

klyn. Así Jamaica, en vez de seguir siendo una pequeña aldea, llegará á ser una gran ciudad, gracias á las industrias que el Arancel protector permitiría levantar en ellas, mientras el aumento de demanda de brazos elevaría los salarios y daría un empleo más seguro».

Estimo todo esto, por lo menos, tan valedero como los argumentos proteccionistas que se dirigen al pueblo de los Estados Unidos, y no hay nadie que haya oído hablar á los tenderos de la aldea ó prestado atención á los comentarios de los periódicos locales que pueda dudar de que si fueran nuestras ciudades independientes, los proteccionistas de aldea se harían escuchar tan fácilmente como lo consiguen los proteccionistas nacionales ahora.

Mas para llevar la teoría proteccionista á sus lógicas conclusiones, no podemos detenernos en la protección entre Estado y Estado, ciudad y ciudad, aldea y aldea. Si la protección es necesaria entre las naciones, debe ser necesaria, no sólo entre las subdivisiones políticas, sino entre familia y familia.

Si la nación no debe comprar en las otras naciones nada que pueda producir por sí misma, el mismo principio debe impedir que cada familia compre nada de lo que pueda producir. Las leyes sociales, como las leyes físicas, son aplicables á la molécula lo mismo que al conjunto; pero una situación social en la que el principio proteccionista fuese llevado así plenamente hasta sus últimas consecuencias, sería una situación de completa barbarie.

CAPITULO VI

COMERCIO

Protección significa impedir. Proteger es preservar ó defender. ¿Qué es lo que la protección arancelaria impide? El comercio. Para hablar más exáctamente, aquella parte del comercio que consiste en importar de otros países mercancías que pueden ser producidas en el propio.

Pero el comercio del cual la protección intenta preservarnos y defendernos, no es, como las inundaciones, los terremotos ó los ciclones, algo que se produzca sin la intervención humana. El comercio implica actos del hombre. No puede ser necesario preservarnos ó defendernos contra el comercio, si no hay hombres que necesiten comerciar y que lo intenten. ¿Quiénes, pues, son los hombres contra cuyos esfuerzos por comerciar nos preserva y defiende la «protección?»

Si yo hubiese sido preguntado antes de haber reflexionado sobre el asunto por mí mismo, habría respondido que los hombres contra los cuales la «protección nos defiende», son los productores extranjeros que desean vender sus productos en nuestros mercados nacionales. Tal es el supuesto que circula al través de todos los argumentos proteccionistas: la suposición de que los extranjeros están constantemente tratando de imponernos sus productos, y que el Arancel es un medio de defendernos contra lo que *ellos* necesitan hacer.

Pero un instante de reflexión demostraría que ningún esfuerzo de los extranjeros para vendernos sus productos pue-

de hacer por sí mismo necesario el Arancel. Porque el deseo de una parte, por muy fuerte que sea, no basta para comerciar. Para cualquier comercio se necesita dos partes que mutuamente deseen comerciar, y cuyas acciones sean recíprocas. Nadie puede comprar á menos de que encuentre alguien que desee venderle, y nadie puede vender á menos que haya alguien deseoso de comprar. Si los americanos no necesitaran comprar productos extranjeros, los productos extranjeros no podrían ser vendidos aquí, aun cuando no hubiera Arancel. La causa eficiente del comercio que nuestro Arancel trata de impedir es el deseo de los americanos de comprar productos extranjeros, no el deseo de los extranjeros de vendérselos. Así la protección, realmente, impide lo que los propios «protegidos» necesitan hacer. No es de los extranjeros de los que nos preserva y defiende la protección; es de nosotros mismos.

El comercio no es una invasión. No envuelve agresión de un lado y resistencia de otro, sino mutuo consentimiento y satisfacción. No puede haber comercio á menos que las partes estén conformes, como no puede haber reyerta sino cuando las partes difieren. Inglaterra, nos dicen, ha forzado á China á comerciar con el mundo exterior, y los Estados Unidos al Japón. Pero, en ambos casos, lo que se ha hecho no ha sido obligar al pueblo á comerciar, sino obligar á sus Gobiernos á permitirlo. Si el pueblo no necesita comerciar, la apertura de puertos será inútil. Las naciones civilizadas, no obstante, no emplean sus Ejércitos y Marina en abrir los puertos de las otras al comercio. En lo que emplean sus Ejércitos y sus Marinas es, cuando pelean, en cerrarse unas á otras los puertos. Y sus esfuerzos se dirigen á impedir la llegada de mercancías, más aun que la salida de éstas; la importación más que la exportación. Porque un pueblo puede ser más profundamente perjudicado impidiendo que reciba productos que impidiendo el que los envíe fuera. El comercio no requiere la fuerza. El libre cambio consiste simplemente en permitir al pueblo comprar y vender lo que necesita. Es la protección la

