

CAPÍTULO XVII

PROTECCIÓN Y PRODUCTORES

El fin primordial de la protección es alentar á los productores (1), esto es, aumentar el provecho del capital empleado en ciertas ramas de la industria.

La teoría proteccionista es que el aumento causado por los derechos en el precio á que puede ser vendida en un país una mercancía importada, *protege* al productor nacional, esto es, al hombre por cuya cuenta son producidas las mercancías para la venta, contra la competencia extranjera, á fin de *alentarle*, por los mayores beneficios que de otra manera no podría obtener, á que emprenda ó aumente la producción. Todos los beneficios atribuídos á la protección se basan en éste de alentar el esfuerzo de los productores, lo mismo que todos los efectos producidos por el movimiento de un motor sobre la complicada maquinaria de una fábrica se fundan sobre su eficacia para hacer girar la rueda motriz. La rueda fundamental, por decirlo así, de la teoría proteccionista, es que la protección aumenta los provechos del productor protegido.

Pero cuando, suponiendo esto, los adversarios de la pro-

(1) A falta de término mejor, empleo aquí la palabra «productores» en el limitado sentido en que se aplica á quienes manejan capital y emplean trabajo consagrados á producir. Las industrias protegidas por nuestro Arancel son (acaso con singulares excepciones) de esa clase.

ducción alegan que el conjunto de los productores protegidos se enriquece á expensas de sus conciudadanos, resultan contradichos por hechos notorios. Los hombres de negocios saben perfectamente que en nuestras industrias, tan largo tiempo protegidas, el margen del provecho es tan pequeño y las probabilidades de fracaso son tan grandes como en cualquiera otra, si en realidad las industrias protegidas no tienen más dificultades para triunfar á causa de las más peligrosas fluctuaciones á que están sujetas.

No es difícil descubrir el motivo por qué suele fracasar la protección en este propósito de fomento.

La suma de todo derecho protector pagado por el público en general es: primero, el tributo recaudado sobre las mercancías importadas, más los provechos sobre este tributo, más los gastos y provechos del contrabando en todas sus formas, más los gastos de los procesos que de vez en cuando se instruyen contra los defraudadores más osados y por cuya virtud se envía ocasionalmente á presidio á algún pobre sin amigos; más las gratificaciones y participaciones recibidas por los funcionarios. Y segundo, los precios adicionales que hay que pagar por los productos de la industria nacional protegida.

Sólo de esta última parte puede obtener la industria protegida algún aliento. Pero por más que esta parte ya no presente más que una fracción de lo que paga el público en general, no hay todavía en ella más de una cierta porción que sirva de ayuda efectiva. En primer lugar, cuesta tanto conseguir derechos protectores como conseguir subvenciones directas. La compañía postal de navegación del Pacífico y los diversos ferrocarriles se han visto obligados, cuando han querido obtener concesiones de terrenos y autorización para emitir obligaciones, á gastar gruesas sumas para ganarse el favor de los representantes en Washington, como para pagar á quienes en pro suya trabajan cerca de los poderes parlamentarios. Resulta de esto que el precio que hay que pagar para conseguir los votos de los legisladores en favor de

una industria que se dice naciente ó para combatir las reducciones que amenazan la ayuda que recibe, y para seguir paso á paso todo nuevo proyecto de Arancel, entra como elemento considerable en los gastos. Pero todavía es más importante la pérdida absoluta que resulta de orientar las fuerzas del país hacia industrias tan poco provechosas en sí mismas, que únicamente pueden ser sostenidas mediante subvención. Y á esta pérdida debe añadirse el despilfarro, que parece inseparable de toda protección del Estado; porque es un hecho conocido que, cuanto más dificultades se oponen á la concurrencia, las industrias son más lentas para utilizar los progresos en la maquinaria y en los procedimientos (1). Aparte del estímulo que los beneficiados por el Arancel reciben con la elevación de los precios, tiene, pues, que consumirse mucho, de lo cual la parte aprovechada para ayudarla es sólo una pequeña fracción de lo que pagan los consumidores. Por tanto, en todos los casos en que los derechos se imponen en beneficio de cualquiera industria particular, el desaliento de la industria en general tiene que ser mayor que el aliento recibido por una determinada industria. Sin embargo, como el desaliento se extiende en una superficie inmensa y la vida se concentra en un rincón, el auxilio se hace sentir más vivamente que el desaliento y las desventajas impuestas á toda la industria no afectan mucho á las pocas industrias subvencionadas.

