

CAPÍTULO X

EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA

Sin discutir el fin perseguido por los aranceles proteccionistas, los hemos condenado como un medio. Examinemos ahora su fin: el fomento de la industria nacional.

No puede haber dos opiniones diferentes sobre lo que significa «fomento». Fomentar una industria en sentido protector es asegurar á aquéllos que la ejercitan mayores provechos de los que por sí mismos podrían obtener. Sólo en tanto y mientras que se hace esto puede fomentar á una industria cualquiera protección.

Pero cuando preguntamos cuáles industrias son las que se propone alentar esta protección, aparecen grandes discrepancias. Aquéllos que los proteccionistas americanos han considerado como más hábiles defensores de la protección, la han pedido para el aliento de las industrias nacientes, definiendo el sistema protector como un medio para establecer nuevas industrias en las comarcas adecuadas para ello (1). Han re-

(1) «Quienquiera que compare la Memoria de Alejandro Hamilton sobre las manufacturas, los escritos de Matthew Carey, Hezekiah Niles y sus colegas con los discursos de Henry Clay, Thomas Newton, James Tod, Walter Folward, Rollin C. Mallery y otros precursores campeones de la protección, y con los mensajes de nuestros primeros Presidentes, de los Gobernadores Simón Snyder, George Clinton, Daniel D. Tompkins, De Witt Clinton, etc., no puede menos de notar que aspiran, no al mantenimiento, sino á la creación de industrias nacionales».—Horacio Greeley, *Political Economy*, pág. 34.

chazado la idea de proteger á todas las industrias, y han declarado que el aliento á las industrias impropias de una comarca, ó ya antes establecidas ó existentes por un tiempo más largo del necesario para su consolidación, es un despilfarro y un robo. Sin embargo, la manera de defender comúnmente y practicar hoy en los Estados Unidos la protección, no es estimular las industrias nacientes sino estimular la «industria nacional», es decir, todas las industrias indígenas. Y lo que es verdad en nuestro caso, es una verdad general. En cuanto la protección comienza, ya no cesa la imposición de derechos hasta que toda industria nacional de cierta fuerza política que pueda ser protegida por aranceles, alcanza alguna parte de esta ayuda. Sólo en las comarcas nuevas y en los principios del sistema puede ofrecerse la protección como un medio de estimular únicamente las industrias nacientes. Los proteccionistas europeos pueden osadamente pedir protección para el desarrollo durante la infancia de industrias que han sido florecientes desde el tiempo de los romanos. Y en los Estados Unidos, pedir ahora estímulo para industrias gigantes, como las del hierro, acero y tejidos, so pretexto de conseguir su consolidación, después de tantos años de altas tarifas, es manifiestamente absurdo.

Así, pues, tenemos dos proposiciones distintas que examinar: que las nuevas industrias apetecibles deben ser estimuladas, lo cual figura todavía en la apologética de la protección, y la proposición vulgarmente sostenida y que nuestra legislación proteccionista procura llevar á efecto, que la industria nacional debe ser fomentada.

Como una proposición abstracta, no puede negarse, á mi juicio, que pueden existir industrias que una protección temporal contribuya á extender provechosamente; algunas industrias destinadas, una vez desenvueltas, á prestar grandes servicios al público, tienen con frecuencia que luchar en sus principios con grandes desventajas, y su desenvolvimiento puede algunas veces ser favorecido por un prudente estímulo. Pero son insuperables las dificultades para descubrir cuáles

les industrias responderían á este fomento. Hay, indudablemente, en cada comunidad de alguna importancia hombres de excepcionales facultades que, si fueran sostenidos á expensas públicas asegurándoles la subsistencia y dejándoles en libertad para investigar, inventar ó pensar, prestarían al público los servicios más preciosos. Pero es cierto que si se llegara á crear con dinero de la comunidad esos puestos, bajo cualquier sistema que se adoptase, no serían ocupados por los hombres de esta clase, sino por personas influyentes y activas, por aduladores ó clientes de poderosos ó por respetables nulidades. Los mismos hombres que prestarían buenos servicios en plazas como éstas serían los últimos en ocuparlas, precisamente por sus mismas cualidades.