que exige el concurso de la fuerza, porque consiste en impedir al pueblo que haga lo que necesita hacer. Las tarifas protectoras tienen aplicaciones semejantes á las de la fuerza: son como tropas bloqueadoras, y su objetivo es el mismo: impedir el comercio. La diferencia entre ambas está en que las tropas bloqueadoras son un medio con el que las naciones tratan de impedir el comercio á sus enemigas, y las tarifas protectoras son un medio con el cual las naciones intentan impedir á su propio pueblo el comercio. Lo que la protección nos enseña es á hacernos á nosotros mismos, en tiempo de paz, lo que los enemigos tratan de hacernos en tiempo de guerra.

¿Puede forzarse más el significado de las palabras que aplicar al comercio términos que evocan la guerra, y decir de una nación que invade, anega, inunda á otra con productos? ¡Productos! ¿Qué son sino cosas buenas; cosas que nosotros nos consideraríamos dichosos en poseer? ¿No es absurdo decir de una nación que impone estas buenas cosas á otra nación? ¿Quién desearía individualmente ser preservado contra invasión semejante? ¿Quién se opondría á ser inundado con todos los buenos vestidos que su mujer y sus hijas necesitaran; anegado con un caballo y un tilburi; aplastado con trajes, artículos coloniales, buenos cigarros, hermosos cuadros, ó cualquiera otra clase de valor? Y ¿quién se mostraría encantado si alguien se encargara de protegerle arrojando á todos aquéllos que le llevasen tales cosas?

Realmente, sin embargo, no sólo es imposible á una nación venderle á otra á menos que ésta necesite comprarle, sino que el comercio internacional no consiste en enviar fuera productos para venderlos. La gran masa de las importaciones de cada país civilizado, consiste en mercancías que han sido pedidas por el pueblo de este país, y que son importadas á su costa. Esto es verdad, aun en nuestro propio caso, aunque uno de los efectos de nuestro Arancel es que muchos productos que de otra suerte serían importados por los americanos, sean enviados aquí por los fabricantes europeos, porque así es más fácil una menor valuación para los efectos

aduaneros. Pero no es el importador la causa de la importación. Sean las mercancías traídas aquí por los importadores americanos ó enviadas por los exportadores extranjeros, la causa de su venida es que son solicitadas por el pueblo americano. La demanda de los compradores al por menor es lo que produce la importación de mercancías. Así, una tarifa protectora es un estorbo que pone el pueblo, no para lo que otros necesitan hacer con relación á él, sino para lo que él mismo necesita hacer.

Cuando en el sentido corriente de la palabra hablamos de individuos ó colectividades que se protegen á sí propios, implica esto siempre la existencia de algún enemigo ó peligro externo, como el frío, el calor ó los accidentes, las bestias salvajes, la peste, el fuego, la epidemia, los ladrones ó los invasores; algo dispuesto á hacer aquello á lo cual los protegidos se oponen. El único caso en que el sentido ordinario de la palabra no implica un enemigo ó peligro exterior es aquél en que se refiere á un protector de superior inteligencia, como cuando hablamos de los imbéciles, locos, borrachos ó niños, que son protegidos contra sus propios actos irracionales.