(1) Esta disposición es, naturalmente, aumentada con amplitud por el mayor coste de la maquinaria bajo nuestro Arancel protector, lo cual no sólo aumenta el capital necesario para principiar, sino que hace vacilar constantemente antes de desechar la maquinaria vieja y comprar la nueva que se requiere para mantenerse á la altura de los inventos. Han ocurrido casos en que los fabricantes ingleses, obligados por la competencia á adoptar los últimos progresos, han vendido su maquinaria de desecho para que la compren los Estados Unidos y la usen los americanos protegidos. A consecuencia de un caso como éste, David A. Wells, cuando visitó Europa como comisionado especial de Hacienda, comenzó á dudar de la utilidad de nuestro Arancel para fomentar la industria americana.

Pero presentar una ley arancelaria en un Congreso ó Parlamento es como arrojar un plátano en una jaula de monos. En cuanto se propone la protección á una industria, todas las industrias capaces de ser protegidas comienzan á gritar y á luchar por ella. En realidad están obligadas á hacerlo así, porque quedarse fuera del círculo de los protegidos, es necesariamente ser perjudicado. Así pues, como hemos visto en los Estados Unidos, el resultado es que todas ellas consiguen protección, unas más y otras menos, según el dinero que gastan y la influencia política de que disponen. Ahora bien; todo impuesto que eleve los precios para el fomento de una industria tiene que producir desaliento en las otras industrias en las cuales entran los productos de aquélla. Así, un derecho que eleve el precio de la madera desalienta necesariamente las industrias que hacen uso de la madera, desde las relacionadas con la construcción de casas y bancos hasta la fabricación de fósforos y mondadientes de madera; un derecho que eleve el precio del hierro desalienta las innumerables industrias en las cuales entra el hierro; un derecho que eleve el precio de la sal desalienta al conservero y al pescador; un derecho que eleve el precio del azúcar desalienta la conserva de frutas, al fabricante de jarabes y de licores, y así sucesivamente. Es, pues, evidente que toda nueva industria que se incluye en la protección daña al fomento de las ya protegidas. Y desde el momento en que el estímulo neto que los beneficiados por el Arancel pueden recibir en conjunto es mucho menor que la suma de los aumentos de precios necesarios para conseguirlo, es evidente que al punto en que la protección cesará de dar alguna ventaja á las industrias protegidas, se llegará mucho antes de que todas lo sean. Por ejemplo, supongamos que el número total de las industrias es ciento, de las cuales la mitad son susceptibles de protección. Imaginemos que del coste de la protección vaya una cuarta parte á las industrias protegidas. De este modo, suponiendo la equidad distributiva, tan pronto como veinticinco industrias obtengan protección, ésta podrá ser ó no beneficiosa para ellas,

pero, naturalmente, implicará un desaliento considerable para todas las demás.

Utilizo este ejemplo únicamente para demostrar que hay un punto en el cual la protección cesa de beneficiar aún á las industrias que procura fomentar, no que yo crea en la posibilidad de fijar matemáticamente ese punto. Pero que la existencia de ese punto es segura, y que en los Estados Unidos ha sido alcanzado y rebajado, es también cierto. Es decir, nuestro Arancel protector no solamente es un peso arrojado sobre la industria en general, sino que lo es también sobre las propias industrias que trata de estimular.

