

CAPITULO IX

ARANCEL PROTECTOR

Los Aranceles protectores difieren de los Aranceles de renta por su objetivo, que no es tanto el de obtener recursos como el de proteger á los productores nacionales contra la competencia de las mercancías importadas.

Los dos propósitos, renta y protección, no solamente son distintos, sino antagónicos. El mismo derecho puede elevar algo la renta y dar alguna protección, pero pasado cierto punto al menos, en la misma medida en que uno de los objetos se consigue, es sacrificado el otro puesto que la cuantía de la renta depende de la entrada de las mercancías y la protección de impedirles el paso. Así la misma tarifa puede comprender á la vez derechos protectores y de renta, pero mientras las tarifas protectoras menoscaban su poder para obtener recursos, los derechos fiscales, encareciendo la producción nacional, disminuyen su poder para estimular á los productores indígenas. Los derechos de un arancel de renta deberían pesar exclusivamente sobre las mercancías que no se producen en el país ó, de aplicarse á artículos parcialmente producidos en el país, deberían estar compensados por impuestos internos equivalentes para impedir toda incidental protección. En un Arancel exclusivamente protector, por otra parte, las mercancías no producidas en el país deberían entrar libremente y los derechos deberían pesar sobre los artículos que en éste fueran producidos ó pudieran producirse. Y exactamente en la medida en que se

consiguiera este propósito, irían disminuyendo los ingresos. El Arancel de Inglaterra es el ejemplo de un Arancel puramente fiscal, estando prevenida toda incidental protección por derechos interiores. No hay ejemplo de un arancel puramente protector, pareciendo que el propósito de obtener una renta ha sido siempre el tronco primitivo sobre el cual se han injertado después las cláusulas protectoras. El Arancel de los Estados Unidos, como todo Arancel protector actual, es parcialmente de renta y parcialmente protector, habiendo sido subordinado su primitivo propósito de suministrar una renta al de dar una protección, hasta el punto de que pueda hoy ser definido como un Arancel protector que incidentalmente suministra recursos.

Como ya hemos considerado minuciosamente las funciones fiscales de los Aranceles, estudiemos ahora sus funciones protectoras.

La protección, cuando esta palabra es empleada para denotar un sistema de política nacional, significa el establecimiento de derechos sobre la importación de mercancías (como un medio), con el propósito (como un fin) de alentar la industria indígena.

Ahora bien, cuando los medios propuestos con determinado fin son los únicos medios por los cuales esos fines pueden ser alcanzados, solamente es necesario investigar si dicho fin es deseable; pero cuando el medio propuesto es solamente uno de los varios medios, debemos examinar por nosotros mismos cuál es el mejor. Si no lo es el propuesto, el procedimiento es condenado, independientemente de la bondad de sus fines. Así la admisibilidad de la protección no es, como generalmente se afirma, consecuencia de la admisión de la conveniencia de estimular la industria nacional. Aun admitido esto último, la conveniencia de la protección es todavía un punto discutible, puesto que claro está que hay otros medios de estimular la industria indígena.

En vez de establecer derechos de importación, podríamos por ejemplo, destruir cierta cantidad de mercancías importa-

