

CAPÍTULO VII

PRODUCCIÓN Y PRODUCTORES

Lejos de toda vecindad, en una parte del país donde la población está comenzando á llegar, se alza la ruda casa de un nuevo colono. A la hora en que empiezan á lucir las estrellas, un rojizo rayo de luz se filtra á través del ventanuco. El ama de la casa prepara la comida. La leña que arde en el fogón fué cortada por el colono; la harina, ahora convertida en pan, procede del trigo de su cosecha; el pescado que se fríe en la sartén fué cogido por uno de los muchachos, y el agua que hierve en la olla, esperando el té, fué traída desde la fuente por la hija mayor antes de que el sol se pusiera.

El colono cortó la leña. Pero ha sido necesario más «para producir la leña». Si solamente hubiera sido cortada, yacería aún donde cayó. El trabajo de transportarla ha contribuído á su producción tanto como el de cortarla. Así, la jornada para ir y para volver del molino ha sido tan necesaria para producir la harina como el sembrar y cosechar el trigo. Para producir el pescado, el muchacho tuvo que ir al lago y volver de él cargado. Y la producción del agua de la olla requiere, no solamente el esfuerzo de la hija que la trajo de la fuente, sino también la fabricación del barril en que es recogida y del cubo en que es acarreada.

En cuanto al té, creció en China, fué conducido en un cesto de bambú sobre las espaldas de un hombre á alguna aldea ribereña y vendido á un mercader chino, quien lo expidió en un boté hasta llegar al puerto. Allí, después de empaque-

tado para transportarlo al través del Océano, fué vendido al representante de alguna casa americana y enviado por un buque de vapor á San Francisco. Aquí pasa por un ferrocarril, con una transferencia de propiedad, á las manos de algún almacenista de Chicago. El almacenista, á su vez, en la prosecución de otra venta, lo expide á un comerciante de la ciudad, el cual lo guarda hasta que el colono lo compre, cuando y en la cantidad que le parezca bien, exactamente lo mismo que el agua de la fuente se conserva en el tonel prevenido mientras no es necesaria.

El corredor indigena que compró primero este té á su plantador, el comerciante que lo expidió al través del Pacífico, el comisionista de Chicago que lo guardó en un depósito hasta que el almacenista lo pidió, el almacenista que, llevándolo desde Chicago á su aldea, lo conservó en un pequeño depósito hasta que el colono vino por él, lo mismo que cuantos se emplearon en su transporte, desde el coolí que lo condujo á las orillas del río chino, hasta los guardafrenos del tren que lo llevó á Chicago, ¿no han tomado todos parte en la producción de ese té que va á consumir una familia tan verdaderamente como los campesinos que cultivaron la planta y recogieron sus hojas?

El colono obtiene el té cambiándolo por moneda obtenida en cambio de cosas que él alcanzó de la Naturaleza con su trabajo y el de sus hijos. Ese té, por consiguiente, ¿no lo ha producido esta familia con su trabajo tan verdaderamente como la leña, la harina ó el agua?

¿No es verdad que el trabajo de esta familia consagrada á producir cosas que fueron cambiadas por té ha producido realmente el té, aun en el sentido de ser la causa de que éste crezca, madure y sea transportado? El que crezca el té en China no es la causa de que sea traído á los Estados Unidos. Lo es la demanda del té en los Estados Unidos, es decir, la disposición á dar por él otros productos del trabajo; esta es la causa de que el té sea cultivado en China para embarcarlo con dirección á los Estados Unidos.

Producir es sacar de ó llevar á. No hay en nuestro idioma otra palabra que incluya á la vez todas las operaciones, coger, cosechar, extraer, crecer, criar ó fabricar, por las cuales el trabajo humano saca de la Naturaleza ó lleva á condiciones adaptadas para el uso del hombre las cosas materiales deseadas por el hombre y que constituyen riqueza. Cuando, por consiguiente, nosotros deseamos hablar del conjunto de las operaciones por las cuales son obtenidas las cosas ó preparadas para el uso humano, distinguiéndolas de aquellas operaciones que consisten en trasladarlas de un lugar á otro lugar ó hacerlas pasar de mano en mano después que han sido obtenidas ó preparadas, nos vemos obligados á usar de la palabra «producción», distinguiéndola del «transporte» y el «cambio», exactamente lo mismo que cuando queremos hablar propiamente de hombres distinguiéndolos de mujeres y niños, aunque en su pleno significado la producción incluye el transporte y el cambio del mismo modo que la palabra «hombre» incluye á las mujeres y á los niños. En el significado estricto de la palabra, decimos del carbón que ha sido producido cuando ha sido trasladado desde el yacimiento á la superficie del suelo; pero evidentemente, el traslado del carbón desde el fondo de la mina hasta las manos de aquellos que han de usarlo es necesariamente una parte de la producción del carbón, en el pleno sentido, tanto como lo es el sacarlo á la superficie. Y mientras nosotros podamos producir en los Estados Unidos carbón extrayéndolo del suelo, ó lo obtengamos cambiando otros productos del trabajo por él, podremos decir, con igual verdad, que lo producimos. Que nosotros obtengamos carbón extrayéndolo, ó que lo traigamos de Nueva Escocia, de Australia ó de Inglaterra, cambiándolo por otros productos de nuestro trabajo, tan verdad es en uno como en otro caso, que con nuestro trabajo lo producimos.