Si hay productores que se aprovechan permanentemente de los derechos proteccionistas, es sólo á causa de que están protegidos de otra manera contra la competencia interior y, por consiguiente, el provecho que á ellos llega por razón de las tarifas no lo reciben como productores, sino como monopolizadores. O dicho de otro modo: *los únicos casos en que la protección puede beneficiar á cualquier clase de productores más que temporalmente, son los casos en que no puede fomentar la industria.* Porque ni los derechos, ni las subvenciones pueden dar ventajas permanentes en cualquier negocio abierto á la competencia nacional á causa de la tendencia de los provechos á un común nivel. Los riesgos á que están expuestas las industrias protegidas por los cambios en el Arancel, pueden á veces mantener los beneficios de ellas por cima en algo del tipo ordinario; pero esto no representa una ventaja, sino la necesidad del aumento en el seguro, y aunque puede constituir un impuesto sobre los consumidores, no opera en el sentido de extender la industria. Eliminado este elemento de seguro, los provechos en las industrias protegidas sólo pueden mantenerse por cima de los que rinden las no protegidas por cierta clase de monopolio que las defiende contra la competencia interior, como el Arancel lo hace contra la competencia exterior. El primer efecto de un Arancel protector es aumentar los beneficios en la industria protegida. Pero á menos que la industria sea de algún modo protegida con-

tra el influjo de los competidores que tal aumento de provechos debe atraer, este influjo ha de conducir pronto esos provechos al tipo corriente. Un monopolio más ó menos completo, que pueda así permitir á ciertos productores retener para sí propios el aumento de los provechos que produce al principio un Arancel protector, puede nacer de la posesión de ventajas de diferentes clases. Puede provenir, en primer lugar, de la posesión de algunas especiales ventajas naturales. Por ejemplo, las únicas minas de cromo descubiertas hasta ahora en los Estados Unidos pertenecen á una sola familia; esta familia ha sido muy beneficiada por los altos precios que los derechos protectores sobre el cromo han permitido cargar sobre los consumidores nacionales. De igual modo, hasta el descubrimiento de nuevos y ricos depósitos de cobre en Arizona y Montana, los propietarios de las minas de cobre del Lago Superior pudieron repartirse enormes dividendos, á causa de los derechos protectores sobre el cobre, el cual, mientras fué imposible la competencia interior, estaba exento de la única competencia que podía reducir sus provechos y permitía ganar tres ó cuatro centavos más en libra por el cobre vendido en los Estados Unidos que por el que enviaban á Europa.

O puede obtenerse un monopolio semejante por la posesión de privilegios exclusivos dados por las patentes de invención. Por ejemplo, el sindicato fundado sobre las patentes para la fabricación del acero, descartando la competencia nacional, ha permitido, por los enormes derechos sobre el acero importado, acrecentar los dividendos, y los propietarios de los procedimientos patentados que se utilizan para hacer papel con la madera han sido favorecidos de modo análogo por los derechos sobre la pulpa de madera.

O también puede conseguirse un monopolio análogo por la concentración de un negocio que requiera gran capital y conocimientos especiales, ó por la combinación de productores en «grupos ó sindicatos» para limitar la producción nacional y ahogar la competencia interior. Por ejem-

plo: los derechos protectores sobre la quinina hasta su abolición en 1879 resultaron en beneficio exclusivo de tres casas, mientras una asociación de propietarios de canteras—la Compañía de productores de mármol—ha conseguido impedir toda competencia interior en la producción de mármol y ha podido así retener para sí los mayores beneficios que los derechos protectores sobre el mármol extranjero hacen posibles y concentrar grandemente en sus manos el negocio de la industria sobre el mármol.

