ingresos de trinta millóns para o mantemento do estado con tan pouca incomodidade como se recadan dez en Gran Bretaña. En 1765 e 1766, os ingresos totais pagados ao tesouro de Francia estaban entre 308 e 325 millóns de libras, segundo os mellores datos que puiden conseguir, aínda que recoñezo que moi imperfectos. Ou sexa, non ascendían nin a quince millóns de libras esterlinas, a metade do que podería esperarse se o pobo contribuíse como o británico en proporción ao seu número de habitantes. Porén, Francia é sen dúbida o gran imperio europeo que goza dun goberno máis suave e indulxente, despois do británico.

79. Disque en Holanda os elevados impostos sobre os bens necesarios arruinaron ás principais manufacturas, e poden desalentar gradualmente mesmo as súas pesqueiras e estaleiros. Os impostos sobre os bens necesarios son insignificantes en Gran Bretaña, e até agora non arruinaron ningunha manufactura. Os impostos británicos que recaen máis pesadamente sobre as manufacturas son algúns impostos á importación de materias

primas, especialmente o da seda en bruto. Porén, disque os ingresos dos estados xerais e das cidades ascenden a máis de cinco millóns duascenas cincuenta mil libras esterlinas, e como non pode estimarse que a poboación das Provincias Unidas sexa máis da terceira parte da de Gran Bretaña, ten que estar gravada moito máis pesadamente en proporción ao seu tamaño.

80. Despois de esgotar todos os obxectos de tributación axeitados, se as emerxencias do estado aínda precisan novos impostos, estes teñen que fixarse sobre obxectos desaxeitados. Polo tanto, os impostos sobre os bens necesarios non poden refutar a sabedoría da república que, para adquirir e manter a súa independencia, implicouse en guerras tan custosas que viuse obrigada a contraer grandes débedas. Ademais, os senlleiros países de Holanda e Zelanda precisan de gastos considerables mesmo para preservar a súa existencia, ou sexa, para evitar ser tragados polo mar, o que contribuíu considerablemente a aumentar a carga tributaria nestas dúas provincias. A forma de goberno republicana é a causa principal da prosperidade holandesa actual. Os propietarios dos grandes capitais, as ricas familias mercantís, adoitan participar directamente ou influír indirectamente na administración deste goberno. Polo respecto e autoridade que obteñen desta situación, están dispostos a vivir nun país onde obteñen un menor beneficio do seu capital, se o empregan eles mesmos, ou menores xuros, se o prestan a outros, e onde os moi moderados ingresos que poden obter mercan menos bens necesarios e comodidades que en calquera outra parte de Europa. A residencia desta xente rica mantén viva unha certa actividade no país malia todas as desvantaxes. Calquera calamidade pública que destrúise a forma republicana de goberno, botase a administración nas mans dos nobres e os soldados, e aniquilase a importancia dos comerciantes ricos, axiña faríalles desagradable vivir nun país onde xa non sería probable que os respectasen. Trasladarían a súa residencia e o seu capital a algún outro país, e a actividade e o comercio holandeses axiña seguirían aos capitais que os mantiñan.

CAPÍTULO III. DA DÉBEDA PÚBLICA

I. Intentei amosar no terceiro libro desta investigación que, naquel estado primitivo da sociedade que precede á extensión do comercio e ao desenvolvemento das manufacturas e no que se descoñecen os artigos de luxo caros que só o comercio e as manufacturas poden proporcionar, a persoa que posúe grandes ingresos non pode gastalos nin gozalos mais que mantendo tanta xente como poida ao seu arredor. Pode dicirse que os grandes ingresos sempre consisten na dispoñibilidade dunha gran cantidade de bens necesarios. Nese estado primitivo da sociedade páganse habitualmente nunha gran cantidade de bens necesarios: nas materias primas dos alimentos e os vestidos bastos, en gran e gando, la e peles sen curtir. Cando nin o comercio nin as manufacturas fornecen nada polo que cambiar a meirande parte das materias primas que exceden o consumo persoal, o único que pode facer o propietario co excedente é alimentar e vestir a tanta xente como poida. Nesta situación, os gastos principais dos ricos e poderosos consisten nunha hospitalidade sen luxuria e unha xenerosidade sen ostentación. Pero tamén intentei amosar no mesmo libro que a xente non tende a arruinarse con estes gastos. Non hai pracer egoísta tan frívolo que a súa procura non arruíne ás veces mesmo a persoas asisadas. A paixón polas pelexas de galos arruinou a moitos, pero non hai moitos exemplos de xente arruinada por unha hospitalidade ou xenerosidade desta clase, aínda que a hospitalidade da luxuria e a xenerosidade da ostentación arruinaron a moitos. O longo período no que as propiedades continuaban nunha mesma familia entre os nosos devanceiros feudais demostra abondo a tendencia xeral do pobo a vivir conforme os seus ingresos. Aínda que na actualidade a hospitalidade rústica que exercean os grandes terratenentes non concorda coa orde que consideramos inseparable da boa economía, temos que recoñecerlles polo menos que eran tan frugais como para non gastar habitualmente todos os seus ingresos.

Adoitaban vender por diñeiro parte da súa la e peles sen curtir, e gastaban unha parte do mesmo en mercar os poucos obxectos de vaidade e luxuria que as circunstancias da época lles proporcionaban, pero atesouraban o resto. Abofé, non podían facer outra cousa que atesourar o diñeiro que aforrasen, pois comerciar era vergoñento para un cabaleiro, e prestar diñeiro a xuros, entón considerado como usura e prohibido pola lei, aínda o sería máis. Ademais, naquela época de violencia e desorde era conveniente ter a man unha reserva de diñeiro que puidesen levar con eles a lugar seguro no caso de que se lles expulsase da súa propia casa. Esta mesma violencia que facía conveniente atesourar, facía igual de conveniente agochar o tesouro. A frecuencia dos tesouros agochados, ou a dos tesouros atopados sen que se coñecese o propietario, proba o habitual que era tanto atesourar como agochar tesouros. Os tesouros agochados considerábanse entón un ramo importante dos ingresos do soberano. Na actualidade todos os tesouros agochados do reino apenas constituirían un ramo importante dos ingresos dun cabaleiro rico.

2. No soberano prevalecía a mesma tendencia a aforrar e atesourar que entre os seus súbditos. Xa se observou no libro cuarto que entre as nacións que descoñecen o comercio e as manufacturas o soberano está nunha situación que o dispón á frugalidade precisa para a acumulación. Nesta situación nin sequera os gastos dun soberano poden rexerse pola vaidade que se deleita nas galas rechamantes dunha corte. A ignorancia da época proporciona poucas bagatelas para as mesmas. Os exércitos regulares non son necesarios, polo que os gastos do soberano, como os de calquera outro gran señor, apenas poden empregarse noutra cousa que en recompensas para os seus vasalos e hospitalidade para os seus criados. Pero as recompensas e a hospitalidade raramente levan ao dispendio, mentres que a vaidade case sempre. En consecuencia, xa se observou que os antigos soberanos europeos tiñan tesouros, e disque na actualidade téñenos todos os xefes tártaros.

3. Nun país comercial abundante en toda clase de luxos caros, o soberano, como case todos os grandes propietarios nos seus dominios, gasta unha gran parte dos seus ingresos en mercar estes luxos. O seu país e os países veciños abastéceno en abundancia das custosas bagatelas que compoñen o espléndido pero insignificante fasto dunha corte. Por un fasto inferior da mesma clase os nobres despiden aos seus criados, emancipan aos seus vasallos, e fanse gradualmente tan insignificantes como a meirande parte dos burgueses ricos dos seus dominios. As mesmas paixóns frívolas inflúen na súa conduta, como pode supoñerse que sexa a única persoa rica nos seus dominios insensible aos praceres desta clase? Non pode esperarse que non gaste nos mesmos os ingresos que exceden o preciso para manter o poder defensivo do estado, se non gasta tanto como para debilitalo moito, o que é moi probable. Os seus gastos correntes igualan aos seus ingresos correntes, e bo será se non os superan. Non pode seguir esperándose que acumule un tesouro, e ten que recorrer á axuda dos seus súbditos cando emerxencias extraordinarias precisan gastos extraordinarios. O actual e o anterior rei de Prusia son os únicos grandes príncipes europeos, dende a morte de Henrique IV de Francia en 1610, dos que se asegura que acumularon un tesouro considerable. A frugalidade que leva á acumulación converteuse nalgo case tan raro nos gobernos republicanos como nos monárquicos. As repúblicas italianas e as Provincias Unidas dos Países Baixos están todas endebedadas. O cantón de Berna é a única república de Europa que acumulou un tesouro considerable. As demais repúblicas suízas non o fixeron. A afección polo fasto, os edificios espléndidos, e outros adornos públicos a miúdo impera tanto no aparentemente sobrio senado dunha pequena república como na disoluta corte do rei máis poderoso.

4. A falla de frugalidade en tempo de paz impón a necesidade de contraer débeda en tempo de guerra. Cando chega a guerra, non hai no tesouro máis diñeiro do preciso para os gastos corren-

tes en tempo de paz. Na guerra necesítase unha organización tres ou catro veces máis cara para defender o estado e, en consecuencia, tres ou catro veces máis ingresos que en tempo de paz. Supoñendo que o soberano tivese os medios directos de aumentar os seus ingresos en proporción ao aumento dos seus gastos, que raramente os ten, a recadación dos impostos, da que obtén este aumento, non comezará a entrar no tesouro até dez ou doce meses despois de que se establezan. Pero o exército ten que aumentar, a frota equiparse e as cidades con gornicións poñerse en situación de defensa xa no intre en que comeza a guerra, ou máis ben no intre no que parece probable que comece. Este exército, esta frota e estas cidades con gornicións teñen que fornecerse con armas, municións e provisións. Neste momento de perigo inmediato ten que incorrer en grandes gastos inmediatos que non agardarán polos rendementos graduais e lentos dos novos impostos. Nesta emerxencia, o único recurso do goberno é pedir prestado.

5. O mesmo estado comercial da sociedade que, pola operación das causas morais, pon ao goberno na necesidade de pedir prestado, produce nos súbditos tanto a capacidade como a disposición a prestar. Se trae consigo a necesidade de pedir prestado, tamén trae a facilidade de prestar.

6. Un país abondoso en comerciantes e fabricantes conta cun numeroso grupo de persoas que dispoñen non só dos seus capitais, senón dos de aqueles que lles prestan diñeiro ou lles confían bens, con tanta ou máis frecuencia que un particular sen comercio nin negocio que viva dos seus ingresos. Os ingresos desta persoa adoitan pasar polas súas mans só unha vez ao ano. Pero o importe total do capital e o crédito dun comerciante dedicado a un negocio onde os retornos son moi rápidos pode chegar a pasar pola súas mans dúas, tres ou catro veces ao ano. Polo tanto, un país abondoso en comerciantes e fabricantes conta cun numeroso grupo de persoas que sempre poden adiantarlle ao goberno, se queren, unha cantidade de diñeiro moi grande. Esta é a capacidade para prestar dos súbditos dun estado comercial.

7. O comercio e as manufacturas poucas veces poden prosperar nun estado que non goza dunha administración de xustiza ordenada, onde o pobo non se sente seguro na posesión da súa propiedade, a fe nos contratos non está secundada pola lei, e non se considera que a autoridade do estado se empregue regularmente en facer que os que poden pagar respecten o pago das débedas. En resumo, o comercio e as manufacturas poucas veces poden prosperar nun estado onde non exista un certo grao de confianza na xustiza do goberno. A mesma confianza que leva aos grandes comerciantes e fabricantes a fiar a súa propiedade á protección dun goberno determinado en circunstancias normais, lévaos nas extraordinarias a confiarlle o uso da súa propiedade. Prestando diñeiro ao goberno non diminúen nin por un intre a súa capacidade para realizar o seu comercio e negocios senón que, polo contrario, habitualmente auméntana. Na meirande parte das ocasións, as necesidades do estado dispoñen ao goberno a pedir prestado en condicións extremadamente vantaxosas para o prestamista. A garantía que outorga ao acreedor orixinal faise transferible a calquera outro e, pola confianza universal na xustiza do estado, adoita venderse no mercado por máis do que se pagou por ela orixinariamente. Un comerciante ou individuo rico gaña diñeiro prestando ao goberno e aumenta o seu capital comercial no canto de diminuílo. Polo tanto, xeralmente considera como un favor que a administración lle permita participar na primeira subscripción para un novo préstamo. Esta é a disposición a prestar dos súbditos dun estado comercial.

8. O goberno dun estado desta clase é moi propenso a descansar sobre esta capacidade e vontade dos seus súbditos para prestarlle cartos en ocasións extraordinarias. Prevé a facilidade de pedir prestado, e polo tanto dispénsase da obriga de aforrar.

