

casos individuales, antes de que el comercio hubiera alcanzado su refinamiento actual con las infinitas divisiones y subdivisiones que entraña. Un navío zarpaba de New-York, Filadelfia ó Boston, llevando por cuenta del propietario ó del armador, un cargamento de harina ó de madera para las Indias Occidentales, donde era vendido y su producto invertido en azúcar, ron ó melazas que eran traídas de retorno ó que, tal vez, eran llevadas á Europa, donde se las vendía y se invertía el importe en mercancías europeas que eran traídas al país. Ahora el exportador y el importador son, por lo común, diferentes personas, pero las letras de cambio expedidas por uno en razón de las mercancías exportadas son adquiridas por el otro y empleadas para pagar los bienes importados. En cuanto al país concierne, la transacción es idéntica, sean ó no importadores y exportadores las mismas personas: y que las exportaciones excedan en valor á las importaciones es prueba de una pérdida mercantil, como en los viejos tiempos el que un barco mercante volviera al país nativo con un cargamento que valiese menos que el que él sacó, lo sería de un viaje no provechoso.

CAPÍTULO XIV

LOS ALTOS SALARIOS, ¿NECESITAN PROTECCIÓN?

En los Estados Unidos, habitualmente, el proteccionismo obtiene una gran fuerza de la creencia de que el producto del trabajo mal pagado de otros países podría expulsar los productos de nuestro trabajo bien retribuido, si se permitiese la libre competencia. Esta creencia no sólo lleva á los trabajadores á pensar que la protección es necesaria para mantener altos los salarios, asunto de que hablaré después, sino que les induce á creer que la protección es necesaria en interés de todo el país, punto con que ahora nos encontramos.

Y esta creencia tiene importantes aspectos, que van más allá de lo que al Arancel se refiere. Permite á los patronos persuadirse de que sirven al interés general reduciendo los salarios ó resistiendo su aumento, y contribuye poderosamente á oponerse á los esfuerzos de los trabajadores por mejorar su condición, suscitando contra ellos una corriente de opinión que de otra manera sería neutral, si no luchaba en favor de éstos. Se ha visto claramente ésto en el caso de la petición de las ocho horas. Gran parte de la oposición á esta reforma nace de la idea de que el aumento de los salarios, á lo cual equivale una reducción en las horas de trabajo, colocaría á los Estados Unidos en una situación de gran inferioridad para producir, comparados con otros países.

Es evidente que, aun aquéllos que más clamorosamente afirman que necesitamos un Arancel protector para mantener el alto tipo de los salarios, no creen en ello realmente. Porque

si la protección es necesaria contra países de salarios inferiores, debe serlo más contra los países que tienen los más bajos salarios y menos contra aquéllos que los tienen más altos. Pues bien, ¿contra cuál país piden los proteccionistas americanos más la protección? Si pudiéramos tener Arancel proteccionista sólo contra un país del mundo, ¿cuál sería el que los proteccionistas americanos elegirían para protegerse contra él? Indiscutiblemente la Gran Bretaña. Pero la Gran Bretaña, lejos de ser el país de más bajos salarios es, después de los Estados Unidos y de las colonias británicas, el país que tiene salarios más elevados.

«Es regla menguada la que no se aplica en ambos sentidos». Si necesitamos un Arancel proteccionista á causa de nuestros altos salarios, los países de salarios bajos necesitarán el librecambio, ó por lo menos, nada tendrían que temer de éste. ¿Cómo es, pues, que encontramos proteccionistas de Francia, de Alemania y de otros países de bajos salarios, declarando que sus industrias serían arruinadas por la libre competencia de las industrias de más altos salarios de la Gran Bretaña y de los Estados Unidos, con la misma vehemencia con que nuestros proteccionistas declaran que nuestras industrias serían arruinadas si se las expusiera á la libre competencia de los productos del «trabajo mísero» de Europa?