das ó exigir que los barcos que las conducen dieran algunas vueltas alrededor del mundo antes de desembarcarlas en nuestros puertos. Por cada uno de estos procedimientos se aseguraría precisamente el mismo efecto protector que por los derechos de importación, y en los casos en que los derechos aseguran una protección plena impidiendo la importación, procedimientos como éstos no implican un mayor despilfarro. O en vez de estimular indirectamente á los productores indígenas estableciendo derechos sobre las mercancías extranjeras, podríamos alentarlas directamente, pagándoles primas. Como un medio de fomentar la industria nacional, las primas tienen sobre el sistema proteccionista todas las ventajas que el procedimiento de pagar á los funcionarios públicos salarios fijos tiene sobre el sistema que aun prevalece en algunas comarcas y en algunos casos entre nosotros de permitirles que cobren lo que ellos puedan. Así como pagando salarios fijos adquirimos el derecho de colocarlos en los puestos que les correponden y de que desempeñen sus funciones como nosotros deseamos, mientras bajo el sistema de «haz lo que puedas», sólo pueden ser enviados á lugares y con facultades que les permitan pagarse á sí propios; así las primas permiten el fomento de cualquiera industria, mientras la protección permite tan solo el estímulo de un número relativamente corto de industrias con las cuales compiten las mercancías extranjeras. Así como los salarios nos consienten conocer lo que estamos pagando, proporcionar los rendimientos de las diferentes funciones con su respectiva dignidad, responsabilidad y dificultad, mientras el «haz lo que puedas» puede dar á un funcionario más de lo que necesita y á otros no lo bastante; así las primas nos permiten atender y determinar el fomento de cada industria, mientras el sistema protector deja al público en la ignorancia y hace del fomento de cada industria casi una cuestión de suerte. Y así como los salarios imponen al pueblo una carga más ligera y más equitativamente distribuida que el sistema del «haz lo que puedas», la misma diferencia existe entre las primas y la protección.

Para esclarecer la acción de los dos sistemas, dejadme suponer deseable el fomento de la navegación aérea á expensas del Tesoro público. Bajo el sistema de las primas, ofreceríamos premios para la construcción y sucesivas operaciones de los barcos aéreos. Bajo el sistema protector impondríamos tributos excluyentes sobre todos los actuales sistemas de transporte. En el primer caso no tendríamos que pagar nada hasta conseguir lo que deseábamos y entonces pagaríamos una suma determinada que se repartiría entre los individuos y las localidades en los impuestos generales. Pero en el segundo caso padeceríamos todos los inconvenientes de obstruir el transporte antes de que tuviéramos barcos aéreos y llegaremos á obtenerlos ó no, y mientras estos estorbos afectarían en algunos casos más seriamente á unos individuos, negocios y localidades que á otros, nunca podríamos decir cuánto dañaban á la industria y costaban al pueblo ó en qué medida estimulaban la invención y construcción de barcos aéreos. Además, en un caso, después de haberse reconocido como posible la navegación aérea y haberse estipulado las primas pagables, los inventores y constructores de barcos aéreos tendrían difícilmente la audacia de pedir más primas, y si por acaso la tuvieran, no es fácil que lo consiguiesen. En el otro caso, el público se habría acostumbrado á los impuestos sobre los transportes terrestres mientras los propietarios de los buques aéreos, aunque ellos no estuvieran muy convencidos de que esos impuestos fuesen necesarios para continuar la prosperidad de la navegación aérea, podrían fácilmente pretenderlo y, al oponerse á su abolición, se aprovecharían de la fuerza de inercia que tiende á la conservación de lo existente.

Es, pues, muy grande la superioridad del sistema de primas sobre el sistema protector para el fomento de una industria aislada, pero llega á hacerse todavía mayor cuando aumenta el número de industrias que hay que fomentar. En efecto, al fomentar una industria por medio de una prima, no por eso desalentamos á las demás industrias, á no ser en el

límite en que el aumento de los impuestos necesarios para el pago de la prima pueda producir un efecto de desaliento. Pero cuando para fomentar una industria, aumentamos artificialmente el precio de sus productos con un impuesto protector, nuestra acción causa un perjuicio directo é inmediato á las demás industrias que necesitan de estos mismos productos. La producción ha llegado á ser un asunto tan complicado, las relaciones entre todas las industrias tan múltiples y tan estrechas, y los productos de una sola industria entran bajo tantas formas en el material ó en los procedimientos de otras industrias, que es difícil, hasta para un perito, determinar con exactitud cuál será el efecto de un sólo derecho protector. Y si se llega á fomentar no una ni diez, sino millones de industrias, es imposible á la inteligencia humana describir los múltiples y complicados efectos que producirá la elevación de los precios de tantos productos. El pueblo no puede decir lo que le cuesta semejante sistema, ni en la mayor parte de los casos pueden aquéllos mismos que se supone que son los beneficiados, decir realmente cuántas son sus ganancias comparadas con las pérdidas que les infiere.