Al través de todos los argumentos proteccionistas circula la idea de que los transportadores y comerciantes no son productores y que el sostenerlos disminuye el conjunto de la ri-

queza de que las otras clases podrían disfrutar (1). Este es un punto de vista muy estrecho. En el pleno sentido del vocablo, los transportadores y los comerciantes son tan verdaderos productores como los mineros, agricultores ó fabricantes, desde el momento en que el transporte de las cosas y el cambio de éstas son tan necesarios para disfrutarlas como el extraerlas, el cultivarlas ó el fabricarlas. Hay algunas operaciones que revisten forma de comercio, las cuales son, en realidad, especulaciones ó fraudes, pero esto no altera el hecho de que el comercio efectivo, que consiste en el cambio y el transporte de mercancías, es una parte de la producción, una parte tan necesaria y tan importante, que sin ella las demás operaciones de la producción sólo podrían ser realizadas de la manera más primitiva y con los más negativos resultados.

Y no es la menos importante de las funciones del comerciante la de conservar mercancías en depósito de manera que aquéllos que las desean puedan adquirirlas en los momentos, lugares y cantidades que más les convenga. Es un servicio análogo al que presta el tonel que almacena el agua de la fuente de manera que se la pueda sacar á cubos cuando se la necesite, ó el de los depósitos y tuberías que permiten al habitante de una ciudad obtener agua dando vuelta á un grifo. Los provechos de los comerciantes y de los «intermediarios» pueden algunas veces ser excesivos (y todo lo que estorba al comercio y aumenta el capital necesario para realizarlo tiende á hacer excesivos esos provechos); pero en realidad aquéllos están basados sobre la prestación de servi-

(1) «En mi opinión, el fin principal de una verdadera Economía política es la conversión de los nocivos é inútiles comerciantes y fabricantes en habituales, efectivos productores de riqueza».—Horacio Greeley, *Political Economy*, pág. 29.

El comerciante «no añade nada á la riqueza efectiva de la sociedad. Ni dirige ni regula ningún cambio vital en la forma de la materia como el agricultor, ni un cambio químico ó mecánico en la forma como el fabricante. Meramente traslada las cosas desde el lugar de su producción al lugar de la demanda».—Profesor R. E. Thompson, *Political Economy*, pág. 198.

cios almacenando y depositando las cosas lo mismo que transportándolas.

«Siendo adolescente Carlos Fourier —dice el profesor Thompson (*Political Economy*, pág. 199)—visitó París y vió en un escaparate algunas manzanas, que se producían abundantemente en su provincia natal. Le sorprendió vivamente que el precio de ellas equivaliera á muchas veces la cantidad que costarían en su comarca originaria por haber pasado al través de las manos de una serie de intermediarios desde el primer productor hasta el consumidor. La impresión recibida en este instante no se le borró nunca: fué el primer impulso que recibió para pensar su sistema socialista de reconstrucción de la sociedad, en la cual, entre otros cambios radicales, son abolidos el conjunto de los comerciantes y sus provechos».

Esta anécdota, citada gustosamente por Thompson para convencer de que el comerciante es un simple recaudador de una especie de derecho de entrada, demuestra tan sólo que Fourier era un pensador superficial. Si se hubiera decidido á llevar á París una cantidad de manzanas, transportándolas consigo, de manera que hubiera podido coger una cuando lo deseara, se habría formado una idea mucho más exacta de lo que pagaba realmente en el aumento de precio. Este precio no incluye solamente el coste de la manzana en su lugar de nacimiento, sino también el coste de su transporte á París, el derecho de consumos al entrar en París (1), la pérdida de las manzanas que se estropean y la remuneración por el servicio y el capital del almacenista que tiene las manzanas en depó-

(1) Los derechos de consumos ó Arancel Municipal sobre los productos importados en la ciudad, se cobran aún en Francia, aunque estuvieron abolidos durante algún tiempo por la Revolución. Son una supervivencia de las tarifas locales, corrientes otro tiempo en Europa, que separaban una provincia de otra provincia y la ciudad del campo. Colbert, Napoleón I y el Zollverein alemán trabajaron mucho por reducir y abolir estas restricciones del comercio, produciendo con ello excelentes resultados, que algunas veces son atribuidos por los proteccionistas á las tarifas arancelarias.

sito hasta que el vendedor al por menor viene por ellas, y, además, el salario del vendedor por permanecer todo el día en las calles de París para proporcionar unas pocas manzanas á los que aquí y allá apetecen una.