Lo mismo ocurre con el estímulo á las industrias que luchan. La experiencia demuestra que la política de protección, una vez inaugurada, conduce á una porfía en la que es el fuerte y el poco escrupuloso el que triunfa. Las industrias que realmente están en la infancia no tienen más probabilidades de conseguir victoria en esta lucha por la protección del Gobierno que la que tendría un cerdo recién nacido de llegar al cebadero en lucha con un puerco grande y fuerte. No solamente iría á las industrias que no la necesitan, sino que iría á las industrias que no pueden sostenerse más que de esta manera y así causarían á la comunidad una pérdida absoluta, apartando el trabajo y el capital de las industrias remunerativas. En general, la aptitud de una industria para establecerse y sostenerse en campo libre en la medida de su utilidad pública, y la «lucha por la existencia» que barre las industrias no provechosas, es el mejor medio de determinar cuáles industrias son necesarias bajo las condiciones existentes y cuáles no. Aun puede afirmarse que una ayuda que consiste en dar á algunas industrias llenas de porvenir un beneficio que no han ganado legítimamente, tiende á desmoralizarlas, lo mismo que un joven que herede una gran fortuna más bien es perjudicado que beneficiado. Las mismas dificultades con las cuales las industrias deben luchar, no sólo sirven

para discernir cuáles son realmente necesarias, sino que sirven también para adaptarlas al medio ambiente y desenvolver mejoras é inventos que bajo más prósperas circunstancias nunca les hubieran preocupado.

Así, pues, aunque abstractamente pueda ser verdad que hay industrias que sería cuerdo alentar, el único camino seguro es dar á todas ellas un «trato de igualdad» y no de favor. Allí donde hay una necesidad realmente seria, necesidad de algún invento ó de la implantación de alguna industria que, aun siendo de utilidad pública, no sería comercialmente provechosa, el mejor medio de estimularla es el de ofrecer una prima pagadera en el caso de obtener buen éxito.

Nada puede demostrar mejor la futilidad del intento de hacer industrias con vida propia mediante los Aranceles que la confesada incapacidad de las que nosotros hemos protegido durante tanto tiempo para bastarse á sí propias. En los primeros días de la república americana, cuando los amigos de la protección trataban de ingerirla en el sistema federal de impuestos, fué pedida la protección, no para sostener toda la industria americana, sino para crear y establecer industrias nuevas diciendo que si se las ayudase durante unos pocos años, podrían sostenerse por sí solas. Los muchachos y muchachas de aquel tiempo se han hecho adultos, se han convertido en viejos y viejas y, con raras excepciones, han muerto. La Nación, que no estaba establecida sino en las costas del Atlántico, se ha extendido á través del Continente y en vez de cuatro millones tiene ahora cerca de sesenta millones de habitantes. Pero las «industrias nacientes» para las cuales se pedía entonces una pequeña protección temporal, siguen aún nacientes á juzgar por su deseo de protección. Aunque han crecido poderosamente, reclaman los beneficios del «Acta de los niños» con más ardor, declarando que si ellas no pueden tener mayor protección de la que en sus comienzos soñaban habrán de perecer.

Cuando Broderich, senador de los Estados Unidos, muerto en duelo por el magistrado Terry, murió sin hacer testa-

mento, un habitante de Dublín escribió al editor de un periódico de San Francisco manifestando que era el más cercano pariente del muerto. Daba la fecha de su nacimiento, con la cual demostraba que tenía cuarenta y siete años de edad, y terminaba su carta suplicando al editor que ayudase á un pobre huérfano de padre y madre. Las industrias nacientes, por las razones que invocan, me recuerdan siempre aquel huérfano.