Pero el sistema de restricción que sus defensores llaman «protector» carece á la vez de una y otra de estas esenciales cualidades de la protección efectiva. Contra lo que ellos defienden á un pueblo, no es contra enemigos ó peligros exteriores, sino contra lo que el pueblo mismo necesita hacer. Pero esta «protección» no es la protección de una superior inteligencia, porque el género humano no ha encontrado todavía un medio por el cual pueda alcanzar en un Parlamento ó Congreso una inteligencia superior á la del pueblo que éste representa. No negaré que donde las tarifas protectoras son establecidas, lo son de acuerdo con la voluntad nacional. Lo que yo deseo demostrar es que aun el pueblo que se impone tarifas protectoras desea hacer aquello mismo que, por medio del Arancel, trata de impedirse á sí propio. Se advierte esto por la tendencia de la importación á continuar á pesar del Arancel; por la disposición de los ciudadanos á elu-

dir el Arancel siempre que pueden, y por el hecho de que aquellos mismos individuos que demandan el establecimiento de tarifas para impedir la importación de productos extranjeros figuran entre los individuos cuyas peticiones y requerimientos de estas mercancías son la causa de su importación. Imaginemos un pueblo en el cual todos los hombres, mujeres y niños sean proteccionistas y en que el Arancel sea unánimemente deseado; pues, á pesar de ello, este Arancel será una restricción de aquello que el pueblo necesita hacer y aun de lo que trata de hacer. Los proteccionistas lo son únicamente en teoría y en política. Cuando se trata de comprar lo que necesitan, todos los proteccionistas son librecambistas. Digo esto, no para probar la inconsecuencia de los proteccionistas, sino para algo de más significación.

«Yo escribo». «Yo respiro». Ambas proposiciones afirman una acción por parte del mismo individuo, pero acción de diferente clase. Escribo por una volición consciente; respiro instintivamente. Tengo conciencia de que respiro sólo cuando pienso en ello, y, sin embargo, mi respiración prosigue, piense ó no en ella, aunque mi conciencia esté absorta en el pensamiento, ó aletargada en el sueño. Aunque con todo mi deseo tratara de detener mi respiración, yo, á pesar de mí mismo, trataría de respirar, y continuaría haciéndolo mientras tuviera vida. Otras funciones vitales son aun más independientes de la conciencia y de la voluntad. Vivimos por la continua sucesión de múltiples y delicados procesos visibles sólo en sus resultados y provechosamente independientes de la dirección mental.

Entre el hombre y la comunidad hay en estos respectos una analogía que es más estrecha á medida que progresa la civilización y que aumenta la complejidad de las relaciones sociales. Este poder del conjunto depositado en los Gobiernos está limitado en el campo de la reflexión y de la acción tanto como la voluntad consciente de un individuo lo está, y aun el consenso de las opiniones personales y la síntesis de los deseos de la opinión pública apenas tienen un campo de acción

más extenso. Hay por cima de la dirección nacional y por bajo de la conciencia nacional una vida y relación de partes y un engranaje de funciones que son al cuerpo social lo que los procesos vitales son al cuerpo físico.

¿Qué ocurriría á un individuo si todas las funciones del cuerpo estuvieran colocadas bajo la dirección de la conciencia y un hombre pudiera olvidarse de respirar ó calcular mal la suma de jugo gástrico necesaria para su estómago ó equivocarse respecto de lo que sus riñones deben eliminar de la sangre? Pues esto sucedería á una nación en la que todas las actividades individuales estuvieran dirigidas por el Gobierno.

Y aunque un pueblo colectivamente pueda establecer una tarifa para impedir el comercio, sus necesidades y deseos individuales le forzarán todavía á tratar de comerciar, lo mismo que si un hombre ata una cuerda en torno de un brazo suyo, la sangre todavía tratará de circular. Porque el esfuerzo de cada uno para satisfacer sus deseos con el menor trabajo, que es la causa del comercio, es tan instintivo y persistente como las instigaciones á que obedecen los órganos vitales del cuerpo. No son el importador y el exportador los que producen el comercio, sino las demandas cada día y cada hora formuladas de aquéllos que no piensan en importar ni en exportar, y á los cuales el comercio trae lo que piden, precisamente como la sangre trae á cada fibra del cuerpo lo que ésta reclama.

Tan natural es para los hombres comerciar como para la sangre circular. El hombre es por naturaleza un animal comerciante, impelido al comercio por la persistencia de sus deseos, colocado en un mundo donde todo demuestra que él necesita comerciar, y encontrando en el comercio la posibilidad de todo progreso social. Sin el comercio, el hombre sería un salvaje.

Donde cada familia produce su alimento, construye su casa, hace sus vestidos y fabrica sus utensilios; ninguno puede tener más que lo estrictamente necesario para vivir, y toda pérdida local de cosechas acarrea el hambre. Un pueblo que

viviera de esta suerte, sería independiente, pero su independencia se parecería á la de las fieras; sería pobre, ignorante é impotente en absoluto contra las fuerzas de la Naturaleza y las vicisitudes de las estaciones.