Así, cuando voy á casa de un farmacéutico y compro una pequeña cantidad de medicinas ó productos químicos, pago mucho más del coste originario de esos artículos; pero lo que yo pago de este modo es, en mayor proporción, salarios que beneficios. De estas pequeñas ventas, el boticario debe sacar, no sólo el coste de lo que me vende, con los demás gastos incidentales, del negocio, sino también la retribución de sus servicios. Estos servicios no consisten únicamente en el actual trabajo de darme lo que yo pido, sino el tiempo que espera para servirme cuando voy á buscarle. En el precio que me cobra debe cargarme lo que llaman los impresores ingleses «waiting time», y manifiestamente debe cargarme, no sólo el «waiting time» ó su tiempo de espera, sino también el del conjunto de las muchas diferentes cosas que sólo se le piden ocasionalmente y que él necesita tener á mano. Ha esperado con su *stock* en previsión de que otras personas como yo, necesitando repentinamente alguna pequeña cantidad de drogas ó productos químicos, encontrara que le resultaba más barato pagarle á él un precio mucho mayor que su coste primitivo que ir más lejos y comprar mayores cantidades. Lo que yo le pago, aunque no sea la retribución de su saber químico, es en gran parte un pago de la misma naturaleza que el que hubiera tenido que hacer á un comisionista si aquél no hubiera estado allí.

Si cada consumidor hubiera de ir al productor para las pequeñas cantidades que individualmente demanda, el productor aumentaría el precio á causa del mayor trabajo y gasto que le produciría el atender á cada una de las pequeñas transacciones. Un centenar de cajas de zapatos se puede vender al por mayor en menos tiempo del que se necesitaría para dar á un cliente un solo par. Por otra parte, el ir hasta el productor directo implica un enorme aumento de gasto y

de perturbaciones para el consumidor, aun admitiendo que este procedimiento de adquirir las cosas no fuera prácticamente imposible.

Lo que el intermediario hace es ahorrar á las dos partes esta perturbación; el gasto y los provechos que la competencia le permite cargar, en cambio, son mínimos comparados con los enormes ahorros que proporciona; son como los gravámenes impuestos á cada consumidor por el coste de los acueductos, máquinas elevatorias y tuberías de un gran sistema de suministro de agua comparados con el coste del aprovisionamiento en un sistema de separación para cada casa.

Y además de esto, esos intermediarios entre el productor y el consumidor realizan una enorme economía en el conjunto de las mercancías que es necesario tener en almacén para proveer á un consumo dado y, por consecuencia, disminuyen considerablemente la pérdida por deterioro y destrucción. Consideremos el conjunto de mercancías almacenadas que necesitaría tener una familia para su ordinario consumo de un mes y la facilidad de acceso á aquellos almacenes que hoy constituyen la venta al por menor. Se vería prontamente que hay cierto número de cosas, como la carne fresca, el pescado, las frutas, etc., que es imposible guardar en casa con la seguridad de encontrarlas en el momento en que se necesitan. Y aun respecto de las cosas que pueden guardarse más tiempo como la harina, el azúcar, el aceite, etc., se vería que sin los vendedores al por menor sería necesario guardar en cada casa cantidades mucho mayores, con mucho mayor peligro de pérdida por accidente ó deterioro. Pero cuando se llega á cosas que no se necesitan continuamente, sino una vez al año ó acaso una vez en la vida, entonces son absolutamente necesarios y se comprueba plenamente cómo el abusivo «intermediario» economiza el capital de la sociedad y aumenta las comodidades de cada uno de sus miembros.

Los ingleses llaman al tendero «vendedor al por menor»,

y los americanos «depositario al por menor». La frase americana expresa mejor su función efectiva. Aquél es, en realidad, un encargado de depósitos que, en otro caso, sus depositantes habrían de custodiar por sí mismos ó tenerlos en otra parte. Los ingleses llaman á las tiendas de las asociaciones cooperativas de consumo «almacenes», porque en ellas se depositan varias cosas hasta que los miembros de aquellas asociaciones las van solicitando de tiempo en tiempo. Pero esto es precisamente lo que el tendero, sin ninguna asociación formal, hace respecto de aquéllos que le compran. Y aun cuando estas asociaciones cooperativas de compra han alcanzado cierta extensión en Inglaterra (por lo general han fracasado en los Estados Unidos), no puede discutirse que las funciones de guardar cosas en el almacén y distribuirlas entre los consumidores á medida que las necesiten, son, por lo común, desempeñadas más satisfactoriamente y más económicamente por almacenistas y depositarios libres que por las asociaciones de consumidores. Y las tendencias de nuestro tiempo á economizar en la distribución lo mismo que en la producción de mercancías, surgen del juego de la competencia del mismo modo que la reducción en los gastos de los consumidores es procurada por las asociaciones cooperativas de consumo.