Los escritores proteccionistas no han abandonado todavía el argumento de las «industrias en la infancia», porque es el único terreno en que pueden pedir protección con alguna apariencia de razón; pero, en la práctica, han alargado el período durante el cual se admite que la protección es necesaria para que una industria infantil arraigue. El pueblo americano acostumbraba oír que unos moderados derechos durante algunos años permitirían á las industrias protegidas vivir por sí solas y desafiar la competencia extranjera. Pero en la última edición de su *Political Economy* (pág. 233) el profesor Thompson de la Universidad de Pensylvania, nos dice que «para aclimatar por completo una nueva industria y para dirigir la producción nacional de manera que baste á la demanda nacional es preciso un período de dos generaciones».

Cuando nos dicen que dos generaciones deben gravarse á sí propias á fin de establecer un industria para una tercera, bien podemos preguntarnos: «¿Qué hará la posteridad por nosotros?» Pero ni aun esta promesa ha nacido de los hechos. Las industrias que nosotros hemos protegido durante más de dos generaciones necesitan todavía, conforme á los proteccionistas, más protección que nunca.

El argumento vulgar en favor de la protección usado en los Estados Unidos hoy, no es, sin embargo, el estímulo á las industrias nacientes, sino el fomento de la industria nacional, esto es, de toda la industria. Ahora bien, es manifiestamente imposible estimular toda la industria nacional por una tarifa protectora. Un derecho que grava artículos producidos en totalidad entre nosotros no puede, naturalmente,

producir el efecto de alentar cualquiera industria nacional. Sólo es así cuando se impone sobre mercancías parcialmente importadas y parcialmente producidas en la nación, ó enteramente importadas y, sin embargo, susceptibles de ser producidas en la nación, cuando los derechos pueden de cualquier manera alentar la industria. Ningún arancel establecido por los Estados Unidos podría, por ejemplo, fomentar el cultivo del trigo ó del algodón, la cría de ganados, la producción de petróleo ó las minas de oro y plata; en efecto, muy lejos de importar esos diversos productos, nos bastamos á nosotros mismos y aun tenemos un sobrante que exportamos. Por la misma razón, ningún derecho podría fomentar ninguna otra de las muchas industrias que tienen que ejercerse en el mismo lugar en que se hace sentir la necesidad de ellas, como la construcción de casas, el herraje de caballerías, la impresión de periódicos y otras muchas. Como estas industrias constituyen la más grande parte de las industrias de cada país, resulta de ello que todo lo que un arancel protector puede intentar es el fomento de un reducido número del total de las industrias de un país.

Sin embargo, á pesar de este hecho evidente, la protección no es nunca solicitada en nombre de las únicas industrias que pueden aprovecharse del arancel. Esto sería admitir que se les da á unas especial ventaja sobre las otras; pero no se quiere un privilegio semejante, por lo que en los alegatos populares en favor de la protección se la reclama para todas las industrias. Si preguntáramos la razón de ello, se nos contestaría que el Arancel sirve para fomentar las industrias protegidas y que éstas á su vez fomentan las no protegidas; que la protección permite edificar la fábrica y el alto horno y que éstos á su vez crean una demanda de los productos agrícolas.

Supongamos una aldea de cien electores. Imaginemos que dos de estos aldeanos hiciesen al resto de los habitantes la siguiente proposición: «Deseamos, queridos conciudadanos, haceros más prósperos, y para ello os proponemos este

plan: conferirnos el privilegio de recaudar un impuesto de cinco centavos diarios sobre cada uno de los habitantes de la aldea. Nadie resultará muy gravado, porque hasta para un hombre con mujer y ocho hijos sólo sería la modesta suma de 50 centavos al día. Y, sin embargo, este ligero impuesto proporcionaría á nuestra ciudad dos ciudadanos ricos, quienes podrían gastar dinero sin tasa. Nosotros comenzaríamos á vivir en seguida de una manera adecuada. Ensancharíamos nuestras casas y mejoraríamos nuestros campos, nos pasearíamos en coche, tendríamos criados, daríamos fiestas y compraríamos más en los almacenes. Esto haría progresar el comercio y proporcionaría una gran demanda de trabajo. Esto, á la vez crearía una gran demanda de los productos agrícolas, lo cual permitiría á los granjeros vecinos hacer también una gran demanda de los artículos del trabajo de los manufactureros. De este modo todos llegaríamos á estar florecientes».