El sistema de los «drawbacks» es una tentativa para impedir, en cuanto consciere á las exportaciones, el desaliento que la protección de una industria produce en otra. Los «drawbacks» son primas pagadas á la exportación de mercancías indígenas hasta una suma que se calcula que las compensa del aumento que los derechos sobre la primera materia ha producido en su coste. Ahora bien, los «drawbacks», no solamente no disminuyen el precio de venta de las mercancías en el interior, sino que ofreciendo un excelente terreno para el fraude, tienen muy poca eficacia para prevenir el desaliento entre los exportadores, porque el Estado no los concede más que para artículos en cuya fabricación han entrado en enorme proporción y de modo innegable las primeras materias y, que, por otra parte, sólo para el exportador de estos artículos vale la pena de intentar obtener su pago. Así, por ejemplo, en 1884, los Estados Unidos han pagado

en «drawbacks» por exportaciones de cobre, una suma más fuerte que la percibida en las Aduanas por las importaciones de este metal y, sin embargo, es muy seguro que gran número de artículos exportados en cuya fabricación entre el cobre y en que los derechos de entrada subían por consecuencia el coste de producción, no habrían recibido ninguna especie de «drawbacks». Otro tanto puede decirse de los «drawbacks» para el azúcar refinado, por el cual nosotros estamos pagando una suma muy superior á los derechos recaudados sobre el azúcar en bruto, aunque muchos de nuestros exportadores, tales como los de la leche condensada, jarabes y frutas en conserva, resulten muy perjudicados por tales derechos.

La sustitución de las primas en vez de la protección para el fomento de la industria acabaría con el sistema ineficaz, provocador del fraude y depresivo que ahora se utiliza. Con el sistema de primas los precios no serían aumentados excepto en la medida en que fueran afectados por los impuestos generales. Cada productor conocería á cuánto se eleva en dollars y en céntimos la cuantía del estímulo que ha recibido, y el pueblo en su totalidad conocería cuánto tenía que pagar. En una palabra: todo y aun más de lo que la protección puede hacer para estimular las industrias nacionales puede ser hecho más baratamente y más seguramente por las primas.

Se afirma algunas veces que una de las ventajas de los derechos de importación es que pesan sobre los productores artículos importados y que, por consiguiente, los pagan los extranjeros. Esta afirmación envuelve una falsedad. Un derecho de importación sobre una mercancía cuya producción constituye un estricto monopolio extranjero, puede pesar en parte ó en su totalidad, en algunos casos, sobre ese productor extranjero. Supongamos, por ejemplo, que una casa extranjera ó una Compañía tiene el monopolio de la producción de cierto artículo. Entre el límite de coste de una parte y el más alto tipo á que puede ser vendido por otra, el precio de cada

artículo puede ser fijado por los productores, quienes, naturalmente, lo fijarán de la manera que les dé mayores provechos. Si establecemos un derecho de importación sobre dicho artículo, aquéllos podrán optar por reducir el provecho sobre lo que vendan á esta comarca, antes que por disminuir la cantidad vendida, añadiéndole á su precio el importe del derecho. En este caso el derecho recaerá sobre ellos.

O también, supongamos una granja canadiense situada de tal modo que el único mercado en el cual puede vender ventajosamente su trigo está en territorio americano. Siendo el trigo un artículo que producimos no sólo para satisfacer nuestra propia demanda sino para poder explotarlo, el derecho sobre el trigo no viene á añadirse á este cereal, y el labrador canadiense tan excepcionalmente situado, que debe enviar su trigo á este territorio, aunque no haya una demanda de trigo canadiense, no puede resarcirse aumentando el precio del derecho que tiene que pagar.