Que en la sociedad civilizada de hoy parece haber demasiados almacenistas y distribuidores, es verdad, ciertamente. Pero también parece haber demasiados profesionales, demasiados mecánicos, demasiados labradores, demasiados obreros. Cuál sea la causa de este extraño estado de cosas lo investigaremos á su tiempo; pero ahora me propongo tan sólo hacer resaltar que el comerciante no es un mero «agente de cambio inútil», que «nada añade á la riqueza efectiva de la sociedad», sino que el transporte, almacenaje y cambio de las cosas es tan necesario para satisfacer las necesidades humanas como el sembrar, arrancar ó fabricar.

Ni puede olvidarse que el investigador, el filósofo, el maestro, el artista, el poeta, el sacerdote, aunque no consagrados á la producción de la riqueza, se ocupan en la producción de

utilidades y satisfacciones para las cuales la producción de riqueza es sólo un medio, puesto que, adquiriendo y difundiendo la cultura, estimulando los poderes mentales y elevando el sentido moral, puede aumentarse grandemente la aptitud para producir riqueza. Porque no sólo de pan vive el hombre. Este no es una máquina en la cual más combustible engendra más poder. En la barra de un cabestrante ó en la verga de una gavia, un buen canto vale por muchos músculos y la «Marsellesa» ó un «Himno de la República», en el combate, equivale á bayonetas. Una sana risa, un noble pensamiento, una percepción armónica, pueden añadir poder, aun con relación á las cosas materiales.

Quien por cualquier esfuerzo intelectual ó corporal aumenta el conjunto de la riqueza disfrutable, acrecienta la suma de los conocimientos humanos ó da á la vida humana mayor elevación ó más grande plenitud es, en el amplio sentido de la palabra, un «productor», un «trabajador», un «obrero», y honradamente gana honrado salario. Pero aquél que, sin hacer nada, porque el género humano sea más rico, más sabio, mejor, más feliz, vive á costa del trabajo de otros, aquél, cualquiera que sea el nombre honorífico con que se le designe, ó el incienso que los sacerdotes de Mammón puedan quemar ante él, ese es, en el último análisis, un mendigo ó un ladrón.

CAPÍTULO VIII

ARANCEL DE RENTA

El arancel puede abarcar derechos sobre las exportaciones lo mismo que sobre las importaciones; pero los primeros están prohibidos por la Constitución de los Estados Unidos, y sólo se encuentran establecidos en muy pocos países, como en el Brasil, y en ellos sólo sobre muy corto número de artículos. El arancel, pues, que vamos á considerar, es un conjunto de impuestos sobre las importaciones.

La palabra «tarifa» se deriva, según se dice, de la ciudad española de Tarifa, próxima á Gibraltar, donde los moros, en los días de su poder, cobraban derechos, probablemente á la manera de aquellas Aduanas locales de China llamadas «estación estrujadora». Pero la cosa es más vieja que el nombre. César Augusto percibió derechos sobre las importaciones en Italia, y existieron aranceles mucho antes de los Césares.

El propósito de las primeras tarifas era el de proporcionar una renta pública. La idea de utilizarlas para la protección es posterior. Y antes de considerar las funciones protectoras del Arancel, debe ser considerado éste como un medio de percibir renta.

Se supone habitualmente, aun por los enemigos de la protección, que las tarifas deben ser mantenidas como recurso fiscal. Muchos de los llamados comúnmente librecambistas deben ser llamados con más propiedad partidarios de arancel de renta. Impugnan, no el arancel, sino sólo sus pre-

ceptos protectores, y proponen, no abolirlo, sino reducirlo á fines meramente fiscales. Casi toda la oposición que se hace en los Estados Unidos al proteccionismo es de esta clase, y, aun en las ordinarias discusiones, siempre se supone habitualmente que el arancel de renta es la única alternativa correspondiente al arancel proteccionista. Pero desde el momento en que hay otros caminos para obtener renta, manifiestamente no se puede sostener esto. Y si no es útil para la protección, la única justificación de cualquier arancel es que sea un buen medio de obtener recursos. Investiguémolo.

Los derechos sobre las importaciones son tributos indirectos. Por consiguiente, la cuestión de si el arancel es un buen medio para obtener recursos envuelve la cuestión de si lo son los impuestos indirectos.