Usualmente, el argumento de que el país de altos salarios necesita protección se presenta de esta manera: «los salarios son aquí más altos que en otra parte; por consiguiente, si el producto del trabajo extranjero más barato fuese libremente admitido, expulsaría del mercado el producto de nuestro trabajo nacional más caro». Pero la conclusión no es congruente con las premisas. Para deducirla hay que dar por supuestas proposiciones intermedias: primera, que bajos salarios significan bajo coste de producción, y segunda, que la producción es determinada exclusivamente por el coste ó, por decirlo de otro modo, que siendo libre el comercio, cada cosa sería producida donde pudiera serlo á coste menor. Examinemos separadamente estas dos proposiciones.

Si el país de bajos salarios puede vender más barato que el país de salarios más altos, ¿cómo es que, aun cuando el bracero rural americano recibe dobles salarios que el trabajador agrícola inglés, el grano americano se vende más barato que el grano inglés? ¿Cómo es que, aun cuando el nivel general de los salarios es más alto aquí que en ninguna otra parte del mundo, nunca hemos dejado de exportar los productos de nuestro trabajo, bien pagado, á países de trabajo á corto precio?

Los proteccionistas contestan que el grano americano se vende más barato que el grano inglés, á pesar de la diferencia de salarios, á causa de nuestras ventajas naturales para la producción de granos, y que la masa de nuestras exportaciones consiste en aquellas materias brutas en las cuales los salarios no son tan importante elemento de coste, puesto que no implican tanto trabajo como los productos más elaborados á que se llama manufacturas.

Pero la primera parte de esta contestación equivale á admitir que el tipo de los salarios no es el elemento determinante en el coste de producción y que el país de bajos salarios no produce necesariamente más barato que el país de salarios altos; además, en cuanto á la distinción establecida entre productos brutos y productos más elaborados, es evidente que está fundada sobre comparación entre las cosas por el volumen ó el peso, cuando la única medida del trabajo empleado es el valor. Una libra de paño implica más trabajo que una libra de algodón, pero esto no es exacto respecto de lo que tiene como precio un dollar. Que un pequeño peso de paño sea cambiado por un gran peso de algodón, ó una pequeña partida de relojes por una gran partida de trigo, significa sencillamente que la misma suma de trabajo produciría más peso y volumen de una cosa que de otra, y de igual modo la exportación de cierto valor de grano, mineral, piedra ó madera significa la exportación de una cantidad de productos del trabajo exactamente igual á la exportación del mismo valor en encajes ó artículos de fantasía.

Mirando más lejos, veremos en todos sentidos que no es un hecho exacto el que el poco precio del trabajo favorezca la producción. Si esto fuera verdad, ¿cómo no habría sido el desarrollo de la industria en los Estados esclavistas de la Unión Americana más rápido que en los Estados de libertad? ¿Cómo es que Méjico, donde el trabajo de un bracero puede obtenerse por cuatro ó seis dollars mensuales, no vende los productos más baratos que los de nuestro trabajo, más altamente pagado? ¿Cómo es que la China, la India y el Japón no «inundan el mundo» con los productos de su trabajo barato? ¿Cómo es que Inglaterra, donde el trabajo está mejor pagado que en el Continente, está á la cabeza de Europa en comercio y manufacturas? La verdad es que un bajo tipo de salarios no significa un bajo coste de producción, sino todo lo contrario. La verdad universal y obvia es que el país donde los salarios son más altos puede producir con mayor economía, porque es donde los trabajadores tienen más inteligencia, más ingenio y más habilidad; porque los inventos y descubrimientos son allí más rápidamente alcanzados y más fácilmente utilizados. Las grandes invenciones y descubrimientos, que han aumentado tan enormemente el poder del trabajo humano para producir riqueza, han sido hechos todos en países donde los salarios eran comparativamente altos.