Esta condición social, á la cual conduce lógicamente la teoría protectora, es la más baja en que el hombre pudiera encontrarse, la condición de la que él se ha levantado. Ha progresado únicamente desde que aprendió á satisfacer sus necesidades cambiando con sus vecinos y libertando y extendiendo el comercio. La diferencia entre los desnudos salvajes que poseen tan sólo los rudimentos de las artes y cuya debilidad é ignorancia tiemblan ante las fuerzas de la Naturaleza, y la riqueza, la cultura y el poder de nuestra más alta civilización es debida al cambio de esa independencia á que se encamina el sistema protector por aquella interdependencia que el comercio acarrea. Los hombres no pueden dedicarse por sí mismos á la producción de cada una de las muchas cosas que las necesidades humanas requieren, á menos de que puedan cambiar sus productos por los productos de los otros. Y así, merced únicamente al crecimiento del comercio, que permite la división del trabajo, crecen los meros rudimentos, puede desenvolverse la destreza, es adquirida la cultura y surge la invención, y así el poder productor traspasa las exigencias del mantenimiento de la vida, lo cual hace posible el descanso y permite la acumulación de capital.

Si impedir el comercio estimulara la industria y promoviese la prosperidad, las localidades que están más aisladas mostrarían los mayores adelantos humanos. La natural protección á la industria local, proporcionada por las altas cadenas de montañas, por los cálidos desiertos ó por los Océanos demasiado vastos y tempestuosos para la frágil embarcación de los primeros navegantes, nos habría dado los primeros resplandores de la civilización y testificado el más rápido crecimiento. Pero, en realidad, donde el comercio ha podido desenvolverse más fácilmente, es donde nosotros encontramos las primeras acumulaciones de riqueza y los principios de la

civilización. Es en las ensenadas accesibles, en los ríos navegables y en los caminos más frecuentados donde encontramos las ciudades nacies y donde las artes y las ciencias se desarrollan. Y al par que el comercio se liberta y extiende; á medida que se abren caminos y se mejora la navegación; que los piratas y ladrones son extirpados y los tratados de paz ponen fin á los crónicos estragos de la guerra, aumenta la riqueza y crece la civilización. Todas nuestras grandes invenciones economizadoras de trabajo, desde la moneda hasta la máquina de vapor, nacen del comercio y promueven su difusión. El comercio ha sido el aplacador de la guerra, el desarraigador de los prejuicios, el difusor de la cultura. Por el comercio han sido propagadas por todo el mundo las semillas y animales útiles, las artes y las invenciones prodigiosas, y cada hombre en un punto ha sido capacitado, no sólo para obtener los productos, sino para aprovechar las observaciones, descubrimientos é invenciones de los hombres de otros lugares.

En un mundo organizado conforme á los principios protectores, todas las partes habitables deberían tener los mismos suelo y clima y ser aptos para idénticas producciones, de tal suerte que los habitantes de cada localidad pudieran producir en su país todo lo que necesitan. Sus mares y ríos no servirían para navegar y cada pequeña sección dispuesta para ser habitada por una colectividad estaría resguardada por una protectora cadena de montañas. Si nos encontráramos en un mundo como éste, deberíamos inferir que el designio de la Naturaleza ha sido que cada pueblo desarrollara sus propias industrias con independencia de todos los demás. Pero el mundo en que nos encontramos no sólo está dispuesto para la intercomunicación, sino que sus campos cultivables están distribuidos de tal manera que obligan al pueblo de diferentes localidades á comerciar recíprocamente para la plena satisfacción de sus deseos. Las diversidades de suelo y de clima, la distribución del agua, la madera y los depósitos minerales, las corrientes marinas y atmosféricas, producen infinitas diferencias en la adaptación de las diversas partes á las dis-