9. Nun estado primitivo da sociedade non hai grandes capitais mercantís nin manufactureiros. Os individuos atesouran o diñeiro que aforran e agochan o seu tesouro, recean da xustiza do goberno, e temen ser desvalixados rapidamente de coñecerse

que teñen un tesouro e onde se atopa. Nesta situación poucos podería prestar os seus cartos ao goberno en emerxencias extraordinarias, e ninguén estaría disposto a facelo. O soberano sinte que ten que aforrar para tomar precaucións fronte as emerxencias, porque prevé a imposibilidade absoluta de pedir prestado. Esta previsión aumenta aínda máis a súa disposición natural a aforrar.

10. A evolución das enormes débedas que actualmente oprimen, e no longo prazo probablemente arruinarán, a todas as grandes nacións europeas foi bastante uniforme. As nacións, como os particulares, xeralmente comezaron pedindo prestado sobre o que pode chamarse o seu crédito persoal, sen asignar nin hipotecar ningún fondo específico para o pago da débeda, e cando lles fallou este recurso continuaron pedindo prestado sobre asignacións ou hipotecas de fondos específicos.

11. A chamada débeda non consolidada británica contráese na primeira destas dúas maneiras. Consiste en parte nunha débeda que non paga xuros, ou que se supón que non os paga, semellante ás débedas que un particular contrae a conta; e en parte nunha débeda que paga xuros, semellante ás que un particular contrae cunha letra de cambio. As débedas que se orixinan por servizos extraordinarios, ou por servizos non prestados ou non pagados no momento no que se realizan, como parte das débedas extraordinarias do exército, a armada, e a artillería, os atrasos dos subsidios a príncipes estranxeiros, os dos salarios dos mariños, etc., adoitan constituír débedas da primeira clase. As letras da armada e o tesouro, que ás veces se emiten en pago dunha parte destas débedas, e outras por outros propósitos, constitúen débedas da segunda clase. As letras do tesouro devindican xuros dende o día no que se emiten, e as da armada seis meses despois de emitirse. O Banco de Inglaterra mantén elevado o valor destas letras e facilita a súa circulación, descontándoas voluntariamente ao seu valor corrente ou acordando co goberno circularlas, ou sexa, aceptalas polo seu valor nominal, pagando os

xuros que se deban sobre elas, a cambio de determinadas contraprestacións, e así permite ao goberno contraer débedas moi grandes desta clase. En Francia, onde non hai banco, as letras do estado (*billets d'état*)¹ vendéronse en ocasións cun desconto do sesenta e o setenta por cento. Durante a gran re-cuñaxe no tempo do rei Guillerme, cando o Banco de Inglaterra considerou apropiado suspender as súas operacións habituais, disque as letras e contas do Tesouro vendíanse a un desconto entre o vinte e cinco e o sesenta por cento, en parte pola suposta inestabilidade do novo goberno establecido pola Revolución, pero en parte tamén pola falta de apoio do Banco de Inglaterra.

12. Cando se esgotou este recurso e fíxose preciso asignar ou hipotecar un determinado ramo dos ingresos públicos para obter diñeiro co que pagar a débeda, o goberno realizou esta asignación ou hipoteca de dous xeitos distintos en diferentes ocasións: unhas veces só por un período curto de tempo, por exemplo un ano ou uns poucos anos, e outras a perpetuidade. Nun caso, o fondo considérase suficiente para pagar tanto o principal como os xuros do diñeiro tomado a préstamo dentro do prazo estipulado. No outro, considérase suficiente só para pagar os xuros, ou unha anualidade perpetua equivalente aos xuros, deixando liberdade ao goberno para liquidala en calquera momento devolvendo o principal. Cando se obteñen os cartos do primeiro xeito disque se obteñen por anticipo, e cando se obteñen mediante o segundo, disque se obteñen por financiamento perpetuo ou, abreviadamente, por financiamento.

13. En Gran Bretaña, os impostos anuais sobre a terra e o malte anticípanse regularmente cada ano, en virtude dunha cláusula de préstamo que se insire sempre nas leis que os establecen. O Banco de Inglaterra adoita anticipar as sumas polas que se outorgan estes impostos a un tipo de xuro que variou dende a Revolución dun oito a un tres por cento, e recibe o pago

¹ Véxase *Examen des Reflexions Politiques sur les Finances*.

conforme se recadan gradualmente. Se hai un déficit, que sempre o hai, cóbrase nas provisións do ano seguinte. O único ramo importante dos ingresos públicos que aínda non está hipotecado gástase así regularmente antes de que se ingrese. O estado segue a práctica constante de pedir prestado aos seus propios factores e axentes e de pagar xuros polo uso do seu propio diñeiro, como un gastador falto de previsión a quen as necesidades urxentes non permiten agardar polo pago regular dos seus ingresos.

14. No reinado do rei Guillerme, e durante unha gran parte do da raíña Ana, cando non estabamos tan familiarizados como agora coa práctica do financiamento perpetuo, a meirande parte dos novos impostos fixébanse por un período breve de tempo (só por catro, cinco, seis ou sete anos), e unha gran parte das concesións de cada ano consistían en préstamos por anticipo da recadación destes impostos. Fíxose necesario alongar os prazos para conseguir pagar o principal e os xuros dos cartos tomados en préstamo, xa que a recadación a miúdo era insuficiente para pagalos dentro dos prazos estipulados.

15. En 1697, polo 8º decreto de Guillerme III, cap. 20, cargáronse os déficits de varios impostos sobre o que entón se chamaba a primeira hipoteca ou fondo xeral, que consistía nunha prórroga até o primeiro de agosto de 1706 de varios impostos que expiraban nun prazo máis curto, e dos que se acumulou a recadación nun fondo xeral. Os déficits acumulados neste prazo prorrogado ascendían a 5.160.459 *l.*, 14 *x.* e 9 *p.* e $\frac{1}{4}$.

16. En 1701 volvéronse a prorrogar estes impostos, xunto con algúns outros para os mesmos propósitos, até o primeiro de agosto de 1710, e chamóuselles a segunda hipoteca ou fondo xeral. Os déficits acumulados ascendían a 2.055.999 *l.*, 7 *x.* e 11 *p.* e $\frac{1}{2}$.

17. En 1707 prorrogáronse de novo estes impostos, como un fondo para novos préstamos, até o primeiro de agosto de 1712, e chamáronse a terceira hipoteca ou fondo xeral. A suma prestada foi de 983.254 *l.*, 11 *x.* e 9 *p.* e $\frac{1}{4}$.

18. En 1708 prorrogáronse unha vez máis estes impostos (agás o antigo subsidio de tonelaxe e balanza, do que só se incorporou a metade a este fondo, e un imposto sobre a importación de liño escocés, que se retirou polos artigos da Unión), como fondo para novos préstamos, até o primeiro de agosto de 1714, e chamáronse a cuarta hipoteca ou fondo xeral. O importe prestado foi de 925.176 *l.*, 9 *x.* e 2 *p.* e $\frac{1}{4}$.

19. En 1709 prorrogáronse outra vez todos estes impostos (agás o antigo subsidio de tonelaxe e balanza, que desta volta excluíse totalmente do fondo), para o mesmo propósito, até o primeiro de agosto de 1716, e chamáronse a quinta hipoteca ou fondo xeral. O importe prestado foi de 922.029 *l.*, e 6 *x.*

20. En 1710 prorrogáronse de novo estes impostos até o primeiro de agosto de 1720, e chamáronse a sexta hipoteca ou fondo xeral. O importe prestado foi de 1.296.552 *l.*, 9 *x.* e 11 *p.* e $\frac{3}{4}$.

21. En 1711 prorrogáronse para sempre os mesmos impostos (que entón estaban suxeitos a catro anticipos distintos) xunto con algúns outros, e constituíron un fondo para pagar os xuros do capital da Compañía dos Mares do Sur, que adiantou nese ano ao goberno a suma de 9.177.967 *l.*, 15 *x.* e 4 *p.* para pagar débedas e cubrir déficits, o préstamo máis grande feito ata entón.

22. Antes deste período, os principais, e creo que únicos, impostos establecidos a perpetuidade para pagar os xuros dunha débeda foron os destinados a pagar os xuros do diñeiro que o Banco de Inglaterra e a Compañía das Indias Orientais adiantaron ao goberno, e do que se esperaba que adiantase o proxecto dun banco de terras, pero nunca chegou a adiantarse. O fondo do Banco de Inglaterra ascendía entón a 3.375.027 *l.*, 17 *x.* e 10 *p.* e $\frac{1}{2}$ polos que se pagaban xuros de 206.501 *l.*, 13 *x.* e 5 *p.* O da Compañía das Indias Orientais ascendía a 3.200.000 *l.*, polo que se pagaban xuros de 160.000 *l.* O fondo do Banco devindicaba xuros ao seis por cento e o da Compañía ao cinco por cento.

23. En 1715, polo primeiro decreto de Xurxo I, cap. 12, os impostos hipotecados para pagar a anualidade bancaria, xunto

con outros que esta lei fixo tamén perpetuos, acumuláronse nun fondo común chamado o Fondo Acumulado, que se cargaba non só cos pagos da anualidade do Banco, senón con outras diversas anualidades e cargas. Este fondo aumentouse despois polo terceiro decreto de Xurxo I, cap. 8 e polo quinto de Xurxo I, cap. 3, e os impostos que se engadiron entón fixéronse tamén perpetuos.

24. En 1717, polo terceiro decreto de Xurxo I, cap. 7, fixéronse perpetuos outros impostos e acumuláronse noutro fondo común, chamado o Fondo Xeral, para o pago de determinadas anualidades, ascendendo en total a 724.849 l., 6 x. e 10 p. e ½.

25. A consecuencia destes decretos, fixéronse perpetuos a maioría dos impostos que antes se anticipaban só por un reducido número de anos, como un fondo para pagar, non o capital, senón só os xuros do diñeiro pedido a préstamo en sucesivos anticipos sobre os mesmos.

26. Se o diñeiro se recadase só por anticipo, os ingresos públicos teríanse liberado no decurso duns poucos anos sen ningún coidado do goberno, alén do de non sobrecargar o fondo con máis débeda da que puidese pagar dentro do prazo estipulado e o de non acordar un segundo anticipo antes de que expirase o primeiro. Pero a meirande parte dos gobernos europeos foron incapaces de manter estes coidados. A miúdo sobrecargaron o fondo mesmo co primeiro anticipo, e cando non foi así, sobrecargárono con segundos e terceiros anticipos antes de que expirase o primeiro. Ao resultar o fondo totalmente insuficiente para pagar o principal e os xuros do diñeiro que se pediu prestado sobre o mesmo, fíxose necesario cargalo só cos xuros, ou sexa, cunha anualidade perpetua igual aos xuros, e estes anticipos faltos de previsión deron lugar á práctica ruínosa do financiamento perpetuo. Pero aínda que esta práctica traslada a liberación dos ingresos públicos dun período fixo a outro tan indefinido que non é probable que chegue nunca, como sempre pode obter anticipos máis elevados, unha vez que o estado se familiarizou con ela, preferiuna para facer fronte ás grandes emerxencias. Os que teñen un interese directo

na administración dos asuntos públicos sempre están interesados en aliviar as emerxencias actuais, e deixar a liberación futura dos ingresos públicos ao coidado da posteridade.

27. Durante o reinado da raíña Ana, o tipo de xuro de mercado baixou do seis ao cinco por cento, e no doceavo ano do seu reinado declarouse o cinco por cento como o tipo máis elevado que podía cobrarse legalmente polo diñeiro que se pedise prestado con garantía particular. Pouco despois de que a meirande parte dos impostos temporais de Gran Bretaña se fixesen perpetuos e se distribuísen entre o Fondo Acumulado, o dos Mares do Sur, e o Xeral, levouse aos acredores, tanto do estado como dos particulares, a aceptar un cinco por cento como tipo de xuro polo seu diñeiro, o que ocasionou un aforro do un por cento sobre o capital da meirande parte das débedas financiadas a perpetuidade, ou sexa, un sexto da meirande parte das anualidades pagadas dos tres grandes fondos enriba mencionados. Este aforro deixou un excedente importante na recadación dos impostos acumulados nestes fondos, superior á precisa para pagar as anualidades cargadas sobre os mesmos, e puxo as bases do que dende entón veu en chamarse o fondo de amortización. En 1717 ascendía a 323.434 *l.*, 7 *x.* e 7 *p.* e $\frac{1}{2}$. En 1727, os xuros da meirande parte das débedas públicas reducíronse aínda máis, ao catro por cento, e ao tres e medio e tres por cento en 1753 e 1757, reducións que aumentaron aínda máis o fondo de amortización.