Que los bajos salarios significan trabajo ineficaz, puede verse donde quiera que se mire. Media docena de carpinteros bengaleses son necesarios para hacer una labor que un carpintero americano puede hacer en menos tiempo. Los americanos residentes en China tienen criados por casi nada; pero necesitan tantos, que el coste de la servidumbre es mayor que en los Estados Unidos, y, sin embargo, los chinos que están empleados en gran número en el servicio doméstico en California y obtienen salarios que no hubieran soñado en China, son eficaces trabajadores. Id á High Bridge y veréis una gran maquinaria, dirigida por pocos hombres, desplegando una fuerza de miles de caballos en elevar el agua

de un riachuelo para el suministro de la ciudad de New-York, mientras en el Nilo podéis ver á los fellahs egipcios sacando el agua con norias y conduciéndola en cántaros. En Méjico, con jornales de cuatro ó cinco dollars al mes, el mineral de plata ha sido elevado durante siglos sobre las espaldas de hombres que trepaban por groseras escalas; pero cuando el laboreo de las minas de plata comenzó en Nevada, donde no podía obtenerse el trabajo por menos de cinco ó seis dollars al día, se empleó la fuerza del vapor. En Rusia, donde los salarios son muy bajos, los cereales se recolectan todavía segándolos con la hoz y desgranándolos con el trillo ó con los cascós de los caballos, mientras que en nuestros Estados del Oeste, donde el trabajo es muy caro comparado con el ruso, los cereales son segados, trillados y agavillados mecánicamente.

Si fuera verdad que igual suma de trabajo produce siempre iguales resultados, trabajo barato debería significar producción barata. Pero esto es notoriamente inexacto. La fuerza muscular humana es, en verdad, muy semejante en todas partes, y si los salarios fuesen suficientes para mantenerse en buena salud corporal, el trabajador pobremente pagado podría, acaso, ejercitar tanta fuerza física como el trabajador altamente remunerado. Pero la fuerza de los músculos humanos, aunque necesaria para toda producción, no es la primera y eficaz fuerza en la producción. Lo es la inteligencia humana, y los músculos son exclusivamente los instrumentos por los cuales aquella inteligencia se pone en relación y opera sobre las cosas exteriores para utilizar las fuerzas naturales y moldear la materia conforme á sus deseos. Una raza de pigmeos inteligentes con músculos no más fuertes que los de una cigarra, podría producir más riqueza que una raza de gigantes idiotas con músculos tan fuertes como los de un elefante. Pues bien, la inteligencia varía con el nivel de la comodidad, y el nivel del bienestar varía con los salarios. Donde quiera que los hombres están condenados á la pobreza, á vivir una vida fatigosa y pre-

caria, sus cualidades mentales descienden hacia el nivel del bruto. Donde quiera que prevalecen condiciones más favorables, las cualidades que levantan al hombre sobre el bruto y le dan poder para dominar y transformar la naturaleza exterior, se desarrollan y extienden. Y por esto la eficacia del trabajo es mayor donde los trabajadores viven mejor y tienen más descanso; esto es, donde los salarios son más altos.

¿Cómo, pues, en presencia de estos hechos obvios, podemos explicarnos el predominio de la creencia de que un país de bajos salarios tiene para la producción ventajas sobre otro país de salarios altos? No puede ser imputado á los maestros del proteccionismo. Este es uno de los errores que el proteccionismo aprovecha, pero del que no es responsable. Los hombres no aceptan esto porque sean proteccionistas, sino que se convierten en proteccionistas porque lo aceptan. Y parece ser tan firmemente sostenido y, en ocasiones, tan enérgicamente propagado por los llamados librecambistas como por los proteccionistas. Recordad las predicciones de los economistas del librecambio acerca de los Trades Unions, afirmando que si éstos conseguían elevar los salarios y reducir las horas, Inglaterra perdería su posibilidad de vender mercancías á otras naciones, y otras objeciones semejantes hechas por los llamados librecambistas contra los movimientos análogos de los trabajadores en los Estados Unidos.

La verdad es que la idea de que los bajos salarios dan á un país ventajas para la producción es una deducción inconsciente del hecho cotidiano de que es ventajoso para un productor individual obtener trabajo por cortos salarios.