No hay en ningún país bajo el sol una ciudad cuyos habitantes escucharan tal proposición. Y, sin embargo, es tan razonable como la teoría de que alentar algunas industrias fomenta todas las industrias.

El único camino por el cual podríamos acaso conseguir el fomento de todas las industrias sería el sistema de primas ó subvenciones. Si llegásemos á sustituir las primas á los derechos de Aduanas como un medio de estimular las industrias, no sólo nos sería posible alentar otras industrias de las que ahora están protegidas por el Arancel, sino que nos veríamos obligados á hacerlo, porque no está en la humana naturaleza que los agricultores, los ganaderos, los albañiles, los impresores y demás consintieran el pago de primas á otras industrias sin pedir las también para la suya. Ni podríamos por lo tanto detenernos hasta que todas las clases de industria, hasta la de limpiabotas y traperos, fueran subvencionadas. Pero evidentemente el resultado de este aliento á cada una, sería el desaliento para todas. Porque como solamente se puede distribuir aquello que es recogido por el impuesto, menos el coste de la recaudación, ninguna podría obtener

como subvención, siendo la distribución equitativa, tanto como habría de pagar por tributos.

Esta reducción práctica al absurdo no es posible bajo el sistema protector, porque sólo una pequeña parte de las industrias del país puede ser «alentada» de este modo, mientras que el coste del fomento va incluido en los precios de las cosas y no es apreciado por las masas. El recaudador de Aduanas no demanda á cada ciudadano una contribución para alentar á unos pocos favorecidos. Espera en su oficina, y cobrando por las importaciones permite al productor favorecido recaudar ese «aliento» de sus conciudadanos elevando los precios. Y, sin embargo, tan exacto es respecto del arancel como de las primas, que la ganancia de unos implica pérdida para otros, y desde el momento en que el estímulo por el arancel entraña un coste y un despilfarro mayores que el estímulo por las primas, la proporción en que la pérdida corresponde á la ganancia debe ser mayor. Cualquiera protección que pueda afectar á una especial forma de la industria tiene necesariamente que disminuir los provechos totales de las industrias en conjunto, primero por el despilfarro inseparable del fomento mediante el arancel y, segundo, por la pérdida que origina el transferir el capital y el trabajo desde aquellas ocupaciones, que ellos por sí mismos escogerían, á los menos provechosos empleos á que son incitados á dedicarse. Si no vemos esto sin meditar antes es porque nuestra atención no se dirige más que á una parte de los efectos de la protección. Vemos las grandes fundiciones y las manufacturas colosales sin darnos cuenta de que los mismos impuestos que nosotros decimos que han permitido levantarlos han hecho más costosos cada clavo y cada aguja empleados en todo el país. Nuestra imaginación se impresiona del mismo modo que la de los primeros europeos que visitaron la India y que, impresionados por la profusión y magnificencia de los Rajahs, pero ignorantes de la abyecta miseria de las masas, reputaron el más rico país del mundo aquél que verdaderamente era el más pobre.

Pero la reflexión demostraría que el alegato usualmente hecho por los proteccionistas, de que la protección alienta la industria nacional (esto es, toda la industria nacional), solo puede ser verdad en un sentido: en el sentido en que los Faraones estimularon el trabajo de los hebreos cuando les obligaban á hacer adobes sin paja. Los aranceles proteccionistas proporcionan más trabajo en el sentido en que el derramar grasa sobre el suelo de la cocina da más trabajo al ama de la casa, ó como la lluvia que le moja el heno, da más trabajo al labrador.

CAPÍTULO XI

EL MERCADO NACIONAL Y LA PRODUCCIÓN NACIONAL

«Debemos reservar nuestro mercado para nuestros productores». He aquí una proposición que muchos consideran como de la misma especie que esta otra: «debemos reservar nuestros pastos para nuestros ganados», cuando, en verdad, es una proposición como la que sigue: «debemos reservar nuestro apetito para nuestros manjares» ó «debemos reservar nuestra locomoción para nuestras propias piernas».