tintas producciones. No es solamente que una zona produzca azúcar y café, plátanos y ananas, y otra trigo y cebada, manzanas y patatas; que una dé forrajes y otra algodón; que aquí haya colinas á proposito para pastos y allí valles adecuados para el cultivo; acá granito y allá arcilla; en un lugar hierro y carbón y en otro cobre y plomo, sino que hay diferencias tan delicadas que, aun cuando la experiencia nos dice que existen, no sabemos decir á qué son debidas. El vino de cierta calidad es producido en un lugar, y aunque plantemos en otro viñas idénticas, no será igual el vino, á pesar de que el suelo y el clima parecen semejantes. Algunas localidades, sin razón explicable, son renombradas por producciones de una clase, y otras, por producciones de clase distinta; la experiencia demuestra frecuentemente que las plantas se diferencian en las diversas partes de un mismo campo. Estas infinitas diversidades en la adaptación de las diferentes partes de la superficie terrestre á la producción de las distintas cosas necesitadas por el hombre, demuestra que la Naturaleza no se ha propuesto que el hombre subvenga á sus necesidades con su producción propia solamente, sino que comercie con sus vecinos, de la misma manera que el colocar la carne ante uno de los invitados á comer, las legumbres ante otro y el pan ante otro, demuestra el designio del anfitrión de que aquéllos se los ofrezcan recíprocamente.

Otro hecho natural tiene significado semejante. Sábese desde hace tiempo que para obtener las mejores cosechas el labrador no siembra con la semilla nacida en sus propios campos, sino con semilla traída de los ajenos. La fuerza de los animales domésticos parece siempre mejorada por los cruces; aun los vendedores de volatería encuentran que es mejor vender los pollos que nacen en sus gallineros y sustituirlos con gallos comprados en otra parte. Sea ó no exacta esa ley con respecto á la parte física del hombre, es lo cierto que el cruzamiento de razas produce efectos estimulando las facultades mentales. Los prejuicios se abaten; el ingenio se aguza, la lengua se enriquece, los usos y costumbres entran en com-

paración y surgen nuevas ideas. Los pueblos más progresivos, aunque no siempre son de sangre mezclada, han sido siempre los pueblos que más en contacto han estado y más han aprendido de los otros. Se dice que el espíritu se adquiere viajando: este proverbio es verdad respecto de las naciones.

Y, además de esto, es característico de todas las invenciones y descubrimientos que van acrecentando rápidamente nuestro poder sobre la Naturaleza el que requieran una mayor división del trabajo y extiendan el comercio. Así, cada paso hacia adelante destruye la independencencia y aumenta la interdependencia de los hombres. La condición indispensable del humano progreso es, evidentemente, que los hombres estrechen cada vez más sus relaciones y sean más y más dependientes entre sí.

Así las restricciones que el proteccionismo solicita que nos sean impuestas son tan adecuadas para promover la prosperidad nacional como las ligaduras que impiden la circulación de la sangre lo serían para acrecentar la salud y la comodidad de nuestro cuerpo. La protección nos invita á pagar funcionarios, á fomentar los espías y los informadores y á provocar el fraude y el perjurio; ¿para qué? Para protegernos y preservarnos de algo que no ofende á la ley moral; algo á lo que somos instintivamente impelidos; algo sin lo que jamás hubiéramos podido salir de la barbarie, y algo que la naturaleza física y las leyes sociales juntamente demuestran que está conforme con el designio creador.

Verdad es que los proteccionistas no condenan todo comercio, y aunque algunos de ellos desearían ver separados de nosotros los productos extranjeros por un Océano de fuego, otros, más razonables, aunque menos lógicos, permitirían á un país importar las cosas que éste no puede producir. El comercio internacional que éstos conceden que no es peligroso, no llega á una décima, ni acaso á una vigésima parte del comercio internacional del mundo, y en lo que á nuestro país concierne, las únicas cosas que nosotros no podríamos pro-