Pero los mayores beneficios así obtenidos no estimulan en modo alguno la extensión de tales industrias; por el contrario, resultan de tales condiciones naturales ó artificiales que impiden la difusión de aquélla. Son, en efecto, no los provechos del capital empleado en la industria, sino los provechos de la propiedad de los elementos naturales, de los derechos de patente, ó de la organización, y asociación y aumentan el valor de la propiedad de esos elementos, derechos y combinaciones monopolizadoras, no los rendimientos del capital empleado en la producción. Aunque pueden ir á parar á los individuos ó compañías que son productores, no vienen á éstos como productores; aunque pueden aumentar la renta de los capitalistas, no vienen á éstos en virtud del empleo de su capital sino en virtud de la propiedad de especiales privilegios.

De los monopolios que así obtienen el beneficio de provechos que erróneamente se supone que van á los productores, los más importantes son aquéllos que emanan de la propiedad privada de la tierra. Lo que va al propietario no beneficia en lo más mínimo al productor, como puede verse fácilmente.

Los dos factores primeros de la producción, sin los cuales nada puede ser producido, son tierra y trabajo. A estos esenciales factores, se añade, cuando la producción rebasa sus formas primitivas, un tercer factor, capital, que consiste en el producto de la tierra y el trabajo (riqueza) utilizado con el fin de facilitar la producción de más riqueza. Así los

tres factores de la producción, tal como ésta se efectúa en las sociedades civilizadas, son tierra, trabajo y capital, y desde el momento en que la tierra se ha hecho en la civilización moderna materia de propiedad privada, los resultados de la producción se dividen entre el propietario de la tierra, el propietario del trabajo y el propietario del capital.

Pero entre estos factores de la producción existe una esencial diferencia. La tierra es el factor puramente pasivo; el trabajo y el capital son los factores activos, los factores por cuya aplicación y conforme á cuya aplicación surge la riqueza. Por consiguiente, solo aquella parte del producto que va al trabajo y al capital constituye la remuneración de los productos y estimula la producción. El propietario de la tierra no es productor en ningún sentido, no añade nada á la suma de las fuerzas productoras, y aquella parte de los resultados de la producción que él recibe por el uso de los elementos naturales no recompensa y estimula la producción más que podría hacerlo aquella parte de sus cosechas que los salvajes supersticiosos quemaban ante un ídolo, en acción de gracias por la luz del sol que las ha madurado. No puede haber trabajo sino donde hay un hombre; no existe capital hasta que el hombre trabaja y ahorra; pero la tierra está aquí antes de que venga el hombre. Para la producción de las mercancías, el trabajador proporciona el humano esfuerzo; el capitalista proporciona los resultados del humano esfuerzo acomodados en forma que les permite ser usados para ayudar á un posterior esfuerzo, pero el propietario de la tierra ¿qué proporciona? ¿La superficie de la tierra? ¿Los latentes poderes del suelo? ¿Los minerales que yacen bajo él? ¿La lluvia? ¿El calor solar? ¿La gravitación? ¿Las afinidades químicas? ¿Qué suministra el propietario de la tierra que entrañe una *cooperación suya* al esfuerzo requerido para la producción? La respuesta debe ser: ¡Nada! Y, por consiguiente, lo que el propietario de la tierra extrae de los resultados de la producción no es recompensa de los productores, no estimula la producción, sino que es

solamente un tributo que los productores se ven obligados á pagar á uno á quien nuestras leyes permiten atribuirse la propiedad de lo que la Naturaleza proporciona.

Ahora, conservando en el pensamiento estos principios, examinemos los efectos de la protección. Supongamos que Inglaterra hace lo que los propietarios agrícolas ingleses desean con tanto anhelo que haga: adoptar la política proteccionista é imponer altos derechos sobre los granos. Esto aumentaría el precio del grano en Inglaterra, y su primer efecto sería, al par que perjudicaba seriamente á otras industrias, dar mayores beneficios á los agricultores ingleses. Este aumento de provechos causaría una dilatación en los negocios agrícolas, y el aumento de competencia para el uso de la tierra del cultivo, acrecentaría las rentas agrícolas, de manera que el resultado sería que, cuando la industria hubiese readquirido su equilibrio, aunque el pueblo inglés pagaría más por el grano, los provechos del productor de granos no serían mucho mayores que los provechos en cualquier otra ocupación. La única clase que obtendría todo el beneficio del aumento de precios que el pueblo inglés había de pagar por su alimento, serían los propietarios de las tierras de cultivo, que no son productores en manera alguna.

