



EL ORDEN ECONÓMICO NATURAL

SILVIO GESELL



Tom o
1, 2 y 3





NUUESTRA PÁGINA FACEBOOK:

<https://www.facebook.com/EstoEsHistoria>



NUUESTRA BIBLIOTECA DIGITAL:

<https://todoestoeshistoria.wordpress.com>



NUUESTRO TELEGRAM:

<https://t.me/bibliotecahistorica>



NUUESTRO INSTAGRAM:

<https://www.instagram.com/estoeshistoria/>

El Orden Económico Natural

Tomo 1	-----	pág. 4
Tomo 2	-----	pág. 129
Tomo 3	-----	pág. 263

SILVIO GESELL

**El Orden
Económico Natural
por Libremoneda y Libretierra**

*Un plan para asegurar un intercambio
ininterrumpido de productos de trabajo,
libre de ingerencia burocrática, usura y explotación.*

El dinero tal cual es

*Traducción de la
7ª. Edición Alemana*

EDITADO POR E. F. GESELL
BUENOS AIRES
- 1936 -

TABLA DE CONTENIDO

<i>PROLOGO DEL EDITOR</i>	3
<i>PROLOGO A LA CUARTA EDICION ALEMANA</i>	4
<i>PROLOGO A LA QUINTA EDICION ALEMANA</i>	6
<i>PROLOGO A LA SEPTIMA EDICION ALEMANA</i>	7
<i>PRIMERA PARTE: El dinero tal cual es</i>	8
<i>Introducción</i>	8
<i>1. De cómo se nos revela la existencia del dinero</i>	11
<i>2. La necesidad imprescindible del dinero y la indiferencia del público frente a la materia del mismo</i>	14
<i>3. El supuesto "Valor"</i>	17
<i>4. ¿Por qué puede hacerse dinero de papel?</i>	21
<i>5. La seguridad y el respaldo del papel moneda</i>	37
<i>6. ¿Qué precio ha de alcanzar el dinero?</i>	44
<i>7. La determinación exacta del precio del dinero (x)</i>	46
<i>8. ¿Cómo se obtiene el precio del papel moneda?</i>	54
<i>9. Influencias que actúan sobre la oferta y la demanda.</i>	57
<i>10. La oferta de dinero</i>	64
<i>11. Las leyes que rigen la circulación monetaria actual</i>	69
<i>12. Las crisis económicas y la manera de evitarlas</i>	82
<i>13. La reforma de la emisión fiduciaria</i>	83
<i>14. ¿Intercambio sin dinero efectivo?</i>	92
<i>15. La medida para la bondad del dinero</i>	94
<i>16. ¿Por qué falla frente al dinero la llamada Teoría Cuantitativa Primitiva? (1)</i> ..	97
<i>17. ¿Oro y Paz?</i>	99
<i>18. ¿Es el oro compatible con la Paz Social e Internacional?</i>	100
<i>19. ¡Grandes esperanzas dan grande tranquilidad! (*)</i>	117

PROLOGO DEL EDITOR

Cuando nacieron las teorías económicas de Silvio Gesell, hace nueve lustros atrás, tanto se habían adelantado a su tiempo que el interés por ellas prácticamente era nulo. Entre tanto, el mundo pasó por la escuela amarga de una guerra mundial, con sus terremotos económicos como consecuencia inevitable. ¿Quién no buscaría su salvavidas al hundirse? Por todos los lados se probaron recetas antiguas y modernas para dominar el caos económico. Pero en el mejor de los casos sólo surtieron efecto aparente. No es de extrañar, pues, que unos descontentos, con el afán de encontrar el remedio eficaz contra la agonía económica, tropezaran con las teorías de Silvio Gesell. Y se realizó el milagro. Las mismas teorías, antes despreciadas, cobraron de repente un valor inestimable.

Hay quien asegura que después del invento de la rueda (base de la máquina a vapor, del motor de explosión, de la dínamo, en fin de toda nuestra civilización técnica) sólo se hizo un invento de consecuencias igualmente revolucionarias para la vida humana: la libre-moneda. Si gracias a la rueda el hombre llegó a dominar técnicamente a la naturaleza, la libre-moneda le permitirá coronar esta obra con la creación del bienestar económico general. Realmente ¿para qué nos sirven todos los adelantos técnicos, si el desorden económico impide su aplicación, excepto los casos donde se trata de destruir? Los inventos no escasean, por cierto, pero hace falta romper las cadenas económicas atadas a los pies del gigante inventor, que ya se halla a dos pasos del tiempo de oro, hoy soñado apenas por los poetas. Los inventos están aguardando el soplo de vida. Necesitan la lluvia benéfica de la libre-economía de Silvio Gesell para retoñar y empalidecer con su realidad hasta la fantasía de un Julio Verne.

Para quienes nunca oyeron nada de libre-moneda o libre-economía la afirmación parecerá extraña; la considerarán una audacia o una exageración. Si no existiera este libro, fácil sería encogerse de hombros y pasar por alto las "ocurrencias" de la libre-moneda. Mas el libro está. Es imposible ya ignorarlo. Centenares de miles de hombres lo conocen. Su contenido se ha vertido, parcial o totalmente, a los idiomas más difundidos. Está por convertirse en una especie de piedra de toque para medir la comprensión económica y la conciencia social. Hay que refutarlo o reconocerlo. ¡Cuidado con no caer bajo su aplastante argumentación!

La libre-economía a base de libre-moneda y libre-tierra pretende solucionar el titulado problema social. Ni más ni menos. Y lo interesante es que trata de conseguir su fin sin exigir al hombre que se convierta antes en altruista o en esclavo de sistemas burocráticos de tinte comunista o imperialista. De la misma explicación sencilla y lógica de los fenómenos económicos deduce Silvio Gesell con toda naturalidad los medios de curación. Conocer sus ideas es ver el mundo con un nuevo horizonte, es sorprenderse de actividades que hoy se toman en serio.

¿Para qué se amontonan en las bibliotecas las obras de crítica del capitalismo si sus autores son incapaces de proponer algo mejor? (¿Acaso el haber descubierto las fallas no implica el haber encontrado el remedio?). ¿Para qué discuten los parlamentarios sobre la lucha contra la desocupación, contra la crisis, contra las murallas aduaneras, contra las guerras de conquista, si ignoran en absoluto las leyes que rigen la vida económica moderna? ¿Acaso la opinión pública no se ríe de los parlamentos, de su charlatanería, de su ineficacia proverbial? ¿Para qué se cambian los gobiernos, se organizan las revoluciones, se implantan dictaduras, aprovechando hábilmente el descontento general, si todos estos cambios, organizaciones e implantaciones forzosamente han de quedar estériles por falta de un programa económico, irrefutable tanto moral como teóricamente?

Todos los que están dispuestos sinceramente a ponerle un punto final a la danza loca de la economía internacional; todos los que están hartos de la inseguridad y de la injusticia; todos los que confían en sus propias fuerzas; todos los que quieren luchar por la paz y por una cultura superior; todos los patriotas de verdad y los que anhelan que se inicie por fin una nueva época ascendente en la historia humana, todos ellos deben conocer esta obra de Silvio Gesell. Les servirá de guía y les asegurará el triunfo de sus ideales.

A los amigos de lo ajeno, a los defensores del parasitismo, les aconsejamos no abrir el presente libro, pues sólo se enojarían. Tendrían que recurrir a la desfiguración y a la blasfemia para tranquilizar su conciencia y para salvar su pellejo.

A los demás recomendamos la lectura sin reserva alguna. No hace falta empezar por las primeras páginas. La lectura puede iniciarse por el capítulo que por su título despierte más el interés. Este capítulo servirá de puente para interesarse por el contenido de los demás. Rápidamente el lector se dará cuenta de que Silvio Gesell evita toda maraña en el lenguaje. Ojalá se nos pueda testimoniar que en esta versión castellana de la 7ª. edición alemana supimos conservar algo del estilo admirable y de la claridad de expresión, tan típicos en los escritos de Silvio Gesell. En caso de que hayamos incurrido en errores, por supuesto involuntarios, desde ya agradecemos toda colaboración espontánea y prometemos tenerla en cuenta al publicar otra edición.

Es lástima que Silvio Gesell no haya tenido en vida la satisfacción de ver la edición en castellano de su obra maestra, ante todo, porque fue en Buenos Aires donde concibió sus ideas básicas. Desde su fallecimiento en 1930, estas ideas se han abierto un amplio camino en el mundo civilizado. Economistas de renombre universal y del clero han sido conquistados y siembran por el mundo la simiente de la sana doctrina económica, la que, por otra parte, ha demostrado admirablemente su practicabilidad en los experimentos ya famosos de Woergl (Austria) y Schwanenkirchen (Alemania).

La edición castellana de "El Orden Económico Natural" se compone de tres tomos, a saber: 1º. El dinero tal cual es; 2º. El dinero como puede y debe ser; 3º. Libre Tierra. Quiere decir, que se ha invertido el orden de colocación del original alemán, por haber estimado que la materia monetaria es de primordial importancia para el futuro y, además, porque la libre tierra ya es propagada por los georgistas.

Antes de terminar, queremos agradecer sinceramente a cuantos prestaron su desinteresada colaboración para que esta obra viera la luz pública.

Y ahora basta de prólogo. ¡Que hable el autor!

ERNESTO F. GESELL. Buenos Aires, Noviembre 1935.

PROLOGO A LA CUARTA EDICION ALEMANA

A la propaganda activa de los ya numerosos amigos del orden económico natural se debe que a la tercera gran edición de esta obra tenga ya que seguir la cuarta.

En cuanto a su contenido he de manifestar que la guerra no me reveló ninguna novedad como para modificar un solo punto de él; que los hechos acaecidos entonces y durante la revolución han confirmado completamente cuanto había yo escrito antes de la guerra. Esto

no sólo se refiere al contenido teórico, sino también a las conclusiones políticas de estas teorías. La guerra dió mucho que pensar a los capitalistas, comunistas y marxistas. Muchos han llegado a dudar de su programa y están desconcertados. La gran mayoría no sabe ya a qué partido afiliarse. Todo esto viene a confirmar la exactitud de las tesis sobre las que se asienta el orden económico natural.

Los partidos políticos, todos sin excepción, carecen de programa económico; se mantienen sólo a fuerza de frases. Que el capitalismo debe modificarse, lo reconocen ya los mismos capitalistas. El bolcheviquismo o comunismo es posible tal vez en un ambiente cultural embrionario, como el que predomina en gran parte de Rusia; pero para una economía bien desarrollada, cimentada en la división del trabajo, tales fórmulas prehistóricas son inaplicables. El europeo, en su desarrollo, escapa ya a la tutela inseparable del comunismo; quiere verse libre, no sólo de la explotación capitalista, sino también de la ingerencia oficial, que es inevitable en la convivencia basada en el comunismo. Por la misma razón, experimentaremos únicamente grandes fracasos con la nacionalización de las industrias que ya se está ensayando.

Si el comunista al defender la comunidad de bienes se ubica en la extrema derecha, en el punto de partida del desenvolvimiento social, significando así su programa el último paso reaccionario, entonces deberá ocupar el Orden Económico Natural, como programa de la acción y del progreso, la extrema izquierda. Todo lo que está en el medio no son sino distintas etapas del desarrollo.

La transformación de la grey humana del hombre de rebaño en hombre completo e independiente, en individuo, es decir, en persona que rechaza todo yugo por parte de sus semejantes, se inicia con los primeros ensayos de la división del trabajo. Esta evolución se habría cumplido hace tiempo si no hubiese tropezado con las fallas retardatorias de nuestro régimen territorial y de nuestro sistema monetario, fallas que dieron origen al capitalismo y que, a su vez, para defensa propia, creó el Estado tal cual es hoy, vale decir, un engendro híbrido de comunismo y libre-economía. No podemos quedar estancados en esta etapa evolutiva; las contradicciones que crearon este estado de cosas nos conducirán también a nosotros a la ruina, tal como les ocurrió a los pueblos de la antigüedad. "Avanzar o sucumbir", tal la divisa del momento. Nada de estancarse, de retroceder; abrámonos camino a través del capitalismo, en el cual estamos sumidos, hacia la libertad.

El Orden Económico Natural no es ningún orden nuevo, combinado artificialmente. El desarrollo de este sistema que tiene por punto de partida la división del trabajo, no es otra cosa que librar de sus fallas orgánicas a nuestro sistema monetario y territorial. No tiene nada de común con utopías, con fantasías irrealizables. El Orden Económico Natural que surge por sí mismo, sin necesidad de medidas legales, que no necesita del Estado, de las autoridades, ni de tutela alguna, y que respeta las leyes de la selección natural, proporciona a todo hombre progresista la posibilidad de desarrollar plenamente su "yo". Su ideal es librar al hombre de toda dominación ajena y formar la personalidad responsable ante sí mismo, el ideal de Schiller, Stirner, Nietzsche y Landauer.

Silvio Gesell.

5 de Mayo de 1920.

PROLOGO A LA QUINTA EDICION ALEMANA

Al editar la 5ª. edición no puedo menos que señalar el hecho de que esta obra, destinada desde luego a la publicidad, deba atraerse todavía la atención de la prensa "a hurtadillas", a pesar de que el movimiento libre-economista, creado por este libro, está en vías de asumir el carácter de un movimiento popular.

La gran prensa sirve únicamente a los partidos, y fuera de ella, casi no existe otra. Quien tenga que decir algo que no sea política partidaria, no encuentra prensa para ello en el Estado democrático. Los pocos periódicos que empeñosamente tratan de mantenerse imparciales, están todavía bajo la sugestión del espíritu de clase. Pero como este libro no ha sido escrito para partidos y clases, resulta que toda la prensa nacional y extranjera no sabe que hacer con él. No puede atacarlo ni debe ampararlo. Si lo combate, se descubrirá de inmediato la inconsistencia de su programa político que no tolera la autocrítica. Si lo acepta surgirían desavenencias dentro del partido. Efectivamente, no hay ningún partido político que pueda combatir las doctrinas del "Orden Económico Natural" sin poner en peligro su integridad. No se requiere mucha perspicacia para prever que el día en que los partidos políticos se vean obligados a tomar posición ante los principios de nuestra teoría, se disolverán todos y del caos surgirían dos nuevos partidos que se combatirían a muerte; serían los adversarios y los partidarios del Orden Económico Natural.

¿Qué puede hacer en semejante situación un político hábil? ¡Callar! Hacer el complot del silencio. ¿Qué se logra hoy sin la prensa? Por algo se dice: "quien tiene la prensa, tiene el poder". Y, sin embargo, se me dice que esto marchará lo mismo, aunque tarde algo más. De acuerdo; pero, ¿acaso tenemos todavía mucho tiempo disponible? Es necesario concluir con las palabras y mostrar hechos, hechos conscientes, si se quiere proteger a la nación contra la disolución social, económica y política, y si se quiere impedir la gran mortandad; precisamente estos hechos concretos, precisos incuestionables, presentados en esta obra y para cuya realización apelamos a la colaboración del pueblo.

¿Qué hacer? ¡Cuán impotente se siente quien tiene que dirigirse a las masas sin contar con la prensa! Pero, no importa. La claridad del fin perseguido, la rectitud de los medios, el entusiasmo hasta el sacrificio por la realización de los ideales libre-economistas, unido a la desorientación en los círculos gubernamentales, y a la presión constante y creciente de la miseria, llenarán el vacío de la prensa.

Si el tiempo no apremiara tanto, si no se me clamase: "La tormenta se avecina. ¿No ves, acaso, cómo el horizonte se cubre de tinieblas?", hubiera revisado el libro sistemáticamente, compendiándolo. Mas la última edición está completamente agotada y la avalancha de pedidos no declina. Por lo tanto, dejo el libro tal cual está. Circulará también así. En lo que respecta al contenido no necesito cambiar nada en esta edición.

La nueva doctrina resistió victoriosamente a los curanderismos y experimentos de los últimos tiempos. Y quizás sea la última edición que me vea precisado a lanzar. Implantado el Orden Económico Natural, no habrá ya que estudiarlo en libros; todo será entonces, claro, evidente, lógico. Y llegará pronto también el tiempo en que se compadecerá al autor, pero no, como sucede hoy, por haber proclamado utopías, sino porque ha dedicado sus afanes a la difusión de una teoría constituida por una serie de cosas perfectamente naturales.

Silvio Gesell.

Rehbrücke, Noviembre 30 de 1921.

PROLOGO A LA SEPTIMA EDICION ALEMANA

(Fragmento)

Escrito probablemente en 1929

Frente a la perplejidad de los círculos dirigentes alemanes vemos la desesperanza de las grandes masas. El gobierno, los partidos, los hombres de ciencia, bajo la dirección de los profesores, han llegado al fin de su sabiduría que, evidentemente, nunca fué otra cosa que charlatanismo.

El orden económico, el orden social, el Estado, están basados - por fin se reconoce esto - sobre el sistema monetario, sobre la moneda. El Estado se levanta y cae con el sistema monetario, y no solamente el Estado erigido por la clase dirigente con fines de predominio, sino el Estado en sí, el de los burocratas, el de los socialistas y hasta el "Estado" de los anarquistas. Porque con el derrumbe del sistema monetario cesa toda manifestación superior de vida social y retrocedemos a la barbarie, donde no se lucha por formas de Estado.

Para definir lo que nos aguarda, a menos que suceda algo extraordinario, inesperado, suele repetirse hoy al vocablo "cataclismo", que muchos imaginan como un acontecimiento repentino, breve y por eso incruento, como una generalización del fin, que nuestros jubilados suelen elegir para sí como solución del problema. Pero por más tranquilizadora que resulte una concepción semejante de la catástrofe, ella no refleja la realidad; debemos destruir este dulce "sueño" y despertar con ruda voz a quienes se entregan a él. Es también el único remedio para animar, reunir y acrecentar las fuerzas indispensables para la obra salvadora. A la esperanza en el cataclismo ha de suceder el horror a él, y esto sucederá cuando levantemos la cabeza y contemplemos con los ojos abiertos el desarrollo de las cosas tal cuál se producirán lógicamente. Pues lo que hemos de esperar del futuro, si seguimos contemplando pasivamente los sucesos, no será el cataclismo pero sí la consunción paulatina, la tisis con todos sus horrores, que, si la providencia nos ayuda, será galopante, pero, en caso contrario, nos llevará a la muerte por un largo camino de dolor y martirio.

Si nos mantenemos incapaces para resolver el problema que se nos ha planteado, perderemos poco a poco nuestra independencia política; las revueltas y los actos de desesperación se precipitarán y abarcarán sectores cada vez más amplios, exigiendo sacrificios cada vez mayores. Las "marchas" de hambre serán interminables, el gobierno oscilará de izquierda a derecha y viceversa y con cada movimiento aumentará el caos, la perplejidad y el desconcierto.

Silvio Gesell.

PRIMERA PARTE: El dinero tal cual es

(TERCERA PARTE EN EL ORIGINAL ALEMÁN)

Introducción

Las características de la moneda metálica de nuestra época son completamente iguales a las de la moneda que ya en la antigüedad facilitaba el intercambio de las mercancías. Así se explica que las monedas encontradas entre los escombros de Atenas, Roma y Cartago equivalgan a las que circulan actualmente en Europa o América. Haciendo caso omiso de posibles diferencias de quilate, un kilogramo de monedas con el sello de los césares romanos equivale a un kilogramo de monedas terminadas de acuñar en Europa o América. Todas las cualidades de aquella moneda que Licurgo de Esparta condenó, las tiene en forma idéntica nuestra moneda, y esta es, quizás, la única institución del Estado que desde la antigüedad más remota se ha conservado intacta hasta nuestra época.

Sin embargo, nuestros conocimientos acerca de la esencia del dinero no responden, de ningún modo, a tan venerable antigüedad de nuestra moneda. No es nuestro ánimo discutir el radicalismo de Licurgo, consistente en la destrucción de la moneda metálica, al comprender que esta divide al pueblo en ricos y pobres envenenando, así, toda la vida social. Pero hasta ahora no se ha avanzado mucho más allá que Licurgo en el reconocimiento del mal que se atribuye al oro. Nos conformamos siempre con la exclamación de Pitágoras: "Honor a Licurgo, quien condenó al oro y a la plata, los causantes de todos los crímenes". Desconcertados repetimos todavía con Goethe: "Del oro depende todo; hacia el oro corren todos. ¡Pobres de nosotros!"

Y de ahí no pasamos. Cuándo se inquiera, ¿cuál es el mal del oro? y ¿a qué se debe que el oro sea una maldición para la humanidad?, todos enmudecen. Estas preguntas desconciertan a los mismos sabios en la materia, a tal punto que prefieren ignorar sencillamente a Licurgo y a Pitágoras, atribuyendo sus ideas sobre el mal del oro a observaciones imprecisas. Así se moteja de chapucero monetario al Moisés espartano y de iluso al gran matemático.

Este fracaso de la ciencia no es, sin embargo, una consecuencia de la falta de comprensión del espíritu humano, sino más bien del resultado de condiciones objetivas que entran en juego y que no favorecen la investigación científica de la teoría monetaria.

En primer lugar es el asunto mismo el que causa aversión a la mayoría de la gente. Hay ocupaciones más divertidas para los espíritus de alto vuelo y de naturaleza distinguida. La religión, las ciencias naturales, la astrología, etc., todo esto es infinitamente más grato y más promisor que la investigación sobre la moneda. Sólo un matemático sobrio puede sentir atracción por esa hijastra de la ciencia, lo cual explica que aun se cuenten con los dedos los investigadores que tuvieron la honra de penetrar muy adentro en este intrincado terreno.

Si a esto agregamos la manera desacertado con que hasta ahora se ha pretendido tratar científicamente la cuestión monetaria. Si tenemos presente, además, que en ella se

introdujo la creencia en el valor intrínseco felizmente por extinguirse comprenderemos por qué iba en aumento cada vez más el menosprecio general por ésta rama de la ciencia. La cuestión monetaria está desacreditada a causa del trato confuso que le han dispensado los eruditos, y ello nos explica el desinterés de la opinión pública por esta cuestión de tan vital importancia para el desenvolvimiento de la humanidad. (Las publicaciones, hoy ya olvidadas, sobre el bimetalismo constituyen una honrosa excepción). Para la gran mayoría del pueblo, en efecto, el dinero amonedado no es, hoy por hoy, más que cierta cantidad de oro fino; y no obstante, para el mismo pueblo el oro, como metal, es un material de escasa significación. Desde que el objeto de la teoría monetaria se ha tenido en poca estima, nadie se interesa por literatura monetaria y el riesgo de publicar obras de esta naturaleza no escapa a la mayoría de los editores. Cabe suponer que mucho y bueno se haya escrito sobre la materia sin que, por la razón apuntada, se hubiera podido publicar. Esta es otra razón mas que aparta a los investigadores de la cuestión monetaria.

Por cierto que la regla tiene sus excepciones. Las obras de nuestros profesores universitarios, por los menos adquiridas por los estudiantes y las bibliotecas públicas, suelen ser costeadas por los editores, pero las publicaciones de esta índole se encuentran con la valla de que los problemas que afectan los intereses creados, han de ser eliminadas de la enseñanza universitaria. Así es como estas obras, dado su destino nunca pueden penetrar hondo en los misterios de esta ciencia. Con el dinero sucede lo mismo que con las teorías de la renta territorial, del interés y salario respectivamente; y un profesor universitario que se atreviese a tocar el fondo político de estos problemas convertiría su aula pronto en un verdadero campo de batalla donde sé repartiesen palos de ciego. No; cuestiones que se prestan a la discusión política, las teorías del salario, de la renta territorial, del interés y del dinero, no tienen, en efecto, nada que hacer en las universidades. Consecuentemente, esta ciencia tiene, pues, que atrofiarse en manos de nuestros catedráticos. El "hasta aquí, y no más" se les opone siempre que intenten escarbar más hondo (1).

A estas dificultades exteriores agrégase el hecho de que la investigación de materia tan delicada requiere conocimientos que sólo se adquieren en la práctica del comercio, y el comercio, por lo general, atrae e interesa únicamente a quienes huyen de las investigaciones de tinte escolástico. El comercio exige hombres de acción y no curiosos ni investigadores. Pero aparte de todo, ¿cuánto hace que el comercio se consideraba ocupación sospechosa (Mercurio, Dios de los comerciantes y ladrones) a la cual se dedicaban con preferencia aquellos jóvenes que fracasaban en la escuela? A los hijos inteligentes se les obligaba a "estudiar"; a los otros se les destinaba al comercio.

No ha de extrañar, entonces, que nuestra moneda metálica, cuyo uso data desde hace 4000 años atrás y que durante 200 generaciones ha rodado por entre las manos de millares de millones de hombres, aún hoy, carezca de una definición conceptual o de una teoría sólida, no obstante que vivimos en la época de los procedimientos científicos en todos los ramos del vivir, y que el tratamiento público del dinero se rija en todo el mundo de acuerdo con las normas dictadas por la rutina.

La falta de una teoría monetaria sólida explica también por qué, hasta hoy, no hemos podido justificar suficientemente el fenómeno del "Interés". Y es curioso que desde hace 4000 años pagamos y percibimos intereses al capital por innumerables miles de millones sin que la ciencia supiera responder a la pregunta: De dónde y por qué percibe el capitalista intereses? (2).

Ciertamente no faltaron ensayos explicativos; los favoreció el propio fenómeno que ya ostenta públicamente su carácter del perturbador general, y por ello llamó sobre sí la atención de la ciencia y del público en forma muy distinta que el dinero. Todo economista de

renombre se ha ocupado del "interés", y especialmente lo hicieron los socialistas cuyo único afán es, en el fondo, la lucha contra el interés. Pero, no obstante los muchos y celosos empeños para dilucidarlo, el problema referente a la naturaleza del interés quedó sin solución.

La razón de este fracaso no radica en la dificultad que ofrece la materia, sino simplemente en el hecho de que el interés del capital (el interés de los préstamos en general, así como la renta de los capitales reales) es una creación o un producto mediato del carácter tradicional del dinero, y que, por consiguiente, no puede ser explicado científicamente sino mediante la teoría del dinero. Así como el interés y el dinero son, en apariencia, amigos inseparables, de la misma manera están íntimamente vinculados en el aspecto teórico. No hay investigación posible sobre el interés sin una aclaración detallada de la naturaleza del dinero. La teoría del interés puede derivarse exclusivamente de la teoría del dinero.

Los estudiosos del interés, por las razones ya expuestas, siempre han pasado por alto las investigaciones sobre el dinero. Carlos Marx, por ejemplo, no ha dedicado cinco minutos de reflexión a la teoría del dinero, lo que atestiguan sus tres gruesos volúmenes "El Capital" que tratan del interés. Proudhon, en cambio, al no descuidar tanto el dinero, se ha aproximado más a la solución del problema del interés.

En el presente estudio, que se inició accidentalmente y que ha sido dirigido y fomentado por circunstancias extrínsecas felices, ofrezco, pues, a la ciencia, al comercio y a la política, la teoría tan largamente anhelada del dinero y del interés.

He investigado sobre una materia que mucho se presta a la discusión. ¿Podía, acaso, imaginar y evitar que mi hallazgo se prestara finalmente a revolucionar el orden social?

Silvio Gesell

Escrito en verano de 1911.

(1) Téngase en cuenta que estas observaciones fueron escritas en 1911.

(2) v. Boehm-Bawerk, Historia y críticas de las teorías del interés y del capital.

1. De cómo se nos revela la existencia del dinero

Si las inscripciones en las monedas tienen por objeto enseñarnos la naturaleza del dinero, el trabajo fué hecho muy ligeramente. Estas inscripciones dicen: "10 marcos" o "10 francos" o "10 pesos", y quien por ellas no logra reconocer la naturaleza del dinero, menos se ilustrará con las anotaciones marginales de las monedas que rezan: "Con Dios" o (en las francesas) "Libertad, Igualdad, Fraternidad", etc.

Comparando las inscripciones de las monedas alemanas actuales con aquellas de los antiguos "Táleros" prusianos, obsérvese que se ha omitido la indicación del peso del metal fino que contenían ¿Por qué? Con esta omisión se perseguía alguna finalidad, y ello cabe suponerlo con tanto más certeza, cuanto que la indicación del peso puede resultar en muchos casos de verdadera utilidad (1).

Es incuestionable que la indicación del peso en la forma como figuraba en el "tálero prusiano" sugirió muchas cuestiones que no pudieron aclararse con los conceptos que aun hoy predominan acerca de la esencia del dinero y que con la omisión de la indicación del peso en las monedas nuevas se ha orillado el peligro de enredarse en contradicciones.

Si "XXX" es un libra fina (2), una libra fina también será XXX, y el concepto "Taler" se convierte con tal inscripción en una simple unidad de peso reservada para la plata, como aun hoy existen en Inglaterra unidades especiales de peso para ciertas mercancías. (Diamantes, por ejemplo, se pesan por kilates. En Neuchatel, una arroba de manzanas o de papas contiene 20 litros; una arroba de cereales, en cambio, contiene solamente 16 litros).

Pero, si una libra de plata fina equivale a 30 táleros, si una moneda es igual a un peso determinado de plata (según inscripción y teoría de los táleros), ¿cómo puede desmonetizarse la plata; cómo separar del tálero la 30ª parte de una libra de plata fina? ¿Cómo puede desdoblarse un concepto en dos: Tálero y Plata? Antes del año 1872 "XXX" era una libra de plata fina, y después de esta época dejó de serlo. Si esto último es posible (que lo es), lo primero jamás fué verdad, y la inscripción del tálero nos ha hecho aparentar como un concepto lo que en realidad fueron siempre dos: el tálero y la materia de la cual ha sido elaborado. El tálero pesaba la 30ª parte de una libra de plata fina, esto era todo. Se necesitaba para la elaboración de los táleros una libra de plata fina por cada treinta Táleros, de igual modo que para forjar una herradura se emplea una libra de hierro. El tálero no era una cantidad determinada de plata, como una casa no puede ser, en su esencia, un montón de ladrillos, ni mucho menos un par de zapatos el sinónimo de un metro de cuero. El tálero era un producto de la casa de moneda alemana completamente diferente de la plata. Y lo era, a pesar de su inscripción, tanto antes como después de la desmonetización de la plata.

La inscripción del tálero reunió a éste y a su materia en un mismo concepto; la desmonetización de la plata nos demuestra que los conceptos contenidos en el tálero eran dos. La derogación del derecho de la libre acuñación de la plata presentó al tálero transparente, de manera que a través de la plata reconocimos su substancia. Hasta aquel entonces creíamos que el tálero fuera sólo plata, pero, luego, descubrimos en él, por primera vez, el dinero. Se negaba que el tálero tuviera un alma, hasta que al desaparecer se desprendió de ella a la vista de todos. Mientras no se derogó el derecho de libre acuñación, los súbditos prusianos no vieron más que plata; ahora se les reveló en la unión de la plata con la ley la existencia de un producto extraño: el dinero.

Antes de la derogación del derecho a la libre acuñación de la plata, nadie contradijo la explicación que sus defensores daban del patrón metálico (oro, así como bimetalismo); la

desmonetización de la plata demostraba que, aunque las monedas se acuñaban de barras de metal, no por eso tales barras ya eran monedas.

Chevallier, *La monnaie*, p. 39: "Las monedas son barras de metal cuyo peso y quilate está garantizado por el sello."

Otto Arendt: "Nuestro Reichsmark no es más que el nombre para la 1/1395ª Libra de oro."

Olvidábase que la libre acuñación de la plata, cuya característica consistía en convertir las monedas en barras y éstas en monedas, tiene por base una ley nacional, emanada de la voluntad soberana de los legisladores. Olvidábase que el tálero era un producto, un fruto de la legislación, y que la plata no era más que la materia, nada más que la materia prima arbitrariamente elegida para el tálero. La ley creaba el tálero y la ley lo destruía. Y lo que acabamos de decir respecto del tálero vale naturalmente también para su sucesor: el Reichsmark. El derecho a la libre acuñación de oro que aun hoy convierte la moneda y el oro en un concepto es creación de nuestros legisladores. Así como apareció puede desaparecer, puede ser derogado, si algún día se llegase a demostrar que tantas cosas aceptadas sin mayor estudio como axiomas en materia del patrón oro no resisten ya ningún examen.

Pero si esto sucediera - me refiero a la derogación del derecho de acuñación libre - (la declaración del billete de Banco como medio legal de pago es el primer paso hacia ese fin) ¿qué relaciones subsistirán, entonces, entre el oro y nuestro dinero? Una sola: la de que así como el cobre, la plata, el níquel y el papel, el oro sirve de materia prima en la fabricación de nuestra moneda, es decir, la misma relación que existe entre la piedra y la casa, entre el cuero y los zapatos, entre el arado y el hierro. La más leve apariencia de igualdad entre la esencia del dinero y su materia desaparecería y la diferencia entre el oro y el Reichsmark sería tan evidente como entre tálero y plata, sombrero y paja (3).

Tenemos que distinguir, pues, estrictamente entre el dinero y su materia prima, entre el Reichsmark y el oro. Ambos - el dinero y su materia prima - nunca pueden declararse como una sola cosa, dado que entre ambos existe la ley, que el día de hoy une a ambos, y que mañana los puede separar.

Esta diferencia entre el dinero y su materia ha existido siempre. Existía ocultamente en la época del derecho a la libre acuñación de la plata; ocultamente flota también en el sistema actual del patrón oro. Pero la diferencia resalta cuando ese derecho de libre acuñación de la plata es derogado arbitrariamente por la ley. Y ella es, asimismo, evidente hoy para todo aquel que aprendió de la historia de la plata, que las prerrogativas del dinero no son inherentes a metal alguno, sino que pueden ser transferidas por vía legal de una materia a otra.

Y ¿qué opinan ahora nuestros legisladores del sistema monetario alemán cuando toman en sus manos un marco oro y lo contemplan? ¿Se darán cuenta, acaso, que ese Reichsmark carece aún de un concepto legal, que ninguna definición escolástica de la esencia del dinero cuadra al sistema monetario alemán, que la declaración del billete de banco como medio legal de pago priva a la teoría del patrón oro del último punto de apoyo, y que la leyenda de nuestros billetes de banco ya resulta un absurdo?

"El Reichsbank paga al portador y a la vista y sin legitimación 100 Reichsmark", así reza la leyenda, y la teoría del billete de banco dice que tales billetes circulan y son aceptados sólo en virtud de su promesa de pago. Ahora, esta leyenda se ha tachado con una raya gruesa, declarando al billete como medio de pago legal y, no obstante ello circulan en la misma forma que antes. ¿Cómo se explica ésto? ¿Cómo se explica que el campesino alemán que ya vendió su vaca por 1000 marcos de plata, los que, llevados al crisol sólo le hubieran

producido por 400 marcos en plata, venda ahora su mejor caballo por un billete de banco que material y teóricamente carece de valor?

¡Póngase pues la leyenda de los billetes de banco en concordancia con los hechos, imprímase sobre el papel, como se hizo con las monedas de plata y de oro simplemente 10 - 20 - 100 marcos y bórrese todo lo demás, y especialmente la palabra ¡"pagar"! Esta palabra úsase en reconocimientos de deudas, pagarés, intimaciones de pago, y el billete de banco no es precisamente un pagaré. Reconocimientos de deuda, especialmente fiscales producen intereses en favor del poseedor; en cambio en el caso del billete de banco es el fisco, en su calidad de librador, el que percibe los intereses (4). En vez de imprimir "El Reichsbank pagará al portador etc.", escríbase sencillamente "Este billete representa 100 marcos". Sería demasiado ingenuo creer que con esa leyenda el billete de banco se convierte en un documento de crédito. Hoy no es posible imaginar un documento de crédito sin el interés. Y sin embargo, en todo el mundo sólo la leyenda del billete de banco habla de documentos de crédito que al poseedor (acreedor) cuestan intereses y al librador (deudor) aportan intereses, y que circulan a la par con los verdaderos papeles de crédito. Los empréstitos del Estado alemán, que al poseedor le aportan regularmente el 3% anual, se cotizan hoy (1911) a 84,45; el billete de banco alemán que al poseedor (acreedor) le cuestan anualmente 4-5-6 y hasta 8,5 % está en 100 (a la par) (5). Y ambos se confunden igualmente ante la ley y la teoría; ambos documentos son considerados teórica y legalmente como reconocimientos de deuda entregados por el mismo librador.

Termínese, de una vez, con leyes y teorías pseudocientíficas, que conducen a contradicciones tamañas.

El papel de los billetes de banco es, como el cobre, el níquel, la plata y el oro, una materia prima para la fabricación del dinero; todas estas distintas formas de dinero ostentan derechos iguales, son recíprocamente intercambiables. Se encuentran todas bajo la superintendencia igualmente eficaz del Estado. El papel-moneda no se compra ni se paga con metal-moneda del mismo Estado, sólo se canjean entre sí. De ahí que lógicamente ha de ser borrada toda clase de promesas de pago en la leyenda de los billetes. "Estos son: Diez, cien, mil Reichsmark". Así debe rezar su leyenda.

No es a causa, sino a pesar de la promesa de pago que el billete de banco circula a la par con la moneda metálica. (6)

¿ De dónde surgen las fuerzas que mediante el billete de banco convierten al librador en un acreedor que percibe intereses, y al poseedor en un deudor que paga esos intereses? El privilegio de ser dinero dota al billete de banco de estas fuerzas, ha producido el milagro. Por consiguiente, debemos considerar la naturaleza de ese privilegio.