Estos dos ejemplos comprenden todos los casos en los cuales los derechos de importación pesan sobre los productos extranjeros (1). Estos casos, de poca importancia para tenerlos en cuenta en la estimación de la renta nacional, son

(1) En ciertos casos en que un derecho de importación establecido en un país sobre un artículo de origen extranjero tiene por efecto reducir el precio de este artículo en la comarca exportadora á expensas de la renta, puede en parte recaer sobre los propietarios extranjeros. John Stuart Mill (Cap. III, Libro 5.º *Political Economy*) ha llegado á mantener que los derechos sobre las importaciones recaen en parte, no sobre el productor extranjero de quien nosotros compramos, sino sobre el consumidor extranjero al cual vendemos, desde el momento en que aquéllos acrecientan el coste de los productos que exportamos. Pero esto es, únicamente, decir que el perjuicio que nosotros nos causamos con la protección recae en alguna parte sobre aquéllos con los cuales comerciamos. Y aun en el caso de que los derechos de importación aumenten de algún modo el coste de lo que vendemos á los extranjeros y, así, en cierto grado, les fuercen á participar de nuestras pérdidas, no es por eso, en efecto, menos exacto que recuperan la ventaja en el momento en que se trata de entrar en competencia. Por eso, aun suponiendo que nuestro Arancel sobre importación pueda á la vez, dentro de

raras excepciones de la regla general, conforme á la cual el tributo termina en los mismos límites territoriales del poder que lo establece. Y es bueno para el género humano que sea así.

Si fuera posible al Gobierno de una comarca, por cualquier sistema de impuestos, compeler al pueblo de otro país á pagar sus gastos, el mundo sería pronto gravado bárbaramente.

Pero la posibilidad de casos excepcionales en los que los derechos de importación puedan en parte ó en conjunto recaer sobre los productores extranjeros y no sobre los consumidores nacionales, no constituye, aún para aquéllos que fueran tan dichosos que establecieran un impuesto al extranjero, la sombra de un argumento en favor de la protección. Se notará, en efecto, que en todos los casos en que el derecho de importación recae sobre el productor extranjero, deja de ser eficaz en el interior y pierde el poder de fomentar la producción nacional. En efecto; un derecho de importación no puede recaer sobre los productores extranjeros más que cuando el importe de ese derecho no se agrega al precio de venta, mientras que el único medio por el cual un derecho de entra-

reducidos límites, aumentar el precio que los consumidores ingleses tienen que pagar por nuestro algodón, trigo ó aceite, el aumento de coste de producción en los Estados Unidos ha contribuido ciertamente con más fuerza á dar á los productores ingleses una ventaja sobre los productores americanos en los mercados en que compiten, y á capacitar á Inglaterra para tomar la parte del león en el comercio marítimo del mundo.

El análisis minucioso de las acciones y reacciones del impuesto sobre el comercio internacional es, por otra parte, más una materia de sutilezas teóricas que de interés práctico, puesto que la conclusión general sería la consignada en el texto, esto es, que mientras nosotros no podemos dañarnos á nosotros mismos sin perjudicar á otros, el poder de un Gobierno para establecer impuestos está sustancialmente contenido en sus límites territoriales. La más clara excepción de esto es el caso de los derechos de exportación sobre artículos de los cuales la comarca que establece el derecho de exportación tiene el monopolio, como el Brasil tiene el del caucho y Cuba el del tabaco habano.

da puede fomentar la producción nacional es alzando los precios de los productos de ésta.

Se dice algunas veces que la protección no eleva los precios. Basta para responder á esta afirmación preguntar sencillamente de qué otra manera puede fomentar si no es alzando los precios. Decir que un derecho protector fomenta la producción nacional sin que por esto haga aumentar el precio de sus productos, equivale á decir que la fomenta no haciendo nada por ella. En todos los casos en que esta opinión (que, por otra parte, tiene tan poco en cuenta la teoría como los hechos) parece ofrecer una apariencia de verdad, se debe ya á que los derechos protectores no mantienen los precios elevados de una manera constante, porque hacen que nazca una competencia tan desenfadada entre los productores nacionales, que los precios vuelven á su primitivo nivel; ya á la opinión más ó menos vaga de que sería ventajoso para los productores asegurarse la totalidad del mercado nacional, aunque para conseguir la exclusión de los extranjeros hubiera que renunciar al aumento de precio.

