

efectos de la producción en nuestro comercio de cabotaje, son exactamente los mismos que en nuestro comercio de altura. El aumento de coste en la construcción y fletamento de los barcos ha obrado, especialmente en los de vapor, deteniendo el crecimiento de nuestro comercio de cabotaje y paralizando por los altos fletes el desarrollo de otras industrias. Y como la restricción fortalece el monopolio, claro está que la manera de influir la protección sobre nuestro comercio de cabotaje ha sido hacer más fáciles las extorsiones de los sindicatos de ferrocarriles. Por ejemplo, la compañía del ferrocarril del Pacífico ha pagado durante años á la Compañía de navegación del Pacífico 85.000 dollars mensuales por mantener altos los precios de pasaje y de flete entre New-York y San Francisco. A este sindicato de ferrocarriles le hubiera sido imposible impedir la competencia si el comercio entre el Atlántico y el Pacífico hubiera estado abierto á los buques extranjeros.

CAPÍTULO XIX

LA PROTECCIÓN Y LOS SALARIOS

Hemos visto suficientemente el efecto del proteccionismo sobre la producción de riqueza. Investiguemos ahora su efecto sobre los salarios. Este es un problema de distribución de la riqueza.

Las discusiones sobre la cuestión arancelaria van rara vez más allá del punto á que ahora hemos llegado, porque, aun cuando se habla mucho, por lo menos en los Estados Unidos, del efecto de la protección sobre los salarios, es haciendo deducciones de lo que se afirma acerca de sus efectos sobre la producción de la riqueza. Sus defensores alegan que la protección eleva los salarios; pero siempre que intentan probarlo, es únicamente arguyendo, como hemos visto, que la protección aumenta la prosperidad de un país en conjunto, de lo cual infieren que debe aumentar los salarios. O cuando el aserto de que la producción eleva los salarios es establecido en forma negativa (procedimiento favorito de los proteccionistas americanos) y afirman que la protección impide á los salarios caer en el bajo tipo de otros países, y esta afirmación está siempre fundada sobre la hipótesis de que la protección es necesaria para que la producción prosiga con salarios caros, y que, si fuera suprimida, la producción decaería á causa de que los productores extranjeros venderían á

más bajo precio que los productores nacionales, por lo cual los salarios tendrían también que decaer (1).

Pero aunque ya hemos destruído totalmente la base de ese argumento, examinaremos (puesto que ésta es la parte más importante del problema) directa é independientemente, la alegación de que el proteccionismo eleva (ó sostiene) los salarios.

Por más que el problema de los salarios es primordialmente un problema de distribución de riqueza, ningún escritor proteccionista de los que yo conozco se aventura á tratar el asunto de ese modo, y los librecambistas, generalmente, se detienen donde los proteccionistas se paran, arguyendo que la protección disminuye la producción de riqueza y (cuando tratan del problema de los salarios) infriendo de allí que la protección debe reducir los salarios. Para fines de discusión, esto es lógicamente bastante, puesto que siendo el libre cambio el comercio natural, el deber de probar corresponde á aquéllos que desean restringirlo. Pero como mi propósito es más que el de una discusión, no puedo contentarme simplemente con demostrar la sinrazón de los argumentos protec-

(1) He aquí, por ejemplo, tomado de la *New-York Tribune*, durante la última campaña para la elección de presidente (1884), uno de los sencillos argumentos en favor de la protección que se utilizan en tiempos de elecciones para el uso de «los inteligentes y bien remunerados trabajadores americanos»:

«Todos los trabajadores saben que el trabajo en otros países no está tan bien pagado como aquí. Pero esta diferencia no podría existir si los productos del trabajo pagado con 50 centavos en Inglaterra, Alemania ó Canadá pudieran ser vendidos libremente en nuestro mercado, en vez de los productos del jornal de un dollar que rige aquí. Por tanto, este país obliga á los patronos del trabajo de 50 centavos á pagar un derecho por el privilegio de vender en este mercado sus mercancías. Este derecho se llama Arancel. Si éste es bastante alto para compensar la diferencia en el tipo de los salarios, de manera que el trabajo en este país no pueda ser degradado hasta el nivel en que se halla un trabajo semejante en otros países, se llama Arancel protector. Semejante Arancel es la defensa de la industria americana contra la directa competencia del trabajo mal pagado de otros pueblos».

cionistas. Una proposición verdadera puede estar fundada en un mal argumento, y para satisfacernos enteramente acerca del efecto de la protección, debemos indagar su influencia sobre la distribución tanto como sobre la producción de riqueza. Frecuentemente nace el error de suponer que lo que perjudica ó beneficia al conjunto debe afectar de igual manera á todas sus partes. Las causas que aumentan ó disminuyen la suma de riqueza producen frecuentemente el efecto contrario sobre las clases y los individuos. La sustitución de las algas por la sal para la obtención de la soda, aumentó la producción de la riqueza en Inglaterra, pero disminuyó las rentas de muchos propietarios territoriales escoceses. La introducción de los ferrocarriles, á pesar de lo considerablemente que aumentó el conjunto de la riqueza, arruinó el tráfico de muchas pequeñas ciudades. De las guerras, por muy destructoras de la riqueza nacional que sean, salen grandes fortunas. Los incendios, los naufragios y las hambres, aunque sean desastrosas para la comunidad, pueden resultar provechosas á algunos individuos, y el que tiene un contrato que cumplir ó ha jugado á la baja en los fondos públicos puede enriquecerse en los malos tiempos.