Verdad es que un productor individual obtiene ventajas cuando hace descender los salarios de sus obreros por bajo del tipo corriente ó puede importar trabajadores que le trabajen por menos, permitiéndole esto vender más barato que sus competidores; mientras que el patrono que continúa pagando salarios más altos que los otros patronos vecinos, ve-

ría, antes de mucho, arruinado su negocio. Pero de aquí no se sigue que el país donde los salarios sean bajos pueda vender más barato que el país donde los salarios sean altos. Porque la eficacia del trabajo, aunque pueda variar en algo con los salarios pagados en casos singulares, está determinada en mayor grado por el nivel general del bienestar y de la inteligencia y por el predominio de hábitos y procedimientos que nacen fuera de esos casos singulares. Cuando un patrono aislado obtiene trabajo por menos que el tipo de salarios que prevalece en su torno, la eficacia del trabajo que adquiere está fijada todavía ampliamente por aquel tipo. Pero un país donde el tipo general de los salarios es bajo, no tiene una ventaja equivalente sobre otro país, porque en el primero la general eficacia del trabajo debe bajar también.

La aseveración de que la industria puede desarrollarse más donde los salarios son bajos que donde son altos, otra forma del mismo error, nace, según se ve fácilmente, de una confusión de ideas. Por ejemplo: en los primeros días de California se decía frecuentemente que la baja de los salarios sería un gran beneficio para el Estado, por cuanto los salarios bajos permitirían á los capitalistas trabajar los depósitos de cuarzo de inferior calidad, cosa que ahora no podían hacer habiendo de pagar el trabajo al tipo de salarios corriente. Pero es evidente que una mera reducción de los salarios no hubiera permitido por sí sola trabajar las minas más pobres, puesto que no hubiera aumentado el conjunto del trabajo y del capital disponibles para el laboreo de las mismas y que el existente hubiera sido dedicado al trabajo de las más ricas con preferencia á las más pobres, cualquiera que fuese la reducción en los salarios. No obstante, podía haberse dicho que el efecto sería aumentar los provechos del capital y así atraer más capital. Pero aun no diciendo nada sobre su efecto de desalentar la afluencia de trabajo, un instante de reflexión demostraría que tal disminución en los salarios no aumentaría los provechos del capital. Aumentaría los beneficios de los propietarios de las minas, y las minas alcanzarían precios más altos. Eliminan-

do los progresos en los procedimientos ó los cambios en el valor del producto, los salarios más bajos y el laboreo de las minas más pobres coincidiría; pero no es á causa de los más bajos salarios por lo que se trabajaría en las minas más pobres, sino al revés. Como las oportunidades naturales de mayor rendimiento estaban agotadas y la producción se veía obligada á consagrarse á oportunidades naturales que producían menos con el mismo trabajo, los salarios disminuían. Esto no es, por consiguiente, beneficio del capital, y bajo tales circunstancias no aumentaría el rédito de éste. La ganancia corre hacia aquéllos que estaban posesionados de las oportunidades naturales, y lo que nosotros hemos visto es que el valor de la tierra aumentó.

El efecto inmediato de una general reducción de salarios en cualquier país sería únicamente alterar la distribución de la riqueza. Del conjunto de la producción iría menos á los trabajadores y más á aquéllos que participan del resultado de la producción sin contribuir á ella. Algunos cambios en las exportaciones é importaciones seguirían probablemente á una general reducción de salarios, obedeciendo á cambios en la demanda relativa. Las clases trabajadoras, ganando menos que antes, tendrían que reducir sus lujos y quizá vivir con alimentos más baratos. Otras clases, aun encontrando aumentadas sus rentas, usarían más costosos manjares y pedirían más de artículos de mayor precio, y mayor número de aquéllos querrían viajar y gastar en comarcas extranjeras el producto de las exportaciones, por lo cual, naturalmente las importaciones disminuirían. Pero salvo cambios como éste, el comercio exterior de un país no sería afectado. El país en su conjunto no tendría más cosas que vender ni podría comprar más que antes. Y en poco tiempo, el efecto inevitable de la degradación del trabajo implicado por la reducción de los salarios, comenzaría á sentirse en la reducción de la fuerza productora, y las exportaciones y las importaciones juntamente disminuirían.

