

PROTECCIONISMO Y LIBRE CAMBIO

Las grandes necesidades se revelan con una insistencia tenaz. Luchan perpetuamente en la vida social los dos principios generadores, el de la dominación, todo error; el de la libertad, todo nobleza. En economía política aquel se llama *proteccionismo*; este se llama *libre cambio*. Pero ¿es de inteligencias que se estiman, dejarse arrastrar por el sistema aprendido? Una razón sana debe estudiar el conflicto y encadenar a la justicia práctica la simpatía prematura.

Hay un medio seguro de no errar en el sistema general: estudiarlo en sus casos particulares. El sistema hacendario de México es abigarrado y confuso: consiste en no tener sistema. Cada doctrina tiene en él sus triunfos; pero de esta mezcla de residuos no puede resultar una conducta franca y lógica.

Lo que en la naturaleza humana se llama sociabilidad, en la naturaleza del derecho se llama reciprocidad, y en la naturaleza de la economía libre cambio. El libre cambio es la prenda de amistad entre los pueblos, como las reciprocidades entre ellos la garantía de la justicia. La amistad de las naciones se basa en su interés mutuo: por cuidar cada una del suyo, alimenta el ajeno. De estas compensaciones resulta el progreso común. Los Estados Unidos quieren ahora más a México, porque ven en sus plazas mercados vírgenes para sus productos y artefactos sobrantes. México vuelve los ojos hacia la Unión, porque sabe que el interés de la república vecina abre sus puertos a los productos del país, aletargados por falta de demandas, y no demandados porque eran desconocidos. Con el sistema proteccionista, los Estados Unidos no enviarán sus productos, porque la gran suma de derechos los harán demasiado caros para el consumo: no alimentaremos su interés: se interrumpirá el cambio, y ya no tendrán demanda ni estímulo frutos que comenzaban a crecer.

Establecido el libre cambio, ellos nos darán a buen precio lo que necesitemos, y nosotros podremos exportar sin gran costo lo que ellos necesitan. Les daremos de nuestro elemento sobrante, y ellos nos darán de su elemento industrial que nos es necesarísimo.

— — —

Debe adoptarse la doctrina que aproveche más. Aquella doctrina es mejor, cuyos frutos alcanzan a una clase más numerosa. ¿Quiénes defienden el proteccionismo? Los fabricantes. ¿Quiénes defienden el libre cambio? Los consumidores.

Defienden los fabricantes el sistema protector, porque con él continuarán logrando sus ganancias sin hacer mayores gastos ni esfuerzos, asegurada como está la venta del producto por la garantía del monopolio, establecido en la ley que impide la concurrencia del extranjero.

Permitiendo la concurrencia, estableciendo el libre cambio, el artefacto importado se vende a precio menor que el construido en México. Construido en México—y sea esto dicho y entendido con toda intención—no es lo mismo que nacional.

Abaratado el producto, el fabricante se ve en la necesidad de introducir métodos nuevos en sus fábricas, de rebajar sus precios. Está en su interés seguir ganando lo mismo, sin desembolsar más. Estableciéndose el libre

cambio, tendría que gastar más para ganar, a su juicio, menos. Está en su interés: he ahí por qué defiende el sistema protector.

¿Qué provecho disfrutan en tanto los consumidores? Es distinta su situación con la aplicación de ambos sistemas. Establecido el libre cambio, con la concurrencia desciende inmediatamente el precio del producto. Como el comercio vive de la rivalidad, las casas y naciones rivales se esforzarán en vencer por la calidad del efecto: han de mejorarlo para intentar vencer. Resulta de aquí naturalmente, que el consumidor adquiere por menos precio, un objeto cada vez mejor.

Con el sistema prohibitivo, las fábricas del país están seguras de que los productos extranjeros no vendrán a hacerles competencia. Los derechos son muy altos, y sucumbirían al concurrir. Los objetos elaborados son de consumo forzoso; y como no hay más objetos de cada clase que los construidos en el país, los consumidores se ven obligados a comprar de estos productos, que los fabricantes no mejorarán, porque tales como son han de venderse, y al precio arbitrario que les impongan, porque no hay muchos efectos entre qué elegir.

Un rebozo elaborado en el país vale cinco pesos: un rebozo extranjero vale dos pesos y medio. Se pide protección al gobierno: pero ¿tiene el gobierno derecho de obligar a la gran masa del país a pagar doble precio por un rebozo, solo porque este gran sacrificio general venga en provecho de un número escasísimo de reboceros? Se atiende a los más débiles: ¿por el exclusivo bien de algunos, ha de decretarse un mal para todos?

Si hay concurrencia, los rebozos alemanes se seguirán vendiendo a dos pesos y medio. Enviarán otras casas alemanas: enviarán los talleres americanos, y para luchar con los primeros, los venderán a un precio menor. Esto es natural: el consumo despertará el apetito de los fabricantes extranjeros: la lucha comercial consiste en la rebaja de precios.

Si se protege, no a la industria nacional interesada en el libre cambio, sino a los reboceros solicitantes, no vendrán más rebozos del exterior porque no podrán colocarse en la plaza. Quedarán dueños del artículo los reboceros de México: obligarán a la gran masa de consumidores a comprar los rebozos a alto precio, y habrán de tomarlo de la calidad que al fabricante plazca, porque como este está seguro de su venta, no querrá gastar más en la producción, que ha de rendirle forzosamente lo mismo, aunque nada nuevo gaste en ella.

¿Cabe comparación entre la consideración que se debe a los fabricantes que siempre, extinguidas sus fábricas, quedarían ricos, y los miramientos que merece la numerosísima clase pobre del país? ¿Hay derecho para imponer una contribución violenta a todos, en beneficio del pequeño número egoísta? He ahí el patriotismo de los proteccionistas: la ganancia del fabricante sobrepuesta al beneficio de la gran masa de la patria.

La industria nacional está interesada en el libre cambio. Verdad es esta indiscutible.

Industria nacional no es el provecho de algunos industriales aislados. Es el desarrollo progresivo de las fuerzas trabajadoras de la nación, aplicadas a la elaboración de sus productos.

La industria nacional será tanto mejor cuanto más perfectos sean los productos que elabore.

Y mientras tenga la garantía de que no pueden introducirse en el país efectos que combatan a los suyos, ¿tendrá algún motivo para inquietarse y producir mejor? Trabaja como hasta hoy, puesto que, de cualquier modo que trabaje, siempre vende.

¿Qué efectos produce la introducción del artículo extranjero? El estímulo inmediato; primero para abaratar el artículo mexicano y ponerlo al nivel del importado; después para mejorar su calidad y vencerlo en precio igual por la manufactura superior.

Sin concurrencia, permanecerá siempre lo mismo. Con concurrencia, se esforzará para vencer. Y puede ser que sucumba el fabricante; pero si sucumbe en provecho de muchos, es justo que él sucumba, y que su interés particular no sea un obstáculo por el que el interés general se perjudique.

El proteccionismo no aprovecha más que a los fabricantes, y daña a los consumidores.

El libre cambio aprovecha a los consumidores, y si daña a alguien, solo daña al fabricante.

El fabricante es rico, y la masa de consumidores es pobre. Es preferible al bien de esta el daño de aquel.

El proteccionismo ahoga el comercio; no alimenta el interés de las naciones extranjeras, que se alejarán de nosotros por la inutilidad de sus relaciones mercantiles. Privaríamos de vida a los puertos, y arrebataríamos a nuestro pueblo naciente el medio de colocarse por la imitación y el trato mutuo a la altura de los países formados.

El libre cambio atrae a los pueblos extraños; nos dan sus productos baratos, y abren mercados a los nuestros; nos dan de su vida, en cambio de lo que contribuimos a la suya. Vivirán nuestros puertos, y nuestra civilización se afianzará.

El patriotismo consiste en procurar el mayor bien para el número mayor.

El proteccionismo obliga a tomar caro un efecto que, por no haber competencia, puede vender malo.

El libre cambio permite comprar barato un efecto que, por la concurrencia, ha de ser bueno. Obliga a más al fabricante a mejorar su industria para poder concurrir.

¿Cuál de los dos sistemas hace bien mayor?

¿Cuál de los dos sistemas aprovecha a mayor número?

JOSÉ MARTÍ

Revista Universal. México, 9 de octubre de 1875.