La protección no puede añadir al valor de la tierra de un país en su conjunto más de lo que estimula la industria en conjunto también; por el contrario, su tendencia es detener el aumento general del valor de las tierras, conteniendo la producción de la riqueza; pero al fomentar una particular forma de la industria, puede acrecentar el valor de una particular clase de tierra. Y es instructivo observar esto, porque explica ampliamente el motivo de instar la protección y á dónde van los beneficios.

Por ejemplo, los derechos sobre la madera no han sido reclamados y solicitados por los productores de madera—esto es, los hombres empleados en abatir y aserrar los árboles, y que obtienen sus provechos únicamente de este origen—ni han añadido nada á sus provechos. Quienes realmente han

trabajado é intrigado para la imposición y mantenimiento de los derechos sobre la madera son los propietarios de bosques, y su efecto ha sido aumentar el precio de la «tala», la renta que el productor de madera tiene que pagar al propietario del bosque por el privilegio de cortar los árboles. Cierta clase de especuladores han hecho un negocio de apoderarse de los bosques por los varios procedimientos de «hipoteca», tan pronto como el progreso de la población presagia que ha de hacer valubles aquéllos. Constituyendo intereses compactos y por consiguiente poderosos (por ejemplo, dicese, que tres entidades en Detroit poseen el 99 por 100 de los bosques en el Estado de Michigán), han podido conseguir un derecho sobre la madera que, establecido aparentemente para el fomento de la producción de madera, ha beneficiado realmente tan sólo al acaparador de bosques, que, en vez de ser un productor, es meramente un parásito de la producción (1).

Así ocurre con otros muchos derechos. El efecto de los derechos sobre el azúcar, por ejemplo, es aumentar el valor de las tierras de azúcar en Luisiana, y nuestro tratado con las islas Hawai, por el cual el azúcar de esa procedencia es admitida libre de derechos, siendo equivalente, puesto que el azúcar de Hawai no es suficiente para el consumo de los Estados Unidos, al pago de una cuantiosa prima á los plantadores de azúcar en Hawai, ha aumentado enormemente el valor de las tierras azucareras en aquellas islas. Del mismo modo, el derecho sobre el cobre y el mineral de cobre permitió, durante largo tiempo, á las Compañías de cobre americano mantener alto el precio del cobre en los Estados Unidos, mientras enviaban cobre á Europa y lo vendían allí á un precio

(1) Cuando después del gran incendio de Chicago se aprobó en el Congreso una ley permitiendo la importación libre de los materiales destinados á la reconstrucción de la ciudad, los dueños de los bosques maderables de Michigán fueron á Washington en tren especial é indujeron á la Comisión á excluir de la ley la madera.

considerablemente más bajo (1). Los beneficios de estos derechos iban á las Compañías dedicadas á producir cobre, pero iban á ellas, no como productores de cobre, sino como propietarias de las minas de cobre. Si, como sucede con las minas de carbón y hierro, el trabajo se hiciera por operarios que pagasen una renta á los propietarios de la mina, los enormes dividendos irían á los propietarios de la mina y no á los trabajadores.