Sin embargo, como aquéllos que viven de su trabajo constituyen en todos los países la mayoría del pueblo, hay una gran probabilidad de que, sean quienes fueren los que resulten beneficiados, todo lo que reduce la renta total de la colectividad debe ser nocivo para los trabajadores. Pero como no quiero dejar nada para los supuestos, por fundados que sean, dejadme examinar directamente el efecto de los Aranceles proteccionistas sobre los salarios.

Todo lo que afecta á la producción de la riqueza puede al mismo tiempo afectar á su distribución. También es posible que el aumento ó disminución en la producción de riqueza pueda, en ciertas circunstancias, alterar las proporciones de la distribución. Pero es sólo el primero de estos problemas el que hemos de examinar ahora, puesto que el segundo rebasa los límites del problema arancelario, y si llega á ser necesario es-

tudiarlo, no lo haremos hasta después de que hayamos adquirido convicción sobre los efectos del proteccionismo.

El comercio, según hemos dicho, es un modo de producción, y el efecto de las restricciones arancelarias sobre el comercio, es perjudicar la producción de riqueza. Pero los Aranceles proteccionistas también operan alterando la distribución de la riqueza al imponer altos precios á algunos ciudadanos y proporcionar extrabeneficios á otros. Esta alteración de la distribución en su favor es el motivo que les impele á procurar activamente la imposición de derechos protectores y á predecir fervorosamente á los trabajadores las calamidades que sobrevendrían á éstos si tales derechos fueran rechazados. Pero, ¿de qué modo pueden los Aranceles proteccionistas afectar á la distribución de la riqueza en favor del trabajo? El objetivo inmediato y el efecto de los Aranceles proteccionistas es elevar el precio de las mercancías; pero los hombres que trabajan no son vendedores de mercancías, son vendedores de trabajo. Venden trabajo con el propósito de comprar mercancías; ¿cómo puede beneficiarles el aumento de valor en estas mercancías?

Hablo de precio conforme á la costumbre de comparar otros valores con el del dinero. Pero el dinero es sólo un medio de cambio y la medida del valor comparativo de otras cosas. El dinero mismo aumenta ó disminuye en valor cuando se le compara con otras cosas variando de tiempo á tiempo y de lugar á lugar. En realidad, la única verdadera y final medida de los valores es el trabajo, siendo el valor efectivo de cualquier cosa la suma de trabajo que se pide en cambio de ella. Para hablar con exactitud, por consiguiente, el efecto de un Arancel proteccionista es aumentar la suma de trabajo por el cual se cambiarán ciertas mercancías. Por tanto, reduce el valor del trabajo exactamente en lo mismo en que aumenta el valor de la mercancía.

Supongamos un Arancel que impidiera la inmigración de trabajadores, pero que no opusiese obstáculo ninguno á la importación de mercancías. Aquéllos que tienen mercancías que

vender ¿estimarian que tal Arancel les beneficiaba? Y, sin embargo, decir esto sería tan racional como decir que un Arancel sobre las mercancías es en beneficio de aquéllos que tienen trabajo que vender.

No es verdad que los productos del trabajo á corto precio arrojen á los productos del trabajo á más alto precio de ningún mercado en el cual puedan ser vendidos libremente, puesto que, como hemos visto ya, el bajo precio del jornal no significa baratura en la producción, y es el coste de producción relativo, no el absoluto, lo que determina los cambios. Y no tenemos sino que mirar en torno para ver que aun en la misma ocupación, los salarios pagados por aquellos productos que pueden ser vendidos juntos libremente, son por lo común más altos en las grandes ciudades que en las pequeñas aldeas, en unos distritos que en otros.

Verdad es que hay una tendencia constante de todos los salarios hacia un común nivel y que esta propensión nace de la competencia. Pero esta competencia no es la de los mercados de artículos, sino la competencia de los mercados de trabajo. Las diferencias entre los salarios pagados por la producción de artículos que se venden libremente en los mismos mercados no pueden nacer de las restricciones puestas á la competencia de las mercancías vendidas, sino que nace manifiestamente de las dificultades en la competencia de los trabajadores para buscar empleo. En la medida en que la competencia de trabajo varía entre ocupación y ocupación ó entre lugar y lugar, varían los salarios. Siendo el coste de la vida mayor en las grandes ciudades que en las aldeas, los más altos salarios de las unas no son más atrayentes que los bajos salarios en las otras, al paso que los diferentes tipos de salarios en diversos distritos se conservan, evidentemente gracias á la inercia y á las dificultades que retardan la corriente de población, ó á causas físicas ó sociales que producen diferencias en la intensidad de la competencia en el mercado de trabajo.

La tendencia de los salarios hacia el nivel común es rápida en la misma ocupación, porque la transferencia de trabajo

es fácil. En un mismo lugar, no puede haber diferencias en los salarios de la misma industria; como las que pueden existir entre diferentes industrias, puesto que el trabajo en la misma industria puede transferirse de patrono á patrono con mucha menos dificultad de la que implica un cambio de profesión. Hay tiempos en los que vemos á un patrono reducir los salarios y á otro seguir su ejemplo, pero esto ocurre demasiado rápidamente para ser causado por la competencia de las mercancías en el mercado. Eso ocurre en los tiempos en que es grande la competencia en el mercado de trabajo y las mismas circunstancias que permiten á un patrono reducir los salarios permiten á otros proceder de igual manera. Si fuera la competencia de los artículos en el mercado la que lleva los salarios á un nivel, éstos no podrían ser elevados en un establecimiento ó en una localidad sin que al mismo tiempo se elevaran en otros que abastecen el mismo mercado, mientras que, en los tiempos en que los salarios suben, vemos que los trabajadores en un establecimiento ó en una localidad piden primero un aumento y si éstos triunfan, los trabajadores de otros establecimientos ó localidades siguen su ejemplo.