(1) La indicación de su peso convierte a la moneda en una unidad contrastada de peso, con lo que cada cual puede verificar las pesas del mercader.

(2) Inscripción en los antiguos táleros prusianos que indicaba: 30 táleros contenidos en una libra de plata fina.

(3) La teoría del patrón oro está hoy completamente desorientada, y sería seguramente difícil explicarla aun con palabras. Cuando se estableció el patrón oro, la teoría de barras regia aún en la forma más crasa. "Valor de la moneda es el valor propio de ésta", dijo Bamberger, "y en virtud de sus cualidades de metal, el oro se nos impone como dinero". ¿Cómo se concilia con esta afirmación el hecho de que pocos años después, en Alemania, se fundó una sociedad protectora del patrón oro? ¿No valía, acaso, el oro más en virtud de sus propiedades de metal, y como se llegó a hablar de un patrón oro alemán? Si el Reichsmark, como la teoría lo afirma no representa más que una cierta cantidad de oro, el marco no es más alemán que francés, ruso, japonés. ¿O producen las minas acaso oro

alemán, y en qué sentido se distingue éste químicamente de otro? El rótulo de la sociedad mencionada contiene tantas confusiones como palabras, y lo mismo sucede con los volantes que difunde.

(4) En el caso de una emisión de 10 mil millones en billetes, el Reich percibe anualmente 500 millones en concepto de intereses.

(5) El Reichsbank adquiere del comercio con sus billetes las letras de cambio y no hace distinciones para nada entre oro y billetes. Percibe en concepto de ambos el mismo interés. Y con todo esto declara al oro como su propio capital y los billetes como sus deudas!

(6) Desde el momento en que queda desvirtuado el concepto "a la par" se inicia el éxodo del oro más allá de la frontera, según la ley de Gresham. Sólo permanece el papel.

2. La necesidad imprescindible del dinero y la indiferencia del público frente a la materia del mismo

Gracias a la división del trabajo, producimos más de lo que consumimos y es así como emancipados de las exigencias inmediatas de la vida, podemos dedicar más tiempo, más provisiones y más trabajo, al incremento o perfeccionamiento de nuestros medios de producción. Sin la división del trabajo no habiéramos alcanzado nunca el nivel actual de riqueza en medios de trabajo, y sin esos medios, el trabajo no hubiera rendido ni la décima, ni la centésima, ni aun la milésima parte de nuestra producción actual. La mayoría de la población debe, pues, su existencia inmediatamente a la división del trabajo. Esta procura los medios de sustento a 60 de la totalidad de los 65 millones de habitantes de Alemania.

Los productos de la división del trabajo no son bienes de consumo, no son cosas que el productor utiliza para su satisfacción inmediata, sino mercancías, cosas que su productor puede utilizar sólo como medio de intercambio. El zapatero, el carpintero, el militar, el maestro, el jornalero, ninguno de ellos puede hacer uso inmediato del producto de su trabajo; ni el propio campesino puede utilizarlos sino de modo limitado. Todos necesitan vender lo que producen. El zapatero, el carpintero, etc. venden sus productos a la clientela, el militar, el maestro prestan sus servicios al Estado, así como el jornalero al empresario.

Para la gran mayoría de los productos de trabajo, la necesidad de enajenarlos es incondicional. Esta obligación se convierte en regla sin excepción para los productos industriales. Por eso el trabajo se paraliza de inmediato cuando la venta de los productos se ve obstaculizada. ¿Habría algún sastre que haga trajes sabiendo que no los ha de vender?

Es que la venta, el intercambio recíproco de los productos del trabajo, se facilita mediante el dinero. Sin la intervención de la moneda, ninguna mercancía puede llegar al consumidor.

Ciertamente no sería excluída la posibilidad de conseguir la salida de los productos de la división del trabajo por medio del trueque, pero es un arbitrio tan complicado y presupone tantas innovaciones imposibles de improvisarse repentinamente que se prefiere generalmente renunciar al procedimiento y suspender el trabajo.

El Banco de Mercancías que proponía Proudhon era un ensayo tendiente a restablecer el trueque. Al igual que tales bancos las grandes tiendas modernas podrían llenar idéntica finalidad, pues para el trueque sólo se requiere encontrar a uno que pueda adquirir lo que yo produzco, y que, a su vez, pueda entregarme lo que yo necesito. En la tienda, donde hay de todo, se compra naturalmente todo. La única condición preliminar para el trueque estaría en consecuencia cumplida por las mismas tiendas: y por eso es que unas estampillas (1)

propias utilizadas en el servicio interno del negocio bien podrían reemplazar al dinero, suponiendo siempre que todos los compradores serían también proveedores de la tienda y viceversa.

En consecuencia, la mercadería debe venderse por dinero, y ello quiere decir que existe una demanda forzosa de dinero, la que es tan grande como el "stock" de mercancías, y el uso del dinero es, por consiguiente, para todos tan indispensable como lo es, para todos, provechosa la división del trabajo. Cuanto más ventajosa sea esta última, tanto más indispensable es el dinero. Excepto el pequeño cultivador de la tierra que consume casi todo lo que produce los demás productores están sujetos incondicionalmente a esa obligación económica de vender los frutos de su trabajo a cambio de dinero. El dinero es la condición fundamental de la división del trabajo desde el momento en que la amplitud que ha experimentado excluye el comercio de trueque.

¿A qué se debe, pues, esta obligación? ¿Será menester que quienes desean participar en la división del trabajo deban vender sus productos por oro, (plata, etc.), o por dinero? Antes, el dinero se fabricaba de plata, y todas las mercancías debían venderse por táleros. Posteriormente el sistema monetario del patrón plata fué derogado y, no obstante, la división del trabajo y el intercambio de los productos continuó practicándose. Luego no era plata lo que requería la división del trabajo. La demanda de medios de intercambio, provocada por las mercancías, no se refirió al material del medio de cambio, a la plata. El dinero no había de ser precisamente de plata. Esto ya está comprobado por la experiencia.

Pero, ¿es, por ventura, necesario que el medio de cambio sea de oro? ¿Necesita oro el cultivador de papas si quiere venderlas para pagar con su producto al dentista? ¿No le será, al contrario, indiferente completamente de qué substancia se haga el dinero, dado el breve plazo que ha de tenerlo entre manos? ¿Le quedará acaso tiempo para contemplarlo? ¿Y no se podrá aprovechar esta circunstancia para hacer dinero de papel? ¿No seguiría existiendo la obligación de ofrecer en venta los productos de la división del trabajo, o sean las mercancías, por dinero, si substituímos el oro, al fabricar dinero, por celulosa? Se destruiría tal vez la división del trabajo ante esta variante? Es decir, ¿preferirían los ciudadanos morir de hambre antes de reconocer al dinero de celulosa como medio de pago?

La teoría del patrón oro afirma que el dinero para poder servir de medio de pago ha de tener "valor intrínseco" cambiándose el dinero solamente por tanto "valor" como el que encierra en si, a manera de las pesas que pueden levantar un contrapeso igual. Como ahora la celulosa no tiene ningún valor "intrínseco", quedaría descartada la posibilidad de servir de medio de cambio para mercancías que ostentan valor. El cero no puede ser comparado con el uno. Al dinero de celulosa le faltaría toda relación con respecto a la mercancía, le faltaría el "valor" y, por ende, sería inservible.

Y con esta argumentación se conformaron quienes han explicado el patrón oro, en tanto que, silenciosamente, el dinero de celulosa va conquistando el mundo. Ciertamente niégase todavía este hecho y se sigue hablando de "fuerzas transmitidas". Se dice que el papel moneda de hoy, que ya no falta en ningún país, subsiste sólo porque arraiga en el oro. Que si en el mundo no existiera metal moneda, el papel moneda tampoco podría existir y caería de inmediato, como cae el nido de gorriones al demolerse el castillo. Al poseedor de papel-moneda se le habría prometido oro y esa promesa infundió el alma al papel. El "valor" del oro se transfiere al papel por el hecho o por la esperanza de ser convertido en oro. El papel-moneda, propiamente, podría considerarse como una carta de porte que también es negociable. Pero desaparecido el cargamento, la carta de porte queda nula; quitándose el oro a la promesa de canje, el papel moneda se transforma en papel sin valor. Luego, sólo es un "valor transferido" el que sostiene el papel-moneda.

Esto es, más o menos, cuanto se puede argumentar en contra del dinero papel. Y todo lo dicho en tal sentido se considera tan decisivo que quien se siente capaz de juzgar, niega rotundamente la posibilidad del dinero papel.

(No corresponde a este capítulo la cuestión de si el papel moneda ofrece ventajas o inconvenientes frente al metal-moneda en el tráfico diario. En primer lugar ha de dilucidarse si de determinado papel puede fabricarse dinero que, sin respaldarse en una mercancía, especialmente oro o plata, tenga existencia propia, es decir, llene las funciones de un medio de cambio.)

¡El dinero ha de poder, pues, redimir o cambiar sólo el valor que en sí mismo posee!

Pero, ¿en qué consiste ese supuesto valor que nos impide comprender el papel-moneda, presentándonoslo como fantasma? El papel-moneda existe, sin embargo; existe en muchos países, en algunos hasta sin garantía de reserva metálica, y en todas partes donde se halla, revela su existencia en forma de millones y millones que aporta al Estado. Ahora bien, si desde el punto de vista de la teoría del valor, el papel moneda resultara verdaderamente un fantasma, entonces también sus productos deberían considerarse quiméricos. ¿Luego todos estos millones que el Reich percibe por la emisión de billetes, así como los 7% de dividendo que los accionistas del Reichsbank obtienen, serán también una ilusión? ¿O es, acaso, que se han trocado los papeles? ¿No será, tal vez, la propia teoría del valor lo quimérico?

(1) Del hecho de que dentro del mecanismo interno de una tienda el dinero puede ser reemplazado perfectamente bien por estampillas deducen los economistas que el dinero efectivo no es sino estampillas comerciales; con esta conclusión errónea dan motivo a muchas confusiones. El dinero es una mercancía absolutamente independiente cuyo precio debe ser, caso por caso, determinado nuevamente por la transacción cada vez que cambia de poseedor. Al vender una mercancía el receptor del dinero no sabe qué recibirá a su vez por él. Esto se revela recién cuando haga otra transacción, lo que generalmente ocurre en otro lugar, en otro momento y con otras personas. Utilizándose las estampillas comerciales el equivalente debe fijarse, con anticipación con toda exactitud, en cuanto a cantidad y calidad. Aquí se trata de un verdadero trueque, en el cual la estampilla cumple tan solo la función contable, y no la de un medio de cambio. Para el carpintero, por ejemplo, que a la tienda ofrece sillas en venta y a quien se pretende pagar allí con mercancías le será por eso absolutamente indiferente si el sombrero que se ha propuesto adquirir está marcado con el precio de 5 o de 10 estampillas comerciales. Pues a base de esas cifras fijará también las pretensiones por sus sillas. Y todos los precios de la tienda los relacionará, entonces, con sus sillas.

En el Estado socialista donde las autoridades fijan los precios bastan evidentemente semejantes estampillas. Quejas por escrito, comisiones de apelación reemplazarán allí el regateo. Se recibe aquí por el producto una estampilla comercial y un libro de quejas. En la economía a base de dinero, el regateo por el precio reemplaza al libro de quejas y a las comisiones de apelación. Todas las divergencias se arreglarán directamente entre los mismos interesados, sin que haya necesidad de recurrir a los tribunales. O el negocio no se realiza o es válido legalmente sin posibilidad alguna de apelación. Aquí radica la diferencia entre la estampilla y el dinero.

La circunstancia de que el dinero puede ser fabricado de una materia cualquiera igual a las estampillas comerciales y que la materia del dinero como lo de las estampillas no ejerce influencia sobre los precios (en tanto que el material con que se elabora el dinero no influya sobre la cantidad del mismo) ha llevado la confusión a los cerebros y ha contribuido poderosamente a producir el sofisma que estamos tratando. Particularmente en estos últimos tiempos, este sofisma dejó de nuevo un tendal de víctimas. Bendixen, Liefmann y numerosos discípulos de Knapp se hallan entre ellos. Invulnerables frente a esta ilusión son sólo aquellos investigadores a quienes se reveló la existencia del dinero. (Véase el capítulo anterior).

3. El supuesto "Valor"

"La moneda de oro alemana tiene su pleno valor: es decir, su valor de oro está plena y totalmente garantizado por el valor de su material. Plata fina vale solamente la mitad del tálero acuñado y lo mismo sucede con la moneda alemana de plata; su valor como substancia es inferior a su valor como dinero." (Carlos Helfferich: "La cuestión monetaria", p. 11).

"Los Estados de economía sana siempre prestaron su mayor atención a un dinero cuyo valor intrínseco y cuya estabilidad de valor estuviera a cubierto de toda sospecha." (Ibidem, p. 46).

"El oro y la plata gozaron de una estimación general; se los acumuló, en consecuencia, para asegurarse poder adquisitivo; sirvieron, pues, como sostenedores del valor. Bien pronto, las monedas ya no fueron sólo instrumentos de cambio, sino que se tomó más bien la costumbre de medir los valores de todos los productos por su valor en dinero. El dinero se convirtió en medida de los valores. Nosotros medimos todos los valores con el dinero. Todas las oscilaciones de valores las consideramos como variaciones con respecto al valor de la moneda. El valor del dinero parece ser el único metro que mide todo de igual manera." (Otto Arendt: "Manual de la cuestión monetaria").

En las obras de controversia de los dos citados representantes de las teorías del patrón único y del bimetalismo, se concede igualmente al supuesto valor una importancia fundamental. No se discute la cuestión: ¿Qué es el valor? Tampoco se aborda la cuestión crítica del valor, planteada por Gottl: ¿Traduce la palabra valor un objeto determinado, una fuerza, una materia? Para ambos contendientes la existencia de una realidad que se denomina valor está por encima de toda duda. En este asunto de importancia trascendental, ellos no divergen en absoluto de opinión. Ambos emplean la palabra "valor" y sus diversas derivaciones de una manera completamente ingenua, como si jamás hubieran oído algo de la "cuestión del valor", la "investigación del valor" y la "teoría del valor". Consideran que las expresiones "materia de valor, valor de la materia, valor intrínseco, estabilidad del valor, sostén del valor, guarda valor, medida del valor, petrificación del valor, depósito del valor" tienen un mismo significado (1). Los dos suponen tácitamente que también la gran masa de lectores se compenetrará tan exactamente del sentido de esas palabras como requiere la comprensión de sus obras, ante el aparente papel primordial que creen desempeñar.

Ahora bien; ¿qué dice la ciencia de la expresión "valor"?

Para ilustrarse sobre este punto, léase la obra de Gottl: "La idea del valor, un dogma encubierto de la economía política (2). Si bien es cierto que el profesor, por cortesía hacia sus colegas, no lo dice abiertamente, su exposición expresa con claridad que el llamado valor es un fantasma, un producto de la imaginación, que carece de toda realidad.

Por otra parte, Marx, que en sus estudios de economía política partía de la teoría del valor, decía: "El valor es un fantasma". No obstante lo cual procuró rebatir al fantasma en tres libros voluminosos. "Si abstraemos -decía Marx- de las substancias elaboradas, las cualidades corporales (3), queda tan sólo una propiedad, el valor".

Quien acepta estas palabras escritas al principio de la obra "El Capital" sin descubrir en ellas algo sospechoso, puede seguir leyendo tranquilamente. Ya no se pervertirá. Pero quien se plantee el interrogante: ¿qué es una cualidad separada de su materia?, quien intente concebir esta frase fundamental de la obra citada desde el punto de vista del materialismo, o perderá la razón, o la tachará de tontera, y su punto de partida de fantasía.

¿Cómo puede un cerebro compuesto de materia percibir, especificar, clasificar y transformar semejante abstracción absoluta? ¿Dónde estarían luego los puntos de apoyo, afinidades y transiciones requeridas para alcanzar el concepto? Concebir algo quiere decir basarse en alguna forma en lo material, significa hallar en nuestra mente objetos de comparación acumulados, en los cuales el nuevo concepto pueda apoyarse; pero una formación de concepto librada de toda materia y de toda fuerza, es tan inabarcable, como fuera inalcanzable la manzana para Tántalo.

La abstracción que hace Marx no puede demostrarse en ningún crisol. Así como se desprende por completo de nuestro entendimiento, también se divorcia de todo lo material. Pero es de extrañar que esta completa abstracción tenga, sin embargo, otra propiedad más: su origen en el trabajo humano (4). Ciertamente es una "propiedad rara" que se presta a convertir un idioma en jerigonza. De acuerdo con esto también el dinero alemán tendría otras cualidades, según proceda su materia del tesoro de los hunos, de los miles de millones manchados de sangre, o bien de los puños honrados de los buscadores de oro. El origen de las mercancías forma parte de la historia, no de las propiedades de las mismas; si no fuera así, cabría dar por exacta la afirmación (muchas veces repetida) de que la escasez del oro constituye una de las cualidades del oro, y esto es, evidentemente, un absurdo.

Pero si tal fuera, si Marx confundió el origen y la historia de las mercancías con sus cualidades, no ha de extrañarnos que al seguir tratando su materia viese cosas tan raras y se asustase del fantasma.

Cito a Marx, pero los otros tratadistas no son nada mejores. Ninguno logró separar la "Materia del valor", asociar la "propiedad del valor" a una materia determinada y ponerla en evidencia; el valor flota siempre por encima de la materia, es impalpable, inaccesible como si fuese "el rey de la selva entre los sauces" de la poesía de Goethe.

Todos los investigadores coinciden, como se expresa Knies, en que la teoría del valor es de importancia capital para la ciencia de la economía política. Y si es así, tanto más ha de serlo en la vida real. ¿Cómo se explica, entonces, que esta "teoría del valor" sea completamente ignorada tanto en la economía política como en la economía privada? Porque si fuera, efectivamente, de tan vital importancia, en la primera página de todo libro Mayor, a continuación de las palabras "Con Dios", ¿no debería estamparse acaso la "teoría del valor" sobre la cual el empresario jura y la que ha de servirle de norma en la dirección de sus negocios? ¿Y no cabría suponer que toda empresa fracasada deba su quebranto a un mal fundamento o sea a una teoría del valor incompleta o quizás falsa?

Pero si la teoría del valor es realmente la base de la ciencia económica, ¿cómo se explica, entonces, la completa ausencia de ese valor en la esfera comercial? Además, en todos los campos de la actividad humana, la ciencia y la vida se complementan hoy recíprocamente: Sólo en el comercio se ignora la teoría fundamental de su ciencia. En las transacciones diarias sólo encontramos precios determinados por la demanda y la oferta, y el comerciante que habla del valor de una cosa entiende con ello el precio probable que podría obtener bajo ciertas circunstancias de tiempo y lugar. El valor es, pues, una estimación que por ajustamiento de la transacción se convierte en una cantidad exactamente medida de bienes de intercambio, o sea en el "precio". El precio puede calcularse con toda precisión, el valor

sólo puede estimarse. Esto es toda la diferencia, y, por consiguiente, la definición del concepto "precio" debe ser aplicable tanto al precio como al valor. Una teoría del "valor" está demás.

Las expresiones empleadas sin mayor comentario por los dos escritores mencionados anteriormente, encierran aproximadamente este sentido: el oro tiene una "propiedad", denominada valor, la cual, como el peso del oro, se confunde con la materia del oro, propiedad que llamamos valor (valor de la materia). Esta "propiedad", al igual que el peso y las afinidades químicas del oro, es inseparable del oro (valor intrínseco), inmutable e indestructible (estabilidad del oro). Así como el oro no puede imaginarse sin peso, tampoco puede concebirse sin valor. Peso y valor son simplemente características de la materia. Un kilo de oro equivale a un kilo de valor: valor de la materia - materia del valor. La existencia del valor se comprueba en la balanza: Pleno valor. Ignoramos si todavía hay algunos otros procedimientos para comprobar el valor. Este permanece indiferente ante los reactivos químicos.

La brújula no se desvía bajo la influencia del valor, resiste también las temperaturas más altas. En general, nuestros conocimientos de la materia del valor aún son algo rudimentarios, pues de él sólo sabemos que existe, lo que es de lamentar, dada la importancia "fundamental" que tiene en la ciencia y en la vida. Nuevos horizontes sobre la naturaleza del valor ofrece la propiedad hallada por el señor Helfferich, de que en algunas materias valiosas, el valor no está siempre en relación con la materia. La materia del valor o valor de la materia. Helfferich descubrió que el valor de la moneda de plata es dos veces mayor al valor de la plata en sí, lo que significa que la moneda de plata contiene un valor de doble concentración que, por consiguiente, es ya un extracto de valor. Este descubrimiento importante nos abre perspectivas completamente nuevas en la naturaleza del valor, pues se ha logrado extraer el valor, condensarlo y, diremos así, separarlo de la materia, de manera que es de esperar que la ciencia del valor algún día conseguirá presentarlo químicamente puro, lo que, por otra parte, significaría contradecir la teoría, pues así llegaríamos, por rodeos, al sistema monetario "patrón papel" que conoce sólo precios, desconsiderando la teoría del valor.

El valor es, pues, sencillamente, una quimera (5). Así se explica lo que dice Zuckerkandl: "En la teoría del valor "casi" todo, comenzando por las definiciones, es discutible todavía". Y esto también explica la frase de v. Boehm-Bawerk: "A pesar de los numerosos esfuerzos, la teoría del valor ha sido y será una de las partes más oscuras, más enredadas y más discutidas de nuestra ciencia".

Los fantasmas abundan. Abandonados a su propia suerte son capaces de formar una entidad incontrovertible, cerrada, presentándose así ante nosotros como algo completamente conciliable con nuestra mentalidad. Ellos, como el milagro, están por encima de la naturaleza, viven, crecen y florecen alegremente en el cerebro del hombre. Empero en el propio espacio chocan las cosas con obstáculos. En el mundo de las realidades no hay lugar para fantasmas, forzosamente tienen que esfumarse, porque no hay cosa más real que la actividad económica; tanto la del individuo como la del Estado, ella es materia y fuerza. Lo que se aparta de ahí no puede ser más que una creación insana de la imaginación. Y esto es el "valor". Una ciencia construída sobre el fantasma del valor sólo puede producir otros tantos fantasmas y está condenada a la esterilidad. Mientras las ciencias en todas partes fecundizan la vida diaria, sirviéndole de guía, la economía política ha de limitarse hasta hoy a su experiencia propia. Ni siquiera ha sabido formarse un lenguaje, pues "empezando por las definiciones todo es aún discutible". Esta ciencia erigida sobre la base del valor carece hasta hoy de teoría del interés, teoría del salario, teoría de la renta, teoría de la crisis, ni teoría monetaria, aunque no saltan ensayos al respecto. Esta ciencia fundada sobre el

fantasma del valor no es capaz hasta hoy de explicar científicamente los acontecimientos diarios más sencillos, ni prever fenómeno económico alguno, ni establecer con anticipación el efecto de ninguna medida legal (por ejemplo, supresión de los impuestos a los cereales, del impuesto territorial, etc.).

Ningún comerciante, especulador en la bolsa, empresario, banquero, editor de periódicos, diputado o político, puede esgrimir esta ciencia como arma ni utilizarla como escudo; ninguna empresa comercial, ni siquiera el Reichsbank actúa de acuerdo con consideraciones científicas. En los parlamentos esa ciencia que ha tomado por base el valor queda relegada al olvido; ni una sola teoría de esta ciencia puede vanagloriarse de haber sido elevada a la consideración legislativa. ¡Ni una sola! Esterilidad absoluta es la característica de esta ciencia.

Ahora bien; si esta esterilidad fuera el único mal en esta cuestión fácilmente podría conciliarse uno con ella. ¿No han perdido, acaso, miles de nuestros cerebros mejor dotados su precioso tiempo en disquisiciones teológicas? Si a éstos agregamos algunas docenas de hombres que sólo se ocupan de problemas del valor, ello será sin duda lamentable, mas no desesperante para un pueblo que cuenta con millones de habitantes. Pero la creencia en el valor nos cuesta más que la colaboración fecunda de estos hombres. No obstante ser una teoría completamente estéril, hay quienes están esperando todavía algo de ella, dejan de encaminar sus esfuerzos hacia campos más fecundos, y es así que esa teoría resulta dañosa por su sola existencia.

En Alemania hay muchos comerciantes prudentes, inteligentes, hombres de espíritu activo, que buscan ansiosos explicaciones sólidas en todas las ramas del saber, pero que en las cuestiones relacionadas con la economía política rehuyen toda clase de discusiones. Estos hombres, siempre los primeros en sentir los desaciertos de la legislación y en pagar sus consecuencias, (o a lo menos en adelantar los gastos para ello), y que por ello podrían considerarse como los verdaderos paragolpes entre la economía y la legislación, que siempre se ven en peligro de ser aplastados por alguna crisis, estos hombres tratan de eludir toda polémica sobre problemas científicos de su ramo. ¿Por qué? Simplemente porque, educados, por un lado, en ambiente de severa disciplina prusiana, no pueden librarse de la fe en la autoridad, opinando que la ciencia está bien cuidada en manos de nuestros catedráticos (6); por otra parte dotados de un criterio clarividente y práctico, no han logrado comprender la teoría del valor expuesta por sus profesores, ni siquiera concebir el objeto de esa teoría y se avergüenzan ahora de confesar públicamente su incapacidad intelectual. Y todos estos escépticos, entre los cuales no suele faltar el bolsista judío de criterio claro, se dejan despachar con frases huecas que traslucen un increíble absurdo. El temor al ridículo les impide confesar públicamente su ceguera en materia del valor, en no ver el objeto de la teoría, cual si ésta fuera "la camisa invisible del rey" del cuento de hadas.

Esto es el único fruto real de la teoría del valor. Incalculable es el daño que ha originado este engendro de la fantasía a la economía política y a su ciencia. Esta ciencia, asentada sobre la ilusión, condujo finalmente a que todo el pueblo dudara de su propio juicio, a que rehuyera el estudio de las leyes de la economía y no se creara con ellas una ciencia popular.

Una administración monetaria que se rige por cualquier teoría del valor está condenada a la esterilidad e inactividad. ¿Qué podría administrarse en el valor intrínseco del oro? La ilusión figurativa del valor impide, desde un principio, todo progreso en la cuestión monetaria. Y así no se requiere mayor explicación sobre la razón por la cual rige desde hace 4000 años el mismo sistema monetario. Teóricamente, por lo menos; porque en la práctica hemos adoptado el sistema monetario del "patrón papel". Ha ocurrido eso silenciosa y secretamente. Nadie debía enterarse, pues si llegaran a saberlo nuestros profesores, su

grito de alarma podría causar un daño enorme. Papel-moneda, dinero sin "su valor intrínseco" es, según ellos, desde luego, imposible y lo imposible debe derrumbarse.

(1) En el "Hamburger Fremdenblatt" de febrero de 1911, dice J. A. F. Engel: "Tenemos que admitir que el oro, por cierto, es de gran importancia como medida de valores, pero de una importancia inferior en su calidad de depósitos de valores."

(2) Jena, Fischer.

(3) "Productos de trabajo", dice Marx, pero esta expresión se presta a confusiones. Lo que queda después de semejante abstracción, no es una cualidad, sino simplemente la historia del objeto, el conocimiento de que en aquel cuerpo había trabajado el hombre.

(4) Marx, Capital, tomo 1, p. 4. "Si se prescinde del valor de uso de las mercancías, sólo les queda una propiedad, la de ser productos de trabajo".

(5) En el comercio, "valor" significa una estimación del precio que se puede obtener por una mercancía. El precio presunto que puede ser obtenido según las condiciones del mercado es el valor de una mercancía. El inventario de los comerciantes, por ejemplo, se levanta de acuerdo al "valor" así entendido. El precio de venta lo dirá luego si la estimación ha sido acertada.

(6) El lector podrá juzgar si es así por lo siguiente: Bund der Landwirte (Unión de agricultores) 7-8-1915: En Ruhland predominaba desde el comienzo la idea de ofrecer una teoría científica que sirviera de base a una política económica, práctica capaz de crear una economía agraria, industrial y comercial próspera. El así que desde el principio rechazó la interpretación de Roscher sobre las tareas de la economía política, que dice: "La economía política se ocupa de lo que existe y de lo que ha existido, pero no de la que debería existir". Lo mismo dice Schmoller: "La tarea de la ciencia no consiste en influir inmediatamente sobre la decisión del día. Esto es obligación del estadista. Schmoller y Roscher habían reconocido precisamente que no tenemos aún una verdadera ciencia económica, sino más bien una economía estadual de clases y que la investigación sobre la anatomía de este Estado no incumbe a la escuela. Es de lamentar que no fueran consecuentes con sus conclusiones; deberían haber dicho que el estudio de la economía del Estado de clases no tiene absolutamente nada que hacer en nuestras universidades. ¡Eliminemos de la Universidad una materia que no ha de revelarnos su ciencia! Lo pernicioso que resulta la economía política para las universidades lo expresa el profesor Lujo Brentano: "En la ciencia económica, las verdaderas teorías se aceptan tan sólo cuando responden a los intereses de un partido político gobernante pero llegado al poder otro partido resulta que hasta las teorías más erróneas vuelven a reconocerse si es que aparentan servir a los intereses de los poderosos".

4. ¿Por qué puede hacerse dinero de papel?

a) El hecho.

Se afirma, pues, que el papel moneda es imposible porque la moneda es canjeable sólo por su "valor" intrínseco, su valor substancial, y es sabido que el papel moneda no posee tal "valor material".

Empero, contra esta afirmación se opone el hecho de que el enorme intercambio mundial de nuestra época se efectúa casi íntegramente a base de papel-moneda o billetes de banco garantizados tan sólo en parte por oro.

Desde cualquier latitud es posible emprender un viaje alrededor del mundo sin gastar o recibir otra moneda que no sea papel moneda o billetes de banco. Alemania, Inglaterra y Turquía son, según tengo entendido, los únicos países civilizados, hoy día, con una

circulación monetaria principalmente metálica, en los demás, las monedas acuñadas de oro se ven raramente (1).

En casi todo el mundo el comercio se desenvuelve habitualmente por intermedio de papel-moneda o billetes de banco, así como de moneda subsidiaria. El que desea obtener oro, ha de trasladarse a la capital y pedirlo al Banco de Emisión, donde muchas veces recibe oro en lingotes, previo descuento del agio respectivo. En las transacciones de todas partes, nadie exige el pago en oro, y aun en algunas naciones, como por ejemplo Argentina, Uruguay, Méjico, India, ocurre, que en general no hay monedas de oro que concuerden con la moneda corriente de sus respectivos países. Adquiriendo en Alemania con oro acuñado letras de cambio sobre el exterior, recibimos habitualmente por ellas papel-moneda o - si no protestamos - una bolsa llena de monedas de plata, que desmonetizadas importan una pérdida de la mitad de su "valor material" (según Hellferich).

Ciertamente, la leyenda de esos billetes de banco promete al poseedor el pago de una determinada cantidad de oro, y en esto, precisamente, se basa la opinión general de que aquí no se trata de papel-moneda, aunque esta circunstancia no basta por sí para explicarnos el hecho de que, por ejemplo, a un peso, un franco o un dólar oro correspondan dos, tres y más pesos, francos o dólares en papel moneda. Dos tercios de los billetes de banco en circulación carecen de garantía de oro; la circulación de dos terceras partes de billetes de banco ha de explicarse, entonces, por razones diferentes al de la promesa de conversión. Es necesaria la preexistencia en el mundo de factores que hagan desistir al portador de los billetes de banco de exigir su efectiva convertibilidad. Porque es inexplicable que los acreedores del Banco de Emisión (portadores de billetes) renuncien voluntariamente a hacer valer sus derechos durante 10, 20, 100 años. Han de existir, entonces, fuerzas que durante siglos alejan las monedas de oro de las joyerías.

Procederé luego a descubrir el origen de esas fuerzas. Por el momento quiero sólo dejar constancia de su existencia, para hacer accesible al lector mi tesis de que en todos los países, pese a la leyenda, los billetes de banco no son ya metal-moneda sino simplemente papel-moneda.

Cuando el Estado imprime en un trozo de papel "son diez gramos de oro", todo el mundo lo cree, y ocurre que el papelucho circula sin impedimento alguno durante decenas de años a la par del oro acuñado y a veces hasta con cierto agio. (2)

Pero si el mismo Estado hubiera prometido en un papel similar la entrega de una vaca lechera todos los tenedores de tales boletas se hubieran presentado al día siguiente con una soga, exigiendo la entrega de la vaca. Mas si bien es cierto que un papelucho puede substituir perfectamente a una cantidad de oro durante generaciones, a través de las más variadas situaciones económicas, ese mismo papel empero no está en condiciones de representar, ni siquiera por veinticuatro horas, a una vaca o a cualquier otro objeto de uso, demuestra que el papel y el oro acuñado son indiferentes en todas sus propiedades esenciales, es decir, que prestan a todos servicios absolutamente iguales, tanto el disco de oro como el papel en su forma de moneda.

Además, si la promesa de conversión fuera la garantía del billete de banco que lo mantiene en circulación, si el billete de banco debiera considerarse como simple reconocimiento de deuda, si el librador fuese deudor y el portador acreedor (como en el caso de la letra de cambio), entonces el Banco de Emisión debería pagar también los intereses a sus acreedores, como sucede, sin excepción, con todos los reconocimientos de deudas; sin embargo, en el caso del billete de Banco, la relación ha sido puesta patas arriba; aquí es el deudor el Banco (librador) que percibe los intereses, y el acreedor (portador) es quien los

paga. Para lograr este milagro, para alterar la relación entre el deudor y el acreedor de tal modo que el Banco Emisor pueda considerar sus deudas (los billetes, el derecho de emisión) como capital más valioso, han de estar dotados los billetes de banco de fuerzas singulares capaces de excluirlos de la categoría de los reconocimientos de deudas.

Además, si los billetes de banco deben considerarse como reconocimientos de deudas del Estado, no podemos explicarnos cómo ellos, no obstante no aportar interés alguno a su tomador y estar respaldados tan sólo en 1/3 y no ser amortizables, acusan una elevada cotización en comparación con los demás títulos de los empréstitos públicos a pesar de que estos últimos aportan intereses a sus tenedores y están garantizados por la Administración Pública y los ingresos fiscales. Así, por ejemplo, 100 marcos en billetes, cuyos intereses se abonan por el portador (acreedor) equivalen hoy (1911) a 117 marcos del Empréstito Imperial, que aportan al tenedor un 3% de interés anual.

Sobre la base de estos hechos negamos, pues, que la promesa de conversión sea la que infunde vida a los billetes de banco y al papel moneda común. Afirmamos que en el comercio han de existir fuerzas que desempeñan el rol, que hoy se atribuye, generalmente, al pretendido respaldo (reserva metálica) o a la promesa de conversión; sostenemos que esas fuerzas, aun no reveladas por el momento, que, como hemos visto, convierten un reconocimiento de deuda (billete de banco) en un capital y que obligan al acreedor a pagar intereses al deudor, son bastante decisivas como para cumplir, por sí solas, las funciones del dinero en el mercado.

Fundados en los hechos transcritos, afirmamos de una manera categórica que puede hacerse dinero de celulosa que, sin promesa alguna de conversión, sin respaldo de mercancía determinada (oro, por ejemplo) lleve la inscripción:

"Un peso" (marco, chelín, franco, etc.)

o con más palabras:

"Este papel es por sí un peso"

o:

"Este papel vale en el comercio, en las cajas públicas y ante los tribunales 100 pesos",

o para expresar mi parecer de una manera más drástica aunque sin pretender mayor claridad:

"Quien presente esta boleta para su conversión al Banco Emisor recibirá allí, sin legitimación:

100 latigazos (promesa de pago negativo).

Pero en los mercados, en las tiendas, recibirá el portador en mercancías lo que asigne la demanda y la oferta; en otras palabras, lo que él pueda canjear en el país con esta boleta, es todo lo que puede pretender".

Creo haberme explicado con suficiente claridad sin dejar duda alguna acerca de lo que entiendo por papel-moneda.

Examinemos ahora los factores que hacen posible que el pueblo luche por la obtención de papeluchos con las leyendas transcritas, que para la consecución de los mismos se haya de trabajar rudamente; que se entreguen los productos, las mercancías de "valor-material" a cambio de esas papeletas, que se los acepte en concepto de cancelación de deudas, letras de cambio, hipotecas, y se los guarde a manera de "extractos o conservadores de valores". Veamos las causas de que se derramen lágrimas de noche, buscando la forma de obtener esos trozos de papel para la letra vencida; que se declare en quiebra, se embargue y se deshonorre a una persona por el hecho de no haber cumplido con su obligación de entregar papeluchos litografiados a una hora y lugar determinados; y, finalmente, que pueda vivir uno, año tras año "en dulce júbilo" sin perder la fortuna, por el solo hecho de saber invertir esos papeluchos como "Capital".

Revelaremos ahora la fuente misteriosa de la cual toma sus fuerzas vitales para tales actos el papelucho, el papel moneda y el dinero de John Law y otros estafadores inflacionistas, ese horror de los economistas y mercaderes.

b) La explicación del hecho.