Del mismo modo, en cualquier país donde hubiese un ge-

neral aumento de salarios, el efecto inmediato sería sólo el de alterar la distribución de la riqueza, yendo á los trabajadores más del conjunto de la producción y menos á aquéllos que viven del trabajo de otros. El resultado sería una mayor demanda de los artículos más baratos y menor de los más costosos. Pero la fuerza productora no sería en manera alguna disminuída; no habría menos que exportar que antes, ni menos capacidad para pagar las importaciones. Por el contrario, algunas de las clases perjudicadas encontrarían sus rentas tan reducidas que tendrían que dedicarse á trabajar y así aumentaría la producción, mientras que tan pronto como el aumento de salarios comenzara á influir en las costumbres del pueblo y en los métodos industriales, el poder productivo aumentaría.

CAPÍTULO XV

DE LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS NATURALES COMO ARGUMENTOS DEL PROTECCIONISMO

Hemos visto que los bajos salarios no significan bajo coste de producción, y que un alto tipo de salarios, en vez de colocar al país en condiciones de inferioridad para producir, realmente lo favorece. Esto desvirtúa el aserto de que la protección es necesaria á causa de los altos salarios, demostrando la inexactitud de la primera premisa en que se basa. Pero es interesante examinar el segundo supuesto de ese argumento: que la producción es determinada por el coste, de manera que un país de peores condiciones no puede producir si se permite la libre competencia á otro país de superiores condiciones. Porque mientras oímos algunas veces que un país necesita la protección á causa de las grandes ventajas naturales suyas, que necesitan desarrollarse, otras veces oímos que la protección es necesaria á causa de la diseminación de los habitantes, la necesidad de capital, de maquinaria ó de instrucción técnica, ó á causa de los altos impuestos ó del alto tipo del interés (1), ú otras condiciones que tal vez implican una efectiva desventaja.

(1) El más alto tipo de interés en los Estados Unidos que en la Gran Bretaña ha sido hasta hace poco una de las razones fundamentales de los proteccionistas americanos para pedir un arancel más alto. No lo oímos con tanta frecuencia ahora, cuando el tipo del interés en New-York es tan bajo como en Londres, y no más bajo; pero no por eso oímos menos que es necesaria la protección. No es muy preciso en este libro tratar de la

Pero sin referirnos á la realidad de las ventajas ó desventajas alegadas, todos estos peculiares alegatos en favor de la protección quedan anulados cuando se demuestra, como puede demostrarse, que cualesquiera que sean las ventajas ó desventajas de la producción, un país puede siempre aumentar su riqueza por el comercio exterior.

Si suponemos dos países, cada uno de los cuales, por la razón que fuere, tiene una manifiesta inferioridad en alguna rama de la producción en la cual el otro posee una ventaja notoria, es evidente que el librecambio de mercancías los beneficiaría mutuamente, permitiendo á cada uno compensar su desventaja aprovechándose de la ventaja del otro, exactamente lo mismo que hicieron el ciego y el cojo en la anécdota conocida. El comercio entre ellos daría á cada país una suma de cosas mayor de la que podían obtener de otra manera con la misma cantidad de trabajo. Este caso semejaría el de dos trabajadores, cada uno de los cuales tuviera una superioridad sobre el otro para alguna cosa. Y que, trabajando juntos, consagrándose cada uno á aquella parte para la cual era más diestro, podrían obtener más del doble que si cada uno trabajara separadamente.

Pero supongamos dos países de los cuales uno tuviera superioridad sobre el otro para todas las producciones de que ambos eran capaces. Siendo libre el comercio entre ambos ¿corresponderían á uno de dichos países todas las exportaciones y á otro todas las importaciones? Esto, naturalmente, sería absurdo. ¿Sería, pues, imposible el comercio entre ellos? Ciertamente, no. A menos que los habitantes del país inferior

naturaleza y ley del interés, asunto que he examinado en «Progreso y Miseria». Puede, sin embargo, ser interesante decir que un alto tipo del rédito, cuando no procede de la inseguridad, no debe ser mirado como una desventaja, sino mejor como una demostración de los grandes rendimientos de los factores activos de la producción, trabajo y capital, rendimientos que disminuyen á medida que las rentas crecen y la propiedad de la tierra obtiene una mayor parte del producto por permitir al trabajo y al capital que operen.