28. Un fondo de amortización, aínda que se constituía para o pago de antigas débedas, facilita moito contraer débedas novas. É un fondo subsidiario que o estado sempre pode hipotecar en axuda dalgún outro fondo dubidoso sobre o que se pretenda recadar diñeiro nunha emerxencia. Veremos a cal destes propósitos se aplicou máis a miúdo o fondo de amortización británico.

29. Ademais destes dous métodos de pedir préstamo, por anticipos e por financiamento perpetuo, hai outros dous métodos intermedios, a saber: o de pedir prestado sobre anualidades

por un prazo determinado e o de pedir prestado sobre rendas vitalicias.

30. Durante os reinados do rei Guillerme e a raíña Ana, pedíronse prestadas grandes sumas por un prazo determinado, unhas veces máis longo e outras máis curto. En 1693 aprobouse unha lei para pedir un millón sobre unha anualidade do catorce por cento, ou sexa, de 140.000 *l.* por ano, durante dezaseis anos. En 1691 aprobouse unha lei para pedir un millón sobre rendas vitalicias en termos que nos tempos actuais parecerían moi vantaxosos, pero non se cubriu a subscrición. Ao ano seguinte o déficit compensouse pedindo prestado sobre rendas vitalicias ao catorce por cento, ou sexa, por algo máis de sete anos de renda. En 1695 permitiuse ás persoas que mercaron estas anualidades cambialas por outras a noventa e seis anos, pagando ao Tesouro sesenta e tres libras por cada cen, ou sexa, a diferenza entre un catorce por cento vitalicio e un catorce por cento durante noventa e seis anos vendeuse por sesenta e tres libras, catro anos e medio de renda. Tal era a suposta inestabilidade do goberno que mesmo estas condicións atraeron poucos compradores. No reinado da raíña Ana pediuse prestado diñeiro en distintas ocasións, tanto sobre rendas vitalicias como sobre anualidades con prazos de trinta e dous, oitenta e nove, noventa e oito, e noventa e nove anos. En 1719 induciuse aos propietarios das anualidades por trinta e dous anos a aceptar capital da Compañía dos Mares do Sur por importe de once anos e medio de renda, xunto cunha cantidade adicional de capital igual aos atrasos que se lles debían. En 1720 a meirande parte das demais anualidades por prazos, tanto longos como curtos, subscribíronse no mesmo fondo. As anualidades a longo prazo ascendían entón a 666.821 *l.*, 8 *x.* e 3 *p.* e $\frac{1}{2}$ por ano. O 5 de xaneiro de 1775 as restantes, ou sexa, as que non estaban aínda subscritas, ascendían só a 136.453 *l.*, 12 *x.* e 8 *p.*

31. Durante as dúas guerras que comezaron en 1739 e 1755 pediuse prestado pouco diñeiro sobre anualidades por prazos

anuais ou vitalicias. Porén, unha anualidade por noventa e oito ou noventa e nove anos vale case tanto como unha renda a perpetuidade e, polo tanto, poderíase pensar que constitúe un fondo para pedir prestada case a mesma suma. Pero as persoas que adquiren participacións nos capitais públicos para resolver herdanzas e prover polo futuro remoto, que son unha parte importante tanto dos propietarios como dos compradores do capital, non adquirirían unha participación cun valor que diminuíse continuamente. Polo tanto, unha anualidade por un prazo longo non atopará nin moito menos o mesmo número de compradores que outra perpetua. Os subscritores dun novo préstamo, que xeralmente pretenden vender a súa subscrición o antes posible, prefiren con moito unha anualidade perpetua liquidable polo Parlamento a outra do mesmo imposto por un prazo longo e non liquidable. O valor da primeira pode estimarse que será sempre o mesmo ou case o mesmo e, en consecuencia, é un capital transferible máis conveniente que a segunda.

32. Durante as dúas últimas guerras xa mencionadas, as anualidades por prazos ou vitalicias outorgáronse raramente, a non ser como primas adicionais aos xuros sobre o crédito que supostamente constituía o préstamo para os subscritores doutro novo. Non se outorgaban como o fondo sobre o que se pedían prestados os cartos, senón como un estímulo adicional ao prestamista.

33. As rendas vitalicias outorgáronse ocasionalmente de dúas maneiras distintas: sobre unha soa vida ou sobre lotes de vidas, que en francés chámanse tontinas polo nome do seu inventor. Cando se outorgan sobre unha soa vida, a morte de cada perceptor da anualidade libera os ingresos públicos correspondentes. Cando se outorgan sobre tontinas, os ingresos públicos non se liberan até a morte de todos os perceptores incluídos nun lote, que ás veces pode consistir en vinte ou trinta persoas e no que os superviventes herdán as anualidades dos que morren, ata que a anualidade total recae no último supervivente. Para uns

mesmos ingresos sempre pode obterse máis diñeiro coas tontinas que con anualidades sobre unha soa vida, pois unha anualidade con dereito de supervivencia realmente vale máis que outra igual para unha soa vida, e ademais adoita venderse en algo máis do que vale pola fiúza que cada persoa ten na súa boa fortuna, o principio no que se asenta o éxito de todas as loterías. Por iso xeralmente prefírense as tontinas ás anualidades sobre unha soa vida nos países onde o goberno adoita obter diñeiro outorgando anualidades. Prefírense case sempre o recurso que obterá máis diñeiro ao que probablemente libere antes os ingresos públicos.

34. As rendas vitalicias constitúen en Francia unha proporción moito máis grande da débeda pública que en Inglaterra. Segundo un informe presentado polo parlamento de Bordeos ao rei en 1764, estímase toda a débeda pública de Francia en dous mil catrocentos millóns de libras, das que se estima que ascende a trescentos millóns o capital correspondente a rendas vitalicias, a oitava parte de toda a débeda pública. Estímase que as propias rendas ascenden a trinta millóns por ano, a cuarta parte de cento vinte millóns, os supostos xuros da débeda total. Sei moi ben que estas estimacións non son exactas, pero entendo que poden considerarse como tales, ao ser presentadas como unha aproximación á verdade por un corpo tan respectable. O que ocasiona esta diferenza nos métodos de pedir prestado non é o distinto grao de ansiedade dos gobernos francés e inglés pola liberación dos ingresos públicos, senón que xorde totalmente das distintas visións e intereses dos prestamistas.

35. En Inglaterra, ao estar a sede do goberno na cidade mercantil máis grande do mundo, son os comerciantes os que xeralmente adiantan cartos ao goberno. Ao adiantalos, non pretenden diminuír os seus capitais mercantís, senón aumentalos, e nunca subscribirían a súa participación nun novo préstamo a menos que esperen vendela con beneficios. Pero se co seu diñeiro só mercasen rendas vitalicias pola súa propia vida ou pola doutras persoas, no canto de anualidades perpetuas, non sería tan pro-

bable que as vendesen con beneficios. As rendas vitalicias sobre as súas propias vidas sempre as venderían con perdas, porque ninguén pagará o mesmo prezo por unha renda vitalicia sobre a vida doutra persoa de idade e estado de saúde moi semellantes aos propios que por outra sobre a súa propia vida. Abofé, unha renda vitalicia sobre a vida dunha terceira persoa é, sen dúbida, do mesmo valor para o comprador que para o vendedor, pero o seu valor real comeza a diminuír dende o momento no que se outorga, e continúa diminuíndo máis e máis mentres subsiste. Polo tanto, nunca pode ser un capital transferible tan conveniente como unha anualidade perpetua, da que o valor real pode estimarse que é sempre o mesmo ou case o mesmo.

36. En Francia, ao non estar a sede do goberno nunha gran cidade mercantil, os comerciantes non constitúen unha parte tan grande dos que adiantan diñeiro ao goberno. A meirande parte dos que adiantan diñeiro nas emerxencias públicas son as persoas interesadas nas finanzas, os *ferme générale*, os cobradores dos impostos non arrendados, os banqueiros da corte, etc. Estas persoas adoitan ser homes de humilde berce pero gran riqueza, a miúdo fachendosos de máis para casar coas súas iguais, e as mulleres de calidade non se dignan casar con eles. Polo tanto, a miúdo deciden vivir solteiros e non ter familia propia nin moita consideración polas dos seus parentes, aos que non sempre están dispostos a recoñecer. Só desexan vivir os seus días esplendidamente, e están dispostos a que a súa fortuna remate con eles. Ademais, hai máis persoas ricas en Francia que en Inglaterra remisas a casar, ou ás que a súa vida failles impropio ou inconveniente casar. Para esta xente, que ten pouca ou ningunha consideración pola posteridade, nada pode ser máis conveniente que cambiar o seu capital por un ingreso que dure exactamente o período que eles desexan.

37. Ao ser os gastos correntes da meirande parte dos gobernos modernos iguais ou case iguais aos seus ingresos correntes en tempo de paz, cando chega a guerra resístense a aumentar

os seus ingresos en proporción ao aumento dos seus gastos e son incapaces de facelo. Resístense por temor de ofender ao pobo, que axiña se indignaría coa guerra polo grande e repentino aumento dos impostos, e son incapaces por descoñecer que impostos abundarían para recadar os ingresos precisos. A facilidade de pedir prestado líbralles da vergoña que ocasionan este temor e incapacidade. Pedindo prestado obteñen cada ano diñeiro abondo para continuar a guerra cun aumento moi moderado dos impostos, e grazas á práctica do financiamento perpetuo obteñen anualmente a máxima cantidade posible de diñeiro co menor aumento posible dos impostos. Nos grandes imperios, moitos dos que viven na capital e nas provincias lonxe do escenario da acción apenas sofren inconveniencias pola guerra, senón que gozan comodamente da diversión de ler nos xornais as fazañas das súas armadas e exércitos. Para eles esta diversión compensa a pequena diferenza entre os impostos que pagan debido á guerra e os que pagaban en tempo de paz. Habitualmente están desconformes co retorno da paz, que remata coa súa diversión e con moitas esperanzas visionarias de conquista e gloria nacional.

38. Abofé, o retorno da paz poucas veces lles alivia da meirande parte dos impostos establecidos durante a guerra, xa que estes se hipotecan para pagar os xuros da débeda contraída para sostela. Se os antigos ingresos mais os novos impostos producen ingresos excedentes despois de pagar os xuros da débeda e sufragar os gastos correntes do goberno, poden converterse nun fondo de amortización para pagar a débeda. Pero, en primeiro lugar, este fondo de amortización, aínda supoñendo que non se aplique a outro propósito, adoita ser totalmente inadecuado para pagar a débeda contraída durante a guerra no decurso do período que pode esperarse razoablemente que dure a paz e, en segundo lugar, aplícase case sempre a outros propósitos.

39. Os novos impostos establecéronse co único propósito de pagar os xuros do diñeiro que se pediu prestado sobre eles. Nin se pretendía nin se esperaba que recadasen máis, e polo tanto,

se o fan, adoita ser moi pouco. Os fondos de amortización non xurdiron tanto dun excedente dos impostos alén do preciso para pagar os xuros ou as anualidades cargadas orixinariamente sobre eles, como dunha redución posterior dos xuros. Así formáronse o de Holanda en 1655 e o dos Estados Pontificios en 1685. Por iso estes fondos adoitan ser insuficientes.

40. Mesmo durante a paz máis absoluta suceden acontecementos que precisan gastos extraordinarios, e o goberno considera sempre máis conveniente sufragalos utilizando indebidamente o fondo de amortización que establecendo un novo imposto. O pobo sente directamente cada novo imposto, que sempre provoca murmurios e oposición. Canto máis se multiplican os impostos e máis gravan cada obxecto impositivo, máis fortes son as queixas do pobo respecto de cada novo imposto, e faise tamén máis difícil atopar novos obxectos impositivos ou elevar os impostos sobre os xa existentes. O pobo non sente directamente unha suspensión momentánea do pago da débeda, que non ocasiona murmurios nin queixas. Pedir prestado ao fondo de amortización é sempre un recurso evidente e doado para saír das dificultades presentes. Canto máis débeda pública se acumula, faise máis preciso estudar como reducila, e máis perigoso e ruinoso utilizar o fondo de amortización indebidamente. Canto menos probable é que se reduza a débeda pública nun grao considerable, é máis probable e seguro que se utilice indebidamente o fondo de amortización para sufragar os gastos extraordinarios en tempo de paz. Cando unha nación está xa sobrecargada de impostos, só as necesidades dunha nova guerra, a animosidade da vinganza nacional, ou a ansiedade pola seguridade nacional, poden inducir ao pobo a someterse con paciencia a un novo imposto. Velaí que o fondo de amortización se utilice indebidamente.

41. En Gran Bretaña, dende que se botou man por primeira vez do ruinoso recurso do financiamento perpetuo, a redución da débeda pública en tempo de paz nunca foi proporcional á súa acumulación en tempo de guerra. Foi na guerra comezada

en 1688 e rematada co Tratado de Rijswijk en 1697 cando se puxeron os alicerces da enorme débeda británica actual.