Si un hombre necesitase y quisiera obtener un objeto cualquiera en poder de otro y de él sólo obtenible se verá por lo general obligado a ofrecer alguna parte de sus bienes para conseguir del poseedor del objeto anhelado su cesión. Tratará, pues, de conseguirlo por medio del cambio. Y a este trueque tendrá que recurrir, aun en el caso de inutilidad del objeto para el poseedor originario. Es suficiente que este último conozca la necesidad apremiante del otro para no cederlo gratuitamente; y hasta sucede muchas veces que un objeto se guarda y se apropia tan sólo porque se sabe que no ha de tardar alguien en necesitarlo. Cuanto más imprescindible le es al otro el objeto, tanto más elevadas serán las pretensiones de su poseedor.

Lo dicho parece hoy algo tan claro natural que muchos hallarán una redundancia el reiterarlo; hasta creo que es esta la primera vez que se escribe tal frase en un tratado de economía. Y, no obstante, se trata aquí precisamente de la ley básica de la economía política actual, del comercio, de las relaciones económicas de los ciudadanos entre sí y con el Estado.

El descubrimiento mencionado, "de resonancia universal", no es menos ingenuo, simple y natural que el descubrimiento de Newton, sobre la ley de gravedad. Por eso tiene en economía política la misma importancia trascendental que se atribuye para la ciencia a la ley de Newton.

Con la toma de posesión o apropiación de un objeto que, no obstante no servirnos, puede, según sabemos o presumimos, servir para otros, perseguimos un sólo fin: poner a éstos en apuros y aprovecharnos de tal circunstancia. En otras palabras, buscamos usurear a los demás.

El hecho de ser mutua esta explotación disimula, quizás, el estado de cosas, pero no cambia nada en lo que se refiere al apuro recíproco de las necesidades del prójimo (3). Este despojo recíproco efectuado con todas las reglas del arte comercial, que forma la base de la vida económica, es el fundamento sobre el cual se desenvuelve el intercambio de todas las mercancías; es la ley básica que determina soberanamente la relación del cambio, los precios de las mercancías. Removiendo esta base se derrumbaría toda nuestra vida económica y no quedaría otro medio de intercambio, que obsequiase mutuamente las

mercancías, obrando de acuerdo con prescripciones cristianas, socialistas, comunistas o fraternas.

¿ Ejemplos?

¿Por qué el franqueo para las cartas es mucho más elevado que para los impresos, no obstante ser el mismo, en ambos casos, el servicio prestado por el correo? Pues, porque una carta se escribe generalmente por necesidad, mientras que el envío de un impreso podría suprimirse con la elevación del franqueo. El que escribe una carta se ve obligado hacerla; en cambio, el remitente de un impreso fácilmente prescinde; y es así que el remitente de la carta ha de abonar un franqueo mayor por los mismos servicios.

¿Por qué se venden en Alemania farmacias con existencias de 10.000 marcos de mercaderías por medio millón? Porque el privilegio exclusivo acordado a las farmacias les permite pedir mayores precios por los medicamentos, lo que sería imposible en condiciones de libre cambio. El efecto es el mismo, aunque se reconoce que el Estado ha de exigir una preparación científica al farmacéutico.

¿Por qué suben con tanta frecuencia los precios de cereales en Alemania a pesar de las cosechas abundantes? Porque los derechos de aduana excluyen la competencia, porque el agricultor sabe que sus compatriotas deben comprar sus cereales.

Se dice que las "condiciones del mercado" determinan las fluctuaciones de los precios tratando así de excluir el móvil y la acción personales y buscar un pretexto que justifique tal usura, alegando que los precios se rigen por la oferta y la demanda. ¿Pero qué serían tales "condiciones del mercado", tales coyunturas, tal oferta y demanda, sin la actuación de las personas? Ellas provocan las fluctuaciones de precios, sirviéndoles de instrumento las condiciones del mercado. Esas personas en acción somos nosotros, todos nosotros, el pueblo. Cualquiera que lleva algo al mercado va animado del mismo propósito de pedir precios tan altos como lo permitan las condiciones del mercado. Y cada uno trata de excusarse (así como cada uno está excusado por la reciprocidad aquí ocurrida) invocando las objetivas condiciones del mercado.

Ciertamente quien, con Carlos Marx, afirma que las mercancías se cambian solas y en relación con "su valor", no necesita usurar, no necesita explotar situación precaria alguna, puede reducir al hambre a sus obreros, despojar a sus deudores por la usura sin remordimiento de conciencia, desde que la usura, en ese caso, no la comete él sino el objeto, su propiedad. No es él que cambia, sino el vino que se cambia por seda, trigo, cuero (4). La mercancía efectúa pues el negocio, y eso a base de "su valor".

Pero quien no alcanza a comprender esa cualidad misteriosa especial de las mercancías, el llamado "valor", y quien, por lo mismo, considera el intercambio de los productos como una actividad, las mercaderías y las condiciones del mercado como un instrumento de esa acción, no encontrará, cómo ya hemos dicho, ninguna directriz para tal acción más que el deseo que anima a todos los poseedores de mercaderías: dar lo menos posible y recibir el máximo posible. Observará en cada caso de intercambio, en las conferencias sobre salarios como entre los corredores de bolsa, que todos los interesados se informan sobre las condiciones del mercado, sobre si el comprador está muy necesitado de la mercancía y se cuidará especialmente bien de demostrar su propio apremio por vender su mercancía. En fin, se convencerá de que los principios del usurero son los que rigen generalmente en el comercio, constatando, que entre comercio y usura sólo hay diferencia de medida, pero no de forma. El poseedor de mercancías, el trabajador, él bolsista, cada cual trata de explotar la situación del mercado, del pueblo en general. El usurero profesional dirige sus ataques con preferencia contra una persona; esta es quizás toda la diferencia entre comercio y usura.

Por eso repito: El afán por obtener el beneficio mayor posible, por la prestación menor posible, es la fuerza que rige y domina el intercambio de bienes.

Es necesario dejar esto clara y rotundamente sentado, pues sólo en mérito a su reconocimiento puede concebirse completamente la posibilidad del papel-moneda.

Supongamos, ahora, que Pérez haya logrado en alguna forma la posesión de un papelucho inservible para cualquiera de sus necesidades espirituales o materiales, y que Sánchez se lo pida, dado que podría serle útil, ante tal demanda Pérez no lo cederá gratuitamente.

La necesidad de recompensar ya se encargará de transformar el papelucho en papel-moneda, pues todo lo que se exige del papel-moneda es, ante todo, que importe más que el papel de que ha sido hecho. No ha de adquirirse gratuitamente. El dinero cumple su función precisamente porque siempre lo necesita alguien, debiendo dar algo para conseguirlo (5).

Para explicar la necesidad de que tal papelito se transforme en papel-moneda queda sólo por comprobar que Sánchez efectivamente tiene que adquirirlo de Pérez. Semejante comprobación, empero, no es difícil.

Los productos de la división del trabajo (6), las mercancías, están destinadas de antemano para el cambio, es decir tienen para sus productores el mismo significado que el dinero tiene para nosotros todos: ellos nos son útiles como objetos de cambio. Sólo la perspectiva de poder canjear sus productos (mercaderías) a cambio de otros induce a los productores a abandonar las formas primitivas de producción y recurrir a la división de trabajo.

Para el intercambio de los productos se requiere, empero, un medio de cambio, que es el llamado dinero, pues sin tal medio de cambio estaríamos obligados al trueque (7) que, como sabemos, falla a cierta altura del desenvolvimiento de la división del trabajo. Es fácil imaginar que el trueque supone condiciones harto rudimentarias.

El dinero como medio de intercambio es la base y condición de la desarrollada división del trabajo, de la producción de mercancías. Un medio de intercambio es indispensable para la división del trabajo.

Pero es esencial que la fabricación de ese medio de intercambio sea monopolizado por el Estado. Si cualquier persona pudiera fabricar dinero libremente y hacerlo a su manera, su multiplicidad lo haría inútil para llenar su objeto. Todos declararían a su propio producto como dinero y con ello habríamos retornado al comercio de trueque.

La necesidad de que el sistema monetario sea unitario se desprende del hecho de que en un tiempo el bimetalismo fué considerado superfluo y eliminado. ¿Pero qué habría ocurrido si se hubiera logrado un acuerdo sobre el patrón oro, autorizando la libre acuñación de moneda, con el resultado de circular, entonces, de éstas en todos los quilates? (Tal "acuerdo" ya sería un acto de Estado, pues todo lo que se logra mediante acuerdos forma la materia propia para la construcción del Estado.)

Cualquiera sea la forma mediante la cual se consiga la necesaria exclusión de la libertad industrial para la fabricación del dinero, sea por prohibición legal o por dificultades de índole natural para obtener la materia prima (oro, cauris (8), etc.), por procedimiento consciente o inconsciente, por resolución solemne del pueblo reunido en asamblea o por exigencias de la economía progresista, lo mismo da, pues aquí se trata de un acto del pueblo soberano y ¿qué otra cosa puede ser un acto tan unánime, sino una ley, un acto de Estado? El medio de

cambio lleva, pues, siempre el carácter de una institución pública, y este calificativo lo merece tanto el metal amonedado, como la concha de cauris o el billete de banco. Desde el momento en que el pueblo ha llegado (no importa cómo) a escoger un objeto determinado para medio de cambio, este objeto toma el carácter de una institución pública.

Entonces, o dinero del Estado o ningún dinero. La libertad industrial en la fabricación del dinero es prácticamente imposible. No necesito extenderme más al respecto, porque es una cosa natural (9).

La circunstancia de que hoy se permita libremente a todos la extracción del material del dinero con lo que el material se convierte de hecho en dinero, a base del derecho de la libre acuñación, no se opone a esa frase, pues pese al derecho de la libre acuñación el material del dinero no es moneda de por sí aún, como lo comprueba de una manera decisiva la historia del tálero prusiano. Este derecho de libre acuñación es concedido por ley; no es, pues, inherente al oro y puede ser retirado en cualquier momento por la misma ley. (Como en el caso del patrón plata).

Además, esta libertad industrial de la extracción del material del dinero (oro) existe sólo nominalmente, pues las dificultades para hallarlo anulan tal libertad.

La circunstancia de que, antaño, en otros países poco desarrollados, por ejemplo en Norteamérica durante la época colonial, la pólvora, la sal, el té, pieles, etc. se utilizaran como medio de cambio, no desvirtúa el hecho mencionado, pues se trataba aquí de trueque directo, no de dinero. La sal, (el té, la pólvora; etc.) obtenida a cambio de productos nacionales se consumía en casa y no se destinaba más al trueque. Estos productos no circulaban, y jamás volvieron al punto de procedencia (puerto). Se compraban y se consumían por sus cualidades materiales.

Siempre debían reponerse de nuevo. La característica esencial del dinero consiste, empero, en que no se compra por su materia, sino por su condición de medio de cambio; en que no se consume sino que tan sólo se usa para el intercambio. El dinero debe circular eternamente; ha de volver siempre a su punto de partida.

Para ser considerado como dinero debería el paquete de té, después de su llegada de China, haber circulado durante algunos años por las colonias de Norteamérica, retornando de nuevo a China, como es el caso del actual dólar de plata americano, que partiendo tal vez de Colorado, emprende por vía comercial su camino a China. Vaga durante años en ese país y regresa oportunamente por vía comercial, sirviendo así para pagar los salarios en las minas de plata de Colorado. Además, el paquete de té aumenta de precio, a medida que se aleja del puerto, todos los gastos de flete y comerciales así como los intereses recargan su precio mientras que el dólar de plata mencionado, después de haber realizado quizás diez veces la vuelta al mundo, puede ser revuelto al obrero de la mina al mismo precio a que se le había entregado originariamente. En casi todos los países se encuentran monedas metálicas de una antigüedad de cien y más años, que, tal vez, han cambiado 100.000 veces de poseedor, sin que a ninguno de ellos se le hubiera ocurrido consumirlas, es decir, fundirlas por su contenido de plata o de oro fino. Han servido durante muchos años como medio de cambio. 100.000 poseedores no vieron en ellas oro sino dinero; ninguno necesitó su material. Su característica, precisamente, es que el material del dinero es indiferente para el poseedor. Esta indiferencia absoluta nos explica cómo monedas de cobre, tóxicas, cubiertas de óxido, monedas de plata desgastadas, monedas de oro relucientes, papeluchos multicolores circulen a la par.

Algo distinto que con el té ocurre con las conchas de cauri que se utilizan en el interior de Africa como medio de cambio y que se parecen ya más al dinero. La concha de cauri no se consume. Los compradores permanecen más indiferentes ante ella que ante el té y la pólvora. Ella circula y no requiere ser repuesta y hasta puede llegar a veces a su punto de partida: la costa. A veces se utilizan por las muchachas negras, con fines ajenos al dinero, como adorno, pero su importancia económica no se basa más en aquella aplicación. La concha de cauri, al no ser desplazada del mercado por otro medio de cambio, hubiera seguido como tal, aun en el caso de no ser utilizado ya en calidad de adorno para mujeres. Ella hubiera llegado entonces a ser medio de cambio puro, dinero verdadero, como es en el caso de nuestras monedas de cobre, de níquel, de plata y de nuestro billete de banco, que no admiten, por su parte, otra función económica que no sea la de medio de cambio. Y podríamos llamarlo también, como en el caso de la moneda actual, dinero público o siquiera dinero social, con la restricción que damos al concepto de Estado en condiciones tan poco desarrolladas. La monopolización de la fabricación de moneda por el Estado estaría aquí, análogamente al sistema del patrón oro, asegurada por la imposibilidad de producir las conchas libremente, dado que ellas se encuentran a la orilla del mar, a enorme distancia. (El cauri, como el oro para el europeo, puede obtenerse únicamente por vía comercial, por intercambio).

Pero si es así, si la condición indispensable para la división del trabajo ha de ser mi medio de cambio, o sea la moneda, si tal medio de cambio es sólo imaginable como oficial, es decir, moneda fabricada y fiscalizada por el Estado, regida por una legislación especial monetaria, entonces cabe preguntar: ¿qué haría el productor con sus mercancías si al llevarlas al mercado no encuentra ahí otro dinero que el papel-moneda, por ser ese el único dinero que fabrica el Estado? Pero si el productor lo rechaza (por no estar de acuerdo, tal vez, con la teoría clásica del valor) tendría que renunciar igualmente a todo intercambio y volver a su casa con las papas, los diarios, las escobas, etc. Debería renunciar a su oficio, a la división de trabajo en general; pues, ¿cómo podría adquirir algo si no ha vendido nada por no aceptar el dinero lanzado a la circulación por el Estado? Resistiría tan sólo durante 24 horas a su teoría de valor, protestando contra el "engaño" del papel moneda, y luego, doblegado por el hambre, la sed y el frío, se verá obligado a ofrecer sus mercancías a cambio de papel-moneda, que el Estado rubricó con la leyenda:

*"El portador, al presentarse al Banco, recibirá
- 100 latigazos; -*

*en cambio, en los mercados, obtendrá la cantidad de
mercancías determinada por el juego de la oferta y demanda."*

El hambre, la sed y el frío (a los que se añaden, además, los recaudadores de impuestos obligarán a quienes no puedan retroceder a la economía primitiva (hoy la regla sin excepción para los ciudadanos de un Estado moderno) y que desean seguir con la división del trabajo, con su oficio, a ofrecer sus productos a cambio de papeluchos emitidos por el Estado, es decir, hacer demanda de papeluchos con sus mercancías. Y esta demanda, a su vez, conducirá a que todos los poseedores de papeluchos no nos los cedan gratuitamente, sino que pedirán lo que les permitan las condiciones del mercado.

Los papeluchos se transformaron, pues, en papel moneda:

- 1º. porque la división del trabajo ofrece grandes ventajas;
- 2º. porque mediante la división del trabajo se fabrican productos que son útiles para su productor tan sólo como objetos de cambio;

- 3º. porque el intercambio de productos, a cierta altura de desarrollo de la división del trabajo, se hace imposible sin medio de cambio;
- 4º. porque el medio de cambio por su naturaleza se concibe tan sólo como dinero público y social;
- 5º. porque el Estado, de acuerdo con nuestra concepción, no suministra otro dinero que no sea papel-moneda;
- 6º. porque los poseedores de mercancías se han visto ante la alternativa de aceptar papeluchos del Estado en cambio de sus mercancías, o, de lo contrario, renunciar a la división del trabajo, y finalmente,
- 7º. porque los portadores de tales papeluchos no los cedían gratuitamente, tan pronto se les ha revelado el apremio de los poseedores de mercancías, forzados a ofrecer éstas a cambio de aquéllos.

La verdad de que el papel-moneda puede fabricarse de celulosa ha sido demostrada en todas partes irrefutablemente, y yo podría pasar de inmediato a estudiar la cuestión, "cuánto puede y debe reportar en mercancías un papelucho a su poseedor". Pero la importancia del problema me obliga a tomar en consideración los prejuicios que se oponen a la noción de papel-moneda y a demostrar lo ilusorio de los más importantes. Confío conquistarme la deferencia de los lectores perspicaces, que si bien coinciden conmigo en la solidez de los argumentos transcritos, temen, acaso, que las premisas sean incompletas y puedan originar, tal vez, el fracaso de las conclusiones. Requiero, no obstante, la plena convicción del lector para seguir construyendo sobre la prueba aportada (10) que el dinero de celulosa, el dinero sin "valor corporal", el papel moneda puede realmente emitirse con cualquiera de los rótulos indicadas. Es esta la premisa indispensable para entenderme, en adelante, con el lector. Si no fuera tan cierto, como que el muerto calla, que del papel puede hacerse dinero, todo cuanto diga en adelante se derrumbaría como utópico.

Podría haberme facilitado la tarea, al igual que otros atormentados en la explicación del enigma del papel-moneda; podría haber dicho: que el Estado exige el pago de tasas e impuestos en papel-moneda. Si el Estado despacha estampillas de correo sólo a cambio de papel-moneda por él emitido: si exige el pago de pasajes y fletes ferroviarios únicamente en papel-moneda; si los derechos aduaneros y las matrículas escolares, la leña de los bosques y la sal de las salinas fiscales, etc. no pueden pagarse más que con papel-moneda público, entonces cada poseedor de ese papel lo guardará como objeto valioso, no cediéndolo gratuitamente. El Estado prestaría al portador servicios en lugar de oro. Un servicio múltiple en lugar de unilateral. Entonces serían esos servicios los que dan vida al papel-moneda.

Pero con esta explicación no iríamos muy lejos, como lo veremos, y nos encontraríamos de nuevo como todos los reformistas monetarios y fabricantes de papel-moneda ante la misma muralla infranqueable. Quien no ha comprendido el verdadero fundamento del papel-moneda - esos son los siete puntos enunciados -, no podría reducir ni un solo fenómeno económico a su razón determinante.

En la primera línea de las "pruebas" contra la viabilidad del papel-moneda nos encontramos con la afirmación, vale decir la piedra de toque de los metalistas: "La mercancía puede canjearse tan sólo por mercancía, porque nadie cederá un objeto útil por otro inútil (papelucho)".

Con esta frase deslumbrante, que parece la evidencia misma, y que todos los tratadistas orillaron cuidadosamente, quizás porque no podían dominar ese paralogismo, se ha podido separar siempre al papel-moneda como una aspiración irrealizable y mantener a los investigadores científicos, desde el principio, alejados del problema.

Bien: mercancía sólo puede cambiarse por mercancía. Esto es indudablemente cierto, pero, ¿qué es mercancía? Es el fruto de la división del trabajo, y tales frutos son útiles para sus productores como medio de intercambio únicamente, no para el aprovechamiento personal según ya hemos demostrado. ¿Qué haría un chacarero con 1000 toneladas de papas; qué un tejedor que explota centenares de telares con su producto, si no pudieran venderlos, si no les sirvieran de medios de intercambio?

Según esta definición, la frase "mercancía sólo puede venderse por mercancía" tiene ya otro sentido, pues significa en primer lugar, y la expresión mercancía lo encierra tácitamente, que lo que se cambia no tiene utilidad para su dueño o su productor. Se requiere, pues, que lo recibido en cambio de la mercancía también sea útil para su poseedor. ¿Y no es ésto el caso del papelucho? ¿No es el papelucho, prescindiendo de sus cualidades como moneda, un objeto completamente inútil?

Por consiguiente, la frase "mercancía sólo puede cambiarse por mercancía" se convierte así en una prueba, ya no en contra, sino en favor de la teoría del papel-moneda, apuntando en contra y no en favor del metal-moneda.

¿Y cómo es con el argumento: "nadie cede un objeto útil a cambio de uno inútil? ¿No está eso en abierta contradicción, con el enunciado "mercancía sólo puede canjearse por mercancía"? La afirmación se refiere a mercancías y la mercancía es, para su dueño, siempre una cosa inservible. Pero el argumento ya no menciona mercancía, sino cosas útiles, artículos de consumo. Aplicada a nuestros ejemplos, la frase mencionada significaría: Las papas pueden cambiarse por el paño, porque dado su valor corporal las primeras son objetos útiles al chacarero y el segundo al industrial. Y esto es evidentemente un contrasentido. ¿Qué podría hacer, repito, el tejedor con tanto paño?

Ahora bien; aunque este raciocinio sea equivocado, no por eso varía la exactitud de la afirmación de que mercancía sólo puede canjearse por mercancía, y para aplicar al papel-moneda esta tesis, deberemos demostrar que el papel-moneda es tan mercancía como todas aquellas cuyo intercambio ha de promover. Bien entendido que el trozo de papel-moneda, el papelucho multicolor con la leyenda extravagante: "En la Administración Monetaria, sin legitimación alguna se dispensará al portador 100 latigazos, en el mercado, empero, obtendrá el portador en mercancía la cantidad que logre negociar", estará dotado con todas las cualidades propias de una mercancía, tan importante como lo es el dinero. No queremos para el papel-moneda propiedades prestadas, ficticias, transferidas. Tampoco hemos de reconocer al papelucho calidad de mercancía, por el hecho de prometer el Estado al tenedor un rendimiento ajeno a sus funciones de moneda. Al contrario, queremos conducir al lector a que subraye la frase aparentemente contradictoria,

"El papel-moneda es mercancía químicamente pura, y es el único objeto que ya nos es útil como mercancía".

¿Qué condiciones debe reunir una cosa para ser considerada como mercancía?

1º. Debe ser demandada, es decir ha de haber alguien que quiera o necesite tenerla, y que esté dispuesto a dar por ella en cambio otra mercancía.

2º. Para que se produzca tal demanda, es necesario que sea útil al comprador, pues de lo contrario no se busca ni se paga nada por ella. Por esta razón no son mercancías las pulgas, los yuyos ni cosas por el estilo, ni tampoco aquello que no tenga dueño. Pero, cuando el objeto es útil (bien entendido para el comprador y no para el poseedor) y es imposible

conseguirlo gratuitamente, se habrán llegado todas las condiciones que convierten una cosa en mercancía.

Que el papel-moneda llena la primera condición ya lo hemos visto cuando demostramos que el dinero, y eso sí, el dinero oficial, es una premisa indispensable de la división desarrollada del trabajo y que todos los poseedores de mercancías, por la naturaleza de su posesión, se verán obligados a ofrecer aquellas a cambio de papel-moneda, o sea a demandar papel-moneda, en caso de no emitir el Estado otro dinero. Si en Alemania se procediera hoy con el oro, como se hizo con la plata, si se le reemplazara por papel-moneda, todos los poseedores y productores de mercancías tendrían que inclinarse bajo el yugo de ese papel-moneda y a demandarlo a cambio de sus productos. Y hasta podría decirse que la demanda de papel-moneda sería exactamente tan intensa como lo es la oferta de mercancías, determinada, a su vez, por el volumen de la producción. El papel-moneda cumple, pues, de la manera más efectiva, con la condición No. 1 de una mercancía.

Petróleo, trigo, algodón, hierro, son sin duda también objetos con pronunciado carácter de mercancías: pertenecen a los artículos de venta más importantes del mercado. No obstante, la demanda de estas mercancías no es tan apremiante como la del papel-moneda. Todo el que produce hoy mercancías y que ejerce, pues, un oficio, vale decir, quien ha abandonado el sistema de la economía primitiva, introduciendo la división del trabajo, mantiene con sus productos la demanda de un medio de cambio, - todas las mercancías sin excepción, materializan la demanda de moneda, es decir, de papel-moneda, cuando el Estado no fabrica otro, - pero no todos los poseedores de mercancías invierten el dinero obtenido por sus productos en la adquisición de hierro, petróleo, trigo. Por otra parte, hay muchos substitutos del hierro, petróleo, trigo, en tanto que la moneda no tiene otro substituto que la economía primitiva o el trueque, y esta se tomaría en consideración recién, cuando el 90% de nuestra actual población, que debe su existencia a la división del trabajo, hubiese muerto de hambre.

La demanda de papel-moneda se origina, pues, por la cualidad mercantil propia de todos los productos de la división del trabajo. La división del trabajo, el génesis de la mercancía es la fuente inagotable de la demanda de dinero, mientras la demanda de las demás mercancías está mucho menos arraigada.

La razón de la demanda de una cosa puede explicarse naturalmente sólo por el hecho de que el objeto demandado (en este caso el papel-moneda) preste algún servicio al comprador (no al poseedor), vale decir, que le sea útil (punto No. 2).

Y aquí pregunto: ¿No es una cosa útil ese papelucho cuadrangular, policromo, ascendido al rango de dinero, el único reconocido oficialmente, por ende el único posible medio de cambio?

¿No es, acaso, de utilidad ese papelucho que permite al obrero, médico, profesor, rey, cura, cambiar sus productos o servicios, completamente inservibles para sí mismos, por bienes de provecho directo ?

Claro que no debemos pensar aquí, como sucede generalmente, en lo corporal de la moneda, en el papelucho como tal, sino en el, trozo de papel investido de sus prerrogativas oficiales, de medio de cambio. Hemos de imaginarnos el dinero como un producto, un producto de fabricación privilegiada amparado por la ley, y producido exclusivamente por el Estado.

Es claro que si despojamos al papel-moneda de su calidad esencial de medio de cambio, único legalmente reconocido y prácticamente autocrático, no nos queda más que un trozo inservible de papel. Pero ¿no sucede lo mismo con la mayor parte de las cosas, cuando prescindiendo de su uso, se considera tan sólo la materia de que consta? Si raspamos los colores de un cuadro al óleo, aplastamos con el martillo una moneda, rompemos un tintero, una taza, ¿qué nos queda? Desperdicios sin valor. Considerando una casa como un montón de ladrillos, la corona del rey como metal, un libro como papel, en síntesis, contemplando en todas las cosas nada más que la materia, tampoco veremos en la mayoría de ellas cosas de más valor que un papelucho.

Nosotros no utilizamos el piano como leña, ni la locomotora como hierro fundido, ni el papel-moneda como papel pintado. ¿Por qué, entonces, se habla siempre de tira de papel cuando se trata del papel-moneda? ¿Por qué no hablamos del medio de cambio?

Consideramos todas las demás cosas teniendo en cuenta su destino, y si procediéramos análogamente con el papel-moneda, veríamos que no se trata de un simple trozo de papel, sino de un producto de suma importancia, indispensable, del más útil e importante de los elementos de consumo.

Importa poco que su fabricación no origine casi gasto alguno, tampoco buscamos en las demás cosas adquiridas la sangre y el sudor de los obreros.

¿Ha originado, acaso, la superficie edificada de la ciudad de Berlín, valuada en miles de millones, un sólo centavo de gastos de producción?

Prescídase, pues, totalmente del papelucho al contemplar el papel-moneda, habitúese a considerarlo como algo indispensable, beneficioso, y, además, monopolizado por el Estado. Sin dificultades se aceptará, entonces, el papel-moneda como un objeto de utilidad, dotado de todas las propiedades de la mercancía, y en lugar de ver en su existencia una contradicción con la teoría de que "una mercancía puede ser sólo reembolsada con otra mercancía", se verá en el papelmoneda una nueva confirmación en ella.

Quien quiera tomarse la molestia de hojear lo escrito sobre la materia, encontrará, que la moneda ha sido generalmente considerada no como un producto destinado a muy determinados fines (medio de cambio), sino como una materia prima con destino industrial (joyería), que sólo accidental y transitoriamente actúa como moneda. Y eso que circulan en algunos países y hasta hace poco circulaban también en Alemania, monedas metálicas acuñadas hace 100 o 200 años, mientras que mercancías de un año suelen figurar ya por anticuadas, con una apreciable desvalorización en los inventarios de los comerciantes.

Si la moneda no fuera más que una materia prima para fines industriales, todos la comprarían como se compra cualquier otra mercancía, es decir, sólo con la condición de poderla vender nuevamente con interés y beneficio. Ahora bien; imagínese aquel dólar ya mencionado que partiendo de las minas de Colorado y habiendo vagado 10 o 20 años por la China, se utiliza de nuevo para el pago de salarios en las minas de Colorado, entregándolo así al obrero que lo ha extraído, acrecentado en su largo camino con intereses, fletes y ganancias. Y, sin embargo, habría sido indispensable este recargo, si todos hubieran adquirido el dólar por la plata que contiene, si nadie hubiera obtenido de él otro beneficio accesorio, como ser el cambio de sus productos por artículos de uso corriente.

El dinero, y especialmente el papel moneda, puede considerarse como la mercancía que ostenta en su forma más pura las propiedades que caracterizan a la mercancía, ya que el dinero, principalmente el papel-moneda, se utiliza sólo como mercancía (mercancía de

canje). No se adquiere la moneda - como es el caso, de otras mercancías - para consumirla en la fábrica, en la cocina, es decir lejos del mercado.

La moneda es y será mercancía; su utilidad consiste exclusivamente en su empleo como mercancía de canje. Todas las demás mercancías se adquieren para el consumo (haciendo abstracción de los comerciantes, para quienes mercancía y moneda son siempre mercancías). Se confecciona la mercancía para la venta, pero se la compra para el consumo. Se venden mercancías, y se compran artículos de uso corriente. Sólo la moneda se adquiere exclusivamente como mercancía. Sólo la moneda ya nos es útil como mercancía (es decir, como medio de cambio). El dinero, y en primer lugar el papel-moneda, es, pues,

la única mercancía útil.

Los partidarios del metálico conciben el metal-moneda por lo común como materia prima para la joyería. "Un marco - dice el apologista del bimetallismo, Arendt -, es la 1392ª. parte de una libra de oro" y los partidarios del patrón oro no tenían motivo alguno para rebatir una opinión que quitó a su defensor todas las armas para la defensa de su causa.(11)

Los que hasta ahora defendían la idea del papel- moneda, los que debían haber desvirtuado, desde luego, esta patraña, se conforman con orillar la cuestión, como el gato que da vueltas en derredor de la comida caliente. No comprendieron aún con toda claridad que el dinero es de por sí, sin considerar su materia, un objeto útil, indispensable. Así se explica que al redactar la leyenda del papel-moneda, se vieran precisados a prometer al portador, aparte de la actividad monetaria, una recompensa, (oro, interés, trigo, tierra, etc.). El intercambio de mercancías que sólo es factible mediante la moneda, no les bastaba, evidentemente, para asegurar adquirentes e interesados al papel-moneda.

Constituye una excepción la leyenda del papel-moneda emitido por la Provincia de Buenos Aires en 1869, en que por primera vez, según me consta, ha sido declarada como moneda la nota monetaria (es decir, el billete, un papelucho impreso), sin que se prometa al portador conversión alguna

La inscripción decía:

La Provincia de Buenos Aires
reconoce este billete por
un peso
moneda corriente. - 10 de Enero de 1869

No pude averiguar si esta inscripción es la resultante de una comprensión exacta o si es una simple inscripción de emergencia como la del papel-moneda argentino actual, que promete al portador el pago de un peso a la vista: "La Nación pagará al portador y a la vista 100 pesos moneda nacional", contrasentido evidente, pues un peso moneda nacional no es más que el mismo peso-papel. El Banco promete, pues, devolver al portador el mismo billete que recibe.

Una proposición que surge siempre de nuevo hasta en nuestros días: el Estado emite papel-moneda en cantidades suficientes para adquirir toda la propiedad territorial y así resolver de un golpe la cuestión social fundamental, vale decir, devolver al pueblo la renta territorial. La Propiedad territorial sirve, pues, de respaldo al papel-moneda, pero respondiendo a los fines de la causa, no se devuelve más al portador quien debe conformarse con la garantía, como se conforma, según se cree, con que los billetes de Banco estén respaldados por oro. (Esto no es, en absoluto, el caso, pues el portador de los billetes se conforma con la función que éstos desempeñan como medio de cambio. Si no fuera así, retiraría de inmediato el oro,

como hacen los joyeros cuando lo necesitan para trabajarlo). En esta proposición, completamente infundada bajo todo aspecto de la técnica monetaria, se ha olvidado por completo de que la acción de facilitar el intercambio de mercancías es ya función apreciable del papel-moneda y que mientras la aseguremos (para lo cual es suficiente no crear otra moneda), toda otra función es superflua.

La dificultad para la comprensión perfecta del concepto "dinero" estriba en que la utilidad que le adjudicamos es completamente independiente de su materia. El dinero requiere tan sólo de la materia, para que sea visible y palpable, para que podamos constatarlo y transferirlo, y no, acaso, porque esperemos algo de su parte substancial ¿Cómo podría, entonces, mantenerse durante años en circulación una moneda acuñada? ¿Cómo podría circular un billete aunque sea por 24 horas? Lo que importa es la cantidad del circulante, pues de ella depende, en parte, la magnitud de la oferta de dinero y la cuantía de mercancías susceptibles de ser negociadas. El dinero no posee en sí propiedades corporales, por lo menos de efectos activos, y nadie se extrañaría, si faltasen totalmente. En Alemania se prefirió el oro a la plata por el solo hecho de tenerse que dar 16 veces más mercancía por un kilo de oro que por un kilo de plata. Por recibirse 16 veces menos de material monetario, se prefirió el oro a la plata.

Con respecto a todos los artículos de consumo, el comprador se dice: cuanto más, tanto mejor. Empero, en lo que se refiere al material monetario sucede lo inverso: cuanto menos, tanto mejor. En el caso del dinero basta que le pueda contar, todo lo demás es una carga inútil.

Se compra la miel por su buen gusto, la cerveza porque emborracha, el lastre por su peso, el metro por su determinada longitud, la medida de litro por su capacidad; pero a la moneda no se le exige ni buen gusto, ni peso, ni volumen, ni cuerpo, ni nada que proporcione una satisfacción personal inmediata. Adquirimos el dinero como mercancía y como tal nos desprendemos de ella.

La indiferencia del pueblo respecto a las propiedades corporales del dinero se aprecia en el hecho de que por cada 1000 individuos tomados al azar apenas uno sabría la cantidad de gramos de oro fino que le corresponde por un Peso, y quien lo dude puede hacer fácilmente la prueba.

De aquí la conveniencia de dotar al dinero del menor número posible de propiedades corporales; por eso, al elegir la materia prima para el dinero, se llegó casi inconscientemente y paso a paso a escoger el oro, una materia prima que, entre todos los cuerpos del universo, es en cuanto a propiedades, de una pobreza franciscana. ¡Qué miseria la del oro frente a las propiedades de cualquier otra mercancía, por ejemplo, de un martillo, un libro, un canario!

El oro no ha sido proclamado moneda ni por su color ni por su peso, ni por su contenido, ni afinidades químicas, ni por su sonido, ni por su olor, ni por su sabor. El oro no se oxida, ni se pudre, ni crece, ni pincha, ni quema, ni corta, no tiene vida, es el símbolo de la muerte. En el material del dinero no buscamos propiedades eficaces, sino perfectamente, ineficaces. El mínimo posible de propiedades corporales, es lo que el pueblo exige del dinero.

La substancia que compone el dinero es mirada con una frialdad análoga a la del comerciante que contempla mercaderías. Si bastara tan sólo la sombra del oro, entonces se preferiría esa sombra, como lo demuestra decisivamente la preferencia que se dispensa al billete de banco.

Cuanto más ineficaces sean las propiedades de una materia, tanto más ventajas positivas tendrá como material monetario. Esto es todo el misterio del patrón papel.

Suele decirse que la estimación general de que gozan los metales nobles ha sido la causa para convertir el oro y la plata en dinero. Creo, al contrario, que la indiferencia general de parte de los productores ante esos metales, ha conducido al acuerdo de los hombres para su reconocimiento como dinero. Es mucho más fácil concordar sobre una cosa indiferente, neutral, que sobre propiedades que dadas las distintas predisposiciones individuales actúan sobre nosotros de una manera diferente. De todas las cosas existentes tiene el oro la menor cantidad de cualidades, la menor aplicación en la industria y la agricultura. Ante ninguna materia permanecemos tan indiferentes como ante el oro; por eso fué tan fácil proclamarlo dinero.

El oro tiene aplicación en la industria joyera; pero precisamente los que usan el oro como medio de cambio, los productores, los obreros, los chacareros, los artesanos, los comerciantes, el Estado y los tribunales, no tienen, por lo general, necesidad de joyas. Las jóvenes pueden tener predilección por el oro, (frecuentemente tan sólo porque el oro es dinero), pero las jóvenes que no producen mercancías tampoco tienen necesidad de medio de cambio ni originan una demanda mercantil de dinero. Y no ha de dejarse librado al criterio de las muchachas determinar lo que deba utilizarse como dinero. El más importante medio de circulación, la condición esencial de la división de trabajo, las finanzas del Estado, no han de fundarse por cierto, sobre los individuos económicamente débiles, sobre los caprichos de jóvenes coquetonas.