Examinemos el primero de estos puntos. El único medio de que un derecho protector haga nacer y aumente la emulación para la producción de un artículo cualquiera es levantar el precio de este artículo á fin de que nuevos productores se vean incesantemente conducidos á lanzarse, á su vez, á esta industria, en razón de los provechos más elevados que están seguros de sacar de ella. Este procedimiento y este estímulo, cuando se abandona á sí mismo, concluye por abocar á la reducción de los beneficios á un nivel común para todos. Pero esto no quiere decir que, por tal hecho, dichos beneficios se reduzcan á lo que serían si no hubiera derechos. Es seguro que los provechos realizados en Luisiana por los plantadores de caña de azúcar son ahora apenas más elevados que los obtenidos en otras empresas con iguales riesgos; pero el derecho de entrada del azúcar hace que el precio de este género sea mucho más elevado en América que en Inglaterra, donde no existe este derecho. Y aun en el caso de que

no exista ningún motivo de orden natural ó social para que un artículo no se produzca tan barato en un país como en otro, el resultado de esa red de derechos, de que el derecho especial no es más que una parte, es hacer aumentar el coste de la producción y, en consecuencia, aun en el caso de disminución de los beneficios de los productores, hace que se sostenga este artículo en un valor superior al que tendría si la importación fuera libre. Suponiendo que el precio de un artículo protegido llegara á alcanzar ese límite interior pasado el cual no pudiera importarse sin pérdida el producto extranjero aunque no tuviera derecho que pagar, el derecho dejaría entonces de proteger, puesto que aunque se le aboliese no se importaría el producto extranjero, y desde entonces dejarían de interesarse en su conservación los productores nacionales para cuya protección se había establecido. ¿Se puede citar un solo ejemplo en que se haya presentado ese caso? ¿Existe una sola de las industrias protegidas que no reclame hoy la protección tan ruidosamente como hace cuarenta años?

Por lo que respecta al segundo punto de que hablamos más arriba, conviene hacer notar que el único medio de que un derecho protector entregue el mercado nacional á los productores nacionales es hacer que eleve los precios á que los productos extranjeros pueden ser vendidos en el mismo mercado. Ahora bien, no solo esta sobre elevación del precio de los productos extranjeros implica un aumento del precio de los productos nacionales en los cuales aquéllos entran, sino que acarrea también el aumento de precio de los productos nacionales similares. En efecto; sólo allí donde el precio de un artículo se fija por la misma voluntad del productor, tal precio se hace independiente del aumento ó disminución de las transacciones sobre el artículo. Por ejemplo, aunque la industria de los periódicos no constituya un monopolio, el editor es el único que regula la publicación de cada periódico y fija el precio del número. Un editor, y tal es lo que siempre acontece, puede preferir el aumento de la circulación general del periódico al del precio del número. Y si

la competencia fuera disminuída y aun suprimida, por ejemplo, estableciendo un derecho de timbre ó prohibiendo la publicación de todos los periódicos de New-York salvo uno, no se seguiría necesariamente que el precio de ese periódico hubiera de aumentar. Pero el precio del gran conjunto de las mercancías y especialmente la gran masa de los artículos que son importados y exportados, se regulan por la competencia. No son fijados por la voluntad de los productores sino por la relativa intensidad de la oferta y la demanda, que se relacionan para formar una ecuación en el precio mediante lo que Adam Smith llamaba las oscilaciones del mercado y en virtud de la cual toda disminución en la oferta producida por la exclusión de las importaciones, producirá á la vez un aumento de precios.