ducir en nuestra tierra, se limitan á poco más de unas escasas producciones de la zona tórrida, y aun éstas, si fueran adecuadamente protegidas, podrían crecer en nuestro país por procedimientos artificiales, con indirecto estímulo para las industrias del cristal y del carbón. Pero hasta el punto á que la teoría pura llega, importa poco que el comercio que el «proteccionismo permitiría, comparado con el que prohibiría, sea más ó menos. De lo que la «protección» quiere preservarnos y contra lo que quiere guardarnos, es «del comercio». Y que el comercio sea entre ciudadanos de una misma nación ó ciudadanos de diferentes naciones y que obtengamos por él cosas que podemos producir por nosotros mismos, ó cosas que nosotros no podemos producir, el objeto del comercio es siempre uno. Si yo trafico con un canadiense, un mejicano ó un inglés es por la misma razón porque trafico con un americano: que yo prefiero tener las cosas que me da á las cosas que yo le doy á él. ¿Por qué habría de rehusar yo el comerciar con un extranjero más que el hacerlo con un conciudadano, cuando mi propósito al comerciar es mi provecho y no el suyo? ¿Y no es en ese caso como en el otro un perjuicio para mí el que mi tráfico sea dificultado? ¿Qué diferencia establece el que me sea posible ó imposible el hacer por mí mismo la cosa con la cual quiero yo comerciar? Si yo no necesito aquello que recibo más que lo que voy á dar, yo no desearé comerciar. Aquí hay un labrador que se propone cambiar con un vecino suyo un caballo que él no necesita por una pareja de bueyes que le hacen falta. ¿Sería beneficioso para estos labradores dificultarles este comercio, arguyendo que el uno puede producir sus caballos y el otro sus bueyes? Pero si uno de los labradores viviera en el lado americano y el otro en el canadiense de la frontera, esto sería precisamente lo que harían ambos Gobiernos, el de América y el del Canadá. Y á esto se llama «protección».

El que un pueblo pueda obtener aquello que las naturales condiciones de sus propias localidades no le permitirían producir, es sólo uno de los muchos beneficios del comercio.

Esto es, sin embargo, tan obvio que los proteccionistas no pueden ignorarlo por completo; y una doctrina favorita de los proteccionistas americanos es que el comercio debe seguir los meridianos de longitud en vez de los paralelos de latitud, porque las grandes diferencias de clima, y por consecuencia, de producciones naturales, están entre Norte y Sur (1). La más deseable reconstrucción del mundo conforme á esta teoría sería su división en naciones consistentes en estrechas fajas que corriesen desde el Ecuador á los Polos, con altas tarifas en cada uno de los lados, y en el límite ecuatorial, porque el hielo polar serviría á este efecto por el otro. Pero al propio tiempo, á pesar de esta idea de que el comercio debe ser entre el Norte y el Sur mejor que entre el Este y el Oeste, el hecho es que el gran comercio del mundo es, y siempre ha sido, entre Este y Oeste. Y la razón es clara. Es que los pueblos más semejantes en costumbres y necesidades han debido solicitar más ampliamente las producciones mutuas, y porque el curso de la emigración y de las influencias asimiladoras ha sido más fácil entre Este y Oeste que entre Norte y Sur.

La diferencia de latitud no es más que un elemento para la diferencia de clima, y la diferencia de clima es también un solo elemento en la infinita diversidad de las producciones y capacidades naturales. En ningún lugar concede la Naturaleza al trabajo todo lo que es útil al hombre. La adaptación á una clase de productos envuelve la no adaptación á otro. El comercio, permitiéndonos obtener cada una de las cosas que necesitamos de los lugares mejor dispuestos para su producción, nos da aptitud para utilizar los más altos poderes

(1) «Esta, pues, es nuestra posición respecto al comercio... que debería cambiar las producciones de diversas zonas y climas, siguiendo en sus viajes transoceánicos líneas de longitud más frecuentemente que líneas de latitud».—Horacio Greeley, *Political Economy*, pág. 39.

«El legítimo y natural comercio se mueve mejor siguiendo los meridianos que los paralelos de latitud».—Profesor Robert Ellis Thompson, *Political Economy*, pág. 217.

de la Naturaleza en la producción de todo aquello, y aumentar así enormemente la suma de las varias cosas que el consumo de cierta cantidad de trabajo puede conseguir en cada localidad.

Pero, lo que aún es más importante, el comercio también nos capacita para utilizar los más altos poderes del factor humano en la producción. Ningún hombre puede hacer todas las cosas igualmente bien. En las facultades físicas y mentales hay diferencias que dan distintos grados de aptitud para las diferentes partes de la obra de satisfacer las necesidades humanas. Y aun más importantes son las diferencias que nacen del desenvolvimiento de una especial habilidad profesional. Consagrándose á una rama de la producción, un hombre puede adquirir una maestría que le permita, con el mismo trabajo, producir enormemente más que otro que no ha hecho de esa rama su especialidad. Veinte muchachos pueden tener igual aptitud para uno de veinte trabajos; pero si cada muchacho trata de aprender los veinte oficios, ninguno de ellos llegará á ser un buen trabajador; mientras que si cada uno se consagra á un solo trabajo, todos llegarán á ser buenos obreros. Habrá no sólo economía del tiempo y del esfuerzo requeridos para aprender, sino que cada uno, además, puede en una sola aplicación, trabajar con mucha mayor ventaja y adquirir y usar instrumentos que le sería imposible obtener y emplear si cada uno intentara trabajar en los veinte.