Si pasamos ahora á una comparación de profesiones con profesiones, veremos que, aun cuando hay una tendencia hacia un nivel común, que mantiene entre los salarios de diferentes profesiones cierta relación, existe, en el mismo tiempo y lugar, gran diferencia de salarios. Estas diferencias no son incompatibles con aquella tendencia; por el contrario, son debidas á ella, exactamente como el ascender un globo y el caer una piedra comprueban la misma ley física. Por más que la competencia del mercado de trabajo propenda á conducir los salarios en todas las profesiones á un nivel común, hay diferencias entre las profesiones, que pueden agruparse en diferencias de atractivo y diferencias en la dificultad de acceso, que refrenan en varios grados la competencia de trabajo y producen diferentes tipos relativos de salario. Aunque estas diferencias existen, los salarios en distintas ocupaciones están en cierta relación los unos con los otros, por la tendencia al

común nivel; de manera que la reducción de los salarios en un empleo tiende á efectuar una reducción en los otros, no por la competencia de los artículos en el mercado, sino por la competencia del trabajo en ese mercado. Así los ebanistas, por ejemplo, no podrían ganar durante mucho tiempo dos dollars donde los trabajadores en otras profesiones que se aprendieran y practicaran con igual facilidad ganaran solamente uno, puesto que los superiores salarios atraerían trabajo á la ebanistería, aumentando la competencia y abatiendo los salarios. Pero si los ebanistas poseyesen una unión bastante fuerte para limitar estrictamente el número de los trabajadores nuevos que pudieran dedicarse á su profesión, ¿no es claro que podrían continuar ganando dos dollars, mientras en otros trabajos semejantes se ganara solo uno? En la práctica, los *Trades-Unions*, conteniendo la competencia de trabajo, han elevado considerablemente los salarios en muchas ocupaciones, y hasta han producido diferencias entre los obreros de la misma profesión unidos y los no unidos. Y lo que limita la posibilidad de elevar de este modo los salarios es, notoriamente, no la libre venta de las mercancías, sino la dificultad de restringir la competencia de trabajo.

¿No demuestran estos hechos que lo que tienen que temer los trabajadores americanos no es la venta en nuestros mercados de los productos del «trabajo extranjero barato», sino la transferencia del trabajo mismo á nuestro mercado de brazos? En las condiciones existentes en la mayor parte del mundo civilizado, el salario mínimo está determinado por lo que llaman los economistas el «nivel de bienestar», es decir, cuanto más mísero es el género de vida al que están habituados los trabajadores, más bajos son sus salarios y mayor la posibilidad de obligarlos á bajar en cualquier mercado de trabajo en que aquéllos ingresen. Siendo esto así, ¿qué diremos de esa especie de «protección á los trabajadores americanos» que, al par que impone derechos sobre las mercancías con la pretensión de que son contra el «trabajo pobre», admite libremente al propio «trabajador pobre»? La importación de produc-

tos de trabajo pobre es una cosa muy diferente de la importación del trabajo barato. El efecto de la una es sobre la producción de riqueza, aumentando la suma total que ha de ser distribuída; el efecto de la otra es sobre la distribución de la riqueza, disminuyendo la porción que debe ir á las clases trabajadoras. Permitiríamos la libre circulación de las mercancías chinas sin que afectara en lo más mínimo á los salarios; pero, bajo nuestras condiciones actuales, la libre inmigración de los trabajadores chinos disminuiría los salarios.

Imaginemos, en las condiciones generales de la civilización moderna, un país de salarios altos relativamente y otro de salarios relativamente bajos. Supongamos situados estos países uno junto á otro y separados solamente por un muro que permita la libre transmisión de las mercancías, pero no de los seres humanos. ¿Podemos suponer, como la teoría proteccionista arguye, que el país de altos salarios no haría más que importar y el de salarios bajos exportar, hasta que la demanda de trabajo fuera tan disminuída en el primero que los salarios descendiesen al nivel de los del segundo? Para esto sería menester suponer que el país primero seguiría enviando sus mercancías al través de aquel muro sin obtener nada en retorno. Es evidente que un país no exportaría más de lo que obtuviera en cambio, y que el otro país no podría exportar más de lo que diera en retorno. Lo que acontecería entre los dos países sería el cambio de sus respectivas producciones y, como indicamos previamente, que las mercancías que viajaran en uno y otro sentido en este cambio serían determinadas, no por la diferencia entre los salarios en ambas comarcas, ni tampoco por las diferencias entre el coste de producción en ellas, sino por las diferencias dentro de cada país en el coste proporcional de producción de las diferentes cosas. Este cambio de mercancías produciría mutuos beneficios á ambos países, aumentando la suma total de las de cada uno; pero cualesquiera que fuesen las proporciones á que ese cambio llegara, ¿cómo podría perjudicar la demanda de trabajo ó influir en la reducción de los salarios?