En cuanto á la facilidad y baratura recaudatoria de los impuestos indirectos, no son éstos ciertamente un buen medio de obtener renta. Mientras hay impuestos directos como la contribución territorial y los derechos sobre legados y sucesiones, de los cuales pueden ser recogidas grandes rentas fácil y baratamente, la única imposición indirecta de la cual pueden obtenerse considerables recursos, requiere una grande y dispendiosa legión de funcionarios y el sometimiento á vejatorias y molestas regulaciones. Para recaudar el impuesto indirecto sobre el tabaco y los cigarros, Francia y otros países hacen de su comercio y manufactura un rígido monopolio del Gobierno, mientras la Gran Bretaña prohíbe el cultivo del tabaco bajo pena de multa y prisión, prohibición especialmente perjudicial para Irlanda, cuyo suelo y clima son en algunas partes admirablemente aptos para el crecimiento de algunas clases de tabaco. En los Estados Unidos mantenemos un costoso sistema de fiscalización que debe seguir el camino de cada libra de tabaco cosechado é importado á través de todos sus grados de manufactura y que requiere que los funcionarios públicos hagan las más molestas y trabajosas investigaciones en los negocios privados. Para recaudar más fácilmente un impuesto indirecto sobre la sal, el

Gobierno de la India inglesa prohíbe cruelmente que se fabrique la sal en muchos lugares donde los indígenas padecen necesidad de ella. Los impuestos indirectos sobre las bebidas espirituosas, donde quiera que se establecen, entrañan el más complicado sistema de prohibición, inspección y espionaje. Así ocurre con la recaudación de los impuestos indirectos sobre las importaciones. Las fronteras terrestres deben ser custodiadas, y vigiladas las playas; las importaciones sólo deben ser permitidas por ciertos lugares y conforme á ciertas reglas que siempre son vejatorias y que frecuentemente implican grandes despilfarros de tiempo y de dinero. Deben ser mantenidos en todo el mundo cónsules y prestarse infinidad de juramentos; los barcos deben ser vigilados desde que entran hasta que salen del puerto, y hay que examinar todo lo que se desembarca, registrar los baúles y equipajes y algunas veces hasta las personas de los pasajeros, y hay que estimular á los espías, investigadores y delatores.

Pero á pesar de las prohibiciones, restricciones, escudriñamientos, vigilancia y juramentos, los tributos indirectos son evadidos en gran parte, unas veces por la venalidad de los funcionarios y otras por el empleo de procedimientos para eludir su vigilancia, procedimientos que, aunque costosos en sí mismos, cuestan menos que los tributos. Todos estos gastos, no obstante, los sufraguen el Gobierno ó los primeros pagadores (quienes lo eluden) del impuesto, juntamente con el aumento de carga debido á los aumentos de precios, recaen finalmente sobre los consumidores, y así este género de impuestos es extremadamente despilfarrador, porque coge del pueblo mucho más de lo que el Gobierno obtiene.

Una objeción más importante contra la contribución indirecta es que, cuando grava artículos de general uso (y sólo de estos artículos puede obtenerse grandes recursos), gravita con mayor pesadumbre sobre el pobre que sobre el rico. Desde el momento que el impuesto recae sobre la gente, no conforme á lo que ésta tiene, sino conforme á lo que consume, es más pesado para aquéllos cuyo consumo es mayor

proporcionalmente á sus medios. El mismo azúcar se necesita para endulzar una taza de té de una muchacha obrera que para la más rica propietaria; pero la proporción de sus medios con el impuesto sobre el azúcar obliga en un caso á contribuir con mucho más que en el otro á los recursos del Gobierno.

Así ocurre con todos los impuestos que aumentan el coste de los artículos de consumo general. Pesan más gravemente sobre los casados que sobre los solteros, sobre aquéllos que tienen hijos que sobre los que no los tienen, sobre aquéllos que tienen lo indispensable para sostener á sus familias que sobre aquéllos cuyas rentas les dejan un gran sobrante. Si el millonario desea vivir económicamente, no pagará más por tributos indirectos que el artesano. He conocido dos millonarios que tenían, ño uno, sino de seis á diez millones cada uno, y que pagaban poco más por estos impuestos que un jornalero.

Aunque los artículos más baratos estuvieran gravados con impuestos no más altos que los de más coste, semejante imposición sería una gran injusticia; pero en los impuestos indirectos hay siempre una tendencia á establecer tributos más pesados sobre los artículos más baratos de uso general que sobre los artículos más costosos sólo consumidos por los ricos. Esto nace de la misma necesidad del impuesto. No solamente la más grande masa de artículos de consumo general constituyen una más amplia base para aumentar las rentas que la pequeña suma de artículos más escasos, sino que los impuestos establecidos por aquéllas no pueden ser fácilmente eludidos. Por ejemplo. Mientras los artículos usados por el pobre y por el rico pagan bajo nuestras tarifas 50, y 100 y aun 150 por 100, el impuesto sobre los diamantes es sólo de 10 por 100, y este proporcionalmente leve tributo es más difícil de percibir á causa del alto valor de los diamantes comparados con su volumen. Aun donde no se hacen distinciones de esta clase en el establecimiento de los tributos indirectos, nacen al recaudarlos. Los derechos específicos pesan

más duramente sobre las mercancías baratas que sobre las caras, mientras en el caso de impuestos *ad valorem* las valoraciones bajas y la defraudación es más fácil á medida que se elevan los grados del valor.