Y del mismo modo que hay esas diferencias entre los individuos que los habilitan para diferentes ramas de la producción, así, pero en mucho mayor grado, hay diferencias como aquéllas entre las colectividades. Sin hablar otra vez de las diferencias debidas á la situación y á las facilidades naturales, algunas cosas pueden ser producidas con una mayor facilidad relativa donde la población está dispersa y otras donde está concentrada, y las diferencias en el desarrollo industrial, en los usos, costumbres y ocupaciones produce diferencias en su adaptación relativa. Los mismos beneficios además, que se obtienen por la división del trabajo entre los

individuos, se alcanzan también por la división del trabajo entre las colectividades y conducen á la localización de las industrias, haciendo que diferentes lugares lleguen á ser reputados por diferentes industrias. Donde quiera que la producción de determinadas cosas viene á ser la industria saliente, la maestría es más fácilmente adquirida y alcanza una mayor perfección, se procura más fácilmente sus primeras materias, las profesiones auxiliares y correlativas crecen junto á aquélla, y una más amplia escala de producción conduce al empleo de procedimientos más eficaces. Así, en el natural desarrollo de la sociedad, el comercio origina diferenciaciones de industrias entre las colectividades como entre los individuos y con beneficios idénticos.

Los hombres de diferentes naciones comercian entre sí por la misma razón que los hombres de un solo pueblo, porque lo encuentran provechoso; porque obtienen así lo que necesitan con menos trabajo del que, de otro modo, les costaría. Las mercancías no son importadas en ningún país á menos que puedan ser obtenidas más fácilmente produciendo otras cosas y cambiándolas por aquéllas, que produciéndolas directamente, Y, por esto, restringir las importaciones es disminuir los poderes productores y reducir la fuente de la que manan todos los rendimientos.

Cualquiera puede ver cuál sería el resultado de prohibir á cada individuo obtener de otro un artículo ó un servicio que él pudiera, por sí propio, naturalmente, producir ó prestar. Una reglamentación semejante, si se encontrara un Gobierno bastante loco para adoptarla y bastante poderoso para mantenerla, paralizaría las fuerzas que hacen posible la civilización y pronto convertiría la más populosa y rica comarca en un espantoso desierto. Las restricciones que la protección quiere imponer al comercio extranjero difieren sólo en grado, no en género, de restricciones como éstas. No reducirían una nación á la barbarie porque no afectan á todo el comercio y más bien dañan que impiden el comercio á que afectan; pero pueden impedir al pueblo que las adopta el que alcance la abundan-

cia de que debería gozar en otro caso. Si el fin del trabajo es no despilfarrar el esfuerzo, sino conseguir sus resultados, el que una determinada cosa deba ser obtenida en un país por la producción propia ó por la importación depende solamente de que uno ú otro modo de obtenerla dé un mayor resultado, con el menor trabajo. Esta es una cuestión que envuelve tan complejas consideraciones, que no puede ser resuelta por un Congreso ó por un Parlamento. Puede ser dejada satisfactoriamente á aquellos seguros instintos que son en la sociedad lo que son los instintos vitales en el cuerpo y que siempre impelen al hombre á adoptar los más fáciles caminos para conseguir sus fines.

Cuando no es producida por obstáculos artificiales, cualquier tendencia del comercio á adoptar cierto rumbo es prueba de que debe adoptarlo, y las restricciones son nocivas, porque dificultan, y en la proporción en que dificultan. Afirmar que la manera de que el hombre llegue á ser saludable y fuerte es introducirle á la fuerza en el estómago lo que la naturaleza trata de arrojar, regular el juego de sus pulmones con vendajes ó dirigir la circulación de la sangre con ligaduras, no sería más absurdo que asegurar que el camino para que las naciones lleguen á ser ricas es el de restringir sus naturales tendencias mercantiles.