¿Qué es ese mercado nacional del que los proteccionistas nos dicen que debemos excluir tan cuidadosamente á los productores extranjeros? ¿No es la demanda nacional, la demanda para la satisfacción de nuestras propias necesidades? Por consiguiente, la proposición de que debemos reservar nuestro mercado nacional para los productores nacionales, es sencillamente la proposición de que debemos reservar nuestras necesidades á nuestras propias facultades para satisfacerlas. En una palabra, reduciendo esto al individuo, es que, debemos no comer un manjar guisado por otro, porque esto nos priva del placer de guisarlo nosotros mismos, ó utilizar caballos ó tranvías, porque esto priva de su empleo á nuestras piernas.

Hace poco tiempo, los proteccionistas ingleses (porque la protección dista de haber muerto en Inglaterra) censuraron al Gobierno por haber encargado gran cantidad de pólvora á Alemania en vez de hacerlo á los productores británicos. El

hecho era que los alemanes fabricaban una nueva pólvora llamada «cocoa», que en grandes cañones producía mayor velocidad con menor presión, y que todas las potencias continentales se habían provisto ya de ella. Si el Gobierno inglés hubiera rehusado comprar á los productores extranjeros, los barcos ingleses, en caso de guerra, que entonces parecía inminente, se hubieran encontrado en una notoria inferioridad.

Ahora bien; del mismo modo que la política de reservar el mercado nacional para los productores nacionales hubiera puesto, en caso de guerra, al país que la adoptara en situación de inferioridad—llegando, para aplicar la doctrina plenamente, á que el país que no produce carbón utilizara barcos de vela y compeliendo al país que no tiene hierro á combatir con arcos y flechas—en todas las exigencias de la paz envuelve esta política las mismas desventajas. Reservar estrictamente nuestro mercado nacional para nuestros productores nacionales sería excluirnos nosotros mismos de la participación en las ventajas que condiciones naturales ó peculiares aptitudes de su pueblo darían á otros países. Si los plátanos no se criaran en nuestro territorio, deberíamos no comer plátanos; si el caucho no es una producción nacional, debemos no utilizarlo en sus mil empleos. Si la sal no puede ser obtenida en nuestro país más que evaporando agua del mar, debemos continuar obteniéndola de este modo, aunque en otros países la Naturaleza haya realizado esta obra y provisto de sal cristalizada ya en cantidades suficientes, no sólo para sus habitantes, sino también para nosotros. Porque nosotros no podemos cultivar el árbol de la quina debemos temblar de fiebre y morir de la malaria, ó debemos retorcernos de dolor bajo el escalpelo del oculista porque la bienhechora droga que causa la anestesia local no es una producción nacional. Y así con todos aquellos productos que el peculiar desenvolvimiento de la industria ha permitido á los habitantes de varios países aventajarnos. Reservar nuestro mercado nacional á la producción nacional es limitar el mundo en el cual nues-

tras necesidades pueden ser satisfechas á las fronteras de nuestro propio país, por muy angostas que sean. Y restringir las importaciones es, en la medida en que se logra, privarnos á nosotros mismos de la manera de satisfacer nuestras necesidades.

Un tendero puede tener gran interés en que se prohíba á los de su vecindad que hagan sus compras en otra parte que en su casa, de manera que se vean forzados á recurrir á sus mercancías, sea cual fuere su cualidad y su precio. Pero ¿quién sostendría que esto era en interés general? Puede convenirle á las compañías de gas que se restrinja el número y las dimensiones de las ventanas, pero no sería en interés de la comunidad. Las piernas y los brazos rotos proporcionan honorarios á los médicos; pero ¿sería un provecho para la ciudad prohibir que se limpiara el hielo de las aceras con el propósito de fomentar la cirugía? Y, sin embargo, esta es la manera de actuar que tienen los aranceles proteccionistas. Económicamente ¿qué diferencia hay entre restringir las importaciones de hierro en beneficio de los productores de hierro y restringir las mejoras sanitarias en beneficio de los empresarios de pompas fúnebres?