Que los impuestos indirectos así establecidos pesan más gravemente sobre el pobre que sobre el rico es sin duda una de las razones por las que se han adoptado con tanto afán. Los ricos son siempre los más poderosos y, bajo todas las formas de gobierno, tienen más influencia para formar la opinión pública y fabricar las leyes mientras que los pobres carecen siempre de voz. Y mientras los tributos indirectos no causan pérdida alguna á aquéllos que primero los pagan, son recaudados por insidiosos caminos de aquéllos que los pagan finalmente y que no se percatan de ello. Así se ha organizado el mejor medio de obtener la mayor renta de la masa del pueblo con las menores reclamaciones posibles contra la suma de lo recaudado y contra el uso que se le dé. Esta es la principal razón que ha inducido á los Gobiernos á recurrir tan ampliamente á la tributación indirecta. Un impuesto directo, cuando su justicia y necesidad no son claras, provoca reclamaciones y oposiciones que pueden á veces ofrecer una victoriosa resistencia; pero no sólo es muy raro que aquéllos que pagan los tributos indirectos reclamen, sino que es sumamente difícil para ellos rehusar pagarlos. No son llamados en fechas fijas á pagar sumas definidas á los agentes del Gobierno, sino que el impuesto viene á estar indistinguiblemente unido con el precio de las mercancías que compra. Cuando llega á aquéllos que deben pagarlo en definitiva, juntamente con todos los gastos y provechos de la recaudación, no es un impuesto que hay que pagar, sino un impuesto que ha sido ya pagado hace algún tiempo, y muchas veces en otro lugar y que no puede ser separado de otros elementos que vienen á aumentar el precio de las mercancías. No queda otra elección que pagar ó quedarse sin las cosas.

Si un recaudador de contribuciones se colocara en la puerta de cada almacén é impusiera unos derechos del 25

por 100 sobre cada artículo comprado, se oiría prontamente un grito universal; pero las mismas personas que preferirían combatir á pagar impuestos semejantes, pagan sin quejarse impuestos más altos cuando los recaudan los comerciantes aumentando los precios. Y aun cuando un impuesto indirecto sea reflexivamente conocido, no es fácil oponerse á él. Al comienzo de nuestra revolución, los impuestos indirectos sobre el té, establecidos por el Gobierno británico sin el consentimiento de los colonos americanos, fueron victoriosamente resistidos impidiendo su desembarco; pero si el té hubiera llegado á manos de los corredores con los impuestos ya pagados, el Gobierno inglés se hubiera reído de la oposición de los patriotas. Estando en Irlanda, durante el apogeo de la agitación de la Liga de la Tierra, me sorprendí de la facilidad y seguridad con que un Gobierno impopular puede recaudar los impuestos indirectos. A principios de siglo el pueblo irlandés, sin ningún concurso de América, probó en la famosa guerra de los Diezmos que el Gobierno inglés con todo su poder no podía recaudar los impuestos directos que aquél se había decidido á no pagar, y la huelga contra la renta, que tan largos, persistentes y efectivos resultados dió, podía fácilmente haberse convertido en una huelga contra los impuestos directos. Si el Gobierno, que sostenía las reclamaciones de los propietarios, hubiera dependido de esos tributos directos, sus recursos hubieran sido de este modo disminuídos seriamente por el mismo golpe que hería á los propietarios; pero durante todo el tiempo de esta huelga, la fuerza empleada para contener el movimiento popular fué sostenida con los tributos indirectos sobre el pueblo, sobre el propio pueblo que se hallaba en pasiva rebelión. El pueblo que luchaba contra la renta no podía declararse en huelga contra los impuestos pagados al comprar los artículos que consumía. Aunque la rebelión hubiera sido activa y general, el Gobierno inglés habría percibido el total de sus rentas procedentes de los tributos indirectos mientras conservara el dominio de las principales ciudades.

No es sorprendente que los príncipes y ministros, deseosos de acrecentar las rentas todo lo posible, prefieran un procedimiento que les permite «desplumar la gallina sin que chillen», ni es tampoco extraño que esta preferencia sea compartida por aquéllos que intervienen en los Gobiernos populares; pero la razón que hace á los impuestos indirectos tan agradables á aquél que impone el tributo, es una razón suficiente para que el pueblo celoso de sus libertades deba insistir en que las contribuciones establecidas para producir rentas al Tesoro sean directas y no indirectas.