Ahora, mudemos el supuesto é imaginemos entre los dos países una barrera tal que impidiese el paso de las mercancías y permitiera el libre tránsito de los hombres. Ningún artículo producido por el trabajo mal pagado de un país, podría en este caso ser transmitido al otro; pero, ¿impediría esto la reducción de los salarios? Manifiestamente, no. Los patronos en el país de salarios altos podrían obtener trabajadores dispuestos á trabajar por menos, lo cual haría bajar rápidamente los salarios. Lo que podemos ver de este modo con la ayuda de la imaginación concuerda con lo que vemos en la realidad. A pesar de los altos derechos que contienen la entrada de mercancías con el pretexto de proteger el trabajo americano, los trabajadores americanos de todos los oficios se ven obligados á organizarse para protegerse á sí propios, disminuyendo la competencia en el mercado de trabajo. Nuestro Arancel protector sobre la mercancía eleva los precios de la mercancía, pero lo que ha elevado los salarios ha sido realizado por los Trades Unions y por los Caballeros del Trabajo. Destruíd estas organizaciones y ¿cómo impediría el Arancel que se abatiesen los salarios en todas las profesiones ahora organizadas?

Un sistema realmente encaminado á la protección de los trabajadores contra la competencia del trabajo barato, no prohibiría meramente la importación de trabajo barato en cualesquiera condiciones contratado, sino que prohibiría la venida de todo trabajador que no contase con los suficientes recursos para sustraerse á la necesidad de competir por los salarios, ó que no diera seguridad de adscribirse á alguna organización obrera y sujetarse á sus reglas. Y si bajo este régimen se impusieran cualesquiera derechos á las mercancías, serían impuestos preferentemente á las mercancías que pueden ser producidas por pequeño capital, no á aquéllas que requieren capital amplio, es decir, el esfuerzo se encaminaría á proteger las industrias á que los trabajadores pueden dedicarse fácilmente por su propia cuenta, mejor que á aquéllas en las cuales el simple trabajador no puede esperar nunca llegar á ser su propio patrono.

Nuestro Arancel, como todos los Aranceles proteccionistas, no se propone nada de esto. Ampara al patrono productor contra la competencia, pero de ninguna manera procura disminuir la competencia entre aquéllos que tienen que vender su trabajo, y las industrias que trata de proteger son aquéllas en las cuales el simple trabajador ó aun el trabajador con pequeño capital no puede esperar nada, aquéllas que no pueden funcionar sin grandes establecimientos, maquinaria costosa, magnas acumulaciones de capital, ó la propiedad de elementos naturales que alcanzan subido precio.

Es notorio que el fin de la protección es disminuir la competencia entre los vendedores de mercancías, no entre los vendedores de trabajo. En ningún caso, salvo en los singulares y excepcionales casos de que hablaré después, puede un Arancel sobre las mercancías beneficiar á aquéllos que tienen en venta trabajo, no mercancías. Ni hay en nuestro Arancel precepto alguno que tienda á compeler á los patronos así beneficiados á partir sus beneficios con sus trabajadores. Al tiempo que da á estos patronos protección en el mercado de cosas, les deja el librecambio en el mercado de trabajo, y los trabajadores, para cualquier protección que necesiten, tienen que organizarse.

No digo que ningún Arancel pueda elevar los salarios. Consigno simplemente que en nuestro Arancel protector no se procura, aunque fuese ineficaz, hacer esto, que el fin único y el espíritu del proteccionismo no es la protección de los vendedores de trabajo, sino la protección de los compradores de trabajo, no la conservación de los salarios, sino la subsistencia de los beneficios. Las mismas clases que declaran su afán de proteger el trabajo americano elevando el precio de lo que ellas mismas tienen para vender, notoriamente compran el trabajo tan barato como pueden y se oponen fieramente á toda organización de los trabajadores para elevar los salarios. El grito de «protección para el trabajo americano» resuena más clamorosamente en los periódicos que están en las manos de la Unión de Impresores; en los dueños del car-

bón y el hierro quiénes, importando en masa «trabajo pobre», han combatido sañudamente todo esfuerzo de sus trabajadores por obtener algo que se pareciera á salarios decentes, y de los propietarios de fábricas que se arrojan el derecho de imponer á sus hombres lo que han de votar. El espíritu de la protección es contra los derechos del trabajo.

Hay una clase de trabajo en la que el capital no tiene superioridad y del cual, desde la remota antigüedad, se ha entendido que redundaba en grandeza y gloria verdadera de un país: el trabajo intelectual, un género de trabajo fatigoso en sí mismo que requiere larga preparación y, en la mayoría de los casos, extremadamente parvo en sus rendimientos pecuniarios. ¿Qué protección han dado á esta clase de trabajo las mayorías proteccionistas tan largo tiempo omnipotentes en el Congreso? Mientras el fabricante americano de libros, el patrono capitalista que los lanza al mercado, ha sido protegido solícitamente contra la competencia de los fabricantes extranjeros, el autor americano no solamente no ha sido protegido contra la competencia de los autores extranjeros, sino que ha sido expuesto á la competencia de un trabajo por el cual nadie tenía que pagar nada. Aquél nunca ha pedido otra protección que la derivada de la usual justicia, pero aun ésta le ha sido rehusada. La fabricación extranjera de libros ha sido gravada con altos derechos protectores; en las oficinas de correos existen funcionarios de Aduanas, y un americano no puede ni aún aceptar un libro que cualquier amigo le envíe regalado sin pagar por él un impuesto (1). Pero esto no es para proteger al autor americano, que en cuanto autor es un simple trabajador, sino para proteger al