se trasladasen en masa al otro país que le aventajaba, el comercio sería recíprocamente beneficioso. El pueblo del país de mayores ventajas importaría del país menos favorecido aquellos productos en los cuales la diferencia de condiciones entre ambos fuera menor, y exportaría en retorno aquellos productos en que la diferencia fuese mayor. Por este intercambio ganarían ambos pueblos. El del país de menores ventajas ganaría alguna parte de las ventajas del otro país, y el del país de mayores ventajas también ganaría desde el momento en que, ahorrándose la necesidad de producir aquellas cosas para las cuales sus ventajas eran menores, podría concentrar sus energías sobre la producción de las cosas en las cuales sus ventajas fueran mayores. Este caso se parecería al de dos trabajadores de diferentes grados de aptitud en todas las partes de su oficio ó al de un obrero diestro y un auxiliar inhábil. Aunque el primero de dichos trabajadores pudiera realizar todas las partes del trabajo en menos tiempo que el auxiliar, habría, no obstante, algunas partes en las cuales la ventaja de su superior destreza sería menor que en otras, y dejando éstas al auxiliar, podría él consagrar más tiempo á aquellas partes en las que su superior maestría fuese más eficaz, habiendo, como en el primer caso, ganancia mutua para ellos en trabajar juntos.

Así, pues, ni las ventajas ni las desventajas constituyen razón para restringir el comercio (1). El comercio es siempre para beneficio de ambas partes. Si no fuera así, no habría tendencia á hacerlo.

Y así vemos otra vez el error de la doctrina proteccionis-

(1) En la práctica no hay país del que pueda decirse que tiene superioridad en todas las ramas de la producción. Las condiciones que hacen una parte del Globo habitable mejor dispuesta para ciertas producciones, la hacen peor para otras, y lo que es desventaja para ciertas clases de producción es generalmente ventaja para otras. Aun la falta de lluvia, que hace algunas partes del Globo inhabitables para el hombre, puede, si los inventos alcanzan á utilizar directamente el poder de los rayos solares, resultar especialmente ventajosa para ciertas ramas de la producción. Las superio-

ta cuando afirma que si nosotros no invertimos más trabajo en producir una cosa nada perderemos rechazando el producto extranjero aunque tengamos que pagar más alto precio por el producto nacional. El intercambio de los productos del trabajo no se basa en las diferencias de coste absoluto, sino de coste relativo. Las mercancías pueden ser enviadas provechosamente desde los sitios donde cuesten más trabajo á los lugares donde cuesten menos trabajo, con tal (y este es el único caso en el que serán enviadas), que haya una diferencia en el coste de trabajo mayor todavía con respecto á las otras cosas que el primero de dichos países desea obtener. Así el té, que Horacio Greeley citaba como una producción que podía ser ventajosamente naturalizada en los Estados Unidos por un alto derecho arancelario, podría indudablemente ser producido en los Estados Unidos con menos coste de trabajo que en China, porque para el transporte marítimo, embalaje, etcétera, podríamos usar procedimientos mejores que los chinos. Pero hay otras cosas tales como las minas de plata, el refinado del petróleo, los tejidos de paño, la fabricación de relojes, en las cuales nuestras ventajas sobre China son enormemente mayores que en el cultivo del té. Por consiguiente, produciendo estas cosas y cambiándolas directa ó indirectamente por el té chino, obtenemos, á pesar del largo transporte, más té por el mismo trabajo que el que podríamos lograr cultivándolo nosotros. Y adviértase cómo este principio de que el intercambio de mercancías es regido por el coste de producción comparativo y no por el absoluto, se aplica al argumento de que los derechos protectores son exigidos por la suma de los impuestos internos. Es, naturalmente, verdad,

ridades é inferioridades que proceden de la varia densidad de población, del especial desenvolvimiento de ciertas formas de la industria, etc., son también muy relativas. La más positiva de todas las ventajas en la producción, la que más seguramente da superioridad en todas las ramas, es la que nace de aquella general inteligencia que aumenta con el aumento de bienestar y de descanso en las masas del pueblo, esto es: por el aumento de salarios.

que un impuesto especial establecido en una rama de producción, la coloca en situación de inferioridad á menos de que un impuesto equivalente se establezca sobre la importación de las producciones similares. Pero esto no es verdad tratándose del conjunto de los impuestos que pesen sobre todas las ramas de la industria igualmente. Como tal tributación no altera los relativos beneficios de las industrias, no disminuye el relativo estímulo al funcionamiento de cada una de ellas, y proteger aisladamente una industria contra la competencia extranjera á cuenta de esta tributación general, es sencillamente permitir á aquéllos que á esa industria se dedican esquivar su parte en la carga general.