No es meramente la facilidad recaudatoria de los impuestos indirectos lo que empuja hacia su adopción. Los impuestos indirectos alistan siempre en su pro muchos intereses privados, activos. El primer tosco procedimiento para recaudar más fácilmente los impuestos, es arrendarlos. Bajo este sistema, que existió en Francia hasta la Revolución y que todavía existe en algunas comarcas como Turquía, personas llamadas arrendatarios de las rentas compran el privilegio de recaudar ciertos tributos, y sus beneficios, frecuentemente muy grandes, consisten en la suma mayor que su vigilancia y su extorsión les permiten recoger. El sistema de los impuestos indirectos es esencialmente de esta naturaleza.

La tendencia á las restricciones y regulaciones necesarias para la recaudación de los impuestos indirectos es á concentrar los negocios y dar ventajas al gran capital. Por ejemplo: con una caja, un cortaplumas, un bote de cola y unos pocos dollars invertidos en tabaco, un cigarrero diestro podría establecerse donde no hubiera reglamentos fiscales. Como aquí sucede, en los Estados Unidos, la cantidad de tabaco que debe procurarse está, no solamente aumentada de valor dos ó tres veces por un tributo sobre ella, sino que antes que el cigarrero pueda trabajar debe pagar una licencia de fabricación y encontrar una fianza de 500 dollars. Antes de que pueda vender los cigarros que ha hecho, debe, además, pagar un tributo por ellos, y aun, si vende cigarros en cantidades menores de una caja, debe pagar una segunda licencia. La

consecuencia de todo esto es dar al capital grandes ventajas y concentrar en las manos de los fabricantes ricos un negocio que, si fuera libre, los hombres podrían fácilmente acometer.

Mas, aun sin tales reglamentos, los tributos indirectos tienden á la concentración. Los impuestos indirectos añaden al precio de las cosas, no sólo el impuesto en sí mismo, sino también el beneficio de ese impuesto. Si sobre todas las cosas cuyo coste es de un dollar, un industrial ó comerciante ha pagado cincuenta céntimos de impuesto, aquél esperará ahora el provecho correspondiente al de un dollar y cincuenta centavos, en vez de ser de un dollar tan sólo. Al mismo tiempo que en el curso del tráfico estas mercancías gravadas pasan de mano en mano, el conjunto de lo que cada sucesivo comprador paga por ellas á cuenta del tributo va sucesivamente aumentando. No solamente es inevitable que los consumidores tengan que pagar mucho más que un dollar por cada dollar que el Gobierno recibe, sino que los comerciantes necesitan un mayor capital. La necesidad de un mayor capital para comerciar en cosas cuyo precio ha sido aumentado por el impuesto, las restricciones establecidas para el comercio con el fin de asegurar la recaudación de este tributo y las mayores facilidades que aquéllos que negocian en grande escala tienen para efectuar el pago ó evadir el impuesto, tienden á concentrar los negocios y, disminuyendo la competencia, les permite obtener grandes provechos que, finalmente, tienen que ser pagados por los consumidores. Así, el primer pagador de un impuesto indirecto, por lo común, no es simplemente indiferente al tributo, sino que lo mira con buenos ojos.

Esta imposición indirecta es de la misma naturaleza que el arrendamiento de las rentas á los particulares, según lo demuestra el hecho de que aquéllos que pagan semejantes tributos al Gobierno muy rara vez ó nunca piden su disminución ó supresión; antes por el contrario, generalmente se oponen á tales demandas. Los fabricantes y comerciantes en

tabaco y cigarrillos jamás han intentado conseguir una reducción en los tributos impuestos sobre estos artículos, y los importadores que pagan directamente las inmensas sumas recogidas en nuestras Aduanas jamás han murmurado contra los derechos, cualesquiera que hayan sido sus quejas por la manera de recaudarlos. Cuando, en tiempos de la guerra, las contribuciones nacionales fueron enormemente aumentadas, no hubo resistencia á la imposición de los tributos indirectos por parte de los que habían de ser llamados de este modo á pagar grandes sumas al Gobierno. Por el contrario, el establecimiento de esos tributos, aumentando el valor del *stock* entonces existente, hizo muchas fortunas. Y desde la guerra, la principal dificultad para reducir los tributos ha sido la resistencia de los mismos hombres que pagan esos tributos al Gobierno. La reducción de los impuestos de guerra sobre el *whisky* fué enérgicamente resistida por el *whisky ring*, compuesto de grandes destiladores. Los fabricantes de cerillas lucharon furiosamente contra la abolición del impuesto sobre las cerillas. Siempre que se ha propuesto reducir ó suprimir cualquier tributo indirecto, el Congreso ha sido asediado por persistentes asechanzas para procurar que, cualesquiera otros impuestos que hubieran de ser eliminados, ese particular tributo siguiera en vigor. A fin de tener una éxcusa para conservar los impuestos indirectos, se ha hecho toda clase de extravagantes despilfarros del dinero nacional y han sido votados cientos de millones para desembarazar de ellos al Tesoro (1). A pesar de todas estas extravagancias, tenemos un exceso, y, sin embargo, seguimos cobrando impuestos de que no necesitamos á causa de la resistencia de las partes afectadas por su reducción. Esta resistencia es de la misma índole y origen y por los mismos motivos por los que los arrendatarios de las contribuciones en el antiguo sistema