(1) Aunque todos los años se recauda en los Estados Unidos una gran cantidad para enviar Biblias á los infieles de países extranjeros, imponemos para la protección del «fabricante de Biblias» nacional un pesado impuesto sobre la importación de Biblias en nuestro país. Recientemente se produjeron quejas por la introducción de Biblias al través de la frontera Norte, las cuales quejas han instigado indudablemente á los funcionarios de Aduanas á recrudecer su vigilancia, puesto que, según noticia oficial,

impresor americano, que es un capitalista. Y este capitalista tan cuidadosamente protegido en todo lo que vende, ha podido compeler al autor americano á soportar la competencia con el trabajo robado. El Congreso, que, año tras año, ha conservado un duro Arancel, con el hipócrita pretexto de proteger el trabajo americano, ha rehusado constantemente la elemental justicia de acceder á un tratado internacional de propiedad intelectual, que impidiera á los impresores americanos robar el trabajo de los autores extranjeros y permitiese á los autores americanos no sólo situarse en el igual plano que los autores extranjeros en el mercado nacional sino obtener que les pagasen sus libros cuando los reimprimiesen en países extranjeros. Este tratado internacional, aun cuando lo exigían los dictados del honor, de la moral y de una política patriótica, siempre ha sido resistido por los intereses proteccionistas (1). ¿Puede demostrarse de algún otro modo más claramente que el verdadero motivo de la protección es siempre el provecho del patrono capitalista y nunca el beneficio del trabajo?

¿Qué se pensaría de un Diputado que propusiera como una «medida para los obreros» dividir el sobrante del Tesoro entre dos ó tres Compañías de ferrocarriles y que arguyese seriamente que esto se hacía para elevar los salarios en todas las profesiones, puesto que los reyes del ferrocarril, al encontrarse más ricos, aumentarían en consecuencia los salarios de sus empleados; que esto aumentaría los salarios en todos los ferrocarriles y á la vez produciría el aumento en

el sábado 6 de Febrero de 1886, á las doce de la mañana, fueron vendidos en subasta pública frente á la Aduana, en Detroit, los siguientes objetos decomisados por violación de las leyes fiscales de los Estados Unidos: un estuche de alhajas de plata, tres botellas de coñac, siete yardas de astracán, un retal de seda, siete libros, un chal, un gabán de pieles, cuatro rosarios, una camisa de lana, dos pares de mitones, un par de medias, una botella de ginebra y una Biblia.

(1) Debe exceptuarse á Horacio Greeley el cual, aun siendo proteccionista, reclamó el tratado internacional sobre propiedad intelectual.

los de todas las profesiones? Y, sin embargo, la afirmación de que los derechos proteccionistas sobre las mercancías elevan los salarios entraña esos supuestos. Se alega que la protección eleva los salarios del trabajo, es decir, de todos los trabajadores. No se limitan á decir que sube los salarios en las industrias especialmente protegidas por el Arancel. Esto sería confesar que los beneficios de la protección se distribuyen con parcialidad, cosa que sus defensores niegan siempre con ahinco. Los proteccionistas suponen siempre que los beneficios de la protección se experimentan en todas las industrias y aun presentan los salarios de los trabajadores rurales (una industria que en los Estados Unidos no está ni puede estar protegida por el Arancel) como prueba de los resultados de la protección.

El mecanismo de la protección es aumentar el precio de las mercancías protegidas, conteniendo la importación de modo que consienta á los productores nacionales de esas mercancías obtener mayores beneficios. Únicamente en cuanto consiga esto, y en la medida en que lo consiga, puede obtener la protección algún efecto alentador, y todo efecto sobre los salarios ha de dimanar de aquél.

Ya he demostrado que la protección no puede, sino temporalmente, aumentar los derechos de los productores en cuanto á productores, pero, aun sin tener esto en cuenta, es claro que el aserto de que la protección eleva los salarios implica dos presunciones: primera, que el aumento en los provechos del patrono significa aumento en los salarios de los trabajadores, y segunda, que el aumento de los salarios en las profesiones protegidas entraña aumento de salarios en todas las ocupaciones. Exponer estas presunciones es demostrar su absurdo. ¿Hay alguien que suponga, realmente, que porque un patrono obtenga mayores provechos pagará mayores salarios?

No hace mucho tiempo me encontraba yo en la plataforma de un ómnibus de Brooklyn, y hablaba con el conductor. Me hablaba, con amargura y desesperanza, de sus largas ho-

ras de pesado trabajo y de su pobre remuneración; como estaba encadenado á su coche, más verdadero esclavo que los caballos, sólo podía sostener penosamente á su mujer y á sus hijos, sin poder ahorrar nada para los «malos días».

Yo le dije: «¿No sería bueno que el Parlamento votara una ley consintiendo á las Compañías elevar el precio de cinco á seis centavos, lo cual le permitiría alzar los salarios de sus conductores y cobradores?»

El conductor echó sobre mi una rápida mirada, y exclamó: «¡Darnos más porque ganaran más! Podíais subir los precios de seis á sesenta centavos, y no nos pagarían un penique más. Por mucho que ellas ganaran, no obtendríamos más nosotros, mientras haya cientos de hombres desocupados y deseosos de reemplazarnos. La Compañía pagaría dividendos más altos ó aumentaría sus reservas; pero no nos elevaría el sueldo».