Una hipótesis predilecta de los proteccionistas americanos es, ó por mejor decir, ha sido (porque antes lo oíamos con más frecuencia que ahora) que el librecambio es bueno para las comarcas ricas, pero malo para las pobres, porque permite á un país de industrias más desarrolladas impedir el desenvolvimiento de su industria en otros países y hace á éstos tributarios de aquél. Pero del principio que, como hemos visto, causa y regula los cambios internacionales, se deduce que imponer restricciones al comercio exterior en cualquier país á cuenta de sus inferioridades en la producción, es impedir la atenuación de esas inferioridades que del comercio exterior provendría. El comercio libre es comercio voluntario. No puede efectuarse á menos de que haya ventaja para ambas partes y entre ambas; el comercio libre es relativamente más provechoso para el país pobre y no desarrollado que para el país rico y próspero. La apertura del comercio entre Robinsón Crusoe y el resto del mundo hubiera sido beneficioso para ambas partes, pero, relativamente, la ventaja hubiera sido mucho mayor para Robinsón que para el resto del mundo.

Hay cierta clase de proteccionistas americanos que conceden que el librecambio es bueno en sí mismo; pero dicen que nosotros no podemos adoptarlo satisfactoriamente hasta que otras naciones lo hayan adoptado ó hasta que todas las

demás naciones hayan alcanzado nuestro nivel de civilización ó, como otras veces se expresan, hasta que el milenio haya venido y los hombres hayan cesado de luchar por sus propios intereses y de oponerse al interés de los demás. Y así los proteccionistas británicos se denominan ahora *fair trades*, comerciantes equitativos. Han cesado de negar la bondad esencial del librecambio, pero sostienen que, en tanto que otros países mantengan Aranceles protectores, la Gran Bretaña, en propia defensa, deberá tener una tarifa protectora, al menos contra los países que rehusan admitir libremente las producciones inglesas.

El error que yace en el fondo de estas excusas de la protección dadas por los americanos es el que estudiamos en el capítulo anterior; el error de que un país de bajos salarios puede vender más barato que un país de salarios altos; pero aquí está, además, mezclado con la idea á que los *fair trades* ingleses apelan: la idea de que la abolición de los derechos aduaneros por cualquier país es una ventaja, no del pueblo de ese país, sino del pueblo de otros países á quienes se da así libre acceso al mercado de los primeros. ¿No es verdad que los fabricantes ingleses desean la abolición de nuestro arancel protector, y no es esto una prueba de que debemos conservarlo? preguntan los proteccionistas americanos. «No es una política suicida dar á los extranjeros libre acceso á nuestros mercados, mientras ellos nos lo rehusan á los suyos?» gritan los *fair trades* británicos.

Todos estos conceptos son formas del espejismo de que la exportación es más provechosa que la importación; pero están tan difundidos y son tan influyentes, que estará bien consagrarles unas cuantas palabras. El efecto directo del Arancel es estorbar al pueblo que lo establece. Restringe la libertad de los extranjeros para comerciar, únicamente á través de su efecto restrictivo sobre la libertad de los propios ciudadanos para comerciar. En cuanto á los extranjeros concierne, sólo ven afectada indirectamente su libertad para comerciar con un determinado país mientras los ciudadanos del mismo ven

directamente restringida su libertad para comerciar con todo el mundo. Desde el momento en que el comercio envuelve un mutuo beneficio, es verdad que cualquiera restricción que impida á una de las partes comerciar debe producir daño en cierta medida á la otra parte. Pero el perjuicio indirecto que un Arancel protector inflige á los otros países es difuso y leve, comparado con el daño que infiere directamente á la nación que lo adopta.