En una palabra, el sistema protector es simplemente el medio de fomentar ciertas industrias habilitando á aquéllos que las ejercen para que obtengan más altos precios por los artículos que producen. Es un torpe y extravagante modo de dar un aliento que podría darse mucho mejor y á mucho menos coste por primas ó subvenciones. Si es acertado «alentar» las industrias americanas, y esto lo tenemos que examinar todavía, el mejor camino de hacerlo sería abolir enteramente nuestro Arancel y pagar primas con los fondos obtenidos de las contribuciones directas. Por este medio, el coste podía ser distribuído con cierta equidad aproximada y el ciudadano que fuera un millón de veces más rico que otro podría proporcionarse la satisfacción de contribuir con un millón de veces más al fomento de las industrias americanas.

No olvido que, desde las primas dadas en los días coloniales para la matanza de los animales nocivos hasta las subvenciones concedidas á los ferrocarriles del Pacífico, la experiencia ha demostrado que el sistema de primas conduce inevitablemente al fraude y engendra la corrupción, mientras que no consigue sino de un modo imperfecto el fin que se propone. Pero estos inconvenientes son inseparables de los sistemas de «fomento» y aparecen mucho más en el sistema

protector que en el de las primas, porque las operaciones de aquél no son tan sencillas. Si se ha preferido el sistema proteccionista á las primas no es porque sea el mejor medio de estímulo, sino por la misma razón porque se han preferido los impuestos indirectos á los directos; para que el pueblo no se dé tan fácilmente cuenta de lo que se hace. Mientras que el donativo de 100.000 dollars hecho directamente por el Tesoro promovería protestas, la imposición de un derecho que permite la apropiación de millones mediante altos precios, no suscita comentario. Donde nuestros Estados han concedido primas para el establecimiento de nuevas industrias, aquéllas han sido sumas relativamente pequeñas, dadas de una vez ó como subsidio por determinado número de años. Aunque la gente haya consentido así en algunos casos pagar las primas en corta cuantía y por pequeño tiempo, en ningún caso hubiera consentido considerar esto como una cosa definitiva y seguir pagando año tras año. Pero una vez establecidos los derechos protectores, las industrias protegidas, reclaman siempre tan clamorosamente la permanencia de la protección como al principio para el nacimiento de ellas. Y no dándose la gente tanta cuenta de este pago, permite que siga.

Dicen frecuentemente los proteccionistas que el librecombio es justo en teoría, pero injusto en la práctica. Sea cual fuere el significado de estas frases, implican una contradicción de términos, puesto que toda teoría que no concuerde con los hechos tiene que ser falsa. Pero, sin indagar la validez de la teoría protectora, claro está que ningún arancel como el que ella propone ha existido ó podido existir.

La teoría del librecombio puede ser llevada en la práctica hasta la perfección ideal. Para conseguir el librecombio únicamente tenemos que abolir restricciones. Mas para llevar á la práctica la teoría de la protección, unos artículos deben ser gravados y otros no, y en cuanto á los artículos gravados, debe establecerse diferentes tipos de derecho. Y como la protección dada á una industria puede ser neutralizada

por la protección que eleva el precio de sus materias primas, se requiere una cuidadosa discriminación, porque hay muy pocos artículos que puedan ser considerados productos definitivos en todos sus usos posibles. Así mientras la protección de cualquier industria es ineficaz al menos para producir suficientemente el efecto deseado, la demasiada protección es ocasionada, aún desde el punto de vista proteccionista, á producir daños.

No es solamente que la perfección ideal con que la teoría del librecombio puede ser practicada es imposible en el caso del proteccionismo, sino que también es imposible una justa aproximación á la teoría protectora. Jamás se ha hecho un arancel protector que satisfaga á los proteccionistas, y jamás podrá hacerse. Nuestro actual Arancel, por ejemplo, como admiten los proteccionistas, está lleno de groseros errores (1). Ha sido adoptado únicamente porque, después de interminables discusiones se reconoció la imposibilidad de ponerse de acuerdo acerca de otro mejor, y se mantiene y defiende tan sólo porque todo intento de mejorarlo promueve un conflicto después del cual nadie puede decir qué clase de arancel sal-