El rol desempeñado por la parte material del dinero puede compararse fácilmente con el del cuero de "la pelota" para los jugadores de football. A éstos no les preocupan en lo más mínimo las cualidades substanciales de la pelota, ni mucho menos su propiedad. Remendada, sucia, nueva o vieja, todo les es indiferente; basta que la pelota sea palpable y visible para que se inicie el match. Tratándose de dinero sucede lo mismo: Tenerlo o no, es una lucha continua, sin descanso, en pro de su consecución, no porque sea imprescindible la pelota, el dinero por sí, el material monetario, sino porque se sabe que otros quieren obtenerlo y que para eso deberán sacrificarse. En el football consiste este sacrificio en puntapiés, en el dinero en mercancías. Esta es toda la diferencia. Y los amantes de las definiciones concisas, se sentirán contentos, al decir yo: La moneda es el "football" de la economía política.

(1) Desde que fué escrito esto (1907) han desaparecido ya de la circulación las últimas monedas de oro.

(2) En Suecia se pagaban en 1916 por 100 coronas de papel moneda 105 coronas oro. Todas las materias substituyentes que aparecieron durante la guerra fueron caras y de calidad inferior, dejando un amargo recuerdo. Sólo el substituto del oro, el papel-moneda, nunca provocó suspiros por la paz.

(3) No es necesario de ningún modo pensar aquí en mendigos. El multimillonario Rockefeller se encuentra en esta "situación precaria" cada vez que los substitutos para alumbrado obstaculizan la venta del petróleo. También Krupp se encuentra a veces en "situación precaria" cuando necesita, para el ensanche de su establecimiento, el terreno de un pequeño campesino.

(4) "El Capital", tomo 1, pág. 3.

(5) Las teorías burguesas y socialistas niegan tal necesidad de recompensa, y han de negarla, pues según aquellas, todo canje de productos se realiza de acuerdo con sus equivalentes, de acuerdo con su "valor corporal" y su "materia de valor", mientras que nosotros consideramos que el papelucho en cuestión carece de valor de cambio, de "valor corporal" y de "materia de valor". (Lo mismo da que uno alcance o no el sentido de esos términos). En el intercambio, una mercancía podría canjearse tan solo por aquel valor que ella misma posee (valor intrínseco.) - así

dice la "teoría clásica del valor"- y si semejante papelucho careciera de valor de cambio, quedarían descartados el cambio y toda recompensa. Para tal cambio, para la "medición" del equivalente, no habría ninguna "medida de valor", lo mismo que "ninguna unidad de valor" para el "cálculo" del equivalente. Papel moneda y mercancías serían simplemente unidades incomparables.

(6) Entiéndese por división del trabajo aquel trabajo que produce objetos de cambio, o sean mercancías, en oposición a la economía primitiva que está orientada hacia la satisfacción inmediata de sus necesidades. La división del trabajo en la industria que consiste en que la producción de las diversas mercancías se descompone en partes es sólo la división técnica del trabajo, y no ha de confundirse con la división económica del trabajo.

(7) Trueque: intercambio directo de mercancías sin intervención de dinero.

(8) Cauri: concha del mar que sirve como moneda en el Africa.

(9) Tratándose de material monetario natural, se elimina la libertad industrial, optando por un material (oro, cauris) escaso y raro.

(10) Previsoramente repito aquí que he tratado hasta ahora la posibilidad de hacer papel-moneda, sin ocuparme de las ventajas que ese dinero pudiera tener frente a la moneda metálica. Esto lo trataré más adelante.

(11) M. Chevalier, La Moneda (La Monnaie), Paris 1866, pág. 36: "Debo insistir en esta concepción fundamental, que define el dinero de otro modo, es decir que las monedas acuñadas son simplemente barras metálicas, cuyo peso y quilate son garantizados".

5. La seguridad y el respaldo del papelmoneda

La concepción flamante surgida alegremente de los escombros del prejuicio del capítulo anterior debe ser protegida ante todo contra las críticas frívolas de los escépticos tímidos para que pueda defenderse y desarrollarse eficazmente.

La idea del papel-moneda no ha de despertar celos en el burgués, sino al contrario, la grata impresión de seguridad. El campesino, que aun hoy suele preferir para el ahorro la dura moneda de plata a la de oro, ha de inclinarse preferentemente por el papel-moneda, pues su desconfianza no resistirá a la verdad de que, bajo todos los aspectos, el papel-moneda ofrece mayor seguridad que el oro y la plata.

Se trata, así, de demostrar que el papel-moneda no sólo es posible, sino que también es seguro y está respaldado. Me propongo demostrar que mientras el metal-moneda acuñado por el Estado puede inutilizarse sin vulnerar las leyes, el papel-moneda sólo puede desaparecer conjuntamente con el Estado, con el pueblo.

Es evidente que a la tesis de Otto Arendt: "Un Reichsmark no significa otra cosa que la 1392a. parte de una libra de oro", no es posible oponerle las leyes monetarias. Ninguna ley protege al poseedor del oro acuñado o no acuñado contra tal interpretación legislativa del concepto "moneda", y aun la inscripción anterior de las monedas metálicas "XXX una libra fina", a igual que la inscripción actual de los billetes de banco: "El Banco (Nacional) paga al portador, etc", dejan entrever que los autores de esas leyendas compartían la opinión de Arendt en ese respecto. Sin mayor dificultad podremos, pues, concebir como posible el siguiente caso: El Estado suprime por cualquier razón el monopolio monetario del oro, como en su tiempo ha privado a la plata de igual exclusividad. Pero en lugar de canjear por dinero nuevo esas monedas metálicas las hace aplastar de un martillazo entregando a los propietarios un trozo de oro con estas palabras: "He aquí lo que os corresponde legalmente de acuerdo con vuestras afirmaciones: un lingote con un contenido determinado de oro. En adelante, empero, este oro dejará de ser moneda. El Estado emitirá ahora otra y no aceptará más el oro en cambio de la nueva moneda. La moneda de oro estaba según vuestra propia afirmación, según vuestra propia definición de esencia de la moneda, asegurada por su contenido metálico. Tenéis ahora este contenido metálico en vuestras manos. Ved en qué podéis aprovechar los lingotes de oro. Es asunto de vuestra exclusiva incumbencia. Habéis entregado al Estado barras de oro que, pese a los gastos, os fueron acuñadas gratuitamente. Ahora devuelve el Estado a cada uno de vosotros lo que ha recibido: un lingote de oro. No podéis exigir más, pues no entregásteis más".

Ninguna ley protege hoy a los ciudadanos contra semejante política. Al contrario, está ella en concordancia absoluta con la teoría, la opinión pública y la inscripción de las monedas acuñadas.

Y, sin embargo, tal política sería un curanderismo de la peor especie, un alevoso despojo de todos los tenedores de dinero en efectivo, cédulas, letras, títulos de empréstitos, reconocimientos de deuda, pensiones, etc., quienes, por ese acto, perderían sencillamente una considerable parte de su fortuna; porque las cédulas hipotecarias, empréstitos nacionales y municipales, reconocimientos de deuda, pensiones, pagarés, etc., no son otra cosa que obligaciones contraídas de entregar la cantidad determinada de gramos de oro (1), y si se quitara a éste su aplicación principal - su aplicación como substancia monetaria - es evidente que se abarataría. Las monedas deshechas a martillazos, ahora simples lingotes de metal, afluirían en busca de aplicación a las joyerías, y tan intensa oferta influiría naturalmente, sobre el precio del oro.

Cuando se desmonetizó la plata, su relación de cambio, con respecto al oro, bajó de 16 a 30 y 35, es decir, que durante siglos se entregaba por una tonelada de oro 16 toneladas de plata; después de su desmonetización, hubo que entregar, empero, 30 y más toneladas. La depreciación hubiera sido mayor aún si se hubiese procedido a la desmonetización simultáneamente en todos los países (2). Análogamente, pero en sentido contrario, ha sucedido con el níquel: antes de su utilización como metal para moneda, su precio era ínfimo después subió enormemente.

Por otra parte, lo que mencionamos como hipótesis, - la derogación de la libre acuñación del oro -, estaba a punto de realizarse en el año 1856. En aquel entonces los acreedores sostenían que el alza general de los precios, a consecuencia de los descubrimientos de oro en California, les perjudicaba en beneficio de sus deudores, y exigían la derogación de la libre acuñación. Efectivamente, Holanda tomó esta medida. Si los hallazgos californianos de oro no hubieran cesado con la rapidez con que se iniciaron, el destino del oro hubiera sido sin duda otro (3).

Pero ¿qué sería hoy del oro sin las prerrogativas de dinero? ¿Qué sucedería con el oro, si no fuera que todo productor, todo aquel que tenga una profesión, que haya aceptado la división del trabajo y haya abandonado la economía primitiva, si, en síntesis todo aquel que posee o produce mercancías, hubiera ocasionado con ellas una demanda de dinero, es decir, de oro en el lenguaje de hoy? ¿Qué sería del áureo metal si dejara de ser moneda? Hubiera tenido la misma importancia económica que tiene la plata desde que ha cesado de ser moneda. Hubiera sido una materia prima para el ramo más insignificante del complejísimo organismo industrial. ¿Quién habla ya de la plata? ¿A quién se le ocurre adquirir lingotes de plata para fines de ahorro? ¿Quién se preocupa si el precio de la plata sube a 200 o baja a 50? ¿Quién gana o pierde; quién suspende sus pagos porque haya variado el precio de la plata, su relación con respecto a las demás mercancías? A lo sumo se verían afectados algunos negociantes de metales pero a todos los demás el precio de la plata les es tan indiferente como el dolor de muelas a un busto de mármol. Antes sí, bastaba que la relación de cambio entre la plata (4) y las mercancías variase en lo más mínimo a favor del metal para que se paralizaran todos los engranajes (crisis), se propagaran la muerte y la ruina, se produjeran pérdidas, quiebras, desocupación, hambre y desórdenes.

Del precio de la plata, es decir de la relación de cambio entre la plata y las mercancías, dependía la cantidad de moneda que podía obtenerse por los productos y si existía la posibilidad de colocarlos. Antes la cuestión del precio de una mercancía implicada también la del precio de la plata. Quien preguntaba: ¿cuánto vale ésto y aquéllo? se orientaba tan sólo por el precio de la plata.

Ahora es distinto, dado que el Estado quitó a la plata las funciones de dinero. No quiere ello decir que haya habido necesidad de un gran movimiento popular para sustraer a la plata sus prerrogativas milenarias. "La gran reforma monetaria" ha sido iniciada y fundamentada por unos charlatanes que la defendieron contra otra docena de fanfarrones, sin sangre ni fatiga. Léanse aquellos duelos oratorios. Toda la reforma monetaria ha sido tratada desde el punto de vista de los bárbaros. Discursos vacíos, teorías mal asimiladas, afirmaciones y opiniones banales. En eso consistía toda la lucha por el sistema monetario, y, aun hoy, la cuestión se mantiene en el mismo bajo nivel. Del medio de cambio, de las necesidades de las mercancías, de la división del trabajo, jamás se ha hablado. Como si en realidad el Reichsmark no fuera más que la 1392^a. parte de una libra de oro. Todo cuanto se afirmaba del patrón oro era aceptado como un axioma. Nada se indagaba. Ni rastro siquiera de una investigación científica. Lo cierto es que todavía hoy, después de tantas dolorosas experiencias, carecemos de una interpretación legal del concepto "moneda" a la que pudiéramos recurrir en caso de duda.

Es un hecho que tanto el campesino como los ciudadanos cultos tienen todavía las ideas más infantiles sobre la cuestión monetaria, y hasta "los misinos economistas eminentes carecen de una teoría analizada con verdadera lógica". (Knut Wicksell: Interés del dinero y precio de los bienes.).

Bajo tales circunstancias cabe preguntar: ¿dónde están la seguridad y el respaldo de la moneda alemana del Reichsmark? El metal de la moneda no confiere tal garantía, ni seguridad. Lo que demuestra el hecho de que la plata, estando más ligada que el oro a la moneda alemana, ha sido bruscamente privada de su prerrogativa de dinero, por vía legal, sin que el hecho tuviera mayor resonancia.

Tampoco las leyes aseguran esa protección, puesto que se carece de una interpretación legal del concepto "Reichsmark", y tanto se carece de ella, que a la pregunta: ¿qué es un Reichsmark de acuerdo a la ley?, se obtiene invariablemente la misma respuesta ingeniosa: "Un marco son 100 pfennigs".

La preparación teórico-monetaria de un número apreciable de hombres que sirvieran, diríamos de guardia personal al Reichsmark en la legislación, protegiéndolo contra los ataques de curanderos y charlatanes, ofrecería quizás esa seguridad, pero la indiferencia por parte del pueblo, de la ciencia, de la prensa, del comercio, frente al estudio esencial del problema fué hasta ahora tal grande, que cuesta reunir en la densa población alemana una docena de hombres con los cuales poder tratar seriamente la teoría monetaria (5).

Entonces, ¿en qué estriba la seguridad del Reichsmark? ¿Quién o qué protege al Reichsmark contra los charlatanes y logreros? ¿Serán acaso los volantes de la Sociedad Protectora del patrón oro alemán? ¿No pertenecerán los mismos apologistas, al igual que los opositores, a las filas del curanderismo monetario? Leyendo atentamente los volantes citados se verá que sus autores en general no llegaron a comprender claramente los fines que debe llenar el dinero, de que éste debe ser un medio de cambio destinado a acelerar, asegurar y abaratar el intercambio de las mercancías, de que el mercado sea la piedra de toque de la bondad del dinero, y no su contenido metálico, ni su peso, eso ni siquiera se menciona. Allí se encara el dinero desde un punto de vista por demás bajo, desde el punto de vista del joyero y del banquero. ¡Y esa sociedad protectora es la que ciñe hoy la corona triunfal! ¡Qué chambones habrán sido sus contrarios!

Que el contenido metálico del Reichsmark no presenta ningún amparo, ninguna seguridad, ningún respaldo quedó demostrado con la historia de la plata. Es de creer que un hecho cómo éste, que habla con tanta claridad, debería bastar para desenmascarar la tesis según la cual el Reichsmark es la 1392^a. parte de una libra de oro, y que su seguridad está tan sólo en su contenido metálico.

Es conocimiento general que por efecto de las fuerzas en juego, "ley de Gresham", (2) el oro puede ser desalojado del país mediante la emisión de moneda de papel y de plata tan pronto y tantas veces como se les ocurra a los poderosos. Es suficiente que el Estado acuñe una mayor cantidad de plata, que el Reichsbank emita más billetes, para que las monedas de oro crucen las fronteras. ¿Dónde están, pues, esa seguridad y esa garantía, si de las leyes depende el desplazamiento del oro por cualquier otro dinero? En Francia circulaba oro y plata, cuando John Law ensayó sus experimentos con papel-moneda. La seguridad de la moneda francesa fué tanta que al cabo de poco tiempo no se encontraba otra cosa que papel-moneda. Posteriormente se repitió el ensayo de los asignados y se ha obtenido el mismo éxito. Y cuando tocó entregar a los alemanes el tesoro de los hunos como botín de guerra, el papel-moneda volvió a barrer todo el oro del mercado. Tres veces se ha recurrido

en Francia al procedimiento, siempre con éxito rotundo. Tres veces falló el metal como garantía. ¿Y qué ocurrió en Escocia, Inglaterra, Austria, Rusia, España, Italia, en los Estados Unidos, en América del Sud, en las Indias? En todos esos países el metal (oro y plata) fué desplazado innumerables veces por el papel-moneda, tan pronto quienes detentaban el poder lo querían (autocracia o representación popular). El metal nunca pudo resistir al papel. Contra los curanderos y cuenteros, el dinero no encontró mayor amparo en el contenido de oro que la moneda alemana en el contenido de plata del tálero.

Crear, pues, que el Reichsmark está protegido por su contenido de oro contra los ladrones y embusteros es evidenciar una ignorancia supina en materia de historia monetaria.

Haciendo abstracción completa de la ley de Gresham: ¿quiénes se sintieron cubiertos por el contenido metálico de la moneda? Sin duda, tan sólo los accidentales tenedores de los 4 o 5 millares de millones de monedas de oro acuñadas que circulaban anteriormente en Alemania. Pero, ¿qué significa esa misera cantidad de oro, insignificante en comparación con los miles de millares de millones de deuda pública, cédulas, pagares, contratos de alquiler y arrendamiento? Estaban, acaso, cubiertos esos millares de millones por el contenido metálico de los 5 mil millones en monedas? No; ellos sólo están garantizados por la ley, y es la ley, y no el contenido metálico de las monedas, lo que determina el significado de un Reichsmark en cédulas, empréstitos públicos, etc. Cuarenta años atrás se emitían en plata todos los empréstitos, cédulas hipotecarias, pagarés y, no obstante ello, la ley obligó al deudor a pagar en oro!

Y aun considerando así la seguridad del Reichsmark por el contenido metálico de las monedas no es más que un sofisma.

La moneda acuñada es una insignificancia (7) en comparación con la no acuñada (que está formada por las obligaciones de pago en dinero), y por eso la garantía metálica del dinero tiene tan sólo una importancia irrisoria, tanto que a raíz de los factores de la ley de Gresham, aquella existencia mínima de oro ni siquiera aparece en el escenario.

Cuando en todos los países antes citados la moneda de oro y plata fué desplazada por el dinero de papel y las monedas de cobre, llegando en muchos casos a convertirse el dinero de papel en papel de dinero (es decir, carente de valor), bajaron simultáneamente, al nivel de papel-moneda todos los reconocimientos de deuda, títulos públicos, cédulas hipotecarias, pagarés, etc.

Pregunto, pues, otra vez ¿dónde quedó la seguridad del metal-moneda?

El dinero necesita del Estado; sin éste no se concibe la moneda; hasta podría decirse que con su introducción se inicia la organización del Estado. La moneda es el vínculo más natural y poderoso entre los pueblos. La unidad inquebrantable del Imperio Romano se debió más bien a su moneda que a sus numerosos ejércitos. Al agotarse las minas de oro y de plata, cesó la acuñación de monedas, y es así como se desmembró el Gran Imperio.

La necesidad imprescindible del dinero, con su indispensable y simultánea fiscalización pública, dota al Estado de poderes ilimitados sobre el mismo, y frente a éstos resulta la garantía metálica de las monedas como algo irrisorio.

Por eso, tampoco puede quedar protegida la moneda por su materia contra la arbitrariedad del Estado como no es obstáculo para una tiranía el pergamino en que está impresa la constitución.

Sólo el Estado mismo, la voluntad de los poderosos (sean autócratas o representantes del pueblo) es capaz de asegurar y proteger la moneda contra los charlatanes, defraudadores y embusteros, supuesto siempre que el poderoso sepa aplicar su poder con acierto, cosa que por desgracia hasta ahora no ha sucedido en parte alguna.

Lo dicho aquí del metal es aplicable también al papel-moneda: el trozo de papel no representa seguridades, ni al propio portador de papel-moneda, ni a los portadores de obligaciones en dinero, (pagarés, títulos de la deuda pública, pensiones y jubilaciones, contratos de alquiler y de arrendamiento, seguros de vida, cédulas hipotecarias, etc.).

El papel-moneda, bajo este aspecto, presenta menor seguridad (muy poco menos, por cierto) que el metal moneda, pero en cambio disfruta de mayor protección legal.

Hemos visto, que el Estado, sin violar las leyes, en completa concordancia con las interpretaciones corrientes del espíritu de la moneda, puede con un martillazo que destruya el cuño, transformar las monedas en lo que fueron originariamente; que el Estado puede retirar a las monedas de oro las prerrogativas monetarias y que la pérdida de tales prerrogativas repercutirá sobre el precio del oro acuñado, ya que el Estado no está comprometido por ley alguna a indemnizar por la pérdida a los portadores de aquellas monedas; pero si decidiera una indemnización lo haría movido por razones de equidad y no obligado por el derecho y la ley. Y la equidad es una cosa elástica; depende frecuentemente de la clase social que la invoca. (8)

Muy distinta es la posición del papel-moneda frente a la ley y al derecho. El Estado no puede quitarle las prerrogativas que como dinero posee, sin indemnizar a los portadores. El Estado, al emitir papel-moneda, ha recibido algo en cambio, y eso es lo que debe al portador; lo debe devolver, sin duda, puesto que no es posible negarlo bajo ningún punto de vista. La mejor prueba de esta obligación de indemnizar surge seguramente del hecho de no poderse encontrar otros argumentos que la propia naturalidad de aquella obligación.

El Estado quitó las prerrogativas de dinero a los táleros e indemnizó a los portadores, canjeándoselos por monedas nuevas (9). No existía ninguna obligación legal para proceder así, pero sobaban las razones extra-legales. Ante todo estaba el hecho de que el Estado, mediante las leyes impositivas, había obligado antes a los ciudadanos a adquirir táleros de plata; pues el campesino, para pagar sus impuestos, se veía precisado a vender su vaca por táleros. Forzado por las exigencias fiscales, había comprado el campesino plata, no porque la requería para satisfacer una necesidad personal. Con esto asumía el Estado el compromiso de asegurar a los ciudadanos la salida de esos táleros, lo que implica el deber de indemnizar.

Así suele fundarse la obligación de indemnizar; pero bien sabemos que no hay peor sordo que el que no quiere oír. ¿De qué sirven, pues, los argumentos más convincentes? Fundar su derecho significa reconocer su debilidad. Si los agricultores (agrarios) hubieran sabido, cuando se trató de introducir el patrón oro, que la desmonetización de la plata significaría para ellos, a consecuencia de la baja del precio de este metal, una rebaja de 50% en sus deudas hipotecaria contraídas en táleros de plata, quién sabe que posición hubiesen asumido ante la obligación de indemnizar. Su comportamiento posterior, cuando comprendieron (demasiado tarde) el alcance de la medida, autoriza a pensar que la teoría del metal-moneda, según la cual un tálero importaba la 1/30 parte de una libra de plata fina, habría sido aceptada por ellos para insistir en cancelar sus deudas contraídas en táleros con plata desmonetizada en la proporción de 1/30 libra por cada tálero. Este habría sido un negocio muy lucrativo, pero más decente, más honesto, que el aumentar su renta territorial mediante los derechos de aduana. Todas esas maniobras quedan eliminadas con el papel-

moneda. Aquí no caben partidos, ni teorías, ni leyes, ni interpretaciones legales, para fundamentar la obligación del Estado a la indemnización. Es una obligación perfectamente comprensible. Y por eso la seguridad del papel-moneda es mucho más eficaz que la del metal-moneda; el papel-moneda es tan seguro como las ideas e intereses que llevan al pueblo a constituir una Nación. El papel-moneda sólo se hunde con el Estado.

Junto a la imaginaria seguridad del dinero frente a la omnipotencia del Estado se pretende otorgarle, además, un respaldo o seguridad económica. El Estado, se dirá, podrá utilizar su poder discrecionalmente, podrá renunciar al abuso del poder, pero esto sólo no constituye garantía alguna de poderse recuperar en todo momento las inversiones hechas para adquirir el dinero. El metal-moneda lleva en sí mismo la substancia que garantiza plenamente aquellas inversiones; posee su "valor intrínseco" (no importa cómo se lo concibe), substancia de valor, mientras que el papel-moneda es vacío en este respecto y debe buscar su respaldo en cualquier parte, menos en su materia prima.

Esta objeción es vaga y confusa. Acerca de su vaguedad ya se trató en el capítulo "¿Qué es el valor?" y en las precedentes conclusiones acerca de la seguridad de la moneda. Ya la circunstancia de que todos los tenedores de monedas de plata hicieron uso del derecho de canje cuando éstas perdieron sus prerrogativas monetarias nos demuestra que el metal-moneda no garantiza íntegramente con su material el desembolso efectuado. De lo contrario cada cual se habría guardado la plata.

Todo lo que se podría todavía agregar de razonable contra la objeción es lo siguiente:

Una mercancía está respaldada mientras haya quien esté dispuesto a dar por ella la cantidad habitual de mercancías o de moneda; en otras palabras, mientras no disminuya su demanda. Ninguna mercancía, empero, puede respaldarse a sí misma. Encuadra en el concepto de la división del trabajo y mercancía, que el producto del trabajo carezca de utilidad directa para su productor. Y vuelvo a repetir: ¿Qué podrían hacer con sus productos los sastres, los zapateros, los farmacéuticos? Es más ¿Qué podrían hacer los campesinos con el oro de las monedas si nadie se lo comprara?

Cuando se trata del respaldo de la moneda se piensa en la utilidad que los poseedores de los artículos (provisiones, herramientas, etc.) obtienen del aprovechamiento de los mismos. Esa utilidad se procura asegurar en todos los casos a los tenedores del dinero mediante el material monetario. El dinero ha de ser, simultáneamente, mercancía y elemento para las necesidades personales. Es decir, que se pretende algo imposible (10). El día en que la substancia monetaria fuera de utilidad a todos los poseedores no habría más dinero. La utilidad del material monetario llevaría las monedas a la fundición. Y el dinero es, sin embargo, indispensable; no ha de consumirse.

Mientras subsista la división del trabajo, o sea mientras produzcamos mercancías inútiles para nosotros mismos, necesitaremos un medio de cambio, es decir dinero. La demanda de dinero es, pues, de carácter permanente, constante; está cimentada sobre la división del trabajo, base de nuestra existencia. ¿Por qué, entonces, hemos de poder agotar, consumir o destruir el dinero? ¿No sería esta posibilidad, al contrario, un peligro para el intercambio de las mercancías, para la subsistencia de la división del trabajo?

Un respaldo monetario tal como se busca en la objeción transcrita no existe ni puede existir.

No es la substancia, el material monetario, lo que respalda al dinero, lo que asegura su demanda comercial, sino su acción como medio de cambio. Las fuentes de riquezas

inagotables que la división del trabajo proporciona a la humanidad son las que, en último término, respaldan el dinero.

Aparte de la división del trabajo no hay otro respaldo para la moneda. La división del trabajo genera una corriente ininterrumpida de mercancías, la que a su vez produce una permanente demanda de medios de cambio, de dinero, cualquiera sea el material con que esté hecho. Sea de oro, plata o papel, ello no repercute sobre la oferta de las mercancías, vale decir, sobre el respaldo monetario, ya que independientemente de la calidad del numerario, los productos de la división del trabajo tienen que ofrecerse a cambio de dinero. Perciba el campesino oro o papel por sus papas, nada influye esto en la cantidad llevada por él al mercado. De cualquier modo pondrá en venta todo el tubérculo de que pueda privarse. Ninguna influencia ejerce sobre la oferta de mercancías ni sobre la demanda de medios de cambio el hecho de que las arcas del Reichsbank atesoren 10 o 100 toneladas de oro. Y así como la demanda es el verdadero respaldo del dinero (y de todas las mercancías), así también tal respaldo es independiente del material monetario.

Mercancía, necesidad de dinero y respaldo monetario, son tres distintos vocablos para una misma cosa. ¿Dónde está el respaldo de una acción ferroviaria? ¿Acaso son los rieles y terraplenes? Cualquiera descubre ese respaldo en la masa de cargas llevadas a las estaciones para su expedición. La división del trabajo es el respaldo de la acción ferroviaria.

Análogamente sucede con las prerrogativas monetarias de los billetes de banco, con el dinero. Si no hay carga, la acción del ferrocarril carece de valor; si se paraliza la división del trabajo y la oferta de mercancías, el dinero se convierte en el objeto más inútil, pasando a ser el papel-moneda un desperdicio y el metal-moneda una materia prima para la industria más insignificante.

Sinteticemos, pues, brevemente lo dicho en este capítulo:

- 1) El material del dinero no ofrece ninguna seguridad contra los desmanes gubernamentales en cuestiones monetarias,
- 2) El material monetario, haciendo abstracción de los efectos de la ley de Gresham, puede, en el mejor de los casos, respaldar el dinero amonedado sólo en proporción reducida (la plata respaldaba al último apenas el 40% de los táleros), mientras las sumas infinitamente mayores formadas por las obligaciones en dinero (cédulas hipotecarias, títulos públicos, etc.) permanecen completamente sin garantía.
- 3) La obligación del Estado de indemnizar, en caso de sustraer al dinero sus prerrogativas, sólo se concibe para el papel-moneda: en lo que atañe al metal-moneda la obligación ha de ser demostrada y defendida contra la resistencia de las diversas capas sociales afectadas por tal innovación. A ello se debe que la seguridad del papel-moneda sea mayor que la del metal-moneda.
- 4) La substancia monetaria no puede influir en la demanda de dinero; en consecuencia, nunca constituirá un respaldo, porque ni promueve, ni regula, ni domina tal demanda.
- 5) Independientemente de la substancia el dinero está respaldado siempre y exclusivamente por la división del trabajo.
- 6) La seguridad del dinero podrá ser lograda tan sólo cuando predominen conceptos sanos en materia de política monetaria, en el pueblo y sus dirigentes.

(1) Se entiende que nadie puede estar obligado a pagar sus deudas en oro acuñado cuando el Estado abandona la monetización, prohibiendo al mismo tiempo la acuñación particular. Nadie, en general, puede ser obligado a entregar una cosa declarada como monopolio.

(2) Es de suponer de que si alguno de los grandes Estados mercantiles desmonetizara el oro, los otros seguirían de inmediato su ejemplo para defenderse contra la afluencia de oro que vendría de aquel país, para evitar pérdidas similares a las sufridas por la Unión monetaria latina, cuando se titubeó tanto en las ventas de la plata.

(3) Repetidamente he advertido que se trata de una nueva edición del libro aparecido por primera vez en el año 1911, es decir, antes de la guerra. Esta aportó muchas confirmaciones a la nueva teoría monetaria, con todo no me referiré a ellas. No quiero nada de la guerra; ni siquiera para material de doctrina.

(4) Tanto en español (la plata) como en francés (l'argent), la plata significa dinero.

(5) En los últimos años este estado de cosas ha mejorado gracias a la obra intensa de la Federación de Libre Economía (Federación Fisiocrática) y el número de aquellos que dominan la materia y que se empeñan por la realización de la idea de la libre-moneda por medio de escritos y de la palabra va tomando incremento.

(6) Ley Gresham: Si en un país cualquiera la existencia de dinero sobrepasa la necesidad real de medios de intercambio exteriorizando en un alza de precios, esta alza dificultará la exportación de mercaderías, facilitará la importación, resultando en consecuencia un saldo comercial desfavorable, que se nivela en la forma más sencilla exportando oro. Así, por ejemplo en Alemania donde se lanzaron a la circulación miles de millones, se importaron en los años 1872-74 por 3.646 millones de marcos más de mercaderías (es decir, casi el importe total de la indemnización de la guerra franco-prusiana) de lo que se exportaba, mientras que antes de aquella guerra, la exportación alemana señalaba un superávit sobre la importación. Esta exportación de oro, que significa una contracción de la existencia monetaria, presiona los precios hacia su nivel normal y restablece así automáticamente el equilibrio entre la importación y la exportación. Pero si el Estado, sin tomar en cuenta esa señal de alarma reflejada por la exportación de oro, aumenta el medio circulante continuamente emitiendo papel-moneda, el éxodo del oro crece en la misma proporción hasta que los importadores tropiezan con serios obstáculos para conseguir oro o giros sobre el exterior con que responder a sus compras de mercaderías. Tales obstáculos originan, pues, de inmediato, un agio que sirve de regulador del comercio exterior, en cuanto dificulta la importación facilitando en cambio la exportación de mercaderías. El agio impide, simultáneamente, la circulación del oro en el interior, donde las tesorerías del Estado y en el Tribunal sólo acepta papel-moneda, y el agio que varía diariamente repercute, bien pronto, en el comercio como un satélite molesto del oro, de modo que éste es aceptado con cierto recelo. El agio choca en todas partes y el oro se hace inútil para el comercio por lo que se acumula pronto en los bancos, y permanece allí inactivo hasta que los propietarios, en busca de interés, lo envían allende las fronteras. Así sucede que en la lucha con su competidor de papel, el oro pierde la partida en el interior; con precisión matemática el papel-moneda desplaza al oro hacia el exterior, y este es el fenómeno denominado ley de Gresham, en homenaje a su autor.

(7) En Alemania circulaban antes de la guerra 5 mil millones de marcos en monedas de oro contra 143 mil millones de cédulas, 40 mil millones en documentos de crédito, etc.

(8) Los latifundistas se dirigieron al Estado solicitando el encarecimiento de los alimentos de primera necesidad mediante el cierre de las fronteras y el pedido les fué acordado. Los obreros exigieron del Estado el abaratamiento de los productos de alimentación mediante la reapertura de la frontera, y esto les fué denegado rotundamente.

(9) Que por la pérdida de las prerrogativas monetarias de la plata se haya podido causar un perjuicio a los poseedores de táleros, contradecía y contradice aun hoy las teorías de la moneda metálica.

(10) Ha dicho Bismark: "Cuando el alemán quiere algo, desea al mismo tiempo lo contrario".

6. ¿Qué precio ha de alcanzar el dinero?

Con todo el lujo de detalles requerido por lo trascendental de la cuestión, hemos demostrado que con el papel de dinero puede hacerse dinero de papel, es decir un papel-moneda por el cual se obtiene un precio mayor que por una tira de papel de igual tamaño.

Cabe preguntar ahora: ¿En cuánto ha de superar el precio del dinero de papel al del papel de dinero? ¿Cuál ha de ser la relación de cambio entre dinero y mercancías?

Es cuestión importantísima y seguramente la única que afecta a los productores de mercancías. Podrán ellos permanecer indiferentes ante el material de la moneda, que de todos modos les será tan sólo una carga, pero ante la pregunta "¿cuánto pides por tu vaca, o qué ofreces por mis herramientas?" prestarán, por cierto, la mayor atención. La verdad es que de la respuesta a esta pregunta depende el éxito de todo el largo proceso de producción.

Si varía la relación de cambio entre mercancías y moneda, cada cual al vender sus productos obtendrá más o menos dinero y al vender el dinero obtendrá, correspondientemente, más o menos mercancías. Considerado desde este punto de vista, una variación del precio de dinero podría pasarse por alto.

Pero no todos invierten el dinero recibido en una inmediata adquisición. Y para éstos no es tan indiferente una variación de precios en el intervalo entre la venta y la compra. Y aun menos indiferentes son los precios para todos los deudores y acreedores, pues les es una cuestión vital saber qué cantidad de sus productos tendrán que vender para poder cancelar los servicios de intereses y amortización de sus deudas, respectivamente, cuántas mercancías obtendrán en cambio de los intereses y amortización de sus créditos. Veremos también más adelante, cómo la cuestión de los precios contemplada bajo la faz netamente comercial, contiene la decisión sobre vida o muerte del intercambio de mercancías y, por ende, también sobre la división del trabajo, ese fundamento de nuestra economía.

Pero aquí no vamos a considerar más que las relaciones entre el acreedor y el deudor, con el propósito de esclarecer la importancia de los precios.

El "Haber" del deudor (deudor hipotecario, deudor de obligaciones, de letras, arrendatario, inquilino, poseedor de pólizas de seguro, contribuyente, etc.) comprende generalmente las mercancías, máquinas, bienes raíces, ganado, mientras que el "Debe" consiste exclusivamente en una determinada suma de dinero. Y el dinero para este "Debe" sólo puede obtenerlo el deudor realizando una parte de su "Haber", de preferencia sus productos.

Las oscilaciones en la relación de cambio entre mercancías y dinero repercute sobre la relación entre "Debe" y "Haber". Necesitando un agricultor enajenar, por ejemplo, al precio de 250 marcos por cada 1000 kgs. de trigo (precio posterior a la imposición de los aranceles aduaneros) una cuarta parte de su cosecha para cancelar los servicios de su deuda hipotecaria (o arrendamiento, en su caso), sus impuestos, seguros, etc., se vería obligado, en el caso de la derogación de los derechos de Aduana, a sacrificar para tales fines un tercio de su cosecha, y este incremento podría eventualmente absorber la totalidad del rendimiento, llevando al deudor a la quiebra.

Sucede lo contrario, es natural, en caso de alza de los precios. También a la inversa ocurren las cosas para el acreedor. Este gana directamente todo lo que pierde el deudor; y pierde lo que aquél gana por las fluctuaciones de los precios.

Dado el enorme desarrollo del sistema actual de créditos (se trata en Alemania de 300-400 mil millones de marcos; aproximadamente) cuyos servicios de intereses y amortización se realizan mediante la venta de productos del trabajo, no se requiere más que una leve variación de precios para favorecer a una clase del pueblo en detrimento de la otra por millares de millones.

Una baja de 1%, término medio, en las mercancías, cosa insignificante para nuestro ponderado sistema patrón oro, significa para los deudores alemanes mucho más de lo que representaba para los ciudadanos franceses la indemnización de guerra de cinco mil millones, en el año 1871.

Si el contribuyente debe reunir 100 marcos anuales para pago de los servicios de amortización e intereses por las deudas nacionales, provinciales y municipales, en forma de impuestos directos e indirectos, dependerá totalmente de la relación de cambio entre dinero y mercancías, que esa contribución le represente un sacrificio de 10, 20 o 50 días de trabajo.