Un ejemplo. El Arancel que tanto tiempo hemos mantenido nosotros sobre el hierro para impedir á nuestro pueblo el cambio de sus productos por el hierro inglés, indiscutiblemente ha perjudicado nuestro comercio con la Gran Bretaña. Pero el efecto sobre los Estados Unidos ha sido mucho más nocivo que el efecto sobre la Gran Bretaña. Mientras aquél ha perjudicado á todo nuestro comercio en absoluto, ha dañado sólo al comercio de la Gran Bretaña con nosotros. Lo que la Gran Bretaña ha perdido por estas restricciones de su comercio con nosotros, lo ha ganado largamente como consecuencia de la extensión de su comercio en otras partes. Porque el efecto sobre el hierro y el mineral de hierro y el del sistema de que aquéllos forman parte, ha sido aumentar el coste de las producciones americanas, proporcionando á la Gran Bretaña una parte mayor en el transporte del comercio del mundo en aquéllo en que nosotros éramos sus principales competidores, y hacer pasar á sus manos el comercio de Sud América y de otros países, en el cual, á no ser por esto, á nosotros nos hubiera pertenecido la mayor parte.

Y del mismo modo para cualquiera nación, restringir la libertad de comerciar á sus propios ciudadanos, porque otras naciones restringen la libertad de los suyos, es la política de «quedarse ciego para que sea tuerto el vecino». Otras naciones pueden perjudicarnos estableciendo impuestos que tiendan á empobrecer á sus propios ciudadanos, porque, como compatriotas en el mundo, es interés nuestro que todos los demás ciudadanos del mundo prosperen. Pero ninguna nación

puede dañarnos tanto como nosotros nos perjudicaremos á nosotros mismos si establecemos impuestos similares sobre nuestros ciudadanos por vía de represalia. Supongamos que un agricultor que tiene una clase de patatas de superior calidad sabe que su vecino tiene trigo de una calidad tan superior que produce muchos más hectolitros por hectárea que el que él tiene para sembrar. Naturalmente, buscará á su vecino y le ofrecerá el cambio de las patatas por su trigo. Pero si el vecino quiere vender su trigo, mas rehusa comprar las patatas, no será nuestro agricultor tan loco que diga: «puesto que no quiere usted comprar mis superiores patatas, yo no compraré su superior trigo». ¿No sería una represalia estúpida utilizar simiente más pobre y recoger cosecha más mísera?

O bien, supongamos aislados del resto del género humano media docena de hombres situados y forzados de tal modo que la mutua conveniencia les impulse constantemente á cambiar los productos del uno por los del otro. Imaginemos que cinco de estos seis están bajo el dominio de una curiosa superstición que les induce, cuando reciben algo en cambio, á quemar la mitad antes de llevar á su hogar la otra mitad. Esto perjudicaría indirectamente al sexto individuo, porque disminuyendo así la riqueza de sus cinco vecinos verían éstos disminuída su capacidad para cambiar con él. Pero ¿sería mejor que él dijera: «desde el momento en que estos locos persisten en quemar la mitad de todo lo que ellos obtienen en cambio, yo debo, en propia defensa, seguir su ejemplo y quemar la mitad de todo lo que yo percibo?»

La constitución y enlace de las cosas en este mundo, en el cual nosotros mismos nos hallamos por unos pocos años, es tal, que nadie puede hacer el bien ni el mal para sí solo. Ninguno puede sustraerse á la influencia de lo que le rodea, y decir: «no me importa lo que hacen los otros»; ni tampoco puede nadie decir: «lo que yo hago nada importa á los demás». Sin embargo, está en la tendencia de las cosas que aquél que hace el bien se aproveche más, y aquél que hace

el daño lo padezca más él propio. Y aquéllos que dicen que una nación debe adoptar una política esencialmente mala porque otras naciones la han adoptado, son tan insensatos como los que dijeran: mentid, porque otros son embusteros; estad ociosos, porque otros son holgazanes; rehusad instruirlos, porque otros son ignorantes.