Horacio Greeley suele pensar que refuta definitivamente la aseveración de que los derechos sobre el hierro enriquecerían á unos pocos á expensas de muchos, cuando declara que nuestras leyes no dan á nadie un especial privilegio para fabricar hierro, y pregunta por qué, si el Arancel da tan enormes beneficios á los productores de hierro como los librecambistas dicen, no se ponen estos librecambistas á trabajar y fabrican hierro. En lo que concierne á aquellos productores que no sacan ninguna especial ventaja de las patentes de invención ó de ciertas combinaciones, Mr. Greeley tiene razón hasta cierto punto: el hecho de que no exista una especial avidez para dedicarse á ese negocio, prueba que los productores de hierro, como tales productores, no obtienen por término medio beneficios superiores á los ordinarios. Y si el hierro pudiera fabricarse con el aire, este hecho demostraría lo que Mr. Greeley parece suponer que demues-

(1) Un elocuente ejemplo de la manera cómo la industria americana ha sido fomentada con un derecho que permite á los accionistas de un par de minas de cobre pagar dividendos superiores á un ciento por ciento, es ofrecido por el caso siguiente: hace algunos años llegó á Boston un barco holandés, el cual barco tenía en su bodega cierta cantidad de cobre con el que su capitán se proponía repararlo en Boston. Pero al saber que en esta «tierra de libertad» no le sería permitido sacar el cobre de á bordo y emplear mecánicos americanos en la obra sin pagar un derecho de 25 por 100 sobre el cobre nuevo utilizado, así como un derecho de cuatro céntimos por libra sobre el cobre viejo, encontró que era más barato irse á Halifax á hacer que su barco fuese reparado allí por trabajadores canadienses y regresar á Boston para tomar cargamento.

tra, aunque no demostraría que la nación no experimenta grandes pérdidas por ese derecho. Pero el hierro no puede hacerse con el aire; puede sólo fabricarse con mineral de hierro. Y aunque la Naturaleza, especialmente en los Estados Unidos, ha suministrado abundantemente el mineral de hierro, no lo ha distribuido con igualdad, sino que lo ha acumulado en grandes depósitos y en determinados sitios. Si me inclinara á tomar el consejo de Horacio Greeley y ponerme á fabricar hierro, por encontrar el precio de éste demasiado alto, tendría que obtener acceso á uno de esos depósitos, y á un depósito suficientemente próximo á otros materiales y á los centros de población. Puedo encontrar muchos depósitos de esos que nadie esté utilizando; pero, ¿dónde encontraré uno de tales depósitos que pueda utilizar yo libremente?

Las leyes de mi país no me prohíben hacer hierro; pero permiten á algunos individuos que me prohíban hacer uso de las materias naturales con las que únicamente puede fabricarse el hierro, puesto que permiten á esos individuos tomar posesión de los depósitos de mineral que la Naturaleza ha dispuesto para la fabricación de hierro y tratarlos y conservarlos como si ellos fueran su exclusiva propiedad privada y estuvieran puestos allí por ellos y no por Dios. Por consiguiente, esos depósitos de mineral de hierro son apropiados tan pronto como hay vislumbres de que alguien necesitará utilizarlos, y cuando yo encuentro uno que serviría para mi objeto, encuentro también que pertenece á algún propietario que no me dejaría usarlo hasta que yo le satisficiera un precio de compra ó conviniera en pagarle una renta de tanto por tonelada, casi todo, si no todo, lo que yo podría conseguir por cima de los ordinarios rendimientos del capital al producir el hierro. Así, mientras el derecho que eleva los precios del hierro no puede beneficiar á los productores, beneficia á los peones del hortelano á quienes nuestras leyes permiten reclamar como propiedad suya los depósitos que millones de años antes de que el hombre apareciera fueron acumulados por la

Naturaleza para el servicio de los millones de seres que un día habían de venir á la tierra, permitiendo á los monopolizadores de nuestras minas de hierro establecer pesados gravámenes sobre sus conciudadanos mucho antes de que hubieran podido hacerlo en otras circunstancias (1). Así ocurre con los derechos sobre el carbón. No añaden nada á los beneficios del minero que compra el derecho de sacar el carbón de la tierra, pero permite á un grupo de propietarios de minas de carbón y de ferrocarriles establecer en muchos lugares un derecho adicional por el uso de los dones de la Naturaleza.