(1) Por ejemplo, para citar un sólo caso, la última ley arancelaria puesta en vigor en Julio de 1873, elevó los derechos sobre la primera materia usada en las fábricas de aserrar y cepillar desde 35 á 125 por 100, mientras rebajó el derecho sobre el artículo concluído á 35 por 100. Antes de esto, dicen los fabricantes de aquella clase en un memorial dirigido al Ministro de Hacienda, no sólo abastecían el mercado americano, sino que vendían cientos de miles de dollars anualmente al Canadá, Indias Occidentales y otros países, porque la más perfecta labor de la maquinaria que ellos usaban les daba tales ventajas que, á pesar del 35 por 100 de derechos sobre la primera materia, les permitía competir victoriosamente con las fábricas europeas. Pero el derecho de 125 por 100, no sólo ha concluído completamente con la exportación, sino que ha permitido una importación de mercancías inglesas que, como el memorial declara, ha dejado sin trabajo miles de brazos y ha arruinado completamente á tres cuartas partes de los fabricantes. Esto, por lo demás, no fué lo que se propuso el Congreso. La industria de cepillado es sólo una de las muchas industrias menores que han sido perjudicadas y arruinadas en la última rebatiña arancelaria.

dría. Esto ha ocurrido siempre y en el porvenir ocurrirá cuando se trate de formar un arancel.

Hacer un arancel proteccionista que se halle de acuerdo aproximadamente con la teoría proteccionista requiere, en primer lugar, un minucioso conocimiento de todo comercio é industria y del modo cómo el efecto producido sobre una industria puede actuar ó reaccionar sobre otra. Esto ningún rey, Junta ó Parlamento puede tenerlo. Pero, además de esto, es necesario un absoluto desinterés, porque la fijación de derechos protectores es sencillamente la distribución de favores pecuniarios entre un gran número de ávidos solicitantes. Y aun cuando fuera posible obtener para la formación de un arancel protector un conjunto de hombres absolutamente desinteresados é inaccesibles á la corrupción, á la amistad ó á la adulación, tendrían que ser seres sobrehumanos para que no los aturdiesen el clamoreo y las falacias de las alegaciones de intereses egoístas.

La confección de un arancel, en vez de ser, como la teoría protectora requiere, un cuidadoso estudio de las circunstancias y necesidades de cada industria, es en la práctica sencillamente un gran asalto, en el cual los abogados de los intereses egoístas exclusivamente, amenazadores y suplicantes, corruptores é intrigantes, procuran obtener la mayor parte posible de la protección para sí propios, sin preocuparse de los otros intereses ni del bien general. El resultado es, y lo será siempre, la aprobación de un arancel que se parece al ideal del proteccionismo teórico tanto como un muro contra el cual se ha arrojado un bote de pintura se parece á un fresco de Rafael.

No es sólo esto. Después de publicar un Arancel, vienen las interpretaciones y resoluciones de los funcionarios de Hacienda y de los Tribunales para deshacerlo y rehacerlo (1), y

(1) El Mnistro de Hacienda declara que hay ahora (Febrero de 1886) sobre 2.300 reclamaciones arancelarias pendientes sólo en el distrito meridional de New-York.

los derechos son alzados ó bajados según la colocación de una coma en la imprenta ó por arbitrarias interpretaciones, frecuentemente expuestas á graves recelos y que nadie puede prever; de modo que, como Horacio Greeley dice candorosamente (*Political Economy*, pág. 183):

«Cuanto más tiempo dura un arancel, más puntos débiles se encuentran en él y más agujeros se le abren, hasta que al fin, al través del influjo de tantas sucesivas interpretaciones, reconstrucciones y resoluciones, su mismo padre no podría distinguir los rasgos característicos de la criatura en la caricatura que muy suavemente la ha suplantado».

Bajo el sistema de primas, por malo que sea, nosotros podemos acercarnos más á lo que necesitamos y conocer mejor lo que hacemos.