¿Tenía razón el conductor? Los compradores de trabajo como los compradores de las demás cosas pagan, no conforme á lo que pueden pagar, sino conforme á lo que no tienen más remedio que pagar. Hay, es verdad, incidentales excepciones; pero estas excepciones han de referirse á sentimientos magnánimos que el hombre ducho en los negocios elimina de estos negocios, por muy benigno que sea fuera de ellos. Aunque aumentéis los provechos de una Compañía de ómnibus ó de un fabricante, no tomará uno ni otro esto en cuenta para pagar salarios más altos. Los patronos nunca dan el aumento de sus provechos como razón para elevar los salarios de sus trabajadores, aunque frecuentemente aducen la disminución de los beneficios, como un motivo para reducir esos salarios. Pero esto es un pretexto, no una razón. La verdadera razón es que los duros tiempos que disminuyen los beneficios de aquéllos, aumentan á la vez la competencia de los obreros en busca de trabajo. Tales excusas se dan únicamente cuando los patronos sienten que si reducen los salarios, sus trabajadores se verán obligados á someterse á la reducción puesto que otros se

alegrarían de reemplazarlos. Y cuando los Trades Unions consiguen contener esta competencia, los obreros logran elevar sus salarios. Desde aquel día en que hablé con el conductor, los empleados de los ómnibus de New-York y Brooklyn, organizados en secciones de los Caballeros del Trabajo y sostenidos por esta asociación, han triunfado en parte aumentando sus sueldos y disminuyendo sus horas de trabajo, obteniendo así lo que ningún aumento en los beneficios de las Compañías hubiera influido lo más mínimo para darles.

Cualquier aumento en los provechos que obtuviesen los patronos á causa de los derechos protectores, no influiría en el aumento de los salarios á menos que actuase sobre la competencia de tal modo que diera á los trabajadores poder para obligar á ese aumento de salario.

Hay casos en los que un derecho protector puede producir este efecto, pero sólo en pequeña extensión y por corto tiempo. Cuando un derecho, aumentando la demanda de cierta producción doméstica, aumenta repentinamente la demanda de cierta clase de trabajadores especialistas, los salarios de estos trabajadores pueden aumentar temporalmente, en una medida y por un tiempo determinado por las dificultades para obtener de otros países trabajadores diestros ó para que los nuevos obreros adquieran la aptitud necesaria.

Pero en cualquier industria es sólo el corto número de trabajadores de aptitudes especiales el que puede ser afectado así y aun después de que tal ventaja ha sido conquistada por esos pocos, únicamente pueden conservarla por la organización obrera que limite la entrada de competidores. Creo que hay casos, pocos realmente, en los que se ha obtenido de este modo algún aumento de salarios por aquellas reducidas clases de trabajadores de ciertas industrias protegidas que exigen una tan excepcional maestría, que sus filas no pueden ser fácilmente nutridas, y todavía son más raros los casos, si es que existen, en los cuales las dificultades de importar trabajadores ó de instruir nuevos obreros han bastado durante largo tiempo para conservar esos aumentos. En

cuanto á las grandes masas de los empleados en las industrias protegidas, difícilmente podría decirse que su trabajo requiere especial destreza. La mayor parte de él puede ser ejecutada por los trabajadores corrientes sin aptitudes especiales, y mucha parte ni siquiera exige la fuerza física de un hombre adulto, sino que consiste en la mera atención á la maquinaria ó á manipulaciones que pueden ser aprendidas por muchachos y muchachas en pocas semanas, en pocos días y hasta en pocas horas. En cuanto á este trabajo, que constituye con mucho la mayor parte del exigido en las industrias que más solícitamente protegemos, cualquier efecto temporal que un Arancel tuviera para aumentar los salarios del modo que hemos señalado, se perdería tan rápidamente que apenas podría decirse que había comenzado á obrar. Porque un aumento en los salarios de tales ocupaciones sería desde luego contenido por la afluencia de trabajo desde otras ocupaciones. Y debe recordarse que el efecto de «estimular» cualquier industria por el impuesto es necesariamente desalentar á otras industrias, y así se impulsa el trabajo hacia las industrias protegidas expulsándolo de las otras.

Ni podrían tampoco elevarse los salarios sin que la prima que el Arancel trata de dar á los patronos productores fuese dada directamente á los trabajadores. Si, en vez de las leyes que procuran aumentar los provechos de los patronos productores en ciertas industrias, hiciéramos leyes por las cuales hubiera de añadirse otro tanto á los salarios de los trabajadores, la competencia que la prima originaría abatiría pronto los salarios desde el tipo de éstos más la prima, al tipo á que los salarios se hubieran detenido sin la prima. El resultado sería el que fué en Inglaterra cuando, al comienzo de esta centuria, se intentó mejorar la miserable condición del bracero agrícola con «suplementos de salario» pagados de las cajas parroquiales. En la misma proporción de esos suplementos disminuyeron los salarios que los labradores pagaban.

El conductor del ómnibus tenía razón. Nada podría elevar sus salarios sino aquello que disminuyera la competencia

de los que estaban dispuestos á reemplazarlos por los salarios que ellos ganaban. Si se dispusiera que á cada conductor de ómnibus había de pagársele diariamente un suplemento de un dollar con cargo á los fondos públicos, el resultado sería sencillamente que los hombres que anhelan ocupar las plazas de conductores de ómnibus por los salarios que ahora ganan éstos, estarían dispuestos á ocuparlas por un dollar menos.

Si diéramos á cada conductor de ómnibus dos dollars al día, las Compañías podrían obtenerlo sin pagar nada, lo mismo que ocurre donde los camareros son habitualmente pagados por los clientes, donde aquéllos ganan muy cortos ó ningunos salarios y, en algunos casos, hasta pagan una prima por sus plazas.