El motivo y el efecto de muchos de nuestros derechos, son bien esclarecidos por los de importación establecidos sobre el bórax y el ácido bórico. Nosotros no teníamos derechos sobre el bórax y el ácido bórico (que tienen importantes empleos en muchas ramas de la industria) hasta que se descubrió que en el Estado de Nevada la Naturaleza había

(1) La renta pagada por los mineros de hierro por el privilegio de extraer de la tierra el mineral es en muchos casos igual y en algunos excede al coste del laboreo de la mina. Las rentas de la compañía del *Pratt Iron and Coal*, de Alabama, dícese que se elevan á 10.000 dollars por acre. En el *Inter Ocean* de Chicago, periódico acérrimamente proteccionista, del 11 de Octubre de 1885, encuentro una información de la mina de hierro de Colby en Michigan. Según se dice, esta mina es propiedad de accionistas que la compraron á razón de un dollar y 25 centavos por acre. Éstos conceden el privilegio de extraer el mineral por un canon de 40 centavos por tonelada á los Colby, quienes lo subarriendan á Morse y Compañía por 52 centavos y medio la tonelada, y éstos á su vez tienen un contrato con el capitán Sellwood para poner el mineral sobre vagón á 87 centavos y medio la tonelada. Sellwood cede este contrato por doce centavos y medio la tonelada y los subarrendatarios obtienen aún un provecho de dos centavos y medio por tonelada, gracias á que el trabajo lo hacen por medio del vapor. Deduciendo los gastos de transporte, etc., el mineral sale á dos dollars 80 centavos por tonelada en la mina, precio del cual sólo doce centavos y medio van á los que hacen el primer trabajo para su producción. El rendimiento de la mina es de 1.200 toneladas diarias, lo cual, según el corresponsal del *Inter Ocean*, da á los propietarios un beneficio neto de 480 dollars diarios; á los Colby, de 150; á Morse y Compañía, de 1.680; al capitán Sellwood, 90;

acumulado un depósito de bórax casi puro para el uso del pueblo de este continente. Este gratuito don del Todopoderoso fué reducido á propiedad privada, conforme á las leyes hechas y prevenidas para tales casos por los Estados Unidos; los acaparadores diligentes pidieron al Congreso (y, por de contado, consiguieron) la imposición de un derecho que hiciera caro artificialmente el bórax y aumentara los beneficios de este monopolio de un elemento natural.

Aunque nuestros productores y otros fabricantes hayan sido fácilmente seducidos por la engañosa promesa de que la protección aumentaría sus beneficios, y hayan empleado su influencia en establecer y conservar los derechos protectores, me inclino á pensar que el interés más decisivo por parte de la protección en los Estados Unidos ha sido el de aquéllos que poseían tierras ú otros elementos naturales que esperaban valdrían más por la protección. Porque no han sido solamente los propietarios de minas de carbón de hierro, bosques ó tierras de caña de azúcar, de naranja ó de vino, de

y á los subarrendatarios que trabajan la mina, de 30; «un beneficio total neto, aparte del provecho que puede haber en el trabajo, de 3,240 dollars diarios». La información termina diciendo: «como el producto doblará por lo menos durante el año próximo, veremos formarse algunas fortunas con las minas de Colby». Nuestros derechos protectores sobre el mineral extranjero contribuyen indudablemente á la formación de estas fortunas; pero, ¿cuánto contribuyen en este caso á fomentar la producción?

En Lebanon County, Pensilvania, hay una colina de mineral de hierro magnífico casi puro, que no necesita sino ser arrancado. Es propiedad de los herederos de Coleman, y los ha hecho tan enormemente ricos que algunos los consideran los hombres más ricos de los Estados Unidos. Son productores de hierro, funden su propio mineral y al mismo tiempo propietarios de ferrocarriles y agricultores, poseen y cultivan, por medio de administradores, grandes extensiones de tierra cultivable. Estos, indudablemente, han sido muy beneficiados por los derechos sobre el hierro que nosotros hemos mantenido para «la protección del trabajo americano», pero este aliento vino á ellos como propietarios de ese cuantioso regalo hecho por la Naturaleza á... los herederos de Mr. Coleman. El yacimiento de mineral de hierro sería trabajado sin la existencia de derecho alguno, y lo fué, creo yo, antes de imponer derechos sobre el hierro.