42. O 31 de decembro de 1697 a débeda pública británica, consolidada e non consolidada, ascendía a 21.515.742 *l.*, 13 *x.*, 8 *p.* e $\frac{1}{2}$. Unha gran parte destas débedas contraeuse sobre anticipos curtos, e outra sobre anualidades, de xeito que antes do 31 de decembro de 1701, en menos de catro anos, pagáronse ou reverteron ao estado 5.121.041 *l.*, 12 *x.* e $\frac{3}{4}$ *p.*, unha redución da débeda pública sen precedentes nun período de tempo tan curto. Polo tanto, a débeda restante ascendía só a 16.394.701 *l.*, 1 *x.*, 7 *p.* e $\frac{1}{4}$.

43. Na guerra comezada en 1702 e rematada co Tratado de Utrecht acumulouse aínda máis débeda pública. O 31 de decembro de 1714 ascendía a 53.681.076 *l.*, 5 *x.*, 6 *p.* e $\frac{1}{12}$. A subscrición das anualidades curtas e longas no fondo da Compañía dos Mares do Sur aumentou o capital da débeda pública, de xeito que o 31 de decembro de 1722 ascendía a 55.282.978 *l.*, 1 *x.*, 3 *p.* e $\frac{5}{6}$. A redución da débeda comezou en 1723, e continuou tan lentamente que o 31 de decembro de 1739, despois de dezasete anos de paz total, só se pagaran 8.328.354 *l.*, 17 *x.*, 11 *p.* e $\frac{1}{12}$, ascendendo entón o capital da débeda pública a 46.954.623 *l.*, 3 *x.*, 4 *p.* e $\frac{7}{12}$.

44. A guerra con España, comezada en 1739, e a que lle seguiu axiña con Francia, ocasionaron un aumento adicional da débeda, que o 31 de decembro de 1748, despois do remate da guerra co Tratado de Aquisgrán, ascendía a 78.293.313 *l.*, 1 *x.*, 10 *p.* e $\frac{3}{4}$. A paz total durante dezasete anos non saldou máis que 8.328.354 *l.*, 17 *x.*, 11 *p.* e $\frac{1}{12}$. Unha guerra de menos de nove anos egadiulle 31.338.689 *l.*, 18 *x.*, 6 *p.* e $\frac{1}{6}$ ².

45. Durante a administración do Sr. Pelham reducíronse os xuros da débeda pública dun catro a un tres por cento, ou polo menos tomáronse medidas para reducilos. O fondo de amorti-

² Véxase a historia da facenda pública de James Postlethwaite.

zación aumentou e pagouse parte da débeda pública. En 1755, antes do comezo da última guerra, a débeda británica consolidada ascendía a 72.289.673 *l.* O 5 de xaneiro de 1763, ao asinarse a paz, a débeda consolidada ascendía a 122.603.336 *l.*, 8 *x.*, 2 *p.* e $\frac{1}{4}$. A débeda non consolidada declarouse en 13.927.589 *l.*, 2 *x.* e 2 *p.* Pero os gastos ocasionados pola guerra non remataron coa sinatura da paz, de xeito que aínda que se aumentou a débeda consolidada o 5 de xaneiro de 1764 (en parte por un novo préstamo, e en parte por consolidación dunha parte da débeda non consolidada) a 129.586.789 *l.*, 10 *x.*, 1 *p.* e $\frac{3}{4}$, aínda quedaba (segundo o autor moi ben informado das *Consideracións sobre o comercio e as finanzas de Gran Bretaña*) unha débeda non consolidada que contabilizouse nese ano e no seguinte en 9.975.017 *l.*, 12 *x.*, 2 *p.* e $\frac{15}{44}$. Polo tanto, en 1764 a débeda pública británica, consolidada e non consolidada, ascendía segundo este autor a 139.516.807 *l.*, 2 *x.* e 4 *p.* Ademais, as anualidades que se outorgaran como primas aos subscritores de novos préstamos en 1757, estimadas en catorce anos de renda, valorábanse en 472.500 *l.*, e as anualidades por períodos longos, concedidas tamén como primas en 1761 e 1762, estimadas en vinte e sete anos e medio de renda, valorábanse en 6.826.875 *l.* Durante unha paz de arredor de sete anos, a prudente e verdadeiramente patriótica administración do Sr. Pelham foi incapaz de pagar unha antiga débeda de seis millóns. Durante unha guerra de aproximadamente a mesma duración, contraeuse unha débeda nova de máis de setenta e cinco millóns.

46. O 5 de xaneiro de 1775, a débeda consolidada británica ascendía a 124.996.086 *l.*, 1 *x.*, 6 *p.* e $\frac{1}{4}$. A non consolidada, excluindo a gran débeda da Casa Real, ascendía a 4.150.236 *l.*, 3 *x.*, 11 *p.* e $\frac{7}{8}$. Xuntas ascendían a 129.146.322 *l.*, 5 *x.* e 6 *p.* Segundo estas contas, a débeda pagada en once anos de paz total ascendeu só a 10.415.474 *l.*, 16 *x.*, 9 *p.* e $\frac{7}{8}$. Porén, nin esta pequena redución da débeda fíxose totalmente co aforro dos ingresos correntes do estado. A ela contribuíron varias sumas indepen-

dentos destes ingresos correntes, entre as que podemos considerar un imposto adicional sobre a terra dun xilin por libra durante tres anos, os dous millóns recibidos da Compañía das Indias Orientais como indemnización polas súas adquisicións territoriais, e as dez mil cen libras recibidas do Banco de Inglaterra pola renovación da súa concesión. A estas hai que engadir varias sumas que, posto que xurdiron da última guerra, deberían considerarse como deducións dos seus gastos. As principais son:

	<i>l.</i>	<i>x.</i>	<i>p.</i>
O produto dos botíns franceses	690.449	18	9
Acordos polos prisioneiros franceses	670.000	0	0
O que se recibiu pola venda das illas cedidas	95.500	0	0
Total,	1.455.949	18	9

Se engadimos a esta suma o saldo das contas do conde de Chatham e do Sr. Calcraft e outros aforros militares da mesma clase, xunto co recibido do Banco, da Compañía das Indias Orientais, e do imposto adicional sobre a terra dun xilin por libra, o total ten que ser bastante máis de cinco millóns. Polo tanto, a débeda que se pagou cos aforros dos ingresos correntes do estado dende que se asinou a paz non ascendeu en media nin a medio millón por ano. O fondo de amortización aumentou considerablemente dende entón polos pagos da débeda, a redución dos xuros do catro ao tres por cento na débeda amortizable, e as anualidades que decaeron. Se a paz continuase, hoxe podería aforrarse un millón anualmente para liquidar a débeda. No decurso do ano pasado pagouse outro millón, pero ao mesmo tempo deixouse sen pagar unha gran débeda da Casa Real, e na actualidade estamos envoltos nunha nova guerra que pode resultar tan cara como calquera das anteriores³. A nova débeda que se

³ Resultou ser máis cara que ningunha das anteriores, e involucrounos nunha débeda adicional de máis de cen millóns. Durante unha paz absoluta de once anos pagáronse pouco máis de dez millóns de débeda, e durante unha guerra de sete anos contraeuse unha débeda de máis de cen millóns.

contraerá antes de que remate a próxima campaña quizais sexa igual a toda a débeda antiga pagada cos aforros dos ingresos correntes do estado. En consecuencia, nas circunstancias actuais sería quimérico esperar que se liquide totalmente a débeda pública cos aforros dos ingresos correntes.

47. Un autor describiu os fondos públicos das nacións europeas endebedadas, especialmente os ingleses, como a acumulación dun gran capital adicional ao resto do capital do país, grazas ao que se estende o seu comercio, se multiplican as súas manufacturas e se aumenta o cultivo e mellora das súas terras. Non considerou que o capital que adiantaron ao goberno os primeiros acredores do estado era, dende o intre no que o adiantaron, unha parte do produto anual desviada de empregarse na función de capital para empregala como ingresos, e desviada de manter traballadores produtivos para manter traballadores improdutivos, gastada e malgastada xeralmente no decurso dun ano, sen esperanza dunha reprodución futura. Abofé, estes acredores recibiron unha anualidade dos fondos públicos, na meirande parte dos casos de máis valor que o capital que adiantaron. Sen dúbida, esta anualidade repúxolles o seu capital e permitiulles realizar o seu comercio e os seus negocios coa mesma extensión ou máis que antes, ou sexa, permitiulles pedir prestado a outras persoas un novo capital sobre o crédito desta anualidade, ou vendela para obter doutras persoas un novo capital propio, igual ou superior ao que adiantaron ao goberno. Porén, este novo capital que mercaron ou pediron prestado a outras persoas tiña que existir antes no país, e tiña que estar empregado, como todos os capitais, en manter traballo produtivo. Cando chega ás mans dos que adiantaron o seu diñeiro ao goberno é un capital novo para eles en certo sentido, pero para o país só é un capital retirado de determinados empregos para dirixirse cara a outros. Aínda que repoña o que adiantaron ao goberno, non llo repón ao país. Se non adiantasen este capital ao goberno, existirían no país dous capitais empregados en manter traballo produtivo, dúas partes do produto anual, e non só unha.

48. Cando se obteñen ingresos da recadación de impostos libres ou non hipotecados para sufragar os gastos anuais do goberno, só se desvía unha determinada parte dos ingresos dos particulares de manter unha clase de traballo improdutivo a manter outra. Unha parte do que pagan nestes impostos podería sen dúbida terse acumulado en capital, e empregarse consecuentemente en manter traballo produtivo, pero a meirande parte gastaríase, e consecuentemente empregaríase, en manter traballo improdutivo. Porén, cando se sufraga así o gasto público non se destrúe capital existente, aínda que se dificulte a acumulación de novo capital.

49. Cando o gasto público se sufraga con financiamento, destrúe anualmente parte do capital existente no país, ao desviar á mantenza de traballo improdutivo unha parte do produto anual que antes se destinaba a manter traballo produtivo. Porén, como neste caso os impostos son máis lixeiros, os ingresos particulares dos individuos grávanse menos e, en consecuencia, redúcese moito menos a súa capacidade para aforrar e acumular como capital unha parte destes ingresos. Se o método do financiamento destrúe máis capital vello que o método de sufragar o gasto público con ingresos correntes, ao mesmo tempo empece menos a acumulación ou adquisición de capital novo. Co sistema de financiamento, a frugalidade e laboriosidade dos particulares pode reparar máis facilmente os ocos que o malgasto e dispendio do goberno abren no capital xeral da sociedade.

50. Porén, o sistema de financiamento ten esta vantaxe sobre o outro só durante o decurso da guerra. Se os gastos da guerra se sufragasen sempre con ingresos correntes, os impostos cos que se recadarían estes ingresos extraordinarios non durarían máis que a guerra. A capacidade de acumulación dos particulares sería máis grande que co sistema de financiamento durante a paz, aínda que fose menor durante a guerra. Esta non destruíría ningún capital antigo, e a paz ocasionaría a acumulación de moitos máis capitais novos. En xeral, as guerras concluiríanse máis rapidamente e emprenderíanse menos gratuitamente. O pobo, ao

sentir a carga total da guerra, cansaríase axiña da mesma, e o goberno non precisaría continuala alén do necesario para seguir-lle a corrente. A previsión das elevadas e inevitables cargas da guerra impediría que o pobo a reclamase gratuitamente cando non existise ningún interese real ou sólido polo que loitar. As épocas nas que se reduciría a capacidade dos particulares para acumular serían máis raras e breves que co sistema do financiamento, e esta capacidade acadaría o seu máximo vigor durante períodos máis longos.

51. Ademais, cando o financiamento acada un determinado nivel, a multiplicación de impostos que lle acompaña reduce ás veces a capacidade de acumular dos particulares en tempo de paz tanto como fai o outro sistema en tempo de guerra. Os ingresos británicos en tempo de paz ascenden actualmente a máis de dez millóns ao ano. Se fosen libres e non hipotecados serían suficientes para soste a guerra máis enérxica, cunha correcta administración e sen contratar un só xilin de nova débeda. Os ingresos particulares dos habitantes de Gran Bretaña están actualmente tan gravados en tempo de paz que a súa capacidade para acumular mingouo tanto como na máis custosa das guerras.

52. Tense dito que no pago dos xuros da débeda pública, é a man dereita a que paga á esquerda. O diñeiro non sae do país, só se transfere unha parte dos ingresos dun grupo de habitantes a outro, sen que a nación sexa un cuarto de penique máis pobre. Esta apoloxía baséase totalmente na sofística do sistema mercantil, e despois do longo exame que xa lle concedín a este sistema é innecesario dicir nada máis sobre o mesmo. Ademais, supón que toda a débeda pública está en mans dos habitantes do país, o que non é verdade, porque os holandeses e outras diversas nacións estranxeiras teñen unha parte considerable dos nosos fondos públicos. Pero a débeda non sería menos perniciosa se estivese toda en mans dos habitantes do país.