Pero si es absurdo imaginar que, sea cual fuere el influjo de un Arancel para aumentar los beneficios en las industrias protegidas, puede elevar los salarios en esas industrias, ¿qué diremos de la idea de que tal elevación en los salarios de las industrias protegidas aumentaría los salarios en todas las industrias? Esto es como si se dijera que poner diques en el río Hudson elevaría el nivel de las aguas del puerto de New-York y, por consecuencia, el del Océano Atlántico. Los salarios, como el agua, tienden á un nivel, y á menos que se eleven en las más bajas y difundidas ocupaciones sólo pueden ser alcanzados en una profesión especial dificultando la competencia en ésta.

El tipo general de los salarios en un país está notoriamente determinado por su tipo en las profesiones que requieren menor aptitud especial y á las cuales puede consagrarse más fácilmente el hombre que no tiene más que sus brazos. Como éstas absorben la gran masa de trabajadores, esas ocupaciones constituyen la base de la organización industrial y son á las demás profesiones lo que el Océano es á sus golfos. El tipo de los salarios en las más altas ocupaciones puede ser llevado por cima del que prevalece en las más bajas solo en cuanto las más altas ocupaciones se encuentran resguardadas de la afluencia de trabajo por sus mayores

riesgos ó inseguridad, por la exigencia de superior aprendizaje, preparación ó natural habilidad, ó por restricciones como las impuestas por las organizaciones obreras. Y para conseguir algo semejante á un aumento de salarios en cualquiera ocupación, para dedicarse á la cual no haya restricciones ningunas, es necesario aumentar los salarios en las profesiones más bajas y más humildes. Es decir, para volver á nuestro primer ejemplo: que el nivel de las bahías y los puertos no puede ser elevado sino elevando el nivel del Océano. Si no fuera evidente de otro modo, el reconocimiento de este general principio bastaría para hacer claro que los derechos sobre las importaciones nunca elevan el tipo general de los salarios. Porque los derechos de importación pueden «proteger» únicamente las profesiones en que no hay bastante trabajo empleado para producir la suma de artículos que necesitamos. El trabajo así empleado no puede ser nunca más que una fracción del trabajo consagrado á producir mercancías de las que no solamente abastecemos el mercado propio sino que tenemos un excedente para exportarlas y del trabajo empleado en obras que deben hacerse en el propio lugar en que se necesitan.

Sean cuales fueren la forma ó dimensiones de un témpano, la masa que hay sobre el agua tiene que ser mucho menor que la sumergida. Sean cuales fueren las condiciones de un país ó las singularidades de su industria, la parte del trabajo en ocupaciones que pueden ser «protegidas» por los derechos de importación, será siempre pequeña comparada con la que se emplea en ocupaciones que no pueden ser protegidas. En los Estados Unidos, donde la protección ha sido llevada á su extremo, las estadísticas demuestran que solo una vigésima parte del trabajo del país está invertido en las industrias protegidas.

En los Estados Unidos, como en todo el mundo, las más bajas y más extensas profesiones son aquellas en que los hombres aplican su esfuerzo directamente á la Naturaleza, y de ellas la Agricultura es la más importante. En los prime-

ros días de California, como después en la Australia, se vió cuán rápidamente el alza de los salarios en esas ocupaciones los aumenta en todas las demás. Si hubiera acontecido en California cualquier cosa que aumentase la demanda de cocineros, carpinteros ó pintores, el alza en los salarios de éstos hubiera tropezado prontamente con la afluencia de trabajo desde otras profesiones y, de este modo, se hubiera visto retardada y finalmente neutralizada. Pero el descubrimiento de las minas de oro, que elevó grandemente los salarios del trabajo ordinario, los elevó también en todas sus ocupaciones.

La diferencia de salarios entre los Estados Unidos y los países europeos es por sí misma una comprobación de este principio. Durante nuestro período colonial, antes de que tuviéramos ningún Arancel protector, los salarios corrientes eran más altos aquí que en Europa. La razón es clara. Siendo más fácil de obtener la tierra, el trabajador podía emplearse á sí propio con menor dificultad, y mantenidos así á un alto tipo los salarios en la Agricultura, la tasa general de los salarios era más alta. Y como hasta hoy ha seguido siendo más fácil obtener tierra aquí que en Europa, el más alto tipo de los salarios en la agricultura ha mantenido un más alto tipo general.

Para elevar la tasa general de los salarios en los Estados Unidos, tendrían que elevarse los salarios del trabajo agrícola. Pero nuestro Arancel no aumenta ni puede aumentar ni siquiera el precio de los productos agrícolas, de los cuales somos exportadores, no importadores. Además, aun cuando tuviéramos una población tan densa proporcionalmente á nuestra tierra laborable como la que tiene Inglaterra, y fuéramos, como ella es, importadores y no exportadores de productos agrícolas, un Arancel protector sobre tales productos no podría aumentar los salarios campesinos; todavía menos podría aumentarlos en otras ocupaciones, que vendrían á ser las más numerosas. Podemos ver esto en los efectos de las «leyes de granos», en Inglaterra, que aumentaron, no los sa-

larios del bracero agrícola, ni siquiera los beneficios de labrador, sino la renta del propietario territorial. Y aun cuando la distinción entre propietario, arrendatario y bracero no haya llegado á ser, en las condiciones á que me refiero, tan clara aquí como en Inglaterra, nada que beneficie al labrador tendría la más leve influencia para elevar los salarios, excepto aquello que le beneficiase á él, no como propietario de la tierra ni como propietario de capital, sino como trabajador.

Así, pues, vemos teóricamente que la protección no puede elevar los salarios. Que no lo puede, lo demuestran los hechos terminantemente. Así se ha visto en España, en Francia, en Inglaterra durante los tiempos proteccionistas, y en todas partes donde se ha ensayado la protección. En los países donde las clases trabajadoras tienen poca ó ninguna influencia sobre el Gobierno, ni siquiera se ha pretendido que la protección eleve los salarios. Sólo en los países, como los Estados Unidos, donde es necesario seducir á las clases trabajadoras, se emplea tan absurdo argumento. Y aquí el fracaso de la protección para elevar los salarios está demostrado por los hechos más notorios.

Los salarios en los Estados Unidos son más altos que en los demás países, no á causa de la protección, sino porque hemos tenido mucha tierra vacante que ocupar. Antes de que tuviéramos ningún Arancel, los salarios eran aquí más altos que en Europa, y mucho más altos, proporcionalmente á la productividad del trabajo, que lo son ahora, después de nuestros años de proteccionismo. A pesar de toda nuestra protección—y, durante los últimos veinticuatro años al menos, hemos sido proteccionistas en todos los sentidos—la condición de las clases trabajadoras de los Estados Unidos ha ido descendiendo lentamente hacia el «trabajo mísero» de Europa. No debe seguirse de aquí que esto ha ocurrido á causa de la protección, pero es exacto que la protección ha resultado impotente para impedirlo.

Para descubrir si la protección ha beneficiado ó no á las clases trabajadoras de los Estados Unidos no es necesario

formar cuadros estadísticos que sólo un perito pueda comprobar y examinar. Los hechos decisivos son notorios. Perteneció al dominio vulgar que aquéllos á quienes hemos facultado para gravar con impuestos al pueblo americano «para proteger la industria americana», pagan á sus obreros lo menos que pueden, y no sienten escrúpulos para importar el propio trabajo extranjero contra cuyos productos se mantiene el Arancel. Es notorio que los salarios en las industrias protegidas son, si cabe, más bajos que en las no protegidas, y que, aun cuando las industrias protegidas no emplean más que una vigésima parte de la población trabajadora de los Estados Unidos, surgen en ellas más huelgas, más *look-outs*, más tentativas para reducir los salarios que en las demás industrias. En las industrias de Massachusetts, tan fuertemente protegidas, los informes oficiales declaran que los operarios no pueden ganarse la vida sin que trabajen también su mujer y sus hijos. En las industrias de New-Jersey, copiosamente protegidas, muchos de los obreros «protegidos» son niños cuyos padres se ven compelidos por la necesidad á ponerlos á trabajar, mintiendo sobre su edad para burlar las leyes del Estado. En las industrias de Pensylvania, altamente protegidas, los trabajadores en cuyo interés decimos que se establece esa alta protección, trabajan por sesenta y cinco centavos al día, y mujeres semidesnudas se dedican á alimentar el fuego de los hornos. «Almacenes donde se despluma á los clientes», Compañías para arrendamientos de habitaciones y casas de huéspedes, policías y mercenarios de Pinkerton (Agencia dedicada á facilitar á las Compañías gentes armadas en los tiempos de huelga) y todas las formas y manifestaciones de la opresión y degradación del trabajo, son, por todo el país, las características de las industrias protegidas.

La mayor degradación é inquietud del trabajo en las industrias protegidas que en las no protegidas puede, en parte, explicarse por el hecho de que los patronos protegidos han sido los mayores importadores de «trabajo extranjero míse-

ro». Pero, en parte al menos, es debido á las mayores fluctuaciones á que están expuestas las industrias protegidas. Cerrados los mercados extranjeros, la escasez de sus producciones no puede ser rápidamente completada por la importación, ni su excedente absorbido por la exportación, y por esto la mayor parte de su tiempo oscilan entre «el hartazgo ó el hambre». Estas violentas fluctuaciones tienden á poner á los hombres en un estado de dependencia, si no de efectivos jornaleros, y deprime los salarios hasta hacerlos inferiores al tipo corriente. Pero, sea cual fuere el motivo, el hecho es que la protección dista tanto de elevar los salarios en las industrias protegidas, que los capitalistas que las ejercen «disfrutarán» pronto de trabajo á menor precio que hoy, donde los salarios de éstas no sean sostenidos por el tipo de los salarios de las no protegidas.

CAPITULO XX

LA ABOLICIÓN DE LA PROTECCIÓN

Nuestra indagación ha demostrado suficientemente lo inútil y absurdo de la protección. Sólo queda por demostrar el alegato que se hace siempre en favor de la protección cuando las otras razones fracasan, arguyendo que, desde el momento en que se ha invertido el capital y se ha organizado la industria sobre la base de la protección, sería injusto y perjudicial abolir los derechos protectores de una vez, y que su reducción debe ser gradual y paulatina. Este alegato para la dilación, aunque aceptado y aun expuesto por muchos de quienes fueron hasta ahora los más conspicuos adversarios de la protección, no resiste un examen. Si la protección es injusta, si es una violación de la igualdad, violación por la cual se faculta á ciertos ciudadanos para gravar con tributos á otros ciudadanos, cuanto se tarde en su completa é inmediata abolición implica permanencia de la injusticia. Nadie puede hallarse investido del derecho de hacer un daño injusto; nadie puede alegar propiedad sobre el privilegio. Admitir que un privilegio sin otra base que una ley no puede, en cualquier momento, ser derogado por otra ley, es incurrir en la absurda doctrina llevada tan lejos en la Gran Bretaña, por la cual se mantiene que una sinecura no puede ser abolida sin indemnizar al beneficiario y que porque los antecesores de un hombre han disfrutado del privilegio de vivir á costa de los demás, él y sus descendientes, hasta los más remotos