yacimientos de sal, de bórax, de cobre, quienes han visto que impidiendo la competencia extranjera se obtendría una demanda más activa y un valor más alto de sus tierras, sino que el mismo sentimiento ha influido en los propietarios del suelo de las ciudades y de las aldeas, quienes, comprendiendo que el establecimiento de fábricas ó la explotación de minas en sus proximidades daría más valor á sus terrenos, se han mostrado dispuestos á defender una política que tenía por fin declarado el trasladar tales industrias desde otros países al suyo.

Resumamos: solamente al principio puede un derecho protector estimular una industria. Cuando las fuerzas de la producción han tenido tiempo de volver á equilibrarse, los beneficios de las industrias protegidas deben restituirse á su nivel ordinario, á menos que la interposición de obstáculos impida á una industria adquirir mayor extensión, y el impuesto, perdiendo su poder de fomentar por más tiempo, cesa de otorgar ventaja alguna á los productores no protegidos contra la competencia interior. Esta es la situación de la mayor parte de los productores americanos «protegidos». Experimentan el perjuicio general del sistema, sin participar realmente de sus beneficios particulares.

¿Cómo, pues — puede preguntarse, — estos productores que no solicitan ninguna protección interior son, en general, tan enérgicamente partidarios de un Arancel proteccionista? La verdadera razón se encuentra en las causas de que hablaré después, las cuales predisponen la conciencia colectiva para aceptar las ideas proteccionistas. Y aunque son bastante inteligentes para sus intereses individuales, estos productores son tan ciegos como cualquier otra clase para los intereses sociales. Han oído durante tanto tiempo, y se han acostumbrado tanto á repetirlo, que el librecambio arruinaría la industria americana, que no se les ocurre dudar de ello; y siendo el efecto de los derechos sobre otros muchos productos elevar el coste de sus propias producciones, ven, sin percibir la causa, que si no fuera por estos derechos particu-

lares que los protegen, los productos extranjeros serían vendidos más baratos, y por esto se aferran al sistema. La protección les es necesaria en muchos casos, á causa de la protección de las industrias. Pero si la totalidad del sistema fuese abolida, es indudable que la industria americana avanzaría con nuevo vigor.

CAPITULO XVIII

EFFECTOS DE LA PROTECCIÓN SOBRE LA INDUSTRIA AMERICANA

Si hay algún país en el mundo en el que el supuesto de que la protección es necesaria para el desenvolvimiento y diversificación de las industrias sea terminantemente desmentido por los hechos más notorios, ese país son los Estados Unidos. Los primeros colonos de América se dedicaron á comerciar con los indígenas, y aquellas industrias extractivas que son siempre más provechosas para una población diseminada, productos de los bosques, del suelo y de las pesquerías, constituyeron sus mercaderías, mientras que hasta los ladrillos y las tejas fueron al principio importados de la madre patria. Pero sin protección alguna, y á pesar de las prescripciones inglesas encaminadas á impedir el desarrollo de las manufacturas en las colonias, las industrias fueron echando, una tras otra, sus raíces á medida que crecía la población, hasta que en la época de la primera ley arancelaria, en 1789, todas las más importantes manufacturas, incluyendo las del hierro y las textiles, se hallaban sólidamente establecidas. Como hasta ese tiempo habían crecido sin Arancel, hubieran seguido creciendo á medida del incremento de la población, aunque el Arancel jamás se hubiera establecido. Pero los americanos que sostienen que la protección es necesaria para la diversificación de las industrias, no solamente ignoran la historia de su país durante todo el largo período anterior al primer Arancel, sino que ignoran lo que ha sucedido después de éste y aun lo que está sucediendo ante sus propios ojos.