53. A terra e o capital son as dúas fontes orixinarias de todos os ingresos privados e públicos. O capital paga os salarios do

traballo produtivo empregado na agricultura, as manufacturas ou o comercio. A administración destas dúas fontes orixinarias de ingresos pertence a dous grupos distintos de persoas: os propietarios da terra e os propietarios ou investidores do capital.

54. Ao propietario da terra interésalle manter a súa propiedade en tan bo estado como poida para conseguir os seus propios ingresos, construíndo e reparando as casas dos seus rendeiros, os sumidoiros e valados precisos, e todas as demais melloras custosas que corresponde ao terratenente construír e manter. Pero se os impostos sobre a terra diminúen moito os seus ingresos, e os impostos sobre os bens necesarios e as comodidades reducen o valor real dos mesmos, pode verse totalmente incapaz de facer ou manter estas melloras custosas. Agora ben, é totalmente imposible que o rendeiro siga cumprindo coa súa parte cando o terratenente deixa de cumprir a súa. Conforme aumenta a penuria do terratenente, a agricultura do país ten que declinar.

55. Cando os propietarios e os investidores do capital estiman que calquera ingreso que obteñen con el nun país determinado non merca a mesma cantidade dos bens necesarios e as comodidades que mercaría un ingreso igual noutro país, debido aos impostos sobre os bens necesarios e as comodidades, estarán dispostos a trasladarse de país. E cando, para recadar eses impostos, todos ou a meirande parte dos comerciantes e fabricantes, isto é, todos ou a maioría dos investidores dos grandes capitais, están expostos continuamente á vergoña e as irritantes visitas dos recadadores de impostos, esta disposición a trasladarse transformarase axiña en realidade. A actividade do país diminuírá co traslado do capital que a mantíña, e a ruína do comercio e as manufacturas seguirá ao declive da agricultura.

56. Transferir a meirande parte dos ingresos que xorden dos propietarios destas dúas grandes fontes de ingresos, a terra e o capital, das persoas directamente interesadas na boa condición de cada parcela de terra e na boa administración de cada porción de capital, a outro grupo de persoas (os acredores do estado,

que non teñen este interese particular), ocasionará no longo prazo tanto o descoido da terra como o malgasto ou o traslado do capital. Un acredor do estado sen dúbida ten un interese xeral na prosperidade da agricultura, as manufacturas e o comercio do país e, en consecuencia, na boa condición das terras e a boa administración do capital. Se houberse unha insuficiencia ou declive xeral en calquera destas cousas, a recadación dos impostos podería non abondar para pagarlle a anualidade ou os xuros que se lle deben. Pero un acredor do estado, considerado só como tal, non está interesado na boa condición dunha parcela determinada de terra nin na boa administración dunha porción determinada de capital. Como acredor do estado non as coñece, non pode inspeccionalas nin poden importarlle. Nalgúns casos pode ignorar a súa ruína e non verse afectado directamente.

57. A práctica do financiamento debilitou gradualmente a todos os estados que a adoptaron. As repúblicas italianas de Xénova e Venecia, as dúas únicas que aínda pretenden ter unha existencia independente, debilitáronse ambas coa mesma. España aprendeu a práctica das repúblicas italianas e (sendo os seus impostos menos asisados que os destas) debilitouse aínda máis en proporción á súa fortaleza natural. As débedas de España son moi antigas. Estaba profundamente endebedada antes do final do século XVI, arredor de cen anos antes de que Inglaterra debese un só xilin. Francia, malia todos os seus recursos naturais, languidece baixo unha carga opresiva da mesma clase. A república das Provincias Unidas está tan debilitada polas súas débedas como Xénova ou Venecia. Pode ser totalmente inocua en Gran Bretaña unha práctica que trouxo a debilidadade ou a desolación aos demais países?

58. Pode alegarse que o sistema de tributación establecido nestes países é inferior ao inglés, e creo que así é. Pero debería lembrarse que cando o goberno máis sabio esgota todos os obxectos impositivos axeitados, en casos de urxente necesidade recorre aos desaxeitados. A sabia república de Holanda viuse

obrigada en varias ocasións a recorrer a impostos tan inconvenientes como a maioría dos impostos españois. Comezar outra guerra que teña unha evolución tan custosa como a última antes de que se libere unha parte importante dos ingresos públicos podería volver o sistema tributario británico tan opresivo como o holandés ou mesmo como o español, por irresistible necesidade. Abofé, o noso sistema impositivo actual, para a súa honra, puxo tan poucos atrancos á actividade que a frugalidade e boa conduta dos individuos puideron reparar, co aforro e a acumulación, todos os ocos que o malgasto e dispendio do goberno abriron no capital xeral da sociedade, mesmo no decurso das guerras máis custosas. Ao remate da última guerra, a máis custosa que xamais librou Gran Bretaña, a súa agricultura era tan próspera, as súas manufacturas tan numerosas e plenamente empregadas e o seu comercio tan extenso como antes. Dende a paz, a agricultura mellorou aínda máis, as rendas das casas eleváronse en todas as cidades e aldeas do país, proba da crecente riqueza e ingresos do pobo, e o importe anual da meirande parte dos antigos impostos, en particular dos ramos principais dos impostos interiores e dos dereitos de alfándega, continuou aumentando, proba igualmente clara dun consumo crecente e, en consecuencia, dun produto crecente capaz de soportalo. Porén, non concluamos precipitadamente que pode soportar calquera carga, nin confiemos demasiado en que poida soportar unha carga máis pesada da actual sen grandes penurias.

59. Creo que non hai nin un só exemplo no que se pagasen totalmente as débedas nacionais cando se acumulan ata un determinado importe. Se algunha vez se liberaron os ingresos públicos, foi sempre en realidade mediante unha creba, unhas veces declarada e máis a miúdo cun pago simulado.

60. Un dos recursos máis habituais para disimular unha creba pública baixo a aparencia dun pago simulado é elevar a denominación da moeda. Se, por exemplo, unha lei parlamentaria ou unha proclama real elevase a moeda de seis peniques á denomi-

nación dun xilin, e vinte moedas de seis peniques á dunha libra esterlina, a persoa que pediu prestados vinte xilins, ou sexa, case catro onzas de prata, na antiga denominación, pagaría coa nova vinte moedas de seis peniques, algo menos de dúas onzas. Unha débeda nacional de arredor de cento vinte e oito millóns, case o capital da débeda británica consolidada e non consolidada, podería pagarse así con arredor de sesenta e catro millóns da nosa moeda actual. Abofé, sería só un pago simulado, e en realidade os acredores do estado veríanse defraudados en dez xilins por cada libra que se lles debía. Ademais, a calamidade estenderíase alén dos acredores do estado, xa que os acredores de calquera particular sufrirían unha perda proporcional, sen ningunha vantaxe para os acredores do estado na maioría dos casos, senón cunha gran perda adicional. Abofé, se os acredores do estado estivesen moi endebedados con outras persoas, poderían compensar ata certo punto as súas perdas, pagando aos seus acredores coa mesma moeda que recibiron do estado. Pero na maioría dos países os acredores do estado son xente rica que gardan unha relación máis de acredores que de debedores co resto dos seus concidadáns. Polo tanto, un pago simulado desta clase, no canto de aliviar as perdas dos acredores do estado, as agrava, e estende a calamidade a moitas persoas inocentes sen ningunha vantaxe para o estado. Provoca unha subversión xeral e moi pernicioso das fortunas dos particulares, enriquecendo ao debedor ocioso e pródigo ás expensas do acredor laborioso e frugal en moitos casos, e trasladando unha gran parte do capital nacional das mans que o aumentarían e mellorarían ás que probablemente o disiparán e destruírán. Unha creba xusta, aberta e declarada é sempre a medida menos deshonrosa para o debedor e menos prexudicial para o acredor cando un estado, ou un individuo, precisa declararse en bancarrota. Cando se recorre a un xogo de mans desta clase, tan transparente e ao mesmo tempo tan pernicioso, para ocultar a desgraza dunha auténtica creba, pérdese a honra dun estado.

61. Porén, case todos os estados, antigos e modernos, cando se viron reducidos a esta necesidade, recorreron a este xogo de mans. Os romanos, ao remate da primeira guerra púnica, reduci-ron o as, a moeda ou denominación pola que calculaban o valor de todas as demais, de doce onzas de cobre a só dúas, ou sexa, elevaron dúas onzas de cobre á denominación que antes sempre expresaba o valor de doce. Así, a República puido pagar as súas grandes débedas coa sexta parte do que realmente debía. Na actualidade pensamos que unha creba tan grande e repentina tivo que ocasionar un clamor popular moi violento, pero semella que non foi así. Un tribuno presentou e defendeu a lei que a promulgou, como todas as demais leis relativas á moeda, e probablemente foi unha lei moi popular. En Roma, como nas demais repúblicas antigas, os pobres estaban sempre en débeda cos ricos e poderosos que, para asegurar os seus votos nas eleccións anuais, adoitaban prestarlles diñeiro a xuros exorbitantes que axiña se acumulaban nun importe demasiado grande para que o debedor puidese pagalo ou para que alguén pagase por el. O debedor, por medo a unha sanción moi severa, estaba obrigado a votar polo candidato que o acredor recomendase sen ningunha gratificación adicional. Malia as leis contra o suborno e a corrupción, a prima do candidato, xunto co reparto ocasional de gran que ordenaba o Senado, eran os fondos principais cos que se mantiñan os cidadáns pobres nos últimos tempos da República romana. Para liberarse deste sometemento aos seus acredores, os cidadáns pobres pedían continuamente unha abolición total das débedas, ou o que chamaban novas táboas, isto é, unha lei que lles liberase totalmente das súas débedas acumuladas pagando só unha parte. A lei que reduciu a moeda de todas as denominacións a unha sexta parte do seu valor anterior, ao permitirlles pagar as súas débedas cunha sexta parte do que realmente debían, era equivalente ás novas táboas máis vantaxosas. Para compracer ao pobo os ricos e poderosos víronse obrigados en distintas ocasións a aceptar leis tanto para abolir débedas como

para introducir novas táboas, e probablemente aceptaron esta lei en parte pola mesma razón e en parte porque ao liberar os ingresos públicos poderían fortalecer o goberno que eles mesmos dirixían. Unha operación desta clase reduciría inmediatamente unha débeda de cento vinte e oito millóns a vinte e un millóns trescentas trinta e tres mil trescentas trinta e tres libras, seis xilins, e oito peniques. No decurso da segunda guerra púnica reduciuse aínda máis o valor do as, primeiro de dúas onzas de cobre a unha, e despois dunha onza a media onza, isto é, á vixésimo cuarta parte do seu valor orixinal. Combinando as tres operacións romanas, unha débeda de cento vinte e oito millóns do noso diñeiro actual podería reducirse inmediatamente a cinco millóns trescentas trinta e tres mil trescentas trinta e tres libras, seis xilins e oito peniques. Así podería pagarse axiña mesmo a enorme débeda de Gran Bretaña.

62. Creo que estes recursos reduciron gradualmente a moeda de todas as nacións por debaixo do seu valor orixinal, e o mesmo importe nominal contén cada vez unha cantidade menor de prata.

63. Co mesmo propósito, as nacións ás veces adulteraron o padrón da súa moeda, isto é, mesturaron máis aliaxe nas mesmas. Se, por exemplo, se mesturasen oito onzas de aliaxe na libra de peso da nosa moeda de prata, no canto de dezaoto peniques de peso consonte o padrón actual, unha libra esterlina, ou sexa, vinte xilins desta moeda, valerían pouco máis de seis xilins e oito peniques da nosa moeda actual. A cantidade de prata contida en seis xilins e oito peniques da nosa moeda actual elevaríase así moi preto da denominación dunha libra esterlina. A adulteración do padrón ten exactamente o mesmo efecto do que os franceses chaman un aumento, ou sexa, unha elevación directa da denominación da moeda.

64. Un aumento, ou sexa, unha elevación directa da denominación da moeda é sempre, pola súa natureza, unha operación aberta e declarada. Grazas á mesma, pezas de peso e volume menor chámanse polo mesmo nome que antes se daba a pezas de

máis peso e volume. A adulteración do padrón, polo contrario, foi xeralmente unha operación oculta. Por medio da mesma emitíronse pezas da mesma denominación e tan semellantes en peso, volume e aparencia como fose posible ás pezas de moito máis valor anteriormente en circulación. Cando o rei Xoán de Francia⁴ adulterou a moeda para pagar as súas débedas, todos os funcionarios da súa casa da moeda tiveron que xurar gardar o segredo. Ambas operacións son inxustas, pero un simple aumento é unha transgresión aberta, mentres que unha adulteración é un fraude traizoeiro. Polo tanto, en canto se descobre esta última operación, e nunca pode ocultarse durante moito tempo, sempre esperta moita máis indignación que a primeira. Poucas veces volveu a moeda ao seu peso anterior despois dun aumento considerable, pero case sempre volveu á súa calidade anterior despois dunha gran adulteración, pois case nunca se puido acalmar a furia e indignación do pobo doutro xeito.

65. Ao remate do reinado de Henrique VIII e ao comezo do de Eduardo VI, a moeda inglesa non só se elevou na súa denominación, senón que se alterou no seu padrón. En Escocia cometéronse fraudes similares durante a minoría de Xacobe VI, e en moitos outros países cometéronse ocasionalmente.

66. É totalmente inútil esperar que se liberen por completo os ingresos de Gran Bretaña, ou mesmo que se progrese cara a esa liberación, mentres o excedente dos ingresos, ou sexa, o que resta despois de sufragar os gastos anuais en tempo de paz, sexa tan pequeno. É evidente que nunca poderá conseguirse a liberación sen un aumento moi importante dos ingresos públicos ou sen unha redución igualmente importante dos gastos públicos.

67. Un imposto sobre a terra máis equitativo, un imposto máis equitativo sobre a renda das casas, e reformas como as que se mencionaron no capítulo anterior no sistema actual das alfándegas e os impostos interiores, poderían producir un aumento

⁴ Véxase a voz *Moneta* no *Glossarium* de du Cange, edición Beneditina.

importante dos ingresos sen aumentar a carga tributaria da meirande parte do pobo, senón só distribuíndoa máis equitativamente entre a poboación. Porén, nin o especulador máis optimista podería afagarse de que un aumento desta clase daría esperanzas razoables de liberar totalmente os ingresos públicos, ou mesmo de avanzar tanto cara a esa liberación en tempo de paz como para evitar ou compensar a posterior acumulación de débeda pública na próxima guerra.

68. Podería esperarse un aumento moito máis grande estendendo o sistema tributario británico a todas as provincias do imperio habitadas por xente de extracción británica ou europea. Porén, isto non podería facerse respectando os principios da constitución británica sen admitir no parlamento británico, ou se se quixer nos estados xerais do Imperio Británico, unha representación xusta e equitativa destas provincias, que gardase a mesma proporción coa recadación dos seus impostos que a representación de Gran Bretaña coa dos seus. Abofé, os intereses particulares de moitos individuos poderosos e os prexuízos consolidados da sociedade poñen na actualidade atrancos talvez totalmente imposibles de superar a unha reforma tan grande. Porén, sen pretender determinar se esta unión sería ou non practicable, podería non ser desapropiado considerar nunha obra especulativa como esta ata que punto podería aplicarse o sistema impositivo británico ás provincias do imperio, que ingresos poderían agardarse, e como podería afectar unha unión xeral desta clase á felicidade e prosperidade das provincias que a compoñen. Esta especulación pode considerarse no peor dos casos como unha nova Utopía, certamente menos entretida, pero non máis inútil e quimérica que a antiga.

69. O imposto sobre a terra, os timbres fiscais, os dereitos de alfándega e os impostos interiores constitúen os catro ramos principais dos impostos británicos.

70. Irlanda é seguramente tan capaz de pagar un imposto sobre a terra como Gran Bretaña, e as nosas colonias americanas

e das Indias Occidentais aínda máis. Onde o terratenente non está suxeito a un décimo nin a unha taxa de pobres, seguramente é máis capaz de pagar este imposto que onde está suxeito a ambas cargas. O décimo, onde non hai *modus* e recádase en especie, diminúe máis a renda do terratenente que un imposto sobre a terra que realmente ascendese a cinco xilins por libra. Este décimo ascende na meirande parte dos casos a máis dunha cuarta parte da renda real da terra, ou sexa, do que queda despois de repoñer totalmente o capital do agricultor xunto cos seus beneficios razoables. Se desaparecesen os *modus* e as cesións a leigos, o décimo total da igrexa de Gran Bretaña e Irlanda non podería estimarse en menos de seis ou sete millóns. Se non existise o décimo nin en Gran Bretaña nin en Irlanda, os terratenentes poderían permitirse pagar seis ou sete millóns adicionais de imposto sobre a terra sen verse máis cargados do que a maioría están actualmente. América non paga décimo, e polo tanto podería permitirse pagar un imposto sobre a terra. Abofé, as terras en América e nas Indias Occidentais non están arrendadas nin cedidas aos agricultores. Polo tanto, non poderían taxarse consonte a ningún listado de rendas. Pero tampouco as terras de Gran Bretaña estaban taxadas consonte a un listado de rendas no 4º decreto de Guillherme e María, senón consonte a unha estimación moi aproximada e imprecisa. As terras americanas poderían taxarse do mesmo xeito, ou consonte a unha valoración equitativa a consecuencia dun catastro, como os realizados recentemente no Milanesado e nos dominios de Austria, Prusia e Sardeña.

71. É evidente que os timbres fiscais poderían recadarse sen ningunha variación nos países nos que os procedementos legais e os documentos para transmitir a propiedade real e persoal sexan iguais ou moi semellantes.

72. A extensión das leis británicas de alfándegas a Irlanda e as colonias, sempre que se acompañase, como é de xustiza, cunha extensión da liberdade de comercio, sería moi vantaxosa para ambas. Rematarían totalmente as odiosas restricións que

oprimen na actualidade o comercio de Irlanda, e a distinción entre mercadorías enumeradas e non enumeradas de América. Os países ao norte do cabo Fisterra estarían tan abertos ao produto americano como os países ao sur do mesmo cabo están abertos na actualidade a parte do mesmo. A consecuencia da uniformidade nas leis de alfándegas, o comercio entre as distintas partes do imperio británico sería tan libre como é na actualidade o comercio de cabotaxe en Gran Bretaña. Así, o imperio británico proporcionaría un mercado interior inmenso para o produto das súas provincias. Un mercado tan extenso axiña compensaría tanto a Irlanda como ás colonias do que sufrisen polo aumento dos dereitos de alfándega.

73. Os impostos internos son a única parte do sistema impositivo británico que precisaría modificarse segundo se aplicase en distintas provincias do Imperio. Podería aplicarse en Irlanda sen ningunha modificación, xa que o produto e consumo deste reino son exactamente da mesma natureza que os de Gran Bretaña. Para aplicarse en América e nas Indias Orientais, onde o produto e o consumo son tan distintos dos de Gran Bretaña, precisaríase algunha modificación, o mesmo que para aplicarse nos condados sidreiros e cervexeiros de Inglaterra.

74. Por exemplo, é moi común en América unha bebida alcohólica fermentada que se chama cervexa pero que, ao estar feita de melaza, parécese moi pouco á nosa. Esta bebida alcohólica, xa que só se pode manter por uns días, non se pode preparar nin almacenar para a venda en grandes cervexarías, como a nosa cervexa, senón que cada familia a elabora para o seu propio uso, igual que cocían os seus víveres. Sería totalmente incompatible coa liberdade someter a cada familia ás visitas e inspeccións odiosas dos recadadores de impostos, como facemos cos taberneiros e cervexeiros. Se por equidade se considerase preciso fixar un imposto sobre esta bebida, poderían gravarse as materias primas coas que se fai, ben no lugar de fabricación ou, se as circunstancias do comercio desaconsellasen este imposto,

gravando a súa importación na colonia na que se consuman. Ademais do imposto dun penique por galón establecido polo parlamento británico á importación de melazas en América, hai un imposto provincial de oito peniques por barril á súa importación en barcos pertencentes a outra colonia na Baía de Massachusets, e outro de cinco peniques por galón á súa importación dende as colonias setentrionais a Carolina do Sur. Ou, se non se considerase conveniente ningún destes métodos, cada familia podería tributar polo seu consumo desta bebida alcohólica consonte o número de persoas que a compoñen, igual que tributan as familias no imposto do malte en Inglaterra, ou consonte as distintas idades e sexos destas persoas, igual que se recadan varios impostos en Holanda, ou como propón Sir Matthew Decker que se recaden en Inglaterra os impostos sobre os bens de consumo. Xa se observou que este xeito de tributar non é moi conveniente cando se aplica a obxectos dun consumo rápido. Porén, podería adoptarse nos casos onde non pode facerse nada mellor.

75. O azucre, o ron e o tabaco son mercadorías que non son necesarias en ningures e son obxecto de consumo case universal. Polo tanto, son obxectos impositivos extremadamente axeitados. De producirse unha unión coas colonias, estas mercadorías poderían gravarse antes de que saísen das mans do fabricante ou produtor ou, se isto non se axeitase ás circunstancias destas persoas, poderían depositarse nun almacén público, tanto no lugar de fabricación como nos distintos portos do imperio aos que poderían transportarse despois, para permanecer alí, baixo custodia conxunta do propietario e o funcionario de facenda, e sen adiantar o imposto ata o momento no que se enviasen ao consumidor ou retallista para o seu consumo interior, ou ao comerciante exportador. Cando se enviasen para a exportación, eximiríanse de impostos, dada unha garantía axeitada de que realmente se exportasen fóra do imperio. Estas son as principais mercadorías que requirirían modificacións importantes no actual sistema de tributación británico no caso dunha unión coas colonias.

76. Sen dúbida, é imposible determinar con precisión aceptable cal podería ser a suma que recadaría este sistema impositivo, estendido a todas as provincias do Imperio. Mediante o mesmo recádanse anualmente en Gran Bretaña ingresos de máis de dez millóns entre unha poboación algo inferior a oito millóns de persoas. Irlanda ten máis de dous millóns de habitantes e, segundo os informes presentados ao Congreso, as doce provincias asociadas de América teñen máis de tres. Porén, pode que estes informes se esaxerasesen para estimular ao seu propio pobo ou para intimidar ao deste país, e estimaremos por tanto que as nosas colonias de América do Norte e as Indias Occidentais non conteñen máis de tres millóns, ou que todo o imperio británico, en Europa e América, non ten máis de trece millóns de habitantes. Se este sistema tributario recada máis de dez millóns de libras esterlinas entre menos de oito millóns de habitantes, debería recadar máis de dezaseis millóns duascenas cincuenta mil libras esterlinas entre trece millóns de habitantes. Destes ingresos, supoñendo que o sistema puidese recadalos, habería que deducir os ingresos que se recadan en Irlanda e as colonias para sufragar os gastos dos seus respectivos gobernos civís. Os gastos da administración civil e militar de Irlanda, xunto cos xuros da débeda pública, ascenden a algo menos de setecentas cincuenta mil libras por ano, na media dos dous anos anteriores a marzo de 1775. Segundo un informe moi preciso, os ingresos das principais colonias de América e as Indias Occidentais, ascendían antes do comezo dos actuais disturbios a cento corenta e un mil oitocentas libras. Porén, este informe omite os ingresos de Maryland, Carolina do Norte e todas as nosas últimas adquisicións tanto no continente como nas illas, o que pode supoñer unha diferenza de trinta ou corenta mil libras. Polo tanto, estimemos para redondear que os ingresos precisos para manter o goberno civil de Irlanda e as colonias ascenda a un millón. En consecuencia, quedaría un ingreso de quince millóns duascenas cincuenta mil libras para aplicarse a sufragar os gastos xerais do imperio e a

pagar a débeda pública. Pero se en tempo de paz podía dedicarse un millón de libras dos ingresos actuais de Gran Bretaña para pagar esta débeda, dos ingresos aumentados poderían dedicarse seis millóns duascenas cincuenta mil libras. Ademais, este gran fondo de amortización podería incrementarse cada ano cos xuros da débeda liberada o ano anterior, e podería así aumentar tan rapidamente como para liberar a débeda total en poucos anos e recuperar a vitalidade, actualmente debilitada e languidecente, do imperio. Entrementres, o pobo podería librarse dalgúns dos impostos máis pesados, os que gravan os bens necesarios ou as materias primas das manufacturas. Os traballadores pobres poderían así vivir mellor, traballar máis barato, e levar os seus bens ao mercado máis baratos, aumentando a demanda para os mesmos e, en consecuencia, para o traballo que os produce. Este aumento na demanda de traballo elevaría o número e melloraría a situación dos traballadores pobres. O seu consumo aumentaría, e con el a recadación dos impostos que se mantivesen sobre os artigos que consumen.

77. Porén, os ingresos procedentes deste sistema tributario poderían non aumentar inmediatamente en proporción ao número de persoas suxeitas ao mesmo. Durante un tempo sería precisa a indulxencia coas provincias do Imperio que se visen así sometidas a cargas ás que non estaban afeitas, e mesmo aínda que se recadasen os impostos tan exactamente como fose posible, non recadarían en todas partes uns ingresos proporcionais ao número de persoas. Nun país pobre o consumo das principais mercadorías suxeitas aos dereitos de alfándega e aos impostos interiores é moi pequeno, e nun país pouco habitado as oportunidades para o contrabando son moi grandes. O consumo de bebidas alcohólicas de malte entre as clases inferiores do pobo en Escocia é moi pequeno, e os impostos internos sobre o malte e as cervexas recadan menos alí que en Inglaterra en proporción ao número de persoas e á taxa dos impostos, que é distinta sobre o malte debido a unha suposta diferenza de calidade. Teño entendido que

nestes ramos particulares dos impostos interiores non hai moito máis contrabando nun país que noutro. Os impostos sobre as destilarías e a meirande parte dos dereitos de alfándega recadan menos en Escocia que en Inglaterra en proporción á poboación dos respectivos países, non só debido ao menor consumo das mercadorías gravadas, senón á facilidade para o contrabando. En Irlanda, as clases inferiores do pobo son aínda máis pobres que en Escocia, e moitas partes do país están case igualmente deshabitadas. Polo tanto, o consumo das mercadorías gravadas podería ser, en proporción á poboación, aínda menor en Irlanda que en Escocia, e a facilidade para o contrabando aproximadamente a mesma. En América e as Indias Occidentais, a xente branca, mesmo a das clases máis baixas, está en moito mellor situación que en Inglaterra, e probablemente consume máis dos luxos que habitualmente se permite. Abofé, os negros, que son a meirande parte da poboación tanto nas colonias meridionais do continente como nas illas das Indias Occidentais, ao estar nun estado de escravitude están, sen dúbida, nunha condición peor que a da xente máis pobre de Escocia ou Irlanda. Porén, non por iso temos que pensar que están peor alimentados ou que o seu consumo dos artigos que poderían estar gravados con impostos moderados é menor que o das clases máis baixas do pobo en Inglaterra. Ao seu amo interésalle que estean ben alimentados e que se manteñan cunha moral elevada para que poidan traballar ben, como lle interesa que o seu gando estea na mesma situación. En consecuencia, os negros teñen case en todas partes a mesma ración de ron e cervexa de melaza ou picea que os serventes brancos, e esta ración probablemente non se retiraría aínda que se gravasen estes artigos con impostos moderados. Polo tanto, o consumo das mercadorías gravadas en proporción á poboación sería probablemente tan grande en América e nas Indias Occidentais como en calquera outra parte do imperio británico. Abofé, as oportunidades para o contrabando serían moito máis abundantes. América está moito menos habitada, en proporción á súa extensión, que Escocia ou Irlanda. Agora ben, se os ingresos

recadados actualmente polos impostos sobre o malte e as bebidas alcohólicas de malte se recadasen mediante un só imposto sobre o malte, desaparecería case por completo a oportunidade para o contrabando no ramo máis importante dos impostos interiores. Se os dereitos de alfándega, no canto de fixarse sobre case todos os artigos de importación, se limitasen a uns poucos artigos de uso e consumo moi xerais, e se a recadación destes impostos estivese sometida ás leis de impostos interiores, diminuiría moito a oportunidade para o contrabando, aínda que non se eliminase totalmente. Como consecuencia destes dous cambios, aparentemente sinxelos e doados, é probable que os dereitos de alfándega e os impostos interiores recadasen nas provincias menos habitadas uns ingresos tan grandes en proporción ao consumo da provincia como fan actualmente nas máis populosas.

78. Abofé, disque os americanos non teñen diñeiro de ouro nin prata, realizándose o comercio interior do país con papel moeda, e que envían a Gran Bretaña o ouro e a prata que ocasionalmente atopan a cambio das mercadorías que reciben de nós. Sen ouro nin prata non é posible pagar os impostos. Se xa conseguimos todo o ouro e prata que teñen, como é posible sacarles o que non teñen?

79. A escaseza actual de diñeiro de ouro e prata en América non é o efecto da pobreza do país, nin da incapacidade da súa xente para mercar estes metais. Nun país onde os salarios son máis elevados e os prezos das provisións máis reducidos que en Inglaterra, a meirande parte do pobo ten seguramente os medios para mercar máis se fose necesario ou conveniente para eles. Polo tanto, a escaseza destes metais é efecto dunha elección, non da necesidade.

80. O ouro e prata son necesarios ou convenientes para realizar negocios interiores ou exteriores.

81. Amosouse no segundo libro desta investigación que os negocios interiores dun país poden realizarse mediante papel moeda case coa mesma comodidade que con diñeiro de ouro ou prata, polo menos en tempo de paz. É conveniente para os ame-

ricanos, que poderían sempre empregar con proveito na mellora das súas terras máis capital do que poden obter facilmente, aforrar tanto como sexa posible nos gastos de instrumentos de comercio tan custosos como o ouro e a prata, e empregar a parte do seu produto excedente precisa para mercar estes metais en mercar instrumentos de comercio, materias primas do vestido, partes variadas da moblaxe doméstica e a ferraxe necesaria para construír e ampliar os seus asentamentos e plantacións, ou sexa, en mercar capital activo e produtivo, non capital morto. Aos gobernos das colonias interésalles abastecer á xente cunha cantidade de papel moeda suficiente, e xeralmente máis que suficiente, para realizar os seus negocios interiores. Algúns destes gobernos, especialmente o de Pensilvania, obteñen ingresos presentando este papel moeda aos seus súbditos a un tanto por cento de xuro. Outros, como o da Baía de Massachusets, adiantan papel moeda desta clase en circunstancias extraordinarias para sufragar os gastos públicos, e despois, cando resulta conveniente para a colonia, liquídano ao valor depreciado ao que caeu gradualmente. En 1747⁵ esta colonia pagou así a meirande parte da súa débeda pública coa décima parte do diñeiro polo que se emitiron os seus billetes. É conveniente para os colonos aforrar os gastos de empregar o diñeiro de ouro e prata nas súas transaccións interiores e para os gobernos da colonia ofrecerlles un medio que lles permite aforralos, aínda que presente desvantaxes moi importantes. A abundancia de papel moeda desterra ao ouro e á prata das transaccións interiores das colonias pola mesma razón que os desterrou da meirande parte das transaccións interiores en Escocia, e o que ocasiona a abundancia de papel moeda non é a pobreza de ningún dos dous países, senón o espírito emprendedor e inversor do pobo, o seu desexo de empregar como capital activo e produtivo todo o capital do que poidan dispoñer.

82. No comercio exterior que as colonias realizan con Gran Bretaña, o ouro e prata empréganse na proporción precisa.

⁵ Véxase a *Historia da Baía de Massachusets* de Hutchinson, vol. II, páxina 436 e ss.

Cando non son precisos, raramente aparecen, e xeralmente atópanse cando o son.

83. No comercio entre Gran Bretaña e as colonias tabaqueiras, os bens británicos adoitan adiantarse aos colonos cun crédito bastante longo, e despois páganse en tabaco taxado a un prezo determinado. É máis conveniente para os colonos pagar en tabaco que en ouro e prata. Podería ser máis conveniente para calquera comerciante pagar polos bens que os seus correspondentes lle venderon con algunha outra clase de bens cos que comercie, no canto de con diñeiro, pois non precisaría manter parte do seu capital en efectivo para facer fronte a pagos ocasionais, e podería ter sempre máis bens na súa tenda ou almacén e comerciar máis. Pero poucas veces resulta conveniente para os correspondentes dun comerciante recibir o pago polos bens que lle venden nalgunha outra clase de bens cos que comercie. Os comerciantes británicos que comercian con Virxinia e Maryland son un grupo especial de correspondentes aos que lles convén máis recibir o pago polos bens que envían a estas colonias en tabaco que en ouro e prata. Vendendo o tabaco esperan un beneficio que non poderían obter vendendo ouro e prata. Polo tanto, o ouro e a prata apenas se utilizan no comercio entre Gran Bretaña e as colonias tabaqueiras. Maryland e Virxinia teñen tan pouca necesidade destes metais no seu comercio exterior como no interior. En consecuencia, disque teñen menos diñeiro de ouro e prata que calquera outra colonia americana. Porén, considéranse tan prósperas e, en consecuencia, ricas como calquera das colonias veciñas.

84. Nas colonias setentrionais, como Pensilvania, Nova York, Nova Jersey, os catro gobernos de Nova Inglaterra, etc., o valor dos produtos que exportan a Gran Bretaña non é igual ao das manufacturas que importan para o seu uso e o dalgunhas outras colonias das que son intermediarias. Polo tanto, teñen que pagar un saldo en ouro e prata á metrópole, que xeralmente conseguen.

85. Nas colonias azucreiras o valor do produto exportado anualmente a Gran Bretaña é moito máis elevado que o dos

bens importados de alí. Se o azucre e ron enviados anualmente á metrópole se pagasen nestas colonias, Gran Bretaña estaría obrigada a enviar cada ano un saldo de diñeiro moi grande, e o comercio das Indias Occidentais consideraría-se extremadamente desfavorable por parte dunha determinada clase de políticos. Pero sucede que moitos dos principais propietarios das plantacións de azucre residen en Gran Bretaña. As súas rendas envían-selles en azucre e ron, o produto das súas propiedades. O azucre e o ron que os comerciantes das Indias Occidentais mercan pola súa conta nestas colonias non teñen o mesmo valor que os bens que venden alí anualmente. Polo tanto, pagáselles un saldo en ouro e prata, que xeralmente tamén conseguen.

86. A dificultade e irregularidade do pago dende as colonias a Gran Bretaña non foron en absoluto proporcionais ao tamaño dos saldos que respectivamente debían. Os pagos foron xeralmente máis regulares dende as colonias setentrionais que dende as tabaqueiras, aínda que as primeiras tiveron que pagar en xeral sumas de diñeiro bastante máis grandes, mentres as segundas tiveron que pagar sumas moito máis pequenas ou mesmo ningunha. A dificultade para obter o pago das nosas colonias azucreiras non foi proporcional ao tamaño dos saldos que respectivamente debían, senón á cantidade de terra sen cultivar nas mesmas, isto é, á tentación para comerciar en exceso dos colonos, ou sexa, para emprender o asentamento e plantación de máis terras ermas das axeitadas ao tamaño dos seus capitais. Por iso, os fretes de retorno da gran illa de Xamaica, onde aínda hai moita terra sen cultivar, foron xeralmente máis irregulares e incertos que os das illas máis pequenas de Barbados, Antigua e San Cristovo, que están totalmente cultivadas dende hai moitos anos e por iso préstanse menos ás especulacións dos colonos. As novas adquisicións de Granada, Tobago, San Vicente e Dominica abriron un novo campo ás especulacións desta clase, e os fretes de retorno dende estas illas volvéronse ultimamente tan irregulares e incertos como os da gran illa de Xamaica.

87. Polo tanto, non é a pobreza das colonias a que ocasiona, na meirande parte das mesmas, a escaseza actual de diñeiro de ouro e prata. A súa gran demanda de capital activo e produtivo failles conveniente ter tan pouco capital morto como sexa posible, e por iso dispoñen a conformarse cun instrumento de comercio máis barato que o ouro e a prata, aínda que menos conveniente. Así poden converter o valor deste ouro e prata en instrumentos de comercio e materias primas para o vestido, moblaxe doméstico e ferraxes precisas para a construción e ampliación dos seus asentamentos e plantacións. Nos ramos de negocio que non poden realizarse sen diñeiro de ouro e prata, sempre parecen conseguir a cantidade precisa destes metais, e se non a conseguen, o seu fracaso non é pola súa pobreza, senón pola súa innecesaria e excesiva actividade. Os seus pagos non son irregulares e incertos porque son pobres, senón porque están demasiado ansiosos de ser excesivamente ricos. Aínda que remitisen a Gran Bretaña toda a recadación dos impostos coloniais que superase o preciso para sufragar o gasto da súa propia administración civil e militar en ouro e prata, as colonias teñen medios abundantes para mercar a cantidade precisa destes metais. Abofé, neste caso estarían obrigadas a cambiar por capital morto unha parte do seu produto excedente co que hoxe mercan capital activo e produtivo, e a empregar un instrumento de comercio custoso no canto doutro barato para realizar os seus negocios interiores, e pode que o gasto de mercado acalmase a vivacidade e ardor da súa actividade excesiva na mellora da terra. Porén, podería non ser preciso remitir ningunha parte dos ingresos americanos en ouro e prata. Podería remitirse en letras libradas e aceptadas por comerciantes particulares ou compañías en Gran Bretaña, ás que se lles consignase unha parte do produto excedente americano, e que pagarían os ingresos americanos ao Tesouro en diñeiro despois de recibir o seu valor en bens, de xeito que todo a negocio se realizase sen exportar unha soa onza de ouro ou prata dende América.

88. Non é inxusto que tanto Irlanda como América contribúan á liberación da débeda pública de Gran Bretaña. Esta débeda contraeuse para apoiar o goberno establecido pola Revolución, un goberno ao que os protestantes de Irlanda deben, non só toda a autoridade da que gozan na actualidade no seu propio país, senón a seguridade que posúen respecto da súa liberdade, propiedade e relixión. Un goberno ao que varias das colonias americanas deben os seus estatutos e, en consecuencia, a súa constitución actual, e ao que todas deben a liberdade, seguridade e propiedades das que gozan dende entón. Esta débeda pública, especialmente a inmensa débeda contraída na última guerra e unha gran parte da contraída na guerra anterior, contraéronse en defensa de todas as provincias do imperio, non só de Gran Bretaña. En realidade contraéronse en defensa de América.

89. Mediante unha unión con Gran Bretaña, Irlanda gañaría, ademais da liberdade de comercio, outras vantaxes moito máis importantes que máis que compensarían calquera aumento dos impostos vencellado á unión. Grazas á unión con Inglaterra, as clases escocesas medias e baixas liberáronse totalmente do poder dunha aristocracia que sempre as oprimiu. Mediante unha unión con Gran Bretaña, a maioría da poboación irlandesa liberárase totalmente tamén dunha aristocracia moito máis opresiva, non fundada como a escocesa nas distincións naturais e respectables do nacemento e a fortuna, senón na máis odiosa de todas as distincións: a dos prexuizos relixiosos e políticos, que máis que ningunha outra estimula tanto a insolencia dos opresores como o odio e a indignación dos oprimidos, e que habitualmente fai aos habitantes dun mesmo país máis hostís entre si do que nunca foron os de distintos países. Sen unha unión con Gran Bretaña, non é probable que os habitantes de Irlanda se consideren como un só pobo ata que pase moito tempo.

90. Nas colonias nunca se impuxo unha aristocracia opresiva, pero tamén estas gañarían considerablemente en felicidade e tranquilidade dunha unión con Gran Bretaña. Polo menos, libe-

rarálles das disputas rancorosas e violentas que son inseparables das pequenas democracias e que tan a miúdo dividiron os sentimentos dos seus pobos e perturbaron a tranquilidade dos seus gobernos, aproximadamente democráticos nas súas formas. No caso dunha separación total de Gran Bretaña, que é moi probable agás que unha unión deste tipo a evite, estas disputas serían dez veces máis virulentas. Antes do comezo dos presentes disturbios, o poder coercitivo da metrópole sempre impediu que as disputas estalasen en algo peor que a brutalidade e as inxurias groseiras. Se desaparecese totalmente este poder coercitivo, probablemente axiña estalarían en violencia aberta e derramamento de sangue. En todos os grandes países unidos baixo un goberno uniforme, o espírito de partido habitualmente impera menos nas provincias remotas que no centro do imperio. A distancia destas provincias coa capital, a sede principal do gran balbordo de disputas e ambicións, failles inclinarse menos por algún dos partidos rivais e ser espectadores máis indiferentes e imparciais da conduta de todos. O espírito de partido impera menos en Escocia que en Inglaterra. No caso dunha unión probablemente imperaría menos en Irlanda que en Escocia, e as colonias sen dúbida gozarían axiña dun grao de concordia e unanimidade actualmente descoñecidos no imperio británico. Abofé, tanto Irlanda como as colonias estarían sometidas a impostos máis elevados que os que pagan actualmente. Porén, cunha dilixente e fiel aplicación dos ingresos públicos cara á liberación da débeda nacional, a meirande parte destes impostos manteríanse pouco tempo, e os ingresos públicos de Gran Bretaña poderían reducirse axiña ao preciso para manter unha administración moderada en tempo de paz.

91. As adquisicións territoriais da Compañía das Indias Orientais, dereito indubidable da coroa, isto é, do estado e o pobo de Gran Bretaña, poderían converterse noutra fonte de ingresos máis abundante que as xa mencionadas. Estes países preséntanse como máis fértiles e extensos, e moito máis ricos e pobo-

dos en proporción á súa extensión, que Gran Bretaña. Para obter grandes ingresos dos mesmos quizais non sexa preciso introducir un sistema impositivo novo en países que xa están gravados máis que dabondo. Podería ser máis axeitado alixeirar e non agravar a carga destes desgraciados países, e intentar obter ingresos dos mesmos evitando o desfalco e malversación da meirande parte dos impostos que xa pagan, no canto de establecer outros novos.

92. De resultar impracticable para Gran Bretaña conseguir un aumento importante de ingresos dos recursos enriba mencionados, o único que podería quedarlle sería unha diminución dos seus gastos. Gran Bretaña é polo menos tan económica como calquera dos seus veciños no xeito de recadar e gastar os ingresos públicos, pero pode ter marxe de mellora en ambos aspectos. A administración militar que mantén para a súa propia defensa en tempo de paz e máis moderada que a de ningún outro estado europeo que pretenda rivalizar con ela en riqueza ou poder. Polo tanto, ningún destes artigos admite reducións importantes dos gastos. Os gastos da administración das colonias en tempo de paz eran moi considerables antes do comezo dos disturbios actuais, e son gastos que poden e seguramente deben aforrarse totalmente se non poden obterse ingresos das colonias. Estes gastos en tempo de paz, aínda que moi grandes, son insignificantes en comparación co custo da defensa das colonias en tempo de guerra. Xa se observou que a última guerra, que se emprendeu debido ás colonias, custoulle a Gran Bretaña máis de noventa millóns. Na guerra con España de 1739, que se emprendeu principalmente polas colonias, e na guerra con Francia que foi consecuencia da anterior, Gran Bretaña gastou máis de corenta millóns, dos que en xustiza debería cargarse unha gran parte ás colonias. Nestas dúas guerras as colonias custáronlle a Gran Bretaña moito máis do dobre da suma á que ascendía a débeda nacional antes do comezo da primeira. Se non fose por estas guerras, a débeda teríase pagado totalmente na actualidade. E se non fose polas colonias, a primeira destas guerras non se tería emprendido, e

seguramente a segunda tampouco. Estes gastos pagáronse porque se consideraba que as colonias eran provincias do imperio británico. Pero os países que non contribúen nin ingresos nin forzas militares para manter o imperio non poden considerarse provincias, senón apéndices, unha especie de espléndida e vistosa equipaxe do imperio. Se o imperio non pode soste-lo por máis tempo os gastos de mantemento da equipaxe, debería seguramente librarse da mesma, e se non pode obter ingresos proporcionais aos seus gastos, debería polo menos acomodar os seus gastos aos seus ingresos. Se as colonias, a pesar de rexeitar someterse aos impostos británicos, teñen que considerarse aínda como provincias do imperio británico, a súa defensa nunha futura guerra podería custarlle a Gran Bretaña máis que ningunha das guerras anteriores. Os gobernantes de Gran Bretaña entretiveron ao pobo por máis dun século coa idea de que posuían un gran imperio na parte occidental do Atlántico. Porén, este imperio até agora só existiu na imaxinación, e non era máis que o proxecto dun imperio. Non era unha mina de ouro, senón o proxecto dunha mina de ouro, que custou, segue custando e, se continúa como até agora, custará un gasto inmenso sen proporcionar ningún beneficio, xa que os efectos do monopolio do comercio colonial son, como se amosou, unha simple perda no canto dun beneficio para o conxunto da poboación. Certamente xa é tempo de que os nosos gobernantes fagan realidade o sono dourado que comparten co pobo, ou que esperten e intenten espertar o pobo. Se o proxecto non pode completarse debería renunciarse a el. Se non pode facerse contribuír ao mantemento do imperio a algunha das provincias do imperio británico seguramente é o intre de que Gran Bretaña se libere do gasto de defendela en tempo de guerra e manter a súa administración civil e militar en tempo de paz, e intente acomodar as súas visións e proxectos de futuro á verdadeira mediocridade da súa situación.

APÉNDICE

Os dous cadros seguintes engádense para ilustrar e confirmar o dito no capítulo quinto do libro cuarto respecto da prima por tonelaxe para a pesca do arenque branco. Creo que o lector pode confiar na precisión de ambas contas.

Cadro dos barcos do arenque equipados en Escocia durante once anos, co número de barrís baleiros e o número de barrís de arenques pescados, e tamén a prima media sobre cada barril de «sea sticks» e sobre cada barril de arenque enteiro.

Anos	Número de barcos	Barrís baleiros transportados	Barrís de arenques pescados	Prima pagada polos barcos		
				£	x.	p.
1771	29	5.948	2.832	2.085	0	0
1772	168	41.316	22.237	11.055	7	6
1773	190	42.333	42.055	12.510	8	6
1774	248	59.303	56.365	16.952	2	6
1775	285	69.144	52.879	19.315	15	0
1776	294	76.329	51.863	21.290	7	6
1777	240	62.679	43.313	17.592	2	6
1778	220	56.390	40.958	16.316	2	6
1779	206	55.194	29.367	15.287	0	0
1780	181	48.315	19.885	13.445	12	6
1781	135	33.992	16.593	9.613	12	6
Total	2.186	550.943	378.347	155.463	11	0

<i>Sea sticks</i>	378.347	Prima media por cada barril de <i>sea sticks</i> ...	£ 0 8 2 $\frac{1}{4}$
Deducido $\frac{1}{8}$	126.115 $\frac{2}{3}$	Pero ao estimarse que un barril de <i>sea sticks</i> é dous terzos dun barril de arenques, dedúcese un terzo, o que deixa a prima en...	£ 0 12 3 $\frac{3}{4}$
Barrís de arenques	252.231 $\frac{1}{3}$		
Se os arenques se exportan, hai ademais unha prima de			0 2 8
De xeito que a prima monetaria pagada polo Goberno por cada barril é			£ 0 14 11 $\frac{3}{4}$
Pero se a isto se engade o imposto do sal habitualmente empregado en salgar cada barril, que en media é de un <i>bushel</i> e un cuarto para o sal estranxeiro, a 10 x. o <i>bushel</i>			0 12 6
A prima por cada barril ascendería a			£ 1 7 5 $\frac{3}{4}$
Se os arenques sálganse con sal británico, o cálculo é o seguinte: a prima como antes			£ 0 14 11 $\frac{3}{4}$
Pero se a esta prima se engade o imposto sobre dous <i>bushels</i> de sal escocés a 1 x. 6 p. por <i>bushel</i> , que é a cantidade media estimada para salgar cada barril, ou sexa			0 3 0
A prima por cada barril ascenderá a			£ 0 17 11 $\frac{3}{4}$
E,			
Cando os barcos do arenque descargan en Escocia para o consumo interno, e pagan o imposto de un xilin por barril, a prima queda como antes			£ 0 12 3 $\frac{3}{4}$
Da que hai que deducir 1 x. por barril			0 1 0
			0 11 3 $\frac{3}{4}$
Pero a isto hai que engadir de novo o imposto do sal estranxeiro utilizado para salgar un barril de arenques, ou sexa			0 12 6
De xeito que a prima percibida por cada barril de arenques descargado para consumo interno é			£ 1 3 9 $\frac{3}{4}$
Se os arenques sálganse con sal británico o cálculo é o seguinte: a prima sobre cada barril descargado polos barcos do arenque como antes			£ 0 12 3 $\frac{3}{4}$
Da que se deduce o 1 x. por barril pagado no intre no que se descargan para consumo interno			0 1 0
			£ 0 11 3 $\frac{3}{4}$
Pero se a esta prima se engade o imposto sobre dous <i>bushels</i> de sal escocés a 1 x. 6 p. por <i>bushel</i> , que é a cantidade media estimada para salgar cada barril, ou sexa			0 3 0
A prima por cada barril descargado para consumo interno será			£ 0 14 3 $\frac{3}{4}$

Aínda que a perda dos impostos sobre os arenques exportados non poida considerarse realmente como unha prima, sen dúbida pode considerarse como tal a perda dos impostos sobre os arenques descargados para consumo interno.

Cadro das cantidades de sal estranxeiro importado en Escocia e de sal escocés enviado libre de impostos dende as salinas para a pesca, dende o 5 de abril de 1771 ao 5 de abril de 1782, coa media anual de ambas.

PERÍODO	Sal estranxeiro importado	Sal escocés procedente das salinas
	<i>Bushels</i>	<i>Bushels</i>
Do 5 de abril de 1771 ao 5 de abril de 1782	936.974	168.226
Media anual	85.179 $\frac{5}{11}$	15.293 $\frac{3}{11}$

Obsérvese que o *bushel* de sal estranxeiro pesa 84 libras, mentres que o de sal británico pesa só 56 libras.

la opia el
cia. v De
ionitas inf

A marca tipográfica desta colección procede da viñeta utilizada por Gonzalo Rodríguez de la Pasera no deseño do *Missale Auriense*, un dos primeiros libros impresos en Galicia, realizado en Monterrei en 1493.