¿Hemos de tratar, entonces, de elevar los precios, favoreciendo con ello a los deudores a expensas de los acreedores, o procuraremos bajarlos para enriquecer a los rentistas? ¿Hemos de plantear, acaso, la cuestión ante los acreedores o deudores para que ellos mismos decidan si debe el dinero ser administrado por personas sin escrúpulos? Respuesta: No queremos defraudar a nadie, y lo que sólo es beneficioso para unos pocos no debe tomarse en consideración por la Administración Monetaria. El dinero ha de administrarse con criterio de economía pública y no privada.

La moneda, por sobre todo tiempo y lugar, debe mantener invariable el precio que tiene hoy. Es necesario que cada cual tenga derecho a exigir mañana, el año que viene o dentro de 10 años, lo que ha pagado en mercancías por el dinero. Así reembolsará el deudor lo que ha percibido, y el acreedor obtendrá lo que ha entregado: ni un centavo más, ni un centavo menos.

También esto es perfectamente comprensible y no requiere explicaciones.

7. La determinación exacta del precio del dinero (x)

(x) Bajo "precio del dinero" entendemos la cantidad de mercancías que ha de ser enajenada para obtener una determinada suma de moneda.

Para que el precio del dinero sea fijo, es necesario poder probar que no ha variado. Si no se pudiera verificar esto, los acreedores o los deudores, en su caso, se darían eternamente por descontentos, exigiendo una baja o alza, respectivamente, del precio del dinero. Sólo se pondrá término a sus quejas cuando se les demuestre de una manera concluyente que "el precio del dinero" no ha experimentado fluctuaciones.

La divergencia entre los partidarios del patrón oro y los del llamado bimetalismo giraba mayormente en torno de la cuestión de si el "precio del dinero" había variado. Ambas partes han considerado el asunto basados en una concepción utópica (el titulado valor, valor intrínseco, substancia valorizada, guardavalor), y por ello quedó sin solución. Los argumentos más brillantes e ingeniosos traídos por los bimetralistas se convertían por lo regular en absurdos, debido a aquella utopía. Si los bimetralistas, basándose en prolijos estudios de estadística, comprobaban que desde su introducción el patrón oro provocó un descenso de 10, 20, o 50% en los precios de las mercancías, los partidarios del patrón oro restaban a esto toda importancia, desde que lo primordial no era el precio sino "el valor del dinero", afirmación que los mismos bimetralistas admitían. El descenso de los precios de las mercancías habría provenido del adelanto de la técnica, que significó una reducción de los gastos de producción y transporte. Sólo los decididos y persuadidos adversarios de la teoría del valor están en condiciones de demostrar que el patrón oro resultó ser un error que

permitió despojar a los deudores, inclusive al Estado, en favor de los acreedores. Los bimetalistas hubieran obtenido la victoria, y hasta les habría resultado fácil conseguirla si hubiesen librado la batalla en el terreno del precio del dinero, pero ellos mismos se desarmaron al caer en la ilusión del "valor".

El precio del dinero puede tan sólo expresarse en mercancías. El precio de las mercancías, prescindiendo del trueque, tiene una sola expresión, esto es cierta suma de dinero; el precio del dinero tiene tantas expresiones como hay clases, variedades de calidad, términos de entrega y procedencia de mercancías. Quien lee los boletines del mercado y las listas de precios de un país sabe perfectamente lo que vale la moneda en un momento dado.

Pero cuando se quiere averiguar si el precio del dinero ha variado, no basta una simple comparación con los precios de las mercancías del día anterior, porque mientras suben millares de ellas, otras tantas bajan en su cotización.

Por cierto que no es del todo indiferente si las oscilaciones de precios se refieren a la hulla, al trigo, al hierro, o bien a las agujas, botones o canarios.

Un ejemplo lo demuestra:

			<u>en 1906</u>	<u>1907</u>
A) paga por	1 pipa	Marcos	1.--	1.10 +
	1 caja de betún	Marcos	0.50	0.60 +
	1 doc. de plumas	Marcos	0.50	0.80 +
	1 sombrero	Marcos	3.--	2.50 -
	1 par de botines	Marcos	4.--	3.-- -
	1 pantalón	Marcos	11.--	10.-- -
		Marcos	20.00	18.00

Quiere decir que, a pesar de que una mitad de estos 6 artículos ha registrado un alza y la otra mitad una baja en los precios, el promedio se ha reducido en 2 Rm, o sea 10%. Guiado por las antedichas mercancías, el comprador constatará una valorización del dinero de 11%; obtendrá por su dinero 11% más de mercancías que antes.

Para restablecer el equilibrio anterior, no es necesario restaurar de nuevo la recíproca relación de cambio de las mercancías; bastará depreciar la moneda en un 11%; entonces todas las mercancías se valorizarán sencillamente en un 11%. Sobre la recíproca relación de los precios de las mercancías tiene el dinero tan sólo una influencia mediata. Si al subir el precio del betún baja simultáneamente el del pantalón, ello se debe, por lo general, a cambios en las condiciones de producción o de colocación; sólo cuando "en su conjunto", por la misma cantidad de dinero, se obtiene más o menos mercancía de la misma calidad puede decirse que la relación de cambio entre mercancía y moneda se ha modificado. Haciendo caso omiso de los precios originarios habría de registrarse para los 6 artículos consignados un incremento uniforme de 11%. Entonces tendríamos:

1 pipa	Rm.	1.10		Rm.	1.22
1 caja de de betún	Rm.	0.60		Rm.	0.67
1 doc. de plumas	Rm.	0.80	+ 11% =	Rm.	0.89
1 sombrero	Rm.	2.50		Rm.	2.78
1 par de botines	Rm.	3.-		Rm.	3.33
1 pantalón	<u>Rm.</u>	<u>10.-</u>		<u>Rm.</u>	<u>11.11</u>
	Rm.	18.-		Rm.	20.00

Este incremento uniforme de precios para todos los artículos puede provenir no de los cambios en el costo de producción, sino tan sólo de una causa que actúa de igual modo sobre todas las mercancías, y esta influencia uniforme la ejerce exclusivamente el dinero. (1) No tenemos más que aumentar la moneda en circulación hasta que los precios hayan subido ese 11%.

Para descubrir las eventuales oscilaciones en el precio del dinero debemos por lo tanto hallar el índice de los precios de las mercancías y compararlo con el promedio de un periodo anterior.

Como se trata aquí de miles de millones en juego; como del precio de la moneda depende el bienestar de los acreedores y de los deudores, es menester un detenido estudio. Ha de aplicarse un método de absoluta imparcialidad que ofrezca una solución exacta y científicamente inobjetable. De lo contrario, nunca cesaría la disconformidad de acreedores y deudores.

Los medios sugeridos hasta ahora no llevan, por desgracia, a esta solución inobjetable. Ante la dificultad de averiguar los precios de los millones de mercancías y clasificarlas oficialmente según su diversa clase, calidad, procedencia e importancia, se ha propuesto conformarse con los precios de un número limitado de mercancías, especialmente de las que se cotizan en la bolsa, estimando la relativa significación de tales mercancías según el capital requerido para su producción y comercio.

Así han sido compilados los "index-numbers" de Jevons, Sauerbeck, Soetbeer y otros.

Para facilitar la comprensión de una cuestión tan trascendental para la economía, presento un cuadro demostrativo, dejando constancia de que los números, por ser hipotéticos, no tienen más que un fin ilustrativo.

Cuadro para calcular el promedio de los precios

	1860			1880			1900		
	a precio	b cant.	c suma	a precio	b cant.	c suma	a precio	b cant.	c suma
1. Lana	1.00	100	100	0.80	90	72	0.70	40	28
2. Azúcar	1.00	20	20	0.90	90	81	0.80	110	88
1. Lino	1.00	70	70	1.10	40	44	1.20	10	12
2. Algodón	1.00	20	20	0.90	40	36	0.80	60	48
1. Madera	1.00	150	150	1.20	100	120	1.30	80	104
2. Hierro	1.00	50	50	0.80	100	80	0.70	130	91
1. Cereales	1.00	400	400	0.80	300	240	0.75	260	195
2. Carne	1.00	150	150	1.20	200	240	1.40	260	364
1. Indigo (añil)	1.00	30	30	0.80	5	4	0.75	1	7
2. Petróleo	1.00	10	10	1.10	35	38	1.20	49	58
		1000	1000		1000	955		1000	995

Nota aclaratoria. De acuerdo con este cuadro el precio-índice para los 10 artículos mencionados habría variado de 1000 que lo era en el año 1860, a 955 en 1880; y a 995 en 1900.

Las cantidades consignadas en las tres columnas "b" deben siempre deducirse, desde luego, de una misma base (en nuestro caso 1000) para no falsear los resultados. Bien entendido que lo que interesa no es la magnitud de las sumas, sino tan sólo la exactitud del monto proporcional de los guarismos respectivos. Si redujéramos, p. e. las cantidades transcritas a 500, el resultado final sería el mismo. La relación de los datos 1000, 955, 995 no se alteraría.

El precio de la primera columna "a" proviene de la cantidad de mercancías que se puede obtener por 1 marco, por ejemplo: 220 gramos de lana, 1.530 gr. de azúcar, 197 gr. de lino, etc. Todos los precios aparecen aquí llevados a la base de 1 marco. Los precios que siguen en la 2a. y 3a. columna "a", de 1880 y 1900 respectivamente, se entienden por las mismas cantidades de mercadería que se pudo obtener por 1 marco en 1860, es decir, por 220 gramos de lana, 1,530 gramos de azúcar, etc.

Para reunir todas las dificultades que han de vencerse en una investigación de esta índole, he escogido los artículos de tal manera que a un objeto cuya importancia para la economía nacional decrece siga de inmediato otro de preponderancia creciente. Es el caso de la lana y del azúcar. La cría de ovejas en Alemania ha experimentado en los últimos decenios un retroceso continuo y la lana, por consiguiente, ya no tiene, ni remotamente, para la economía alemana la importancia de hace 40 años. En aquel entonces, las fluctuaciones de precios de la lana repercutían sobre el precio de enormes majadas y sobre la renta de considerables extensiones de tierra destinadas al pastoreo de ganado lanar. Hoy, en cambio, la agricultura alemana apenas interviene en la fijación del precio de la lana, y si éste bajara de 100 a 50, el 99% de los campesinos alemanes ni siquiera se enteraría. Los únicos afectados serían los comerciantes en lana, las tejedurías y los vendedores de paños.

De ahí que el hecho de haber ligado el precio con la cantidad nos permite reducir, en nuestra investigación, el precio de la lana a su importancia real. Es así como hemos fijado, para aquella cantidad, 100-90-40.

Análogamente, pero en relación inversa, sucede con el azúcar. La producción alemana de azúcar ha crecido continua y fuertemente desde el año 1860, no sólo en absoluto, sino también en comparación con las otras ramas industriales. Muchos campos de pastoreo se han convertido en tierras de cultivo de remolacha; infinidad de campesinos, enormes inversiones de dinero en campos, fábricas, proveedurías, están interesados en el precio del azúcar, y es así como en el cuadro transcrito se le dedica una importancia cada vez creciente.

Lo mismo ocurre con las otras mercancías apuntadas: con el lino y el algodón, con la madera y el hierro, con los cereales y la carne.

Es indudable que si suponemos

- 1º. perfecta y completa la compilación,
- 2º. veráz la investigación de los precios,
- 3º. exactos los cálculos de la importancia comparativa de las diversas mercancías,

el resultado tendría que ser inobjetable.

Pero suponer tal totalidad y exactitud es suponer demasiado. Hay millones de mercaderías diferentes, y cada una dotada de innumerables características y cualidades. Revisando las listas de precios de algunas fábricas, por ejemplo: de artículos para fotografía, drogas, ferretería, etc. se encuentran más de 1000 variedades en cada una de ellos. ¿Cómo se

quiere calcular, entonces, oficialmente los precios? Las fábricas poseen, además, para los diversos clientes planillas azules, rojas, verdes, blancas, con diferentes escalas de descuentos. ¿Qué ficha de rebaja se entregará a los compiladores oficiales: la roja o la verde?

Sin embargo, de no existir otro procedimiento más simple para llegar a la mayor exactitud, podría aceptarse, por razones de emergencia, lo aproximativo y en lugar del conjunto de mercancías, escoger para la estadística 100, 200 o 500 de los artículos más importantes.

Si además se encomendara el trabajo a las diversas Cámaras de Comercio y si se aceptara el promedio de esos apuntes, no habría mucho que objetar para con acreedores y deudores, por lo menos desde el punto de vista de la imparcialidad.

Es necesario, pues, renunciar a la veracidad absoluta, ya que:

- 1) Es imposible calcular exactamente los precios sirviéndose de intermediarios, y menos aún por vía administrativa,
- 2) La averiguación de la importancia comparativa de las diversas mercancías es una cuestión complicada.

Pero, ¿son estos motivos suficientes para renunciar a todas las medidas para el precio del dinero? La tela no se mide con el metro oficial de platino guardado en París, ni tampoco el sastre se sirve de él. Y no obstante ello, los clientes no objetan el uso del metro de madera. ¿No sería preferible lo aproximativo de tal investigación sobre el índice del precio de dinero, antes que atenerse a las tornadizas aseveraciones del presidente del Reichsbank? ¿Qué sabemos hoy del precio de la moneda? Nada, salvo lo poco cosechado por nuestras propias observaciones, o lo que personas interesadas, sin pruebas ni documentos, quieran endilgarnos.

En medio de esta completa ignorancia sería sumamente ventajosa una medición aproximada de los movimientos en el precio de dinero, tanto por la utilidad inmediata que reportaría como también por las conclusiones a que sé podría arribar. Tal medida nos proporcionaría quizás más de una sorpresa, poniendo en serios aprietos a los adoradores del patrón oro. Pero, ¿hemos de renunciar por eso a un sano propósito? ¿Toma el juez acaso en consideración el apremio del ladrón a quien interroga? ¿No es preferible la luz de una vela a las tinieblas impenetrables? ¿No es más aceptable la duda provocada por la ciencia a la fe ciega?

Desde hace 40 años se nos sirve la tesis de que el sistema monetario patrón oro funciona perfectamente, y hace 40 años que aguardamos la prueba de esta aseveración.

La averiguación planeada de acuerdo con el método descrito nos proporcionaría un punto de apoyo para examinar la exactitud de tal afirmación. ¿Por qué no se ha recurrido hasta ahora a ella? He aquí la respuesta: Porque se teme la luz que tal revelación podría proyectar sobre las interioridades de nuestro sistema monetario. Los rutinarios odian la ciencia.

Y es verdaderamente sorprendente ver cómo los mismos hombres que suelen cubrirse los ojos ante los saltos mortales del patrón oro, súbitamente se horrorizan cuándo se habla del patrón papel y de la posibilidad de medirlo. Entonces crecen sus exigencias mucho más allá de todas las necesidades reales. A la queja de que bajo el patrón oro los precios suben y bajan en 10, 20, 30% (2) en breves intervalos oponen ellos la suya de que la medida propuesta no es infalible, ni excluye fluctuaciones, aunque éstas no sean comprobables.

Por lo demás también es fácil responder a exigencias tan malévolamente exageradas, si es que existe el propósito de hacerlo. ¿De qué se trata en el fondo? Pues, sólo de saber si las fluctuaciones de precios afectan o no el bienestar de acreedores y deudores; si los balances anuales de los industriales han sido influenciados por aquellas oscilaciones y en qué medida; si los obreros, empleados, rentistas, jubilados pueden adquirir con sus ingresos más o menos mercadería.

Para determinarlo de una manera intachable sólo se requiere lo siguiente: una ley según la cual todos los productores (agricultores, fabricantes) estuvieran obligados a notificar a las oficinas encargadas para ello, a las Cámaras de Comercio e Industrias las cantidades de mercancías producidas por ellos, junto con los precios realizados. Esas oficinas locales compilan los datos parciales, comunicando el resultado a una Oficina Central. Un informe local sería, por ejemplo:

5.000 quintales de cereales	a Rm. 35.--	Rm. 175.000
20.000 quintales de papas	a Rm. 5.--	Rm. 100.000
10.000 litros de leche	a Rm. 0.30	Rm. 3.000
600 metros cúbicos de madera	a Rm. 40.--	Rm. 24.000
5 millones de ladrillos 0/00	a Rm. 18.--	Rm. 90.000
200 ovejas	a Rm. 120.--	Rm. 24.000
500 doc. sombreros de paja	a Rm. 30.--	<u>Rm. 15.000</u>
Importe anual de la producción del distrito X		Rm. 431.000

En la oficina central se suman los informes remitidos por todos los distritos del país. Tal suma sirve de punto de referencia para medir en adelante cualquier variación. Eso sucede de tal modo que los precios recién calculados para la nueva medición por la oficina central son puestos en la misma compilación como arriba se enseña. El nuevo guarismo indica en qué proporción han sido alterados en conjunto los precios de la producción total de las mercancías. Los precios han de compilarse cada vez que se quieren hacer comparaciones. Las cantidades producidas se anotarán, en cambio, una sola vez por año. En lo que a mercancías extranjeras se refiere, el cálculo general incluye la importación anual. Como las cantidades y los precios de las mercancías producidas están sujetas a variaciones, la nueva cifra de comparación llamada "índice" calculada a base del nuevo inventario de la producción, no puede directamente utilizarse para mediciones anteriores. Para crear aquí la unidad comparable deben los nuevos guarismos calcularse a base de los precios de la compilación anterior y luego referirlos a los de la nueva. Recién entonces podrán ser comparados los dos guarismos.

Los "stocks" de los comerciantes no se toman en consideración en este procedimiento. Ellos van incluidos en la producción, y es de suponer que las variantes que resulten de la compilación de la producción afecten en proporción análoga a los balances de los comerciantes. Sería, pues, una carga inútil encuadrar estos "stocks" en la estadística de los precios. Lo mismo sucede con los salarios, ya expresados en los precios de las mercancías. Se puede admitir, además, que si permanecen invariables los precios de fábrica, tampoco variará el costo de la vida, de modo que los obreros, empleados, rentistas, jubilados, pueden adquirir por su moneda la misma cantidad de mercancías. (Los alquileres de las viviendas para obreros, que en su mayoría se componen de intereses, no han de tomarse aquí en consideración).

Los medios de producción (tierras, casas, máquinas, etc.) no tienen cabida en esta compilación. Los medios de producción dejaron de ser mercancías, son bienes útiles necesarios para su poseedor, y dejaron de ser medios de cambio. Empero, el precio es indiferente para las cosas que no han de enajenarse.

Sólo la parte de los medios de producción que corresponde a depreciación vuelve a transformarse regularmente en mercancías y, en forma de productos, retorna al mercado. En los precios de las mercancías, empero, aquella parte ya es debidamente considerada.

El Estado no tendrá pues que ocuparse de calcular los precios, ni la importancia de cada mercancía. Toda esta labor la efectuarán los ciudadanos. La investigación del precio de la moneda quedará por ello librada de toda influencia política, en manos imparciales. El pueblo mismo pronunciará directamente el fallo en la cuestión monetaria.

El aporte de pruebas, en este caso para el Estado, apenas representara una carga mínima para el industrial. La compilación que éste proporciona le resulta muy útil, pues le muestra hasta qué punto sus balances han sido afectados por condiciones inestables, es decir, por el sistema monetario y, en última instancia, por la Administración Monetaria, así como lo que ha de atribuirse a su actividad y a la actividad del Reichsbank.

El reparo más importante a este procedimiento es el de que algunas personas (deudores y acreedores) que esperan ventajas para sí del alza o de la baja de los precios podrían extender informes falsos; así por ejemplo, los terratenientes simularían una baja general para inducir al Estado a elevar, por medio de una crecida oferta de dinero, el nivel general de los precios, lo que se traduciría en un correspondiente descargo para los deudores.

De todos modos, no es tan grande el peligro, pues, cada cual sabe cuán insignificante es la influencia de su declaración en el resultado total. Si por ejemplo un terrateniente fingiera una pérdida de 1.000 Rm. en operaciones de 10.000 Rm., eso tendría para el movimiento total de Alemania que alcanza a 50 mil millones tan poca importancia como una gota en el mar. Reprímase semejante infracción con pena, por delito de falsificación, y el aludido comprenderá que el riesgo que corre no está en relación alguna con la ventaja que espera.

Por otra parte, una información controla la otra. Si la mayoría de los campesinos declara un alza de los precios, una excepción cualquiera llamaría la atención y el falsificador tendría que aclarar su situación.

Como se ve, este procedimiento pasa por sobre la cuestión del valor; no le preocupa el titulado "valor".

La mercancía se paga con mercancía, y sólo mercancías con sus propiedades corporales sirven para medida del dinero. No existe otra medida para la moneda. He entregado mercancías por dinero y quiero mercancías por él. Nada de trabajo, nada de sudor. De qué modo obtuvo el vendedor estas cosas, cuánto tiempo insumió en su fabricación; eso es asunto de él, y no mío. A mí sólo me interesa el producto (3). De ahí que tampoco el salario convenga para medir el precio del dinero. Si bien este precio también lo determina íntegramente el producto del trabajo, y no el reloj de la fábrica, como sostiene Marx, no se identifica, empero, con tal producto, ya que éste experimenta deducciones en forma de intereses y renta territorial. El salario, sumado al interés del capital y a la renta territorial, forma, desde luego, el producto del trabajo, que, en su calidad de mercancía, proclamamos como medidor del precio de la moneda.

(1) La retroactividad de las oscilaciones de precios sobre las relaciones monetarias de los acreedores y deudores, de los rentistas y los trabajadores y la consecuencia de esta acción sobre la demanda y el precio de las distintas

mercancías adquiridas por las diferentes clases sociales no se toman en consideración por carecer de importancia para la comprensión del asunto.

(2) Para comprobar las deficiencias observadas deberían los críticos de profesión proporcionar otro método mejor, pero se guardan bien de hacerlo porque sus proposiciones se aplicarían entonces al patrón oro, y esto entrañaría un peligro para su niño mimado. Por eso prefieren hablar de algo no demostrable y despiertan así en el público la creencia de que tal "cosa" es algo muy peligrosa.

(3) El trabajo debe ser netamente diferenciado del producto de trabajo. Como medida del precio de dinero el trabajo no es aplicable.

8. ¿Cómo se obtiene el precio del papel moneda?

La teoría según la cual la relación de cambio de las mercancías se determina por el trabajo que originó su producción, por el titulado valor, no puede evidentemente aplicarse al papel-moneda. Este obtiene por cierto un precio, pero no posee ningún "valor", ya que no costó ningún trabajo. El papel-moneda no tiene "valor material" alguno, ni valor "intrínseco", ni "extrínseco", no puede servir de "depósito de valor" ni de "guardavalor", ni de "medio de transporte", nunca "declina" ni "sube" en su valorización. El precio del papel-moneda no puede oscilar en torno de su "valor como centro de equilibrio". (Terminología de la teoría del valor. (1) Ha de seguir, pues, su propia trayectoria: está sujeto en absoluto a las fuerzas que determinan el precio; y obedece a un solo amo.

Los factores que determinan los precios pueden ser englobados en la expresión: La oferta y la demanda. Si deseamos entonces responder ampliamente al interrogante planteado debemos aclarar el alcance de estas dos palabras.

Preguntando hoy: Qué es demanda de dinero, quién la origina, dónde existe, se obtienen las respuestas más contradictorias. Por lo general, se dirá: demanda de dinero existe en los bancos, donde empresarios y comerciantes venden letras. Al aumentar la demanda de dinero, sube el tipo de interés; y por éste puede entonces medirse la magnitud de tal demanda. El Estado que cierra su ejercicio con déficit y recurre a empréstitos, también mantiene demanda de dinero; asimismo los mendigos hacen demanda de dinero.

Pero todo esto no constituye una demanda concordante con el concepto de medio de cambio. Y el dinero es ante todo un medio de cambio, y como tal debemos considerarlo y tratarlo. Si en la pregunta formulada sustituimos el vocablo "dinero" por el de "medio de cambio", surge de inmediato lo absurdo de las respuestas antedichas.

El comerciante que solicita dinero del Banco no efectúa ningún canje; no da más que su promesa de devolverlo. Sólo pide prestado, pero no cambia y devuelve dinero por dinero. No hay comercio, ni cambio; no se trata aquí de precios. Se habla del interés. Tampoco el Estado crea demanda de medios de cambio al lanzar un empréstito, puesto que no ofrece nada en cambio. No hace más que canjear dinero actual por dinero futuro.

Por lo tanto, no se trata aquí de una "demanda" de medios de cambio, sino de una demanda que no coincide con los fines del dinero. Para originar la demanda de dinero (medios de cambio) ha de ofrecerse en cambio algo diferente al dinero, como surge de la expresión misma.

¿Dónde existe, pues, la demanda de dinero? Ahí donde haya menester de medio de cambio, donde la división del trabajo lanza al mercado mercancías que, para su canje recíproco, requieren el medio de cambio adecuado, el dinero.

¿Quién mantiene entonces la demanda de dinero? Quién, sino el campesino que lleva sus productos al mercado; el comerciante que ofrece sus mercaderías detrás del mostrador; el obrero que se ofrece para un trabajo, pidiendo dinero por el producto elaborado? Donde es grande la oferta de mercancías allí hay gran demanda de medios de cambio; donde aumenta la oferta crece la demanda de medios de cambio. Eliminadas las mercancías, desaparece también la demanda de dinero. En la economía primitiva y en el trueque, la demanda por dinero no tiene razón de ser.

Es, pues, evidente que nosotros hacemos una distinción neta entre el comerciante que desde el mostrador ofrece cretona al campesino y el mismo comerciante que se presenta después al Banco, ofreciendo un pagaré para su descuento. Con la cretona en la mano originó una "demanda" de medios de cambio, de dinero; con el pagaré, el comerciante no hace tal demanda a su Banco, puesto que el pagaré no es mercancía. Aquí se trata del tipo de interés. Aquí hay una simple necesidad de dinero; ninguna demanda.

La demanda de dinero no tiene ninguna afinidad con esa necesidad por dinero. El mendigo, el Estado, el campesino agobiado por las deudas, lo mismo que el comerciante o el empresario, necesitan dinero cuando desean descontar un pagaré. La demanda de dinero, en cambio, la origina tan sólo aquel que ofrece mercancías. La necesidad de dinero se presta a muchas interpretaciones, en cambio, la demanda de dinero no tiene mas que una. La necesidad de dinero proviene de una persona; la demanda de una cosa, de la mercancía. El mendigo pide una limosna, el comerciante quiere ampliar sus negocios, el especulador procura quitar a sus competidores el dinero de los Bancos para poder dominar sólo como comprador en el mercado, y el campesino cae en las garras tendidas por el usurero. Todos ellos tienen apremiante necesidad de dinero, pero no pueden dar origen a una demanda de dinero, porque ésta no proviene de las inquietudes humanas sino de la provisión y la oferta de mercancías. En este sentido es, pues, también inexacta la afirmación de que la necesidad y la oferta determinan los precios. Entre la necesidad de dinero determinada por el tipo de interés y la demanda de dinero determinada por los precios existe la más grande discrepancia de carácter. Ambas cosas no tienen nada de común.

Quien ante las palabras "demanda de dinero" no piensa de inmediato en mercancías, el que no interpreta directamente la "gran demanda de dinero" como una montaña de productos, como un mercado, un tren de carga, un buque excesivamente cargado, o quizás, también, como superproducción, con la consiguiente cesantía en masa de obreros; ese tampoco alcanza el sentido de la expresión "demanda de medios de cambio, de dinero", ni ha comprendido aún, que la división del trabajo produce mercancías, que a los efectos de su canje, el dinero es tan indispensable como el tren de carga para el carbón.

Y si alguien oye hablar de la creciente demanda de dinero, por el hecho de subir el tipo de interés, sabe que quien así se expresa, no puede traducir sus conceptos con precisión. Pero si alguien tropieza con un perito en cuestiones económicas que confunde la necesidad de moneda con la demanda de dinero, tiene entonces el deber de advertirle el peligro de tautología en materia científica.

De ahí que separemos por completo la demanda de dinero de todas las otras necesidades humanas, empresas, negocios, condiciones del mercado, etc., levantemos el velo del "valor" que la cubrió hasta ahora y la ubiquemos triunfante en la cúspide de la montaña de mercancías que la división del trabajo pone sin interrupción en el mercado, visible, palpable y mensurable para todos.

Distinguimos esa demanda de dinero de la necesidad de dinero. Formamos una nueva montaña, pero no de mercancías, sino de letras, cédulas hipotecarias, bonos, reconocimientos de deuda, títulos del Estado, pólizas de seguro, etc., y plantamos encima un cartel que dice "Necesidad de moneda". En la primera montaña escribimos "precios"; en la segunda "interés"; y quien siguiendo el curso de esta investigación siga pensando en "necesidad de dinero" cuando hablo de "demanda de dinero" ya puede cerrar este libro tan sano. No ha sido escrito para él.

La demanda y la oferta determinan el precio, es decir, establecen la relación en que se cambia la moneda y la mercancía. Ahora sabemos ya lo que es demanda de dinero. Ella es la substancia que, sin interrupción, surge de la división del trabajo.

¿Y la oferta de dinero? También a este contento vamos a dar forma y contenido, librándolo de la nebulosa que lo envuelve.

El campesino que recoge papas, el sastre que cose trajes, se ven obligados a ofrecer los productos de su trabajo a cambio de moneda, pero ¿qué hacen ellos con este dinero? ¿Qué hicieron los 100.000 labradores y artesanos con el tálero, que desde hacía 100 años circulaba de mano en mano? Todos ellos ofrecieron el tálero a cambio de mercancía, que, una vez en su poder, se usaba o se consumía, desapareciendo así del mercado. El tálero, en cambio, permanecía en el mercado, retornaba siempre uno, diez, cien años después, y con otro cuño quizás a los 1000, 2000, 3000 años. Sirvió a todos cuantos lo tuvieron en sus manos, tan sólo, de mercancía; ninguno entre los 100.000 hombres pudo utilizarlo en otra forma. La inutilidad del tálero obligaba a todos a enajenarlo, es decir, a ofrecerlo en cambio de mercancías.

El que poseía mucho dinero también tenía que ofrecer mucho; quien disponía de poco, hasta ese poco debía ofrecer. Y a esta oferta de dinero se denominaba, entonces, y sigue denominándose aún hoy, y con exactitud, "la demanda de mercancías". Donde las mercancías abundan existe una grande demanda de dinero. Igualmente podría decirse: donde abunda el dinero, la demanda de mercancías ha de ser mayor que donde el dinero escasea. (Oportunamente trataré las excepciones del caso).

¿Existe acaso otra demanda de mercaderías que aquella representada por la oferta de la moneda?

Aquí lo mismo que en el caso de la demanda de dinero, hemos de distinguir entre la necesidad y la demanda de mercancías. Necesidad de mercancías la tienen muchos "menesterosos"; demanda por mercancías ocasiona tan sólo quien ofrece por ellas dinero. La necesidad de mercancía se expresa mendigando, solicitando; la demanda de mercancías tirando sobre el mostrador la moneda. Ante la necesidad de sus mercancías, los comerciantes tratan de escurrirse si falta el dinero para pagarlas; la demanda por sus mercancías, en cambio, los seduce y atrae. En resumen, la demanda de mercancías consiste en la oferta de dinero, quien carece de él no origina demanda alguna y quien lo posee tiene que provocar con él una demanda de mercancías. (Más adelante veremos, cuándo tendrá que hacerlo).

La demanda de mercancías, llamada simplemente demanda, está pues siempre y exclusivamente representada por el dinero. Una gran pila de dinero se traduce en una intensa demanda de mercancías. No siempre, por cierto; como lo comprueba el tesoro de guerra alemán de 180 millones del cual no se gastó en los 40 años ni un sólo marco para la compra de mercancías. (De estas excepciones nos ocuparemos más adelante). El descubrimiento de una nueva mina de oro significa una creciente demanda de mercancías, y cuando el Estado, en los países de papel inconvertible, lanza nuevas emisiones, es de conocimiento general que se elevarán los precios y crecerá la demanda. Si se otorgara a cada cual el derecho de partir por la mitad los billetes fiduciarios y las monedas de oro, dando a cada mitad el valor del entero, se duplicarían de inmediato la demanda y también los precios.

Hasta aquí no cabe duda alguna, ¿Pero se justificaría acaso el dejar librada a sí misma la oferta de dinero, como se ha hecho con la oferta de mercancías, y decir: lo que determina la

existencia monetaria determina también la demanda de mercancías? En otras palabras; ¿Es posible identificar la oferta de dinero con las existencias monetarias, de modo tal que podamos desligar por completo del ánimo del tenedor de dinero esta oferta o sea la demanda de mercancías?

¿No está supeditada la oferta de dinero, por lo menos en parte, a los caprichos del mercado, a la codicia de empresarios; en una palabra, es la oferta de dinero de pura substancia monetaria, sin mediación de ningún otro factor?

La importancia de esta pregunta para la solución de nuestro problema es de toda evidencia.

Decimos: la división del trabajo proporciona una corriente no interrumpida de mercancías: la "oferta". Las existencias monetarias generan la oferta de dinero, o sea la "demanda". Si esta oferta de dinero fuera tan ininterrumpida como forman una magnitud fija las existencias monetarias, el precio o sea la relación de cambio entre el dinero y las mercancías no dependerían de ninguna acción humana. La moneda sería el símbolo corporal, bien delineado de la demanda, como la mercancía es la representación materializada, mensurable, calculable de la oferta. Conociendo, entonces, en qué relación se encuentran las existencias de moneda y de mercancías respectivamente, sería esto suficiente para saber si los precios van a subir o bajar. Así ocurre con la libremoneda explicada en la segunda parte de la presente obra. Allí podemos decir: La libremoneda materializa la demanda, elimina de la misma todas las aspiraciones de los poseedores de moneda en cuanto a tiempo y magnitud de la demanda. La libremoneda dicta a su poseedor las órdenes de compra y las impone como una necesidad indiscutible. Por eso en el régimen de libremoneda también se puede medir directamente el volumen de la demanda por medio de la cantidad de libremoneda mantenida en circulación por el Estado, como se mide la oferta de papas o de diarios por el resultado de la cosecha o el tiraje de una edición, respectivamente.

Pero no es este el caso de la moneda actual, según veremos, y por ello tampoco podemos todavía responder a la pregunta planteada. Hemos de realizar nuevas investigaciones para poder decir cómo se determina el precio del papel-moneda común.

(1) Aquí sería oportuna la pregunta: ¿Por qué ha de oscilar el precio en torno al "valor"? ¿Por qué las fuerzas que son suficientemente poderosas para desligar el precio del valor no habrían de ser bastante eficientes para originar una separación permanente del precio y valor?

9. Influencias que actúan sobre la oferta y la demanda.

La mercadería se produce para el mercado y su productor sólo puede aprovecharla como objeto de cambio. Por eso la oferta es igual a la existencia de mercancías; es una cosa, una substancia, en todo caso una acción involuntaria cumplida por medio de las mercancías. Sin mercancías no es posible realizar la acción contenida en la oferta; con mercancías hay que cumplirla. Al propio tiempo, empero, es la oferta la única forma de utilizar provechosamente la mercancía. Resumiendo: la acción que radica en la oferta y la materia a la que refiere esa acción deben identificarse de manera tal que materia y acción se confundan en un todo.

La oferta (es decir, la demanda de dinero) equivale, pues, a la existencia de las mercancías.

Pero a su vez la existencia de mercancías depende:

- 1) del abastecimiento por la división del trabajo, o sea de la producción;
- 2) de la colocación de los productos.

Si fueran siempre iguales la producción y la colocación, también lo sería la oferta, es decir la demanda de dinero.

Y es sabido que, en general, tal cosa no sucede.

La provisión ya aumenta por el crecimiento incesante de la población. Cien obreros lanzan al mercado más mercancías que noventa.

Pero la provisión crece, asimismo, por el constante incremento de la división del trabajo.

El campesino que se dedica exclusivamente a la ganadería, en vez de distraer sus energías en producir para sus propias necesidades, como lo hacía en otros tiempos, tiene que concurrir al mercado con mucha más frecuencia que antes. Muy poco compraba y vendía antaño, ahora vende toda su producción: él acrecienta su oferta, es decir, la demanda de dinero por todo lo que produce.

En la campaña, en las aldeas, los artesanos trabajaban en su oficio, a menudo temporariamente; se dedicaban, además, a la agricultura, a la huerta, hacían sus utensilios y sus herramientas, cosían sus ropas y su calzado y hasta educaban a sus hijos. Ahora ya no tiene ningún artesano tiempo para tales menesteres. Su oficio le insume todo el tiempo y le rinde más. El producto íntegro de su trabajo se ha convertido en mercancía y va al mercado donde origina demanda de dinero, de medios de cambio. De ahí que la demanda de medios de cambio haya crecido enormemente en los últimos decenios.

Pero más aún que por las circunstancias mencionadas, la oferta de mercancías, la demanda de medios de cambio aumenta por el perfeccionamiento de los métodos de producción. Un tejedor producía antes, por ejemplo, a mano, 10 metros de género, y lanzaba esa cantidad al mercado: la demanda de dinero correspondía, pues, también a 10 metros. Hoy, con sus herramientas modernas, el mismo tejedor produce 500 metros de género; lanza, pues, 50 veces más mercancías al mercado y origina, desde luego, una demanda de dinero 50 veces mayor (1). Lo mismo ocurre con todas las artes y con todos los oficios. Para publicar los libros de una sola editorial moderna sería necesario que todos los hijos de la Gran China pasaran los años escribiendo de la mañana a la noche. Lo mismo sucede con la impresión en colores.

Treinta hombres en la Argentina producen con sus arados a vapor y sus trilladoras tanto cereal como 3000 labradores alemanes con el mismo trabajo. Estos colonos argentinos originan, así, una oferta de mercancías 100 veces mayor; una centuplicada demanda por medios de cambio.

Pero la magnitud de la oferta no ha de medirse exclusivamente por la cantidad, sino también por la calidad de las mercancías. Una tonelada de trigo de buena calidad significa una mayor demanda de dinero que la misma cantidad de trigo inferior.

La calidad de mercancías se mejora hoy continuamente. El ganado, la semilla se seleccionan, la fabricación mecánica se perfecciona, la química lanza diariamente productos más puros y de mayor aplicación al mercado; con cinceles eléctricos y modelos magníficos que suministra el proletariado enflaquecido, producen los artistas con poco esfuerzo obras

maravillosas y la demanda de dinero, de medios de cambio, crece por la diferencia total entre el valor del arte moderno y el antiguo.

Se acrecienta también el aporte de las mercancías por la aplicación en la industria de ciertas materias anteriormente inútiles. Así, las minas de hierro en Alemania proporcionan más de un millón de vagones con superfosfato para abonos de campos. Anteriormente, no eran más que residuos molestos; ahora, esos fosfatos motivan una demanda de numerario por muchos millones de marcos, (lo que no quiere decir, sin embargo, que se precisan otros tantos millones más). Lo mismo ocurre con las sales de potasa y otras muchas substancias. Se necesitaría menos dinero, menos medios de cambio, si no se hubiera descubierto la utilidad del superfosfato y de las sales de potasa.

Pero la demanda de numerario (medios de cambio) depende, además, de otros factores que no se relacionan directamente con la producción. Me refiero a la división de la propiedad que convierte en mercancía mucho de lo que era antes objeto de uso.

Así, la tierra es ahora negociable, en tanto que antes pertenecía a la comuna y no era enajenable. Enormes sumas de dinero se requieren ahora anualmente para el negocio de inmuebles. La demanda de dinero ha crecido desde que el suelo de la patria fué degradado a la condición de mercancía. Los intereses de las hipotecas y el precio de los arrendamientos de la tierra también absorben mucho dinero. No habría menester tanto dinero, si los chacareros no tuvieran que destinar una parte de lo obtenido por su cosecha para el pago de los arrendamientos e intereses hipotecarios, vale decir, si la tierra hubiera permanecido bien común.

Lo mismo pasa con los alquileres de la vivienda. Antes, la mayoría de los ciudadanos habitaban en cuevas, ranchos o casitas propias, pagando excepcionalmente un alquiler. Ahora sucede lo contrario, y de todo salario semanal y mensual, se deduce una parte para el pago del alquiler. ¡Cuántos millones se retienen de esa manera durante días, semanas y meses! (2)

El suministro de agua, luz, fuerza motriz etc. por el municipio transforma asimismo en mercancías una porción de cosas importantes que eran antes objetos de uso. De ahí también un incremento considerable en la demanda de dinero.

Para que un objeto pueda convertirse en mercancía ha de ser posible hacerlo llegar al comprador. ¡Cuántos objetos, empero, permanecen hoy abandonados, por impedir su transporte la falta de caminos, canales y ferrocarriles! Un ferrocarril nuevo, un túnel, un puente, una expedición exploradora, etc., proporcionan a los mercados cantidades enormes de minerales, madera, ganado, etc. y aumentan la demanda de numerario en proporción a estos bienes.

En general, la oferta de mercancías, quiere decir la demanda de dinero, crece continuamente. Pero tal crecimiento es susceptible de convertirse a veces en retroceso, por ejemplo como consecuencia de la reducción general de las horas de trabajo, guerras, malas cosechas, epidemias, lo mismo que por una huelga y en general por la política actual del salario.

Los ejemplos mencionados bastarían para demostrar de cuantas circunstancias depende la provisión de mercancías. Pero la oferta de ellas depende también, como ya lo dijimos, de la salida. Hasta tanto la mercancía no encuentre consumidor, sigue siendo ofrecida y significará demanda por dinero. Toda mercancía que desaparece del mercado importa una contracción en la demanda de numerario.

La oferta de mercancías, la demanda de dinero, de medios de cambio, depende, pues, también de la rapidez con que las mercancías llegan al consumidor, perdiendo, entonces, sus propiedades de tales. La comparación con los medios de transporte nos facilitará, otra vez, el alcance del concepto. Supongamos una cantidad determinada de un producto para transportar; por ejemplo, mil toneladas de ladrillos a despachar diariamente desde los hornos hasta la ciudad. El camino se halla en malas condiciones, faltan puentes, y en algunos sitios hay que aligerar la carga para poder cruzar los pantanos. Consecuencia: Los carros se mueven lentamente y cargan poco; se necesitan muchos carreros para cumplir la tarea. Pero el camino ha mejorado, los pantanos desaparecieron, se han construido puentes. Estas mejoras permiten a los carreros cargar más y realizar dos viajes por día en lugar de uno; la tarea se cumple con la mitad del personal; las mil toneladas de ladrillos sólo representan ahora la mitad de la demanda anterior de conductores. Si en lugar de una carretera se tiende una línea férrea, la demanda por conductores podría reducirse a la centésima parte, quizás menos aún.

Es así como hemos de imaginarnos la demanda de los medios de cambio, representada por el "stock" de mercancías.

Para conducir las mercancías por vía de cambio, desde el productor hasta el consumidor, es necesaria una serie de entidades comerciales, de cuyo funcionamiento y eficacia depende el grado de rapidez con que desaparecen las mercancías del mercado. Imaginemos una bolsa de café brasileño que por vía de trueque tenga que canjearse por agua de Colonia. ¡Cuántas veces debería canjearse, ofrecerse, cuánto tiempo tendría que permanecer en su estado de mercancía y rodar por los mercados! Hoy, con la intervención del dinero, tal bolsa ya arriba al consumidor después de haber cambiado de dueño tres o cuatro veces.

Las instituciones comerciales han alcanzado hoy un grado relativamente alto de perfeccionamiento (3). Con cada adelanto se acelera la metamorfosis de la mercancía en objeto de uso. Basta recordar las facilidades que proporcionan al comerciante el actual sistema bancario, el régimen de la letra de cambio, el servicio de correos y telégrafos, los servicios consulares, los medios modernos de propaganda, la imprenta, las escuelas comerciales, el sistema uniforme de pesas y medidas, el teléfono, las máquinas de escribir, etc. ¡Y las cooperativas de consumo, y los grandes almacenes de ramos generales! Una moderna casa de comercio puede realizar, en periodos iguales, 10, 20, 30, veces más negocios que antes. La capacidad comercial de un hombre de negocios es actualmente 100 veces mayor que la de su abuelo.

La división del trabajo provee incesantemente al mercado con una enorme corriente de mercancías que los comerciantes mediante sus organizaciones distribuyen continuamente entre los consumidores, eliminándolas del mercado.

Si los comerciantes no dispusieran de tales organizaciones, ¿de qué dimensiones deberían ser los mercados, los depósitos, los almacenes, etc., para contener todas esas enormes masas de mercancías que se evacuarían con mucha lentitud? El río, que es un torrente veloz y estrecho cuando baja de la montaña, aumenta su caudal de agua al correr lentamente por la llanura. Lo mismo sucedería con las mercancías. Sin nuestras modernas instituciones comerciales, sería mucho mayor el "stock" de mercaderías, incomparablemente superior la demanda de medios de cambio. Con frecuencia presenciamos hoy interrupciones en la actividad de algunas de esas instituciones, como por ejemplo en las de crédito, teniendo entonces la oportunidad de observar cómo, a consecuencia de ello, se demora la colocación de mercancías, crecen los "stocks" hasta inundar los mercados (la llamada superproducción), y cómo bajo la presión de esa creciente demanda de numerario ceden los precios y tras el derrumbe sobreviene la crisis.

Cuando se repara un camino por que el exceso de curvas o su mal pavimento ya no permite un tráfico regular y se le pavimenta en línea recta para tráfico ligero, ya no parecerá tan transitado a pesar de haber aumentado el número de vehículos que circulan por él. Sin embargo, si volvemos de súbito al estado anterior, el tráfico quizás se estanque por completo por ser excesivo. Análogamente sucede con las instituciones comerciales. Ellas procuran al intercambio vías rectas y condicionadas para el curso rápido de las mercancías. Si una de estas entidades falla, de inmediato se agrandan los "stocks", vale decir, crece la demanda de numerario.

La enorme influencia que las instituciones de crédito ejercen así sobre la demanda de dinero nos obliga a tratar este punto con mayor detención.

Decíamos que la mercancía representa una demanda de medios de cambio exactamente concordante con su cantidad y calidad. Si hubiera alguna posibilidad de intercambiar las mercancías sin la intervención del numerario, la demanda de este último disminuiría por el volumen de las mercaderías cambiadas.

Esto es lógico y evidente si consideramos la demanda de dinero desde el punto de vista de nuestro concepto de la materia. Aquí sucede lo mismo que en el caso del ferrocarril. La demanda de vagones es exactamente tan grande como lo es la cantidad de la carga. Pero si a lo largo de la vía trazamos un canal navegable, la demanda de vagones desciende en proporción a lo transportado por agua.

Y las instituciones de crédito hacen las veces de canal que se extiende al igual que el dinero para facilitar el intercambio de mercancías. Cuando "A" en Berlín remite a "B" en Colonia una partida de manteca, y este último paga la cuenta con una remesa de vinos, no se necesita un céntimo en efectivo para la operación. Si "B" no tuviera crédito en la casa de "A", ni "A" lo tuviera en la de "B", la manteca no se entregaría sino contra dinero; lo mismo que el vino. La demanda de numerario que hubieran originado el vino y la manteca ha sido evitada con el auxilio del crédito.

La demanda de dinero decrece, pues, en relación igual al volumen de mercancías cambiadas por vía de crédito. Si el total de las operaciones de crédito aumenta, disminuye la demanda de dinero, y viceversa, si mengua el crédito crece la demanda de dinero, en la misma relación. Esta influencia de las operaciones de crédito sobre la demanda de dinero no varía, aunque las partidas de vino y de manteca se saldaran en dinero, que estuviera representado por letras, cheques u otros documentos de crédito. Se trata siempre de orillar la demanda de dinero. Esos instrumentos de crédito, aunque se invocan como dinero, hacen que éste sea innecesario en todas las transacciones en que intervienen. Cierto es que sólo son instrumentos que surgen con el crédito y sucumben con él. El dinero se ve aliviado por ellos en tanto dure el crédito.

Aquí sucede lo mismo que con el ferrocarril aliviado por el canal navegable. Si éste se huela o la sequía del verano termina con las aguas, los productos cuyo transporte se hacía por el canal vuelven al ferrocarril. Pero cuando se derrite el hielo y el canal se torna navegable decrece también la demanda de vagones. Un canal semejante, que ora obstruye el hielo, ora la arena, es más bien una traba para el ferrocarril que un alivio. Y así ocurre también con las operaciones de crédito y su repercusión sobre la demanda de numerario.

Vamos a hacer un breve resumen de lo dicho en este capítulo sobre la demanda de dinero.

La demanda de dinero está representada por las mercancías que la división del trabajo incesantemente lanza al mercado. Evoluciona, pues, en concordancia con el volumen de mercancías que procura la división del trabajo. La demanda de dinero, entonces, no sólo se cubre con la existencia de mercancías, sino que es ya de por sí esa misma existencia. No se concibe otra demanda de dinero fuera de las existencias de mercancías. Y cuando hablamos aquí de mercancías no hemos de prescindir de ninguna de sus cualidades corporales. Cuando hablamos de mercancías hemos de tener a la vista quesos, barriles de cerveza, bolsas de cereales, etc. Un queso real y palpable, no imaginario: un queso del cual podemos afirmar y jurar, después de un análisis detenido, que se trata de un "gruyére" legítimo. Al tratar de demanda de dinero, o de mercancías, no hablamos de trabajo cristalizado, momificado, ni de "substancia social", ni de sangre, sudor y jornadas de labor, ni de jamones en que se ha hecho abstracción completa de sus propiedades materiales: tocino, huesos, cuero. La demanda de dinero, de medios de cambio, surge de cosas palpables, visibles, que en el mercado podemos adquirir por metros, litros, kilos, para alimentarnos y vestirnos. Y no sólo el peso y la medida, sino también la calidad de la mercancía va implícita en esa demanda de dinero.

La demanda de dinero depende de la afluencia de mercancías que procuran la división del trabajo y de la propiedad, y la magnitud de esta afluencia depende, a su vez, del número de obreros, de su diligencia, habilidad y dedicación, así como de la eficiencia de los instrumentos de trabajo. Un tejedor inglés lanza al mercado 5 veces más cretona que uno de la India. Origina, pues, una demanda cinco veces mayor de medios de cambio, de dinero.

La demanda de dinero depende de la rapidez con que el comercio remite las mercancías al consumidor, y esa rapidez aumenta con cada perfeccionamiento de las instituciones comerciales. Si la capacidad (4) en este sentido, de un joven egresado de la Escuela Superior de Comercio es mayor que la de un mercader común, la demanda de numerario habrá de bajar también con la fundación de cada nuevo Instituto Comercial. Pero si la capacidad no fuera mayor, tampoco habría razón para la existencia de tales escuelas.

La demanda de dinero se halla en relación inversa a la velocidad con que los productos de la división del trabajo y de la propiedad se desprenden de su carácter de mercancía.

La demanda de dinero depende, también, de la expansión o de la contracción del crédito, es decir, de la cantidad siempre variable de mercancías que se substraen al mercado y a la demanda de numerario por la acción de esa continua expansión o contracción del crédito.

La demanda diaria de dinero es igual, pues, a las mercancías afluídas diariamente al mercado, deducida la parte que se realiza por vía de crédito (o quizás también por trueque).

En una palabra: La oferta de las mercancías, la oferta propiamente dicha, la oferta en el sentido que "la oferta y la demanda determinan los precios", eso es la demanda de dinero. En la oferta de mercancías está comprendida la demanda de dinero, y viceversa. Y la oferta se identifica con las existencias de mercancías.

(1) Los investigadores del valor, que con su fraseología convirtieron todos los fenómenos económicos en un complejo impenetrable, harán este reparo sofisticado: el perfeccionamiento de los medios de producción ha rebajado el valor de los 500 metros al de los 10 metros de antes; en consecuencia, originarán los 500 metros una demanda de dinero idéntica a la de los 10 de antes. Replicamos: ¿Por qué el adelanto de los instrumentos de trabajo debe detenerse ante el dinero? Con el mismo derecho podríamos sostener: el perfeccionamiento de los medios de producción de los 500 metros bajaron el valor del papel-moneda al de los 10 metros. Con el "valor" de las mercancías se ha precipitado también el "valor" de la moneda en 500 metros, quedando así en pie de igualdad con las mercancías.

(2) La demanda de dinero depende, pues, también de si los alquileres, los arrendamientos u otros pagos periódicos se perciben semanal, mensual o trimestralmente. Si el obrero retiene en las primeras semanas del trimestre la parte correspondiente de su salario, este dinero permanece improductivo durante ese tiempo. Si paga, como en Inglaterra, semanalmente, este dinero es devuelto de inmediato a la circulación por el dueño de la casa. Por eso Inglaterra se arregla con mucho menos dinero que cualquier otro país.

(3) Sólo el poder canjeable del dinero por bienes experimenta retrocesos continuos, como lo demostraremos oportunamente.

(4) Por capacidad mercantil entendemos el poder, la habilidad, para mover los productos entre la fábrica y el consumidor.

10. La oferta de dinero

(La demanda de mercancías o simplemente la demanda)

La característica de los productos de la división del trabajo y de la propiedad consiste en la necesidad de enajenarlos, necesidad que gravita, o mejor dicho, es inherente a ellos. Las mercancías se producen para la venta, y en ningún producto se cristaliza tan puramente la cualidad mercantil como en el dinero. Lo hemos demostrado en uno de los capítulos anteriores.

La mercancía abandona tarde o temprano el mercado para convertirse en objeto de uso; empero, el dinero sólo se canjea siempre para ser enajenado de nuevo.

Tal como las mercancías no pueden venderse más que a cambio de dinero, así el dinero no puede enajenarse sino a cambio de mercancías.

Del mismo modo que la mercancía representa la demanda materializada de dinero, éste es la representación corporizada de aquélla. Donde aumentan las existencias monetarias crece la demanda de mercancías. El que no tiene dinero tampoco puede provocar demanda de mercancías. El dinero guardado por el Banco en sus arcas puede ser lanzado al mercado en cualquier momento, promoviendo así una enorme demanda de mercancías, mientras los millares de famélicos desocupados que contemplan tanta abundancia en los mercados no ocasionan demanda alguna.

La demanda de mercancía dependerá así, en primer lugar, de la provisión monetaria: no siempre concordará con ella, como lo veremos oportunamente, pero el carácter de mercancía que tiene el dinero obliga a sus poseedores a ofrecerlo, tarde o temprano.

Se podrá ofrecer menos dinero del que se posee, pero no más. Las existencias monetarias propias forman siempre un límite máximo infranqueable para la oferta del dinero. El carácter mercantil bien pronunciado del dinero siempre determinará, empero, que en el promedio general se ofrezca más dinero a cambio de mercancías ahí donde son mayores las existencias monetarias.

Los 180 millones que estuvieron depositados durante 40 años en la torre de Julio (Spandau) demuestran con claridad que dinero y oferta de dinero no son cosas tan substancialmente iguales como papas y oferta de papas, pero su finalidad fué, no obstante, la de ofrecerlos en determinadas circunstancias.

Así como un automóvil sólo es útil al dueño por su movilidad, el dinero le es útil sólo por el cambio de dueño, por su uso como medio de canje, por la circulación monetaria. El dinero está dotado de la propiedad que lo hace retornar siempre a la circulación. Se puede, hasta cierto punto, hablar de una obligación, aunque condicionada, de circular, que también es inherente a la moneda actual. (En la libremoneda tal obligación es absoluta).

De las mercaderías dijimos que su existencia está en relación inversa a la velocidad con que las instituciones comerciales las transportan desde el mercado al consumidor. Ahora bien; como el dinero se utiliza pero no se consume, ya que conserva la propiedad de mercancía, ya que sólo se le compra para venderlo de nuevo, (podemos descartar aquí a los joyeros), resulta que la velocidad con que facilitan las entidades comerciales el cambio de posesión del dinero no actúa ahora como en el caso de las mercancías, sino a la inversa. Cuanto más rápidamente pasa el dinero de mano a mano, tanto más pronto vuelve a su punto de partida, al mercado, para iniciar de nuevo su recorrido. Y con cada cambio de dueño llega

una mercancía más a la casa del consumidor. Así como un vagón del ferrocarril, en un tiempo determinado, recorre más kilómetros toneladas cuanto más rápidamente giran sus ruedas, así también una moneda sembrará más mercancías en su camino cuanto más se acelere su circulación. Un tálero flamante, un tálero indiscutiblemente legítimo, cambiará de dueño quizá no más de 10 veces por mes, porque habrá quien se goce en su contemplación y en reflexionar antes de desprenderse de él. Tratándose de un tálero desgastado, esas reticencias se atenúan; pero cuando se duda de su legitimidad, desaparece todo escrúpulo. Para recorrer el mismo circuito, un tálero flamante empleará 3 semanas; uno desgastado por el uso, 2 semanas, y uno dudoso, 1 semana. Para desenvolver el mismo volumen de negocios requiérense, pues, 3 táleros nuevos, 2 usados y 1 de legitimidad dudosa. La capacidad circulatoria, las propiedades mercantiles o técnico-mercantiles del dinero están, pues, en relación inversa a sus cualidades técnico-bancarias. Económicamente considerado, un tálero dudoso es de mayor eficacia que uno flamante. Adviértase bien esta particularidad.

La oferta es una corriente que brota de la división del trabajo y termina en casa de los consumidores. La demanda no es una corriente sino un fenómeno en circulación que al moverse rápidamente se nos presenta sin solución de continuidad, como un anillo. La oferta comprende mercancías siempre nuevas que hacen su recorrido una vez y desaparecen para siempre.

La demanda consiste, empero, en una cantidad de piezas monetarias que ya recorrieron millares de veces el camino y que otras tantas veces más lo habrán de recorrer.

Vemos por esta comparación que la demanda obedece a otras leyes que la oferta. La circunstancia de que la mercancía en su recorrido hacia el comprador tome incremento, se abulte, vale decir, se encarezca, en tanto que la moneda, aun después de cambiar mil veces de dueño, conserve intacto su precio originario, ya nos demuestra claramente que, bajo ese aspecto, el dinero no puede ser comparable con las mercancías.

Esto no quiere decir que el dinero promueva acaso el intercambio a "título gratuito".

En efecto, todos los factores que determinan la importancia de las ofertas de mercancías y que consignamos en el capítulo anterior, quedan descartadas en el caso de la demanda (oferta de dinero), y uno de aquellos factores, la racionalización de las instituciones comerciales, hasta repercute sobre el dinero en opuesta forma que sobre las mercancías. Las instituciones perfeccionadas abrevian y allanan a la mercancía el camino hacia el comprador, disminuyendo así los "stocks" y la oferta. Un adelanto en la circulación monetaria, una reducción de su período circulatorio, en cambio, conduce a que la misma pieza monetaria vuelva más pronto a su punto de partida, para reanudar su tarea. Quiere decir que cada mejora en la circulación monetaria aumenta la oferta de dinero. De ahí que con la libremoneda bastaría quizás una tercera parte de las actuales existencias monetarias para afrontar la misma demanda.

En lo que atañe a las mercancías, a la oferta, interesan ante todo las condiciones de producción, la fertilidad del suelo, la habilidad de los obreros, la perfección de las herramientas. Para la demanda, todo esto es indiferente. El oro no se fabrica, sino que se encuentra, y la única existencia que debe tomarse en cuenta por la humanidad de hoy, consta del legado de los antepasados, o, cuando de papel moneda se trata, de "emisiones" arbitrarias. Poco influye sobre la oferta la extracción de oro del año anterior. En la demanda, en cambio, hasta el oro recibido por Salomón de Ofir ha de desempeñar posiblemente hoy su rol como partícula de las monedas acuñadas. La oferta es producida por nosotros cada año; la demanda, en cambio, la vamos heredando sin cesar, y bajo tal aspecto las acumulaciones de Salomón, las campanas de despojo de los españoles en Méjico y en Perú,

los hallazgos de oro en California y Transval últimamente, juegan un papel importante. La magnitud de la oferta la determinan los productores que viven hoy; la magnitud de la demanda se determina en parte por hombres cuyos huesos, hace siglos, se han convertido en polvo. Millones de hombres se dedican a satisfacer la oferta; la demanda, en cambio, se sostiene por un puñado de aventureros de las minas de oro de Alaska y Africa.

En la consideración de la demanda influye también la rapidez de la circulación monetaria y en este punto verán muchos una dificultad para delimitar la velocidad circulatoria. Se inclinarán, pues, a creer que la demanda (que junto con la oferta desempeña el importante rol de árbitro general de los precios) es algo indeterminable.

En efecto, apenas se concibe una velocidad de la circulación que no pueda ser aumentada por una institución cualquiera.

Supóngase que se haya concebido un límite posible para la velocidad del circulante; si alguien propusiera impregnar el dinero con una substancia pestilente, que obligara a cada uno a desprenderse de él, se vería que tal límite aun es susceptible de ser extendido.

Pero para la vida cotidiana, para la demanda de hoy, nada importa la posibilidad de acelerar mañana más la velocidad de la circulación monetaria. El "hoy" domina en el mercado; el "mañana" se considera cuando es claramente previsible. Tampoco podemos imaginar para el ferrocarril límites de velocidad imposibles de franquear mediante ciertos adelantos; pero, hoy por hoy, esa velocidad está dentro de los límites que las locomotoras, las vías, los puentes y las curvas prescriben estrictamente. Actualmente nos parece lo más natural el hecho de no poder viajar con la rapidez que se nos ocurra. Reflexionando llegaremos a la conclusión de que tampoco el dinero está en condiciones de circular hoy con una velocidad cualquiera y que las instituciones de comercio imponen al medio circulante un máximo de velocidad, por el momento insuperable.

Pero esto no impide que hasta las instituciones de comercio se perfeccionen, lo que de hecho sucede casi diariamente. Con la reforma del sistema monetario alemán que substituyó la heterogeneidad anterior por una moneda unitaria que sin examen puede libremente pasar de mano a mano, se ha dado, sin duda, la posibilidad de una circulación más acelerada. (1)

Mediante las bolsas de comercio, cámaras compensadoras, letras, cheques, se imprime al dinero una mayor movilidad. (2)

Pero el ahorro, especialmente, sufrió modificaciones. Antes se guardaba el dinero ahorrado en una olla bajo tierra, en el colchón, etc.; hoy es llevado a los Bancos o a la Caja de Ahorro Postal, que lo destinan nuevamente a la circulación. Enormes sumas refuerzan así la demanda.

Las grandes tiendas modernas pueden también considerarse como una aceleración del medio circulante, puesto que permiten que el comprador se libere en una de ellas y en un solo día de una suma de dinero que en negocios dispersos le insumiría unos cuantos días.

En resumen; no es posible negar la eventualidad de una continua ampliación para los límites de la velocidad del medio circulante, pero tal eventualidad ya no va a desvirtuar ni oscurecer el cuadro que ahora nos hemos formado de la demanda.

La demanda depende, pues, de la magnitud de las existencias monetarias y de la velocidad del medio circulante. La demanda crece en relación exacta con el incremento de las existencias monetarias y con la rapidez de la circulación monetaria.

Esto es lo que debemos saber, por de pronto, de la demanda para formarnos una idea general de la fijación del precio por la oferta y demanda. Ciertamente que no es mucho lo que sabemos, pero esos vocablos tienen ahora un contenido; ya podemos palpar, mensurar la oferta y la demanda. Ya no son más ilusiones. Cuando hablamos de oferta, ya no la concebimos como maniobras especulativas y otras tonteras, sino que distinguimos frente a nosotros trenes cargados con madera, paja, cal, verdura, lana, arena, etc. Todo esto lo vemos claramente con nuestros propios ojos, y los demás sentidos demuestran que no dormimos, que no soñamos.

Y cuando hablamos de demanda tampoco vemos mendigos, déficits, intereses, etc., sino dinero, papel o metal moneda, dinero que es palpable y contable.

Vemos que el dinero por una fuerza intrínseca se pone en movimiento circulatorio, en un movimiento que se fomenta, se acelera por medio de las instituciones de comercio. Observando el dinero vemos como en cada ciclo que describe, una cantidad de mercancías es lanzada del mercado a las casas de los consumidores. Lo comprendemos ahora porque seguimos el proceso con nuestros propios ojos y sabemos que la demanda depende, en parte, de la velocidad con que el dinero, después de cada lanzamiento de mercancía, se posesiona de otra, y ya no hablamos por boca de ganso, sino que con la conciencia de estar apoyados sobre los fundamentos de la economía política, sostenemos: los precios se determinan autocráticamente por la oferta y la demanda.

He aquí presentada en el cuadro las partes integrantes del precio, hasta ahora analizadas:

O F E R T A	Tone- ladas	D E M A N D A	Tone- ladas
La división del trabajo y de la propiedad suministra al mercado, funcionando sin perturbaciones las instituciones comerciales, una masa diaria de mercancías de Esta oferta aumenta por	1000	La moneda acuñada o impresa por el Estado origina de acuerdo a la actual velocidad circulante y a los precios de ayer una demanda igual a Esta demanda aumenta cuando:	1000
1) El incremento de la producción a raíz del crecimiento de la población, en 10%	100	1) crece la cantidad de dinero sea mediante el descubrimiento de minas de oro o emisiones de papel moneda, en 10%	100
2) La expansión de la división del trabajo a expensas de la economía primitiva, en 5%	50	2) crece la velocidad del circulante a consecuencia del perfeccionamiento de costumbres e instituciones, en 20%	200
3) El perfeccionamiento de los medios y procedimientos de producción, en 20%	200	3) las cajas de Ahorro Postal y los Bancos devuelven de nuevo al comercio el dinero de los pequeños depositantes, en 10%	100
4) La mejor preparación de los obreros eleva la calidad de las mercancías producidas, en 30%	<u>300</u>		<u>1400</u>
	1650		1400

En cambio, se reduce la oferta cuando:

1) adelantan las instituciones mercantiles y se limita el comercio intermediario, acelerando el curso de las mercancías del mercado hacia los lugares de consumo

100

2) se simplifica el régimen de letras de cambio y otras condiciones del mercado de crédito, contribuyendo a suplantar el dinero efectivo

300
1250

Esta demanda empero no permanece siempre estacionaria; no aparece regularmente en el mercado, como lo veremos enseguida.

Aclaración: Bajo tonelada puede tomarse, naturalmente, cualquier mercadería, p. ej.: carbón. En este caso se pregunta: ¿Qué cantidad de trigo, carne, lana, etc. se podría obtener a cambio de una tonelada de carbón con los precios vigentes? Así, cada 50 kg. de carne de primera calidad, cada 100 kg. de trigo, cada 25 kg. de lana, etc. equivalen a 1 tonelada de la oferta.

Con la demanda ocurre lo siguiente: Se preguntará ¿cuánto dinero puede ofrecerse hoy, conocida la masa de numerario y su velocidad actual, y cuántas toneladas de mercancías se adquieren por él a los precios del día? Se responderá: 1.000 toneladas. Como los precios en que se basan estas 1.000 toneladas se determinan por la oferta y la demanda, esta última expresada en dinero disponible, tendrá que ajustarse, necesariamente, a la oferta expresada en toneladas. De no ser así, sino como en el cuadro precedente, donde a una oferta de 1.250 toneladas se opone una demanda de 1.400, sobrevendrá tarde o temprano el equilibrio mediante el ajuste de precios. En nuestro ejemplo, el equilibrio se produciría por el aumento de los precios en un 10% aproximadamente.

(1) Se podría llegar también a una conclusión contraria. En efecto, la mayor seguridad contra pérdidas de cambio y falsificaciones que ofrece la nueva moneda ha de haber ejercido sobre los que ahorran una atracción mayor que los táleros desgastados. Ahorrar dinero, empero, significa interrumpir la circulación. Ciertamente, ello entraña un freno.

(2) Como todavía lo hacen acopiadores de hacienda, los comerciantes llevaban en sus viajes el dinero para sus compras en efectivo; también se afirma que la ruta marítima a la India está cubierta por una capa monetaria formada poco a poco por los naufragios.

11. Las leyes que rigen la circulación monetaria actual

Si a la oferta y a la demanda se les instituye como árbitros supremos y exclusivos de los precios; si se admite ser una utopía el objetivo de la teoría del valor; si se ha constatado que la producción oscila en torno al precio como su punto de gravitación, y no a la inversa, entonces el precio y cuanto actúa sobre él constituirán el foco de nuestra atención, y cosas que hasta ahora nos parecían secundarias asumirán de súbito un rol trascendental.

Cito como ejemplo la circunstancia hasta ahora completamente desapercibida de que debido a la cualidad tradicional del dinero la demanda (en consecuencia la oferta de dinero) puede aplazarse de un día para otro, de una semana para otra, y hasta de un año para otro sin que se experimenten pérdidas inmediatas, mientras que la oferta (oferta de mercancías) no puede detenerse un sólo día sin causar al poseedor gastos de toda clase.

La demanda de los 180 millones depositada en la torre de Julio, por ejemplo, no ha sido utilizada ni una sola vez durante más de 40 años, y los gastos causados al Estado por ese "titulado" tesoro de guerra provinieron únicamente del exterior y no del interior de la torre. La cantidad y la calidad del oro almacenado no han sido alteradas en lo más mínimo. Ni un centavo se perdió por deterioro del material. El soldado de guardia protegía ahí el oro no del moho ni de la polilla, sino de los ladrones. Sabía que mientras no se violara la puerta el tesoro podía darse por seguro.

En cambio, el "verdadero" tesoro de guerra acumulado en Berna, el llamado trigo federal, insumía en Suiza anualmente, además de los gastos de depósito, de guardia, de conservación, un 10% de merma en el grano, (sin contar los intereses, a los cuales se renunció como en el tesoro de la torre de Julio).

Los objetos que representan la oferta pierden de peso y de calidad, bajan de precio continuamente frente a los productos nuevos. Rotura, oxidación, podredumbre, humedad, polvo, calor, frío, viento, relámpagos, ratones, polillas, moscas, arañas, fuego, granizo, terremotos, enfermedades, accidentes, inundaciones y ladrones son elementos que conspiran activa y continuamente contra la cantidad y calidad de la mercadería. Pocas son las que ya no dan a los pocos días o meses señales bien marcadas de ataques de esta naturaleza. Precisamente las mercancías más importantes e indispensables, el vestido y los alimentos, resisten menos.

Como todo lo terrenal, las mercancías se hallan en continua transformación. Así como la herrumbre por la acción del fuego vuelve a convertirse en hierro puro, éste por el calor lento del aire se transforma de nuevo en herrumbre. La rica piel, convertida en millares de polillas, se nos va por la ventana; la madera de las casas cae en polvo por obra de los gusanos, y el mismo vidrio que resiste mejor que otras mercancías la influencia del tiempo sigue la transformación por lo menos con sus añicos.

Cada mercancía tiene, así, su enemigo especial; las polillas para las pieles, la rotura para el vidrio, la herrumbre para el hierro, toda clase de enfermedades para los animales, y a esos enemigos individuales añádanse, además, los enemigos comunes que conspiran contra todas las mercancías en general: el fuego, el agua, los ladrones, etc. y el oxígeno que quema todo lenta pero seguramente.

Quien quisiera asegurar sus mercancías contra todos estos riesgos ¿qué prima tendría que pagar? ¿Cuánto abona el comerciante sólo en concepto de alquiler para el depósito de sus mercancías?

Pero la mercancía, además de deteriorarse, suele quedar fuera de moda. ¿Quién compraría hoy una escopeta de cargar por la boca; quién una rueca para hilar? ¿Quién pagaría hoy por tales objetos siquiera el costo de la materia prima? El proceso de producción lanza continuamente nuevos, perfeccionados modelos al mercado, y apenas demostró el "Zeppelin" ser dirígil, cuando ya fué superado figurada y efectivamente.

¿Cómo puede protegerse el dueño de las mercancías contra tales pérdidas? Vendíéndolas cuanto antes. Pero para venderlas tiene que ofrecerlas. Las mercancías, su patrimonio, lo impulsan directamente a la oferta. Si se resiste a este ímpulso será castigado por su mismo patrimonio, por sus mercancías.

Es de recordar aquí que continuamente afluyen al mercado nuevas mercancías, que la vaca debe ser ordeñada con regularidad, diariamente; que el desposeído, forzado por el hambre inmediata, ha de trabajar todos los días. La oferta ha de ser pues mayor, más apremiante en la misma medida en que se reduce la venta, la colocación. Generalmente es el período del abandono de la fábrica por las mercancías el más apropiado para su venta y cuanto más se demore la venta, tanto menos favorables serán las condiciones del mercado.

¿Por qué corre y grita el diariero? Porque su mercancía resulta inútil a las pocas horas de aparecer. El lechero lleva atada al carro una campana de fuerte sonido, porque no debe perder el día, mejor dicho, la hora y el minuto para la venta. El verdulero madruga antes que nadie, despertando al gallo casero. Tampoco el carnicero ha de quedar pegado a las sábanas, y menos aún cerrar el negocio en día festivo, pues toda su carne se le echaría a perder. El panadero puede pretender por su mercancía el precio habitual a condición de que despache el pan fresco. Y el chacarero que ha sacado las papas del campo, las dejará allí expuestas a las heladas nocturnas? No, por cierto; las recogerá apresuradamente y las llevará al mercado para aprovechar el buen tiempo y evitar penosas cargas y descargas de su barata y pesada mercancía.

Y los ejércitos de innúmeros obreros, ¿no tienen, acaso, la misma prisa que el diariero, el verdulero y el campesino? Si no trabajan pierden a cada instante algo de su haber, parte de su fuerza de trabajo.

Vemos, pues, como el estado precario y temporario de la mercancía despierta a la mayoría de la población de su sueño, estimulándola y obligándola a presentarse al mercado a una hora determinada. Los propietarios reciben de sus mercancías la orden perentoria de llevarlas al mercado bajo amenaza de penas que ellas mismas ejecutan. La oferta de las mercancías proviene, pues, de las mismas mercancías, y no de sus poseedores. Raramente delegan aquellas su autoridad en el propietario, y cuando lo hacen es en forma harto limitada. Así, por ejemplo, el agricultor podría después de una buena cosecha almacenar su trigo en un galpón, a la espera de una buena oportunidad para la venta. La naturaleza del trigo le permite a su propietario dedicarse más a reflexiones de esta índole que la naturaleza de la verdura, de los huevos, de la leche, de la carne, de la fuerza de trabajo. Pero tampoco el agricultor va a meditar mucho tiempo, puesto que el trigo pierde de peso y de calidad; lo afectan los ratones y los gusanos y hay que asegurarlo contra incendio y otros peligros. Si el agricultor confía su trigo al elevador de granos, la operación le absorbe en 6 meses una buena parte del rendimiento, prescindiendo de los intereses.

De cualquier modo el trigo deberá venderse antes de la próxima cosecha, y este lapso de tiempo se ha reducido ahora a 6 meses con la llegada de remesas regulares del hemisferio Sud.

La señorita Zelig, del Teatro Lírico de París (1860), percibe en concepto de 860 localidades vendidas para un concierto en la isla Makea (en el Pacífico): 3 cerdos, 23 pavos, 44 gallinas, 500 cocos, 1.200 ananás, 120 cachos de bananas, 120 zapallos, 1.500 naranjas. Ella valúa su ingreso, de acuerdo con los precios de París, en 4.000 francos, y se pregunta: "¿Cómo voy a convertir todo esto en dinero? ¿He de comérmelo? Se me informa que un especulador de la Vecina isla Manyca me hará una oferta de compra en dinero contante y sonante. Mientras tanto doy de comer zapallos a mis cerdos, para mantenerlos en vida, y los pavos y las gallinas devoran las bananas y las naranjas. Estoy sacrificando, pues, la parte vegetal de mi haber para conservar la parte animal" (1)

Se puede afirmar, entonces, sin réplica, que la oferta está sometida siempre a una necesidad imperiosa diariamente creciente que vence todos los obstáculos; a una obligación que radica en la substancia y que es inherente a los objetos ofrecidos. La oferta no puede diferirse. Independientemente de la voluntad de los poseedores de las mercancías debe la oferta aparecer diariamente en el mercado. Que hiele, llueva, queme el sol o circulen rumores políticos inquietantes en la bolsa, la oferta es siempre igual a la existencia de mercancías. Y aun cuando el precio de éstas no es del todo satisfactorio, la oferta concuerda con las existencias. Sea que el precio implique ganancia o pérdida para el productor, las mercancías se ofrecerán, tendrán que ofrecerse, y, por lo general, de inmediato.

Por eso podemos considerar la oferta de las mercancías, es decir la demanda de dinero, como sinónimo de la misma mercancía y declararla independiente de toda acción humana. La oferta es una cosa, un objeto, una materia y no una acción. La oferta equivale siempre a la existencia de mercancía.

La demanda, en cambio, como ya se ha dicho, no está sujeta a todo este apremio. Elaborada de oro, un metal precioso que ocupa un lugar destacado entre las materias terrestres y puede ser considerado, por así decirlo, como cuerpo extraño en la tierra, resiste con éxito a las fuerzas destructoras de la naturaleza.

El oro no enmohece, ni se pudre, ni se rompe, ni perece. Resiste la acción de la helada, del calor, del sol, de la lluvia, del fuego. El dinero hecho de oro protege al poseedor contra toda pérdida material. Tampoco la calidad se altera. Enterrando un tesoro áureo, aunque sea en un pantano y sin envoltura alguna, permanecerá inalterado aun después de 1000 años.

Al mismo tiempo, la extracción actual del oro es insignificante en relación a la masa acumulada desde los tiempos remotos; ella alcanzará apenas, en 3 o 6 meses, o quizás en un año, el 1 por mil de la existencia total.

La moda tampoco afecta al dinero de oro, puesto que la única variante experimentada en 4000 años fué el paso del bimetalismo al simple patrón oro.

Lo único que el precioso metal podría, quizás, temer, sería la invención de un papel-moneda conveniente, pero aun contra tal eventualidad estaría protegido el tenedor de oro, por el hecho de que tal papel-moneda, para introducirse, necesita la voluntad del pueblo, enemigo muy lerdo, que da tiempo para la fuga.

El poseedor de oro está así protegido de toda pérdida material, por las cualidades inherentes a este extraño cuerpo. El tiempo pasa inadvertido para el oro; es invulnerable al efecto destructor de los años. Su poseedor no está forzado a enajenarlo; puede aguardar. Cierto que pierde los intereses mientras espera. Pero, ¿acaso no debe el interés su origen precisamente al hecho de que el poseedor del oro puede esperar? En todo caso, también el poseedor de mercancías pierde intereses mientras aguarda la venta. Es más: pierde intereses y sufre deterioros en el material, aparte de los gastos de almacenaje y

conservación, en tanto que el poseedor del oro desperdicia tan sólo una oportunidad de ganar.

El poseedor de oro puede, pues, diferir la demanda de mercancías; puede imponer su voluntad. Ciertamente que tarde o temprano ofrecerá su oro, por serle inútil de por sí, pero lo hará cuando y dónde le plazca.

La oferta puede medirse siempre exactamente por el stock de mercancías existentes; ella se cubre con las mismas. La mercancía ordena, no admite réplica. La voluntad de su poseedor es tan impotente que con razón podemos pasarla por alto. En cambio, en el caso de la demanda se hace valer la voluntad del poseedor de dinero; el oro es un servidor obediente de su amo quien lleva a la demanda de la soga como si fuese un perro, y el perro muerde cuando se le azuza. Pero, ¿contra quién podría azuzarse la demanda? O para usar el lenguaje figurado marxista: la demanda entra al mercado con porte marcial, pisando fuerte, como quién está acostumbrado a la victoria y viene a recoger laureles; oferta llega oprimida, modesta, encorvada, como quién viene a que lo desplumen. De una parte necesidad, de la otra libertad, y la concurrencia de ambas determina el precio.

¿Cuál es la causa de este comportamiento tan diferente? Que el uno tiene para vender oro indestructible, mientras el otro posee objetos deteriorables. El primero puede esperar, el segundo no. En tanto, aquél posee el instrumento de cambio, que es inalterable y le permite sin perjuicio personal diferir el canje, éste sufre con la postergación un daño inmediato, tanto más grave cuanto más se prolongue. Porque esta relación coloca al poseedor de mercancías en una situación de dependencia frente al poseedor de dinero, o para expresarlo en la forma clara y concisa de Proudhon: porque el oro no es la llave, sino el cerrojo del mercado (del intercambio de mercancías).

¿Y si la demanda, aprovechando su libertad, se alejara del mercado?

Entonces actúa la obligación a la que está sujeta la oferta, haciendo que esta misma vaya en busca de la demanda, la localice y trate de atraerla mediante alguna proposición ventajosa.

La oferta necesita de la demanda, y de una demanda inmediata, y ésta, por su parte, conoce bien la situación precaria o forzada de la oferta.

En consecuencia, podrá la demanda generalmente exigir una compensación especial a cambio de su privilegio de permanecer retraída del mercado.

¿Y por qué no ha de exigir el poseedor del dinero tal tributo? ¿Acaso toda nuestra economía, la determinación del precio por la oferta y la demanda, no está basada en la explotación de los apuros del prójimo, como lo hemos demostrado con la extensión que merece el asunto?

Supongamos que el molinero y el herrero, separados por el espacio y el tiempo, quieran canjear sus productos, harina y clavos, respectivamente, y necesiten, al efecto, un dinero que Juan posee. Este, con su dinero, está en condiciones de facilitar de inmediato el intercambio, si así fuera su voluntad; pero puede también demorar, diferir, obstaculizar o simplemente impedir la transacción, puesto que su dinero le permite aguardar el momento más apropiado para el intercambio. ¿No es, entonces, natural que Juan se haga pagar tal poder, y que el molinero y el herrero convengan en hacer una reducción en sus pretensiones por la harina y los clavos? ¿Qué remedio les queda? Si se opusieran a la reducción mencionada, el dinero se retiraría sencillamente del mercado, debiendo, molinero y herrero, cargar otra vez sus productos y llevarlos, con nuevos gastos, a sus respectivas casas, sin haber conseguido su objetivo. El molinero y el herrero se verán, pues, igualmente

necesitados como productores y como consumidores. En el primer caso, por el deterioro de sus productos, en el segundo, porque carecen de los objetos para cuya obtención llevaron sus mercancías al mercado.

Si en lugar de oro Juan poseyera alguna otra mercancía como medio de cambio, por ejemplo, té, pólvora, sal, ganado o libremonedas; las propiedades de estos medios de cambio no le hubieran permitido dilatar la demanda ni recabar un impuesto de las otras mercancías.

Podemos, pues, decir: nuestra moneda actual sólo facilita por lo general el intercambio de las mercancías mediante la deducción de un tributo. Si el mercado es la calzada en la que se intercambian las mercancías, el dinero es la barrera que se levanta mediante el pago de un derecho. Y este derecho, ganancia, tributo, interés o como quiera llamársele, es la presuposición fundamental del intercambio de las mercancías. Sin tal tributo es inconcebible el cambio.

Entendámonos bien aquí. No se trata de la ganancia mercantil, del pago al cual tiene el comerciante derecho y lo hace valer por su trabajo. Hablamos de la ganancia especial que el poseedor del dinero está en situación de exigir de los productores de mercancías, porque puede obstaculizar el intercambio mediante la retención del dinero. Esto no tiene nada que ver con la ganancia comercial. Es un servicio especial que el dinero cobra, un tributo que el mismo recaba, porque se halla libre de la necesidad material de ofrecerse, a la que generalmente están sometidas las mercancías. Necesidad material, inherente a las mercancías, en cuanto a la oferta; libertad, arbitrio y autonomía completa del momento, del estado, en cuanto a la demanda; he aquí la razón determinante del tributo. La mercancía ha de pagar esta libertad al dinero irremisiblemente. Sin tal tributo no se ofrecerá dinero; sin pagar a éste el servicio de cambio ninguna mercancía llegará a su destino. Si por cualquier razón el dinero no percibe su tributo habitual, las mercancías permanecen en los depósitos, se deterioran, se pudren, perecen (crisis).

Si la percepción de un tributo es ya la premisa fundamental de la demanda, con mayor razón queda excluida la eventualidad de aparecer ésta en el mercado si la aguardan ahí pérdidas inmediatas. La oferta se presenta sin considerar en absoluto la ganancia o la pérdida. La demanda se retira a su fortaleza (eso es su invulnerabilidad) ante la perspectiva desfavorable, y aguarda allí con paciencia franciscana el momento más propicio para su aparición.

La demanda, mejor dicho, la oferta mercantil del dinero contra mercancías es posible cuando las condiciones del mercado ofrecen:

- 1) seguridad suficiente contra pérdidas, y
- 2) un tributo al dinero.

El tributo mencionado se percibe sólo mediante la venta de mercancías, y para ello se requiere el cumplimiento de una condición: que durante el período que transcurre entre la compra y la venta de la mercancía el precio de ésta no baje. El precio de venta ha de superar al de compra, dado que de la diferencia en más se abona el tributo. En períodos de prosperidad general (coyuntura ascendente), en que el índice general de los precios tiende a subir, la confianza de los comerciantes está generalmente justificada. La diferencia citada o sea la ganancia, cubre entonces los gastos del comerciante, más el tributo que exige el dinero. En momentos de coyuntura descendente (baja de precios) la percepción del tributo es dudosa, y con frecuencia hasta imposible. Basta la duda para inducir al comerciante a abstenerse de comprar... ¿Qué comerciante, especulador, empresario recurrirá al Banco para descontar un pagaré y obligarse a pagar intereses cuando teme que aquello que se

propone adquirir con el dinero prestado bajo de precio y corra el riesgo de no recuperar ni los gastos?

Desde el punto de vista de las premisas a las cuales el dinero subordina sus servicios de intermediario es matemáticamente imposible el comercio con precios en descenso. Pero es de notar aquí que sólo el poseedor de dinero habla de tal imposibilidad absoluta. Para el poseedor de mercancías ni las pérdidas mercantiles más graves forman un obstáculo a la oferta; él no conoce, en este sentido, obstáculos insalvables. La mercancía está lista indefinidamente para el cambio, haya perspectivas de ganancia o de pérdida. El dinero, empero, se declara en huelga cuando no se le asegura el tributo habitual, y ello sucede tan pronto como, por una causa cualquiera, se perturbe la relación entre la oferta y la demanda, y bajen los precios.

¡Alto ahí! ¿Qué acabamos de decir? Que al declinar los precios retrocedería la demanda, se haría calculadamente imposible la circulación monetaria. ¡Pero si los precios bajan precisamente por la escasez de dinero ofrecido! ¿Y porque la oferta de dinero es insuficiente para impedir un descenso de precios, se la reduce más aún? Seguramente que sí; no hay ningún error de imprenta en la frase. El dinero se retira efectivamente del mercado, la circulación monetaria se hace imposible tan pronto como sea insuficiente la oferta de dinero, y se inicie o se aproxime un descenso de precios.

Cuando después de instituido el patrón oro la emisión de dinero se redujo por el monto total de la extracción de plata y bajaron los precios, también se hizo imposible la circulación monetaria, amontonándose la moneda en los Bancos. El tipo de interés declinaba continuamente. Entonces, los bimetralistas iniciaron su cruzada contra el patrón oro, atribuyendo la imperante crisis económica al insuficiente suministro de dinero; pero los Bamberger y compañeros señalaban los grandes depósitos bancarios, el tipo bajo de interés, como prueba irrefutable de que en realidad había plétora de dinero. Ellos explicaban la baja de los precios por la reducción general de los gastos de producción (¿también del oro?), por una superproducción de mercancías. Los adeptos del bimetralismo, sobre todo Laveleye, desvirtuaron brillantemente tal afirmación, demostrando que sí el dinero no está en condiciones de circular comercialmente, se debe a que no es ofrecido en cantidad suficiente para impedir la baja de los precios. Los grandes encajes bancarios, el bajo tipo de interés serían la prueba concluyente de la escasa oferta de numerario.

Sin embargo, nuestros filósofos en cuestiones monetarias, perdidos en la nebulosa del "valor", jamás llegaron a comprender el alcance de la cuestión; ni la comprenden hoy, no obstante las numerosas pruebas aportadas por el desenvolvimiento de las relaciones monetarias a la veracidad de esta teoría bimetralista. Porque desde que la casualidad intervino en el hallazgo de grandes cantidades de oro y los precios experimentaron, en general, un poderoso repunte, desaparecieron los fuertes depósitos bancarios y el tipo del interés subió más que nunca. Queda, pues, demostrado que los Bancos le llenan, que el interés baja, porque escasea dinero; y al contrario, hay un drenaje en los Bancos, sube el interés, cuando se ofrece dinero en exceso.

Y bajan precisamente los precios porque es insuficiente la oferta de dinero.

Pero si ni siquiera es indispensable que los precios de las mercancías bajen efectivamente para que el dinero abandone el mercado. Es suficiente que se vislumbre la posibilidad de una baja general (con fundamento o sin él), para que se produzca un desconcierto en la demanda, se trabe la oferta del dinero, y por ende ocurra realmente lo que se sospechaba o se temía.

¿No habrá alguna revelación en esta frase? ¿No nos la pone acaso en evidencia la naturaleza de las crisis económicas, con una claridad que no se encuentra en ninguna de las voluminosas investigaciones sobre la materia? La frase nos señala cómo de súbito puede sobrevenir un "desastre", una crisis, un día fatal, que siembre muerte y miseria.

La demanda desaparece, se oculta, porque es insuficiente para realizar el intercambio de las mercancías a base de los precios hasta entonces vigentes. La oferta superaba a la demanda: de ahí que la demanda tenga que retirarse por completo. El comerciante que está preparando un pedido de cretona lo anula en el acto si se entera que la producción de cretona ha crecido. ¿No es esto divertido?

Pero si la producción lanza continuamente mercancías al mercado ¿no crecen, acaso, las existencias, por quedar estancada, entorpecida la salida? ¿No crecen, acaso, las aguas en el lecho del río si se cierran las compuertas?

La oferta se acrecienta, pues, se hace mas apremiante debido al titubeo de la demanda, y ésta titubea precisamente porque la oferta es demasiado grande en relación a la demanda.

Tampoco aquí hay un error de imprenta. El fenómeno de las crisis económicas, tan ridículo desde el punto de vista de los extraños a ella, ha de tener no más una causa ridícula: la demanda declina porque ya es demasiado reducida; la oferta crece porque ya es demasiado grande.

Pero la comedia se convierte pronto en tragedia. La oferta y la demanda determinan el precio, es decir, la relación en que se intercambian el dinero y las mercancías. Cuanto más mercancías se ofrecen tanto mayor es la demanda por dinero. Las mercancías que por el trueque o la vía de crédito llegan al comprador quedan excluidas de la demanda de dinero. Los precios, por consiguiente, suben cuando crecen las ventas a crédito, puesto que la masa de mercancías ofrecida contra dinero disminuye por el importe de esas ventas, siendo la oferta y la demanda las que determinan los precios, es decir, la relación en que se cambian el dinero y las mercancías.

De ahí que viceversa también tendrán que bajar los precios cuando declinan las ventas a crédito, porque las mercancías que se desplazaban hacia el comprador por vías laterales (crédito) vuelven entonces a unirse a la demanda de dinero en efectivo.

La oferta de mercancías a cambio de dinero en efectivo crece, pues, en relación inversa a las ventas a crédito.

Las ventas a crédito declinan cuando los precios bajan, cuando el precio de venta es inferior al de compra, cuando el comerciante pierde generalmente sobre sus stocks de mercancías, cuando cualquier pieza de sus existencias que ha adquirido por 1.000 puede comprarse hoy, en el día del balance, por 900, teniendo por lo tanto que asentarlos en el inventario respectivo a 900. La seguridad del comerciante sube y baja con los precios de sus mercancías, y de ahí que bajen o suban también las ventas a crédito con el descenso o ascenso de los precios.

Tan vulgar es el fenómeno; nada de extraordinario se encuentra en él. Y, no obstante, reviste un carácter singular.

Si suben los precios, es decir, si la demanda es superior a la oferta, afluye rápidamente el crédito, substraer al dinero una parte de mercancías y fuerza los precios más hacia arriba.

Pero si los precios bajan, se retira el crédito y las mercancías se lanzan de nuevo sobre el dinero en efectivo, presionando más aún los precios hacia abajo.

¿Se requiere, acaso, algo más para explicar el problema de las crisis económicas?

Debido al perfeccionamiento de nuestros medios de producción, porque fuimos más activos, hábiles e ingeniosos, porque tuvimos buen tiempo y buena cosecha, por nuestra mayor proliferación, porque hemos cuidado la división del trabajo, madre de todo progreso, por todo eso aumentó la oferta de mercancías y la demanda de dinero; y como no opusimos a ella una mayor oferta de numerario bajaron los precios de las mercancías.

Ante este derrumbe de precios declinó la demanda, se escondió el dinero; y por declinación de la demanda y la falta de salida, las mercancías paralizadas formaron enormes montañas. La oferta rompe los diques, inunda los mercados, y las mercancías se liquidan a cualquier precio. Pero precisamente por la baja general de precios el comerciante no adquiere mercancías, pues teme que cuánto compre hoy a un precio tentador, se ofrezca mañana más barato a un competidor suyo quedando él en desventaja. Las mercancías se tornan invendibles por demasiado baratas, y porque amenazan bajar aún más de precio. ¡La Crisis!

Pero en razón, precisamente, del estallido de la crisis; en razón de la contracción del Haber (activo) de los comerciantes y del incremento del Debe (pasivo) en relación a aquél; debido a que todo el que ha contraído obligaciones de entregar dinero (2) no puede afrontarlas ante la baja de los precios (del activo), ya que se han producido cesaciones de pago y el comercio en general ha degenerado en especulación, por todo ello se restringen las ventas a crédito. Y entonces crece la demanda de dinero en efectivo por la cantidad total de mercancías hasta entonces realizadas por vía de crédito, ocurriendo esto en el preciso momento en que el dinero ya escasea y se esconde.

Así como el fuego origina la corriente de aire que luego aviva el incendio, así también la interrupción en la circulación monetaria refuerza aún más la demanda de dinero. En ninguna parte se ven actuar las fuerzas compensadoras tan mentadas. Por doquiera acentuación, no atenuación; no hay rastros de fuerzas reguladoras.

Esta compensación buscada cuando crece la demanda de dinero (oferta de mercancías) piensan hallarla todavía algunos en la circulación monetaria acelerada, pues suponen que el anhelo de comprar barato (3) ha de atraer al dinero en mayor proporción al mercado, reduciendo así las reservas. Pero sucede todo lo contrario. La elevación de precios, y no la baja, incita al comerciante a comprar: esta última sólo puede causarle perjuicios. El temor de que lo muy barato (3) de hoy pueda ofrecerse mañana más barato aún cierra todos los bolsillos y, en realidad, no vemos dinero en abundancia más que cuando se espera un repunte de precios. Por otra parte: ¿Dónde estarían estas famosas reservas? ¿Acaso en los Bancos? Los Bancos retiran sus fondos de la circulación cuando ésta ya no ofrece más seguridades a causa de la baja general; pero los millones que se substraen al mercado cuando más falta hacen en él no pueden considerarse como reservas. Si en época de sequía el juez embarga la vaca del campesino, no por eso aumentará el ganado. Los Bancos siempre están repletos cuando bajan los precios, es decir, cuando la oferta de dinero es insuficiente; están exhaustos cuando los precios suben. Si sucediera lo contrario, entonces podría hablarse de reservas.

Si existieran, pues, reservas, habría que liquidarlas cuanto antes para fomentar el intercambio de mercancías, dado que su subsistencia sería una razón más para fluctuaciones de precios. Las reservas, o sea el atesoramiento, pueden formarse sólo mediante el retiro de dinero de la circulación, del mercado, del intercambio, de su destino; pero formarlas

precisamente cuando ya existe penuria monetaria en el mercado obliga a calificarlas de veneno.

He aquí la ley natural de la demanda: que desaparece tan pronto como se nota su insuficiencia.

¿Pero qué ocurre cuando ella es excesiva en relación a la oferta, cuando suben los precios de las mercancías? Pues no está excluida tal eventualidad. También esto surge palpablemente de nuestro cuadro, y la historia económica de los últimos decenios lo comprueba. Es un hecho evidente que a pesar del sensible incremento de la producción han subido todos los precios, aproximadamente desde el año 1895.

¿Qué hace, entonces, el poseedor de dinero cuando suben los precios, cuando prevé o sabe por experiencia que lo comprado hoy podrá venderlo más caro mañana, cuando el repunte de precios abarata todo, cuando la inversión de dinero rinde un beneficio creciente?

Respuesta: Adquirirá cuanto pueda, por todo su dinero y los préstamos conseguidos. Pues los comerciantes disfrutan de crédito mientras continua el alza de los precios, en tanto que el precio de venta es superior al de compra. Simultáneamente, el ambiente optimista creado por las elevadas ganancias de los comerciantes trae como consecuencia un ambiente favorable a las compras rápidas, sin detenerse a contemplar el dinero diez veces antes de gastarlo. La moneda circula con mayor velocidad en períodos de alza de precios: la circulación monetaria alcanza durante el auge comercial (coyuntura ascendente) la velocidad máxima que en general permiten las organizaciones comerciales.

La demanda es igual a la cantidad y a la velocidad de la circulación monetaria, y la oferta y la demanda determinan los precios.

Así, pues, el alza de los precios origina una creciente demanda de mercancías por la circulación monetaria acelerada y, simultáneamente, decrece la oferta de mercancías (a cambio de dinero efectivo) a causa del incremento de ventas a crédito. Los precios siguen repuntando, entonces, porque los precios suben. La demanda revive; crece por ser ya demasiado grande. El comerciante adquiere mercancías mucho más allá de sus necesidades inmediatas; trata de asegurarse, porque la oferta es demasiado reducida en relación a la demanda. Cuando la oferta aumentaba hasta resultar excesiva en relación a la demanda, el comerciante limitaba sus pedidos al mínimo, a lo que podía colocar de inmediato. No quería ni podía dejar transcurrir el tiempo entre la compra y la venta, puesto que en ese interín bien podría el precio de venta caer debajo del precio de compra. Pero ahora, que escasean las mercancías, no puede adquirir bastante; todo cuanto compra le parece poco, y quisiera acumular un stock enorme. Las deudas tal vez contraídas por él, se contraen diariamente en relación a su activo, el que por virtud del repunte de precios crece sin cesar; y el pasivo no le preocupa mayormente mientras siga el alza de aquellos.

¿No es esto también un fenómeno raro, propio de las curiosas manifestaciones de la coyuntura ascendiente?

La demanda de mercancías aumenta, ha de aumentar forzosamente mucho más allá del límite habitual, toda vez y todo el tiempo que escasee la oferta.

Sí; el patrón metálico, nuestro patrón oro apoyado en la ilusión del valor, se justifica. Lo demuestra claramente nuestra investigación. Origina una demanda creciente cuando ella ya es demasiado grande de por sí, y la restringe a las necesidades personales más indispensables de los pocos poseedores de dinero cuando ella es ya por demás

insignificante. No se da de comer al hambriento porque es un hambriento, mientras que se alimenta al satisfecho hasta el hartazgo porque está saciado.

Habíamos demostrado en qué consiste la utilidad del dinero. Tal utilidad había pasado siempre desapercibida; de ahí que nadie concibiera una demanda por semejante dinero (papel-moneda), fabricado con un material sin valor. Algo debió haber existido para inducir a la gente a aceptar el dinero, y si no fué su utilidad como medio de cambio habrá sido la utilidad de su materia prima.

Cierto que el oro es, efectivamente, una materia que tiene aplicación industrial, que de no ser tan caro se habría intensificado. Sólo el alto precio del oro influye en que no se le utilice muchas veces en lugar de hierro, plomo o cobre.

Su carestía no es obstáculo, empero, para la utilización del oro, por lo menos, en joyería, donde no importa tanto la baratura. En efecto, el oro es la materia prima predilecta de la industria joyera; con él se fabrican pulseras, cadenas, relojes y otros adornos; se enchapan los cálices para el servicio religioso, copas para premios deportivos, marcos para cuadros, etc. También los fotógrafos y los dentistas utilizan mucho oro. Y todo este oro se substraerá a la moneda porque es generalmente el oro amonedado la materia prima más barata para los joyeros.

La aplicación del oro para estos fines industriales crece naturalmente con el amor al lujo, con el bienestar y con la riqueza, y ésta aumenta con la producción de mercancías, con el trabajo. En años prósperos trabajan los joyeros horas extraordinarias; en tiempos malos la población necesitada vende sus joyas como chafalonía.

De modo que cuanto más mercancías se producen, mayor es la demanda de dinero (de medios de cambio), mayor es la cantidad de monedas de oro que ruedan a la fundición de los joyeros para convertirse en alhajas.

¡Alto ahí! ¿Qué absurdo se ha vuelto a decir? ¿Será posible que cuanto más se trabaje y más mercancías se produzcan sea mayor la riqueza, y a medida que ésta aumente más monedas (medio de cambio para mercancías) van a parar a la fundición? Sí, esto es exactamente lo que se ha dicho. No hay aquí malentendido alguno; y lo digo con la calma con que el juez pronuncia la sentencia de muerte. Sé bien que en tan pocas palabras hay elementos suficientes para la condenación del patrón oro. ¡Que traigan a mi presencia al hombre capaz de rebatir lo dicho!

Repito: Cuanto más mercancías se produzcan mayor será el bienestar y la riqueza, y más se desarrollará el amor a lujo. El pueblo enriquecido por la producción de mercancías (oferta de mercancías) limpia las joyerías y los joyeros llevan el dinero obtenido a la fundición para convertir la substancia monetaria (oro) en nuevas cadenas, relojes y otros objetos de su ramo.

Quiere decir, que dada la gran masa de mercancías producidas, dadas las abundantes cosechas, dado que el procedimiento de Tomás permite ahora convertir mal hierro en buen acero con el cual se obtienen herramientas excelentes que multiplican el rendimiento de nuestro trabajo, dado que los residuos de este procedimiento constituyen además un abono apreciable que triplica la fertilidad de nuestros campos, dado que los obreros aprendieron en las escuelas a utilizar sus manos con criterio racional, dado en fin el incremento de la oferta de mercancías, con todo esto destruimos la demanda, al fundir el medio de cambio, el vehículo de la demanda.

¿Qué diríamos si en años de óptima cosecha y cuando la industria trabaje a más no poder, la administración de ferrocarriles resolviera festejar tales acontecimientos quemando, destruyendo sus vagones?

"Si la cosecha de patatas me resulta buena le compraré a mi mujer un collar de oro", -dice el agricultor.

"Si mi vaca pare este año dos terneros le compraré a mi novia un anillo de oro", -dice el ganadero.

"Si logro coser con la máquina doble cantidad de pantalones compraré un reloj de oro", -dice el sastre.

"Si con mi nuevo invento patentado llegara a producir diez veces más nitrógeno haré dorar por mi cuenta la capilla de Luján", -piensa el químico.

"Si mi fábrica arroja este año una producción mayor a la del año anterior me compraré una vajilla de oro", -dice el industrial.

En resumen, el medio para adquirir anillos, collares, etcétera es siempre y regularmente la producción acrecentada de mercancías (la oferta), y el oro para estas alhajas se substraerá generalmente a la demanda a la moneda. (También el oro no amonedado es moneda según la ley).

Ahora bien, como el dinero fundido por el joyero se pierde para la demanda de mercancías, como esto suele suceder, por desgracia, en el preciso momento en que la oferta es considerable (ver más arriba), y como la oferta y la demanda determinan los precios, resulta que se produce una baja de precios. Y este descenso interrumpe el intercambio de mercancías y la producción, causando desocupación y miseria.

El patrón oro, la utilidad de la substancia monetaria como materia prima para la industria joyera es propiamente la sierra con la cual se corta la rama que produce el bienestar. El dinero es la premisa para la división del trabajo; ésta conduce a la prosperidad, la que, por su parte, destruye el dinero. **El bienestar termina, pues, necesariamente en un parricidio: destruye a quien le dió vida.**

Patrón oro y mendicidad se corresponden mutuamente. Y si Federico el Grande tuvo escrúpulos para gobernar a un pueblo de mendigos, ello solo nos demuestra que abrigaba un acentuado sentimiento de honor, no obstante que como rey no tuviera razones especiales para avergonzarse, ya que donde quiera se arraigó el patrón de metales preciosos, allí los reyes rigieron siempre sobre mendigos. Mientras el hombre sea afecto al lujo y dedique una parte de sus entradas a la compra de alhajas de oro, y mientras ese oro sirva simultáneamente de materia prima para sus medios de cambio, el bienestar de las masas populares será imposible.

No siempre el campesino aprovechará una buena cosecha para comprar un collar de oro a su esposa; ni todos los químicos implorarán la bendición para sus inventos con la promesa de dorar la imagen de la virgen.

"Si me resulta bien la cosecha compraré una trilladora", -dice un agricultor.

"Si tengo suerte en la invernada haré drenar aquel pantano", -piensa el hacendado.

"Si mi invento responde a mis esperanzas levantaré una fábrica", -calcula el químico.

"Si el establecimiento trabaja bien este año y termina la huelga construiré una casa de departamentos, -se dice el rentista.

Es decir, que cuanto más mercancías se producen, tanto más aumentan las empresas destinadas a producirlas, se multiplican los bienes reales (el así llamado capital real).

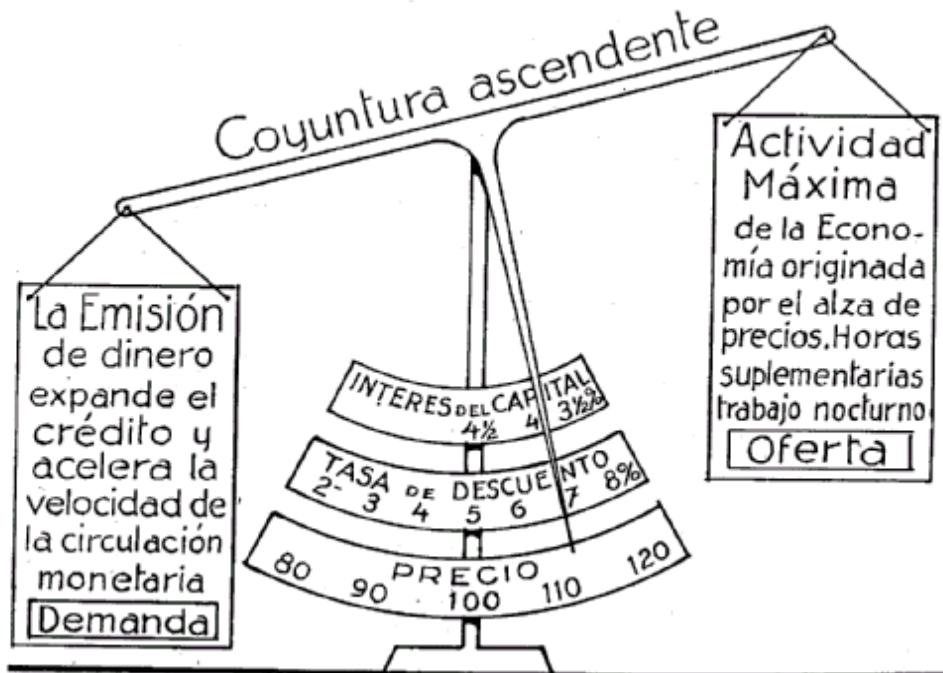
Pero de estas empresas (capitales reales) se espera interés, y el interés desciende a medida que crece el capital real en relación a la población. Muchas casas y pocos inquilinos igual a alquileres bajos. Muchas fábricas y pocos obreros igual a bajos intereses.

Bajando entonces el interés de los capitales reales por debajo de los límites habituales, a raíz de las nuevas empresas, no se invertirá más dinero en ellas. Sin interés no hay dinero (4).

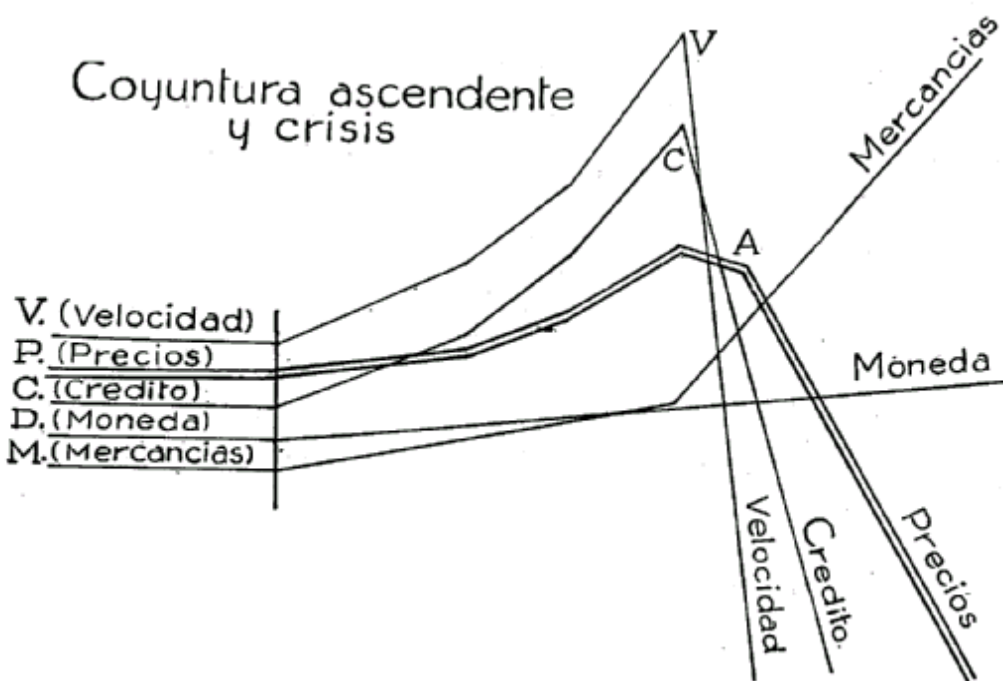
¡Un momento! ¿He interpretado bien? Si desciende la renta de las fábricas, casas, buques, se suspenderá su construcción, puesto que nadie querrá ceder dinero para tales inversiones. ¿Será cierto esto? ¿Cómo vamos a tener entonces viviendas baratas?

Sí, es cierto cuanto dije, y ¿quién se atreve a rebatirme? Si la renta de las casas, el rendimiento de los bienes en general baja, el dinero que se pensaba invertir en tales empresas se retira, y ¿que ocurre entonces con las mercancías que se destinan a la amortización y a la extensión de los capitales reales? (5)

De manera que cuando la población es activa e ingeniosa, cuando el sol y la lluvia favorecen las sementeras, cuando muchos productos se ponen a disposición del pueblo para ampliar las viviendas y los establecimientos industriales, es, precisamente entonces, que se retira el dinero destinado a fomentar el intercambio, y espera. Y debido al retiro de dinero, por la ausencia de la demanda, caen los precios, y aparece de nuevo la crisis.



No obstante el considerable aumento de la producción, los precios son arrastrados hacia arriba.



EXPLICACIÓN: (V) Velocidad de circulación. (C) Crédito. (D) Moneda emitida son los componentes de la demanda. (M) Mercancías representa la oferta. (V y C) dependen directamente de los precios: crecen en desproporción a ellos. El alza de precios promovida por el aumento de la moneda emitida estimula la producción. Si la producción de mercancías aumenta en desproporción al incremento persistente de la moneda, se inicia una baja de precios. El resultado es que V y C se separan de la demanda, y el retroceso de precios registra en A una precipitación especialmente también porque el retroceso de precios significa una paralización de la salida con que M (oferta de mercancías) acusa un brusco ascenso. Sólo mientras V. C. D. M. corren parejos o los desvíos se compensan, permanece P (precio) invariable.

Necesariamente, pues ha de sobrevenir la crisis cuando a consecuencia del incremento de capitales reales desciende el interés de empresas e inmuebles.

En la teoría del interés tratada en el segundo tomo se demuestra que el interés del dinero es independiente del interés de los capitales reales (pero no a la inversa), y que es un craso error la objeción de que el interés del dinero declina junto con el de los capitales reales, y que, por eso, tampoco faltaría dinero para nuevas inversiones aun en tiempos de descenso del interés de los capitales reales.

De ahí que también sobre esta base la economía nacional sólo evolucione de una crisis a la otra. Bajo el imperio del metal-moneda tiene el pueblo necesariamente que vivir sin techo y sin pan. El oro ihe ahí nuestro rey nato, el verdadero "roi des gueux"!

(1) Wirth: La moneda, pág. 7.

(2) Obligaciones de dar dinero son letras, pagarés, hipotecas, contratos de alquiler y arrendamiento, seguros en general, etc.

(3) Ninguna mercancía en sí es barata en el sentido comercial, sino sólo con respecto a lo realizado. Mientras bajan los precios, todas las mercancías son caras; se tornan baratas cuando el alza general de precios eleva el precio de venta por encima del de costo.

(4) Me remito a la teoría del interés tratada en el 2o. tomo de esta obra.

(5) Según los datos leídos por el banquero Reusch Wiesbaden en el Congreso Alemán de la Vivienda sólo los capitales para la edificación insumen anualmente la cantidad de 1.500 a 2.000 millones de marcos.

12. Las crisis económicas y la manera de evitarlas

Las crisis, los trastornos económicos, es decir, estancamiento y desocupación con sus consecuencias, no se conciben sino durante la baja de precios.

Y estos pueden descender por tres razones:

1) Porque las condiciones propias de la producción del oro no permiten el ajuste necesario de la oferta de dinero (demanda) a la producción de mercancías (oferta).

2) Porque con la producción creciente de mercancías (economía floreciente) y el consiguiente incremento de los llamados capitales reales baja el interés de estos, y entonces no se ofrece más dinero para la formación de nuevos capitales reales y se paraliza la salida de mercancías destinadas para ese fin. (Una parte bastante considerable de la producción, mayormente cuando crece la población).

3) Porque en períodos de producción intensa y de prosperidad creciente la moneda (la demanda) es fundida por los joyeros, y eso en relación a la creciente oferta de mercancías (1).

Cada una de estas tres causas de descenso de los precios basta de por sí para provocar una crisis, y su carácter es tal que si no estalla tal vez a causa de hallazgos suficientes de oro las otras la suplen, llenando el vacío. Una de estas tres causas de crisis actúa siempre e infaliblemente sobre la economía nacional.

Sólo en el caso de continuos y extraordinarios hallazgos de yacimientos auríferos y en cantidades tales que, a pesar del empleo creciente de oro en la industria, los precios suban continua y fuertemente (mínimum 5 % por año) podrá desenvolverse la economía sin crisis. También la resistencia que la circulación monetaria halla en la reducción del interés de capitales reales podría vencerse mediante aquella alza general de precios, puesto que ésta promueve precisamente la circulación del dinero. Pero semejante alza de precios significaría de por sí un derrumbe del sistema monetario.

¿Cómo se podrían entonces evitar los estancamientos en la economía? Llenando esta condición que va implícita en la explicación de sus causas a saber: Los precios no deben bajar nunca, bajo ningún concepto.

Y, ¿cómo lograr esto? Así:

1) Desligando el dinero del oro; orientando la emisión monetaria de acuerdo con las necesidades del mercado.

2) Ajustando el papel-moneda de manera tal que, bajo todas las circunstancias, sea ofrecido y siga ofreciéndose aun cuando el interés del capital, el interés del dinero tanto como el de los bienes reales (capitales reales), descienda y desaparezca.

Cómo se llega a ello, lo veremos en el segundo tomo de esta obra.

(1) Se dice que los chinos hacen figuras de plata que como mascotas o ídolos son muy solicitadas. La plata, empero, es el medio de cambio general de los chinos. Ahora bien, es fácil imaginarse como probable, corriente, este proceso: La plata afluye a China, por una causa cualquiera, en mayor cantidad y promueve ahí el florecimiento del comercio y la industria (coyuntura ascendente). El comerciante realiza buenos negocios, y en agradecimiento a su protector, el ídolo de plata, lo hace aún más grande y pesado, es decir, que el metal que recibió por sus mercancías, la causa de su éxito comercial, es fundida y desaparece para siempre en la capilla hogareña. Pero si los precios bajan a causa de la escasez de plata (crisis), y los negocios del chino van de mal en peor, entonces piensa que su protector es impotente, por ser demasiado pequeño, y de ahí que reúna el poco metal que le queda para aumentar el tamaño, vale decir, el poder de la mascota. Si no hay otras causas para explicar la extraña inercia milenaria en el desarrollo de la China, bastaría ésta. ¿Tiene acaso el europeo motivo para reírse del chino? En tiempos de bonanza aquél se compra una cadena de oro para lucirla, y en los tiempos malos la adquiere más pesada aún, para mantener la confianza en su solvencia.

Ambos, el chino y el europeo, cortan, pues, la rama sobre la cual están sentados, aunque procedan por motivos diferentes.

13. La reforma de la emisión fiduciaria

La oferta y la demanda determinan los precios, y la economía de un país requiere precios fijos para desenvolverse en forma próspera y para que se desarrolle lozano el germen de prosperidad inherente al dinero.

Nos hubiéramos hallado mucho más allá del capitalismo (1) si desde hace 3.000 años la humanidad no viniera sufriendo los golpes de las crisis económicas, retrotrayéndola siempre al punto inicial de su penosa marcha; si la miseria espantosa en que deja sumido al pueblo cada desastre económico no hubiera fomentado el espíritu mendicante, hoy propio de casi todos los hombres, pobres o ricos. Nuestros obreros no tolerarían el trato de que son objeto por parte de los empresarios y del Estado si la demanda por sus productos se hubiera mantenido tan estable en el mercado como la oferta; y nuestros latifundistas no habrían mendigado a los consumidores de pan, a las mujeres débiles y demacradas, un impuesto al mismo, exhibiendo, para provocar la compasión pública, como los mendigos sus llagas (su situación precaria) si el patrón oro, presionando sobre los precios, no los hubiera explotado y despojado.

El hambre y las deudas no son buenos consejeros. Imagínese los éxitos que se habrían alcanzado en el campo de la ciencia, la técnica y la religión, si la cultura tan promisoramente surgida en Roma, y fomentada con el oro aún manchado de sangre, robado y saqueado, no hubiera sido pasmada por el frío, destruída por los ventisqueros de un período económico glacial de 15 siglos de penuria monetaria.

Salomón creó maravillas porque consiguió en Ofir el material para la producción de dinero, posibilitando, así, un constante intercambio y la división de trabajo. Pero sus creaciones desaparecieron cuando cesó la afluencia de oro.

Toda tentativa cultural de la humanidad ha sido siempre automática y necesariamente ahogada por la caída de los precios, pues progreso significa división creciente de trabajo y

ésta es sinónimo de oferta, y la oferta no puede conducir al canje si los precios se derrumban por escasez de demanda (dinero).

Dinero y cultura se desarrollan y desaparecen juntos. De ahí que "la teoría mercantilista" no andaba muy errada al contemplar en el oro, un símbolo de riqueza y cultura, propiciando, por consiguiente, también una política tendiente al aumento incesante de las tenencias del áureo metal por medio de aranceles proteccionistas. Pero tan sano pensamiento tuvo una tonta expresión. Se había comprobado que con la afluencia de oro los oficios, las artes y las ciencias florecían; mas los mercantilistas confundieron dinero y oro. Creían que el oro producía el milagro gracias a su "valor intrínseco", no existía para ellos dinero, sino oro. Dinero y oro eran para ellos la misma cosa. No sabían que el dinero, no el oro promueve el intercambio, y que la riqueza surge de la división del trabajo, que el dinero, no el oro, posibilita. Ellos buscaban los efectos de la división del trabajo en las propiedades del oro, en lugar de las del dinero.

Quien haya aprendido a distinguir y diferenciar el dinero del oro convenciéndose también de la importancia de los precios estables, abjurando además de la superstición del valor, llega natural y fácilmente a esta conclusión: hay que emitir simplemente papelmoneda y proporcionarlo a la gente en cuanto se note que la oferta supera a la demanda y que los precios empiezan a decaer; y viceversa retirar papel-moneda e incinerarlo tan pronto como se observe que la demanda sobrepasa a la oferta y que los precios suben. No se trata más que de cantidades, y la prensa litográfica en un caso, y el horno incinerador en el otro permitirán ajustar a voluntad y exactamente la demanda (dinero) a la oferta (mercancías), de manera tal que los precios tendrán que permanecer fijos.

Esto sostiene Miguel Flürscheim (2) quien defiende su idea celosamente, y me cuenta entre los primeros que la formularon y divulgaron. Empero, me veo en la obligación de declinar ese honor, dado que he negado desde el principio (3) que el papel-moneda, en la forma actual, (es decir, sin obligación material e inmediata de circular) pueda, por simples variaciones en su cantidad, ajustarse a la oferta, tal cual lo exigen las necesidades de un normal intercambio de bienes nacional o internacional.

Lo discuto y he de comprobar claramente aquí que mientras el Estado no domine junto con la masa de dinero emitido la circulación del mismo, todas las contradicciones del medio circulante reveladas aquí permanecen en pie.

Mientras el dinero, considerado como mercancía, tenga preferencia sobre ésta, en tanto se hable de prerrogativas monetarias, en tanto los que ahorran prefieran el dinero a las mercancías (sus propios productos), y mientras los especuladores puedan impunemente, en provecho de sus manipulaciones, abusar del dinero, éste no facilitará el intercambio de los productos sin un tributo especial pagado de la ganancia comercial. El dinero debe ser "la llave" y no "el cerrojo" del mercado, una vía y no una barrera; debe facilitar, abaratar el intercambio, y no obstaculizarlo ni gravarlo. Porque es evidente que el dinero no puede ser simultáneamente medio de cambio y medio de ahorro, látigo y freno.

De ahí que además del dominio por parte del Estado sobre la masa circulante, tan sólo posible mediante el patrón papel estricto, exijo también una separación completa y efectiva entre los medios de cambio y los de ahorro. A disposición de los que ahorran están todos los bienes del mundo. ¿Por qué, entonces, han de invertir sus ahorros precisamente en dinero? El dinero no ha sido creado para que se le ahorre!

La oferta está supeditada a una fuerza material, inmediata, inherente a las mercancías; por eso pido una coerción análoga para la demanda, para que, cuando se trata del precio, la oferta no se vea en desventaja frente a la demanda (4).

La oferta se sobrepone por la obligación referida a la voluntad del poseedor de mercancías, y se convierte en una cosa simple y mensurable; de ahí que también la demanda deba ser abstraída a la voluntad del poseedor de dinero, para transformarse en algo susceptible de peso y medida. El que conoce la magnitud de la producción sabrá también la magnitud de la oferta; igualmente el que conoce la existencia de dinero tendrá que conocer también la intensidad de la demanda.

Todo esto se consigue en la forma más sencilla mediante una obligación material e inherente al dinero de circular como medio de cambio, y únicamente en esta forma (ver el segundo tomo).

La obligación material de circular libera al medio circulante de todos los obstáculos que se le oponen, de la manía de ganancias excesivas, de la especulación, del temor y de las amenazantes perturbaciones económicas de todo género, y pone la masa total del dinero emitido en una ininterrumpida, constante circulación imperturbable, que origina una demanda igualmente continua y regular.

A causa de la regularidad con que se manifiesta ahora la demanda cesan los estancamientos en las ventas, los stocks abultados, y como consecuencia inmediata sobreviene una oferta también regular, sólo determinada por la producción de mercancías, al igual que se regulariza el lecho de un río cuando su vertiente se distribuye parejamente.

Entonces se requieren sólo muy leves variaciones en la cantidad de dinero para poder ajustar bien la demanda a las fluctuaciones naturales de la producción de mercancías.

Pero si no se quiere aplicar al dinero esa obligación de circular, volveremos pronto a la confusión actual. La demanda escapa al poder del Estado, y el único factor fijo en este caos, la condición de que el dinero, para poder circular, exija un tributo por sus servicios, conduciría a que el dinero sea retirado privadamente del mercado tan pronto se note la escasez y, viceversa, retorne a la circulación cuando ya es excesiva su oferta.

Para verificar la veracidad de lo que aquí se ha dicho, me propongo someter la proposición de Flürscheim a un análisis minucioso (4). Esto se hace tanto más necesario, cuanto que en razón de los éxitos logrados con la reforma de emisión sobre la base del patrón fijo (oro a la par) en la Argentina (5), Brasil, India y otros países, llamó la atención el papel-moneda, despertando la fe en la posibilidad de un mayor perfeccionamiento de este medio de cambio. Los partidarios del patrón papel no podrían, empero, causar mayor daño a su causa que introducir o sancionar reformas que no excluyan toda eventualidad de fracaso. Cada error refuerza aun más la posición de los defensores del patrón oro, disminuyendo por decenios las posibilidades del patrón papel.

La simple reforma de la emisión fiduciaria, tachada aquí de insuficiente, tiene por objeto autorizar al Estado a emitir o retirar dinero respectivamente, en cantidades limitadas por el nivel de precios de mercancías. La demanda de dinero sólo debería medirla el Estado por el índice general de los precios. El Estado aumenta el medio circulante cuando los precios bajan, y lo reduce cuando ellos suben.

El dinero no debe ser reintegrable por una mercancía determinada, ni siquiera por oro; su propietario ha de atenerse al mercado. En lo demás, el dinero no se diferenciará del papel-

moneda común. Nominalmente podrá hacerse uso o abuso de él, aun como medio de ahorro, o como reserva para los especuladores. La demanda conservará, pues, todos los privilegios que posee hoy sobre la oferta. La demanda debe seguir siendo lo que es actualmente, una acción volitiva del poseedor de dinero; ha de subsistir como instrumento dócil de los magnates del dinero.

Empero, la finalidad perseguida en la cuestión ha de ser la de eliminar los periódicos excesos de producción (superproducción crónica) y la desocupación, impidiendo las crisis económicas y reprimir el interés del capital.

El comportamiento de los ahorradores será decisivo para el juicio sobre esta reforma, y recordamos aquí en primer lugar lo que hemos dicho sobre el ahorro. El ahorrador produce más mercancías de las que compra para sí; el excedente es adquirido por empresarios con el dinero de las cajas de ahorro y se transforma en nuevos capitales reales. Pero los que ahorran no ceden el dinero sin interés, y los empresarios no están en condiciones de pagar intereses si lo que producen no devenga por lo menos el mismo que los primeros exigen. Pero si durante algún tiempo se registra un incremento en la construcción de casas, talleres, buques, etc., naturalmente desciende el rendimiento de esos bienes. Entonces no pueden pagar ya los empresarios el interés exigido por los ahorradores. El dinero permanece en las cajas de ahorro, y como precisamente con ese dinero se adquirirían los excedentes de mercancías de los ahorradores éstas no tienen salida y bajan los precios. Estalla la crisis.

Aquí es donde quieren intervenir los reformistas de la emisión fiduciaria. Ellos dicen: ¿Por qué estalló la crisis? Porque bajaron los precios, y éstos bajaron porque hubo escasez de dinero, es decir, el dinero disponible no fué ofrecido a causa de la escasa rentabilidad de los bienes. Pues bien, dejemos a los ahorradores y a las Cajas de Ahorro en posesión de su dinero. Que lo entierren si quieren, y reemplacémoslo con dinero nuevo. El Estado lo emite y lo entrega a los empresarios cuando los ahorradores y los capitalistas retienen el suyo. Si baja el rendimiento de los capitales reales, el Estado también procede a la reducción del interés. Si los empresarios obtienen sólo el 3, 2, 1% sobre las casas, fábricas, buques, etc., vamos a suministrarles el dinero al 3, 2, 1%; y si es necesario sin interés alguno.

Sí, esto suena bien. El remedio es sencillo y puede considerarse razonable. Pero, sólo suena bien a los oídos profanos. Un oído experimentado percibe notas falsas.

Pero, acaso no se ha hecho el dinero para promover el intercambio? ¿Y no obstante ello se permite a los que ahorran, a los capitalistas y a los especuladores, aplicarlo a fines ajenos a su función específica? El dinero ha sido creado para facilitar al productor el intercambio de sus propios productos por los de los otros productores. Es, pues, un medio de cambio, y nada más. El dinero facilita el canje, y la operación ha terminado cuando ambos productores cambiaron mutuamente sus productos. Mientras un productor sólo ha vendido sus cosas por dinero, el canje no ha concluído, porque queda un hombre en el mercado aguardando la última fase de la negociación.

La idea fundamental del dinero exige así, para que se concluya el proceso de intercambio, que a la venta de mercancía contra dinero siga de inmediato la compra de mercancía por dinero. Quien tarda en comprar deja inconcluso el proceso de canje; obstaculiza necesariamente la colocación a otro productor y abusa del dinero. Sin compra no hay venta; luego, para que el dinero cumpla su misión, la compra ha de seguir a la venta, paso a paso.

Se sostiene ahora que el hombre que vendió sus productos a cambio de dinero y que no lo invirtió ulteriormente en la adquisición de mercancías estaría dispuesto a prestar ese dinero, si se le reconociera algún interés por él. Pero esta condición no puede considerarse

justificada. **El hombre debe de prestar su dinero incondicionalmente; de lo contrario ha de obligarsele a comprar mercancías o a rescatar de nuevo sus propios productos.** Nadie tiene derecho de imponer condiciones a la circulación monetaria, cualquiera sea su naturaleza. **El que posee dinero tiene un derecho a la compra inmediata, pero nada más.** Un derecho al interés es incompatible con el concepto del dinero, puesto que tal derecho equivaldría a un impuesto privado al intercambio de mercancías, con ayuda de una institución pública. El derecho al interés vendría a ser un derecho a interrumpir el intercambio mediante la retención del dinero, para colocar así a los poseedores de mercancías, que lo aguardan, en situación de apremio, y aprovechar ésta para la extorsión de intereses. Las condiciones bajo las cuales el dinero ha de prestarse son de incumbencia exclusiva de los que ahorran y nada tiene que ver el Estado en el asunto. Para él es tan solo un medio de cambio. El Estado dice al que ahorra: "Tú has vendido más mercancías de lo que compraste y posees un sobrante de dinero; éste debe volver irremediamente al mercado y ser canjeado por mercancías. El dinero no es un sillón de reposo, sino un depósito de transición. Si tu no tienes necesidad inmediata de mercancías, adquiere letras, pagarés, cédulas, etc. de personas que tienen menester actualmente de mercancías pero carecen de dinero. Las condiciones en que puedes adquirir las letras es asunto de tu exclusiva incumbencia; sólo tienes la obligación indicional de llevar de inmediato el dinero al mercado. Si no lo haces, serás obligado a ello por medio de multas, ya que por tu demora se perjudican tus conciudadanos.

El Estado construye caminos para el transporte de mercancías y emite dinero para el intercambio de ellas. Y así como el Estado prohíbe obstaculizar el tráfico de un camino con lentas y pesadas carretas tiradas por bueyes, así también debe exigir que nadie interrumpa, ni demore el intercambio con la retención del dinero. Será castigado quien, a pesar de todo, cometa semejante desconsideración.

Pero los partidarios de la reforma fiduciaria pretenden hallarse por encima de estos principios tan lógicos de un sistema monetario sano y eficiente. Con una ingenuidad infantil confían ellos lograr igualmente sus propósitos mediante la reforma aludida, ¡Qué vanidad!

Los que ahorran producen, pues, más de lo que consumen, y el dinero realizado por la diferencia no lo ceden sin percibir intereses por él. La crisis que originan directamente tales procederes de los ahorradores, ha de conjurarse, ahora, con la intervención del Estado que proporcionaría los empresarios dinero nuevo, acabado de imprimir, a un interés inferior.

De este modo el excedente de producción de los que ahorran no se adquiere con dinero de ellos, sino con dinero nuevo. Por el momento esto no significa mucho; y con la ayuda del nuevo dinero continúa normalmente la construcción de casas, fábricas, buques, etc. Ciertamente es que los empresarios perciben ahora de estos bienes un interés cada vez menor, dado que se construye sin descanso; la oferta de viviendas crece sin cesar, pero paralelamente baja también el interés que se ha de pagar al Banco de Emisión. Para ellos, como empresarios, es así indiferente el nivel del rendimiento de las casas, pues de todos modos habrán de transferirlo a sus acreedores. El trabajo continúa sin trastornos y sin descanso, y por ello, también se ahorra sin interrupción. Muchos ahorradores encuentran ventajoso prestar su dinero aunque sea a interés rebajado, pero otros, especialmente los más modestos cuyo beneficio ya es reducido, ante la ajba del interés de 5 a 4, 3% prefieren guardar el dinero a la antigua, en sus casas, renunciando así a toda clase de interés. Estas sumas alcanzan en total a muchos centenares de millones, que el Estado reemplazará con nuevas emisiones. Y así se evita la crisis, se sigue trabajando en la construcción de casas, fábricas, buques, etc., cuyo interés desciende continua y, como es de suponer, rápidamente. Pero con cada descenso del interés crecen los obstáculos que impiden a quien ahorra llevar su dinero al Banco. Pronto se unen a ellos también los fuertes ahorradores que renuncian a llevar el

dinero a las cajas, especialmente ahí donde gravita el camino hacia ellas y donde no se sabe a ciencia cierta si habrá tal vez, en breve, necesidad del dinero.

Habrá, asimismo, muchos que consideren más seguro tenerlo en sus manos que encomendarlo a las ajenas, a una administración extraña. Todas estas trabas vencidas hasta entonces por el alto interés dominan ahora el terreno. Y un torrente de dinero, de papel-moneda inunda desde la Casa de Moneda todos los mercados, para desembocar en millones de alcancías, y las prensas litográficas reponen, sin cesar, lo que se substraer al mercado. Una corriente poderosa de papel-moneda, de demanda, diariamente efectible, se encarrila así en una vía muerta.

Y cuanto más baja el interés, tanto más fuerza toma esa corriente; finalmente y aún antes de que el mercado está saturado de capitales reales, cuando el interés llegue al 1%, ya nadie llevará más sus ahorros a la Caja; todos preferirán guardarlos en casa. Entonces el total de los ahorros del pueblo va a parar en la alcancía. Son muchos miles de millones, enormes sumas que aun crecerán más todos los años, porque el retroceso del interés aliviar  considerablemente a los que ahorran, y porque con la eliminación de las crisis el pueblo no tiene necesidad de consumir hoy, por falta de trabajo, los ahorros hechos ayer. Bajando el interés a 1%, los ingresos de la población laboriosa se duplican, y con ingresos duplicados se decuplan los ahorros, ya que la última parte de las entradas se ahorra y esta parte crece por el monto íntegro del excedente sobre las entradas anteriores.

 Y que el Estado reponga todo este dinero anualmente!  Todo un pueblo que invierte sus ahorros en dinero, en algo que debe ser la demanda, diariamente realizable, en papeluchos que solo valen algo porque el intercambio de mercancías necesita una pequeña fracción de él! Esto es ya de por sí una situación muy sospechosa.

Ya las deudas territoriales (hipotecas) importan millones de millones. Si no se paga interés, se pide su cancelación, el dinero se retira, se esconde, debiendo el Estado reemplazarlo mediante nuevas emisiones. En letras circulan en Alemania continuamente alrededor de 30 mil millones, que sirven al mismo tiempo de medio de cambio. Si se suprime el interés, nadie más descontará una letra. Estas pierden su valor comercial y el Estado ha de emitir dinero por su importe. Muchos miles de millones serán necesarios. Aunque se imprimiera con 100 prensas durante todo el año billetes de 1.000 marcos, apenas podrían cubrirse esas necesidades.  Centenares de miles de millones de demanda diariamente vencible!

 Qu  resultaría si esta demanda, por cualquier motivo, tornase a la vida y apareciera en el mercado?  D nde habría la oferta correspondiente de mercancías? La escasez de la oferta ocasiona la suba de precios; pero esta suba implica diferencias, y con las perspectivas de ganancias se allega el dinero al mercado. Si suben los precios, seducen las diferencias, se rompen las alcancías y una masa de dinero por miles de millones se derrama sobre el mercado. "S lvase quien pueda" se oye, y son las mercancías la única tabla de salvación en este naufragio. Quien compr  mercancías se salva. De ahí que todos compren. La demanda crece en cifras fabulosas y como lógicamente escasea la oferta, los precios acusan un repunte extraordinario.

Tal suba destruye los ahorros, y con el papel-moneda se empapelan de nuevo los establos, como ha sucedido con los "asignados" durante la Revolución Francesa.

Cierto que Fl rsheim rechaza tal eventualidad. El dice: "Los que ahorran, los portadores de la demanda por millones, jams  podrán suponer un alza de precios, puesto que el Estado retirar  de inmediato el excedente de dinero registrado en los precios de las mercancías".

Pero aquí tropezamos con otra contradicción de esta "Reforma Fiduciaria". La primera contradicción radica en que el Estado tolere en general el uso o abuso del dinero como medio de ahorro, lo que hace posible e indispensable la emisión de más dinero que el necesario para los fines del intercambio.

La segunda contradicción consiste en que el mismo Estado al proporcionar el dinero a los empresarios no lo utilizó como medio de cambio, es decir no lo entregó a cambio de mercancías, sino de letras, cédulas u otros documentos, no obstante ser el dinero un medio de cambio, sólo canjeable por mercancía. Si el Estado hubiera entregado el dinero contra mercancías, es decir, cambiado conforme a los objetivos del dinero (y siempre que aquellas no se hubieran entretanto deteriorado y descompuesto) no habría por qué temer la rotura del dique de los capitales ahorrados. Pero ahora sólo posee títulos, reconocimientos de deudas, cédulas y pagarés de los empresarios que no aportan intereses; y con semejantes cosas no es posible retirar dinero en efectivo.

El Estado mismo, pues, había desconocido el carácter del dinero al adelantar a los empresarios lo que les negaron quienes poseían ahorros. Había abusado de su poder, y el dinero castiga severa e inexorablemente toda transgresión por parte del Estado.

Y aquí aparece la tercera contradicción que tal reforma fiduciaria entraña; la que consiste en exigir al dinero destinado al ahorro otras funciones que al empleado en fines comerciales. Como consumidor abona 100 marcos, quien ahorra, por una determinada cantidad de mercancías, mientras como ahorrador no paga tal precio. Entonces prefiere los cien marcos. Así que los 100 marcos, como medio de ahorro, importan más que la mercancía que se puede adquirir por aquella suma. Jamás, pues, se podrá rescatar dinero de ahorro con mercancías.

Sin embargo, el Estado consideró en este caso como iguales el dinero de cambio y el de ahorro. Reemplazó el dinero retirado del mercado por los ahorradores adquiriendo letras, cédulas, etc.; ahora, cuando se ve obligado a canjear estos papeles por dinero de ahorro, descubre la imposibilidad de hacerlo.

Este estado de cosas salta aun más a la vista si suponemos que circulan simultáneamente dos diferentes clases de dinero, por ejemplo, el oro y el té. Para todos los que recurran al oro como medio de cambio es indistinto que se les pague con uno u otro, ya que volverán a gastarlo. Pero para quienes ahorran no es lo mismo cobrarse en oro que en té, puesto que el primero se conserva indefinidamente, no así el segundo. Los ahorradores jamás entregarían 10 marcos de oro por 10 marcos de té; para ellos que pueden aguardar el oro y el té no son equivalentes bajo ninguna relación de cambio; son simplemente valores incomparables.

Y ahora el Estado debe apresurarse; no hay que llegar a una coyuntura ascendente, porque con ella aparecen de inmediato en el escenario los especuladores, y una vez que se embolsen las primeras ganancias del alza de precios, ya no habrá frenos; toda intervención oficial llegará tarde. Imagínese la situación en que se encuentra el Estado: se necesitan 10 mil millones para el intercambio normal; pero ya se han emitido 100 mil millones que fueron absorbidos por el ahorro. Si de este excedente de 90 mil millones una parte pequeña regresa al mercado, suben los precios, y apenas se evidencia el alza, el saldo de aquella suma no tardará en seguir el camino. Esto ocurre así: los comerciantes que presienten un alza tratan de cubrirse, es decir, compran sobre sus necesidades inmediatas. El dinero requerido lo consiguen ofreciendo un interés a los que lo tienen ahorrado. El interés será cubierto con el beneficio extraordinario que aportaría el alza de precios. La suba se produce ahora efectivamente como efecto inmediato de aquellos capitales de ahorro y da lugar a

nuevos empréstitos y especulaciones. Y así sucesivamente, hasta que todo el dinero de las alcancías sea absorbido por el movimiento alcista.

La más leve sospecha de que el Estado pudiera proteger los precios contra una tendencia alcista basta para lanzar instantáneamente al mercado, ante las vidrieras de los comerciantes, los miles de millones ahorrados, del mismo modo que el más imperceptible rumor acerca de la solvencia de un banco provoca una corrida de depositantes a las ventanillas del mismo. Acudirían en aeroplanos, en automóviles, en tren. Tal es, precisamente, la consecuencia necesaria de un nuevo orden en la estructura monetaria, cuando permite abusar del medio de cambio como medio de ahorro.

Mientras el papel-moneda se emplee como corresponda, es decir, como medio de cambio, todo está en orden. Pero si se desliga el papel-moneda de sus finalidades no queda entonces más que papel para dinero; un papelucho que puede servir para encender la pipa.

La contradicción que entraña la unión material del medio de cambio con el medio de ahorro se nos revela con mayor claridad aun si suponemos que, como en los tiempos de José, a los siete años de bonanza seguirán otros siete de miseria. Por cierto que en los años de abundancia el pueblo habría podido ahorrar mucho, acumular montañas de papel-moneda, para después en los años malos siguientes, al querer disfrutar del dinero, encontrarse con que a tanta demanda no responde oferta alguna.

La reforma que nos ocupa podrá entonces tener eficacia mientras el interés que perciben los mismos empresarios y que, por consiguiente, pueden pagar a las Cajas de Ahorro y a los capitalistas, sea lo suficientemente elevado como para inducir a los que ahorran a seguir poniendo en circulación su dinero. ¿Pero no afirma precisamente Flürscheim que el interés descenderá a cero en un futuro próximo, una vez que inicie su "resbalada" y se conjuren las crisis?

La reforma fiduciaria así concebida contaría, pues, con una vida efímera y, además, entrañaría el germen del embuste más grande que haya conocido la humanidad, cuya consecuencia sería que el pueblo pidiese el retorno al seno del oro, único santo, como ha sido siempre el caso hasta ahora.

Me parece ser más oportuno entonces iniciar desde ya un estudio fundamental y vincular la reforma de emisión aquí tratada con una reforma monetaria que suprima la unión corporal del medio de cambio con el medio de ahorro, que elimine todas las reservas privadas de dinero, que rompa todas las alcancías y arcas, y cuya consecuencia sería tener en cualquier momento, en la guerra y en la paz, en años buenos y malos exactamente tanto dinero en circulación como sea capaz de recibir el mercado sin fluctuaciones de precios.

Con la libre-moneda se corta radical y despiadadamente la unión tradicional de medio de cambio y medio de ahorro, de acuerdo con los resultados de nuestra investigación. El dinero se convierte en medio de cambio puro, en demanda materializada, químicamente pura, libre de la arbitrariedad de su poseedor.

(1) Capitalismo: estado económico en el cual la demanda por dinero prestado y bienes reales (capital real) excede la oferta y por ende requiere el interés.

(2) Michael Flürscheim, *The Economic and Social Problem*, Jefferson Publishing Company, Xenia, Clay County, Illinois U. S. A.

(3) Silvio Gesell, *Nervus Rerum*, p. 34-37. Buenos Aires año 1891.

(4) Quien no está todavía libre de la fe equívoca del valor no comprenderá la importancia de esta exigencia justa.

(5) Véase también: Arthur J. Fonda (Denver, Colorado), *Honest Money*. - Profesor Frank Parsons, *Rational Money*. - Profesor Marshall (Cambridge) *Contemporary Review*, 1887.

(6) Silvio Gesell: *La cuestión monetaria Argentina*. Buenos Aires (1898). Silvio Gesell: *La Plétora Monetaria*. Buenos Aires 1909.

14. ¿Intercambio sin dinero efectivo?

Muchos no pueden comprender aun hoy cómo habría que imaginar, en un tráfico realizado perfectamente sin dinero efectivo, esa moneda incorpórea destinada puramente al pago y a la pertinente formación de precios. Algunos hablan aquí de algo completamente abstracto. No existiría ya el marco como mercancía tangible en forma de monedas acuñadas o billetes de banco. Lo que figura en los libros como dinero no sería más que una cantidad abstracta completamente espúrea. ¿Pero cómo es posible negociar, regatear, especular, en una palabra: realizar todo lo que suele repercutir hoy sobre la formación de los precios, sirviéndose de algo abstracto? También habríase tachado por superfluo de las cuentas de la Central sin dinero en efectivo el vocablo "marco". En los cheques bastaría citar una cifra: "Cárguese a cuenta de "A" la suma de 150". Una suma cuya unidad no esté exteriorizada por ningún objeto concreto. ¡Y con esta cifra sin alma van a conseguirse en el mercado todas las preciosidades. ¡Es sospechoso!

Para que el hombre llegue a concebir una cosa, necesario es poderla encerrar en el tiempo y en el espacio. El comercio sin dinero efectivo nos parece un engaño sólo por no poderlo localizar ni en el espacio, ni en el tiempo. Mientras no logremos esto, el espíritu quedará perplejo como un buey delante de una montaña. Formémonos, pues, una idea clara de este titulado tráfico sin dinero efectivo. Tomemos el caso más sencillo para la realización del intercambio sin dinero efectivo. Supongamos que el Reichsbank retira de la circulación la totalidad de los billetes, los incinera y abre a cada cual una cuenta por el monto de los billetes que le retiró el banco. Entonces el monto total de las cuentas abiertas será igual al de la totalidad de los billetes en circulación. El Reichsbank destruye las planchas litográficas pasando, ahora, a los titulares de las cuentas el derecho de emitir billetes (cheques) por el importe de sus respectivos créditos. El anterior monopolio monetario ha sido distribuido, contingentado y cedido al público. Pero queda siempre en pie el monopolio del Reichsbank, sin cuyo consentimiento no es posible aumentar ni disminuir el monto total de las cuentas, ni siquiera en una sola unidad. En el fondo no se trata más que de una ampliación del estado actual de cosas, porque también hoy está contingentada la facultad de emitir. Los Bancos de los Estados del Sur de Alemania comparten esta facultad con el Reichsbank. A la participación de los Bancos del Sur se uniría ahora la de los numerosos titulares de cuentas en el Reichsbank. Pero la emisión máxima de estas cuentas no excede el monto de los billetes actualmente en circulación. No importa que a los billetes de los titulares de cuentas se les denomine cheques en lugar de billetes de banco. Estos últimos no son, en verdad, otra cosa que cheques bancarios.

Ahora bien, cada cual hace uso de su derecho dentro de los límites de su contingente, que crece o decrece con cada cheque. Lo que una cuenta pierde, lo gana otra. Se libran cheques por todo lo que se compra. No hay diferencia fundamental de concepto con los billetes de Banco de hoy. Los cheques son billetes de Banco con tiempo limitado de circulación. Si reducimos el período de circulación de los actuales billetes de banco a tres días, la unidad esencial del cheque y del billete se destaca con luz meridiana. Nada afecta a la esencia del asunto el hecho de que la garantía de legitimidad del cheque sea menor que la del billete de banco.

Quien quisiera comprender mejor aún la consubstancialidad del cheque con el billete de banco, la vería exteriorizar pidiendo que el Reichsbank provea a los titulares de cuentas con sus propios billetes de banco como cheque. Se cambiaría, entonces, sólo la firma de los billetes de banco, lo que para el concepto buscado tampoco tiene importancia.

¿Es tal dinero realmente misterioso, fantástico, incomprensible para nosotros, y por consiguiente irreductible e inapto para el manejo racional? Por cierto que para quien ve todavía en el papel-moneda actual un problema irreductible servirá muy poco lo expuesto hasta ahora. Me remito a lo que ya dije al respecto en el capítulo: "Por qué el dinero puede hacerse de papel". Quien encara el problema planteado aquí desde el punto de vista de la idea del valor, dudará de sus facultades mentales o tendrá que declarar insoluble el problema. Eugenio Dühring no titubea en declarar dementes a todos los que pretenden haber comprendido el papel-moneda. También él partió posiblemente de la concepción del valor.

Este llamado dinero no efectivo es, en realidad, tan buen dinero efectivo como los billetes del Reichsbank. Cada pieza es palpable, visible, transferible. El cheque cumple con esto todas las condiciones corporales exigibles al dinero. La fabricación de éste es rigurosamente limitada. Como para todo dinero, para él también rige la fórmula
$$\frac{D \times C}{M} = P$$

D = monto de los depósitos bancarios.

C = velocidad de la circulación.

M = producción de mercancías.

C es igual al tiempo que, término medio, transcurre entre el día en que el cheque se expide y el aviso de que el cheque ha sido acreditado, es decir, de que se puede disponer nuevamente de