(1) Precisamente ahora (1886) los intereses comprometidos en el mantenimiento de los impuestos indirectos apoyan un tan nocivo como inútil plan para la inversión de enormes sumas en guardacostas de acero.

francés se oponían á la abolición de un impuesto que les permitía extraer de los franceses dos millones de francos por cada millón que ellos tenían que pagar al Gobierno.

Ahora, independientemente y por encima de la gran pérdida que para el pueblo implican los tributos indirectos así establecidos, el modo con que ellos inspiran á los individuos y á las corporaciones un directo y egoísta interés en los negocios públicos propende poderosamente á la corrupción del Gobierno. Estos intereses monetarios intervienen en nuestra política como una gran fuerza desmoralizadora. Lo que para el común de los ciudadanos es una cuestión de interés público que no le afecta sino como uno de los sesenta millones de habitantes, es para aquéllos una especial cuestión de intereses pecuniarios. A esto se debe en gran modo el estado de cosas por el cual la política se ha convertido en un negocio de los políticos profesionales; en el cual es raro que uno que no tiene dinero que gastar pueda, con esperanzas de éxito, solicitar por sí mismo los sufragios de sus conciudadanos; en el cual el Congreso está frecuentado por los intrigantes atentos á sus particulares intereses, y las cuestiones de la mayor importancia sucumben al peso de una lucha por repartirse las granjerías de los impuestos. Que bajo semejante sistema de tributación no sea nuestro Gobierno más corrompido de lo que es, constituye la más vigorosa prueba de la esencial bondad de las instituciones republicanas.

No niego que los impuestos indirectos puedan algunas veces servir otros propósitos que los de aumentar la renta. Las patentes exigidas á los vendedores de licores pueden ser defendidas alegando que disminuyen el número de tabernas y restringen un tráfico dañoso para la moral pública. Y lo mismo los impuestos sobre el tabaco y los alcoholes pueden ser defendidos diciendo que el fumar tabaco y el beber alcohol son vicios perniciosos que pueden disminuirse haciendo el tabaco y los alcoholes más caros, de manera que, excepción hecha de los ricos, aquéllos que fumen se vean obligados á fumar peor tabaco y aquéllos que beban á beber

licores de peor clase. Pero simplemente como un medio de elevar las rentas, claro está que los tributos indirectos son condenables desde el momento en que su coste es mucho mayor de lo que rinden, gravan con mayor pesadumbre sobre los menos capaces de soportarlos, aumentan las influencias corruptoras y disminuyen la fiscalización que el pueblo debe ejercer sobre el Gobierno.

Todas estas objeciones que se aplican á los impuestos indirectos son aplicables á los derechos de importación. Tienen razón aquellos proteccionistas que declaran que la protección es el único justificativo del arancel (1), y los defensores de «un arancel de renta únicamente» carecen de lógica. Si no necesitamos arancel para la protección, no necesitamos arancel de ninguna clase, y para aumentar las rentas debemos recurrir á un sistema que no pese sobre el artesano tan agobiadoramente como sobre el millonario y que no llame al hombre que cría una familia á pagar una suma mayor que el hombre que elude sus naturales obligaciones y deja á alguna mujer, que conforme al plan de la Naturaleza había de ser sostenida por aquél, que se las busque por sí misma como mejor pueda.

(1) «No debería existir arancel de renta. Las ingerencias en el comercio sólo pueden ser toleradas como medidas de protección del mismo».—H. C. Carey: (*Pas, Present and Future*), pág. 472.

«Los impuestos para la obtención de renta debieran ser establecidos directamente, porque éste es el único modo de que la contribución de los individuos pueda ajustarse proporcionalmente á sus medios».—Profesor E. P. Smith: *Political Economy*, págs. 265-268.

«Los derechos fiscales..... son altamente injustos. Arrojan sobre todos el peso de una indirecta é inicua contribución sin proponerse siquiera beneficiar á los consumidores».—Prof. R. E. Thompson: *Political Economy*, pág. 232.