Intentar hacer próspera una nación impidiéndole que compre á otras naciones es tan absurdo como intentar hacer próspero á un hombre impidiéndole que haga compras á otros hombres. ¿Cómo opera esta prohibición en un caso individual? Lo hemos visto prácticamente desde que su aplicación en la agitación agraria de Irlanda fué llamada «boycottage». El capitán Boycott, á quien pertenece la poca envidiable fama de haber convertido su nombre en un verbo, era en realidad «protegido». Tuvo una tarifa protectora de la mayor eficacia, construída en torno suyo por un decreto de los vecinos más positivo que una ley del Parlamento. Nadie quiso venderle su trabajo, nadie quiso venderle leche, pan, carne, servicio ó mercancía de ninguna clase. Pero en vez de aumentar su prosperidad, este hombre tan protegido se vió obligado á huir de un lugar en que su propio

mercado había sido reservado de este modo para sus propias producciones. Lo que los proteccionistas nos piden que hagamos nosotros reservando nuestro mercado para nuestros productores, es del mismo género que lo hecho por los individuos de la Liga de la Tierra, con el capitán Boycott. Nos piden que nos *boycottemos* á nosotros mismos.

Para convencernos de que esto nos beneficiaría no se ha escatimado ninguna argucia. Se ha asegurado: 1.º, que las restricciones del comercio extranjero son beneficiosas, porque el comercio nacional es más provechoso que el extranjero; 2.º, que aun cuando estas restricciones obligaran al pueblo á pagar más altos precios por las mismas mercancías, el coste real de ellas no es mayor, y 3.º, que aun cuando fuera mayor el coste aquéllos vuelven á ganar lo que pagan de más.

Cosa bastante extraña: la primera de esas proposiciones está robustecida por la autoridad de Adam Smith. En el libro segundo, capítulo V de «La riqueza de las Naciones» se encuentra el siguiente pasaje: »El capital empleado en comprar en una parte del país para vender en otra el producto de la industria de este país, generalmente reconstituye por cada operación dos distintos capitales que habían sido empleados ambos en la agricultura ó en la industria manufacturera de la nación, y, por consecuencia, les permite continuar en este empleo. El capital que envía productos manufacturados de Escocia á Londres y que, en cambio, lleva granos y manufacturas inglesas á Edimburgo, necesariamente reconstituye por cada una de estas operaciones dos capitales ingleses que se emplean á la vez en la agricultura ó en las industrias de la Gran Bretaña.

»El capital empleado en comprar mercancías extranjeras para el consumo nacional, cuando esta compra se hace con el producto de la industria propia reconstituye, también, por cada operación, dos distintos capitales. Pero solo uno de ellos se emplea en sostener la industria nacional. El capital que envía mercancías inglesas á Portugal y lleva mercancías por-

tuguesas á la Gran Bretaña reconstituye en cada operación sólo un capital inglés. El otro es portugués. Por consiguiente, aunque los reingresos procedentes del comercio exterior de consumo sean tan exactos como los de comercio nacional, el capital empleado en aquél sólo implica la mitad del aliento á la industria ó al trabajo productivo de la nación».

Esta sorprendente proposición, cuya importancia no pareció ver nunca Adam Smith (1), es una de las inconsecuencias en que cayó por haber abandonado el terreno firme de considerar el trabajo como el primer factor de la producción, otorgando este papel al capital, confusión de ideas en que tiene principio una serie de afirmaciones absurdas en Economía política. Este pasaje es citado con grandes alabanzas por los escritores proteccionistas y hacen de él cimiento para aseveraciones aun más absurdas, si es posible. Y, sin embargo, su falacia puede apreciarse á primera vista. Es del mismo género que la división de los irlandeses: «dos para usted son dos, y dos para mí son demasiados», y proviene de la introducción del término «británico», que incluye en su significado dos de los términos previamente usados: «inglés» y «escocés». Si sustituimos á los términos usados por Adam Smith, otros términos que tengan entre sí las mismas relaciones, podríamos llegar, con igual lógica, á proposiciones como ésta: «si los episcopales comercian con los presbiterianos, hay dos provechosos

(1) En el párrafo siguiente Adam Smith hace, sin darse cuenta, la *reductio ad absurdum* de su proposición. Dice:

«Por consiguiente, un capital empleado en el comercio interior hará á veces doce operaciones, ó saldrá y volverá doce veces antes de que un capital empleado en el comercio extranjero de consumo haga una. Si los capitales son de la misma cuantía, por ende, el uno contribuirá veinticuatro veces más que el otro al fomento y al sostenimiento de la industria nacional».

Esto es exactamente como si dijéramos que un posadero que no permitiese á sus huéspedes permanecer en su casa más que un día, puede, con iguales facilidades, suministrar doce veces tantos víveres á un hombre y á un animal como el posadero que permitiera á éstos permanecer en su posada doce días.

para los protestantes; mientras que cuando los presbiterianos comercian con los católicos sólo obtienen un provecho los protestantes. Por consiguiente, el comercio entre protestantes es dos veces más provechoso que el comercio entre protestantes y católicos».

En el ejemplo de Adam Smith hay dos grupos de mercancías británicas: uno en Edimburgo y otro en Londres. En el comercio nacional supuesto, son cambiados entre sí estos dos grupos de mercancías británicas; pero si las mercancías escocesas son enviadas á Portugal en vez de serlo á Inglaterra, y se traen mercancías portuguesas, sólo uno de los grupos de mercancías británicas es cambiado. Habrá sólo una mitad del capital británico reconstituído, pero tampoco habrá habido más que una mitad trasladada. Las mercancías de Edimburgo que han sido exportadas, quedan sustituidas por las mercancías portuguesas; pero las mercancías de Londres no son reemplazadas por ningunas, porque continúan allí. En un caso se emplea un capital británico que es el duplo del empleado en el otro y, por consecuencia, los dobles retornos producirían iguales provechos.

Los argumentos con que se intenta probar que no es más pesado para el pueblo pagar á los productores nacionales más altos precios por las mercancías que pueden obtener más baratas importándolas, no son de mayor solidez. El coste real de las mercancías, dícese, no debe medirse por su precio, sino por el trabajo necesario para producirlas. Y de aquí se deduce que, aun cuando los salarios más altos, los intereses, impuestos, etc., puedan hacer imposible el producir en una comarca ciertas cosas á precio más bajo que en otras, su coste real no es mayor si no es necesario un mayor conjunto de trabajo para producirlas, y así la nación no pierde nada rechazando los productos extranjeros más baratos. El engaño está en la hipótesis de que una suma de trabajo produce siempre igual resultado. Un pintor de primer orden puede ser capaz de estucar con no mayor trabajo que un estuquista de oficio, pero no por eso dejaría de ser una pérdida para él em-

plear en hacer estuco y ganar los salarios correspondientes á un estuquista, un tiempo en el cual podría obtener las remuneraciones correspondientes á un pintor de retratos. Ni sería menos efectiva esta pérdida si se tuviera el capricho de fijar su presupuesto conforme á un promedio entre los ingresos procedentes de los dos géneros de trabajo, concediendo al estuco la misma porción que á la pintura. Del mismo modo, no es el conjunto de trabajo requerido para producir una cosa aquí ó allá lo que determina si es más provechoso obtenerlo por la producción indígena ó por la importación, sino la relación entre lo que el mismo trabajo puede producir en éste ó en el otro empleo. Esto se manifiesta en el precio. Aunque los precios de las cosas no indiquen con entera certeza la relativa cantidad y calidad del trabajo necesario para obtenerlas en distintos tiempos y lugares, sí lo indican con respecto á un mismo tiempo y lugar. Si en un tiempo y lugar dado, cierta mercancía no puede ser producida por un precio tan bajo como aquél por el que puede ser importada, no prueba esto necesariamente que exija más trabajo el producirla en aquel lugar dado, pero prueba que el trabajo en aquel lugar y aquel momento puede tener más provechosa aplicación. Y cuando la industria es desviada desde más á menos provechosas ocupaciones, aunque el capital y el trabajo así trasladados puedan ser compensados por derechos ó primas, tiene que haber una pérdida para el pueblo tomado en conjunto. El argumento de que los más altos precios que los Aranceles permiten á ciertos productores nacionales establecer, no envuelven pérdida para aquéllos que los pagan, es expuesto por Horacio Greeley (*Political Economy*, pág. 150), de esta manera:

«Yo nunca he fabricado hierro ni tengo en su fabricación otro interés que el interés público y general, aunque he comprado y usado hierro por valor de muchos miles de dollars, en forma de prensas mecánicas, maquinaria, calderas, planchas para construcción. Diréis que mi interés consiste en tener barato el hierro. Ciertamente, pero últimamente, y en realidad, yo no compro hierro con dinero, sino con el pro-

ducto de mi trabajo, esto es, con los periódicos, y yo puedo resolverme mejor á pagar setenta dollars por tonelada de hierro fabricado por hombres que puedan comprar y compren periódicos americanos, que dar por aquélla cincuenta dollars á quienes raramente verán y nunca compran los productos míos. El precio en dinero del hierro americano puede ser más alto; pero su coste real para mí es menor que el del hierro inglés. Y mi caso es el de la gran mayoría de los labradores americanos y de otros productores de artículos cambiables».

El error de este razonamiento consiste en suponer que la aptitud de ciertas personas para comprar periódicos americanos proviene de que ellos fabriquen hierro, cuando en realidad proviene de que fabriquen algo. Los periódicos no son comprados con hierro, ni los editores de periódicos compran hierro con periódicos. Estas transacciones son efectuadas con dinero que representa, no una sola forma de riqueza, sino valor en todas sus formas. Si, en vez de hacer hierro, los hombres á quienes Mr. Greeley se refiere hicieran alguna otra cosa que fuese cambiada por el hierro inglés, Mr. Greeley, al comprar ese hierro extranjero, hubiera hecho real y exactamente un cambio de sus productos por los de aquéllos. Los veinte dollars por tonelada adicionales que el arancel le obliga á pagar por el hierro, representan para él una pérdida que no es ganancia para nadie. Porque en el supuesto de Mr. Greeley de que el arancel es necesario para dar á los productores de hierro americano la misma remuneración que su trabajo obtendría en otras aplicaciones, su efecto sería sencillamente el de obligar al dispendio de trabajo por valor de setenta dollars para obtener lo que de otra manera podría ser conseguido con un trabajo de cincuenta dollars. Hacer esto es necesariamente dañar la riqueza del país en su conjunto y reducir la suma total utilizable para la compra de periódicos y de otros artículos. Esta pérdida es tan cierta y de la misma clase que si Mr. Greeley hubiera sido obligado á emplear pintores retratistas para estucar.

La más vulgar fórmula de este argumento, «que la protec-

ción nada cuesta», apenas necesita análisis. Si, como se asegura, los consumidores nada pierden con los más altos precios que los aranceles les obligan á pagar porque estos precios son pagados á nuestro propio pueblo, tampoco los productores perderían nada si fueran obligados á vender á sus conciudadanos por bajo del coste. Si los trabajadores son necesariamente compensados de los altos precios de las mercancías con el aumento de demandas y trabajo, los fabricantes serían compensados de los altos precios del trabajo con el aumento de demanda de sus mercancías. En una palabra, con este razonamiento no hay diferencia para nadie, esté ó no el precio de una cosa alto ó bajo. Cuando los agricultores se quejan de las altas tarifas ferroviarias, hacen mucho ruido para nada, y cuando los trabajadores piden aumento de salario, perturban innecesariamente, mientras que los patronos cometen una locura cuando tratan de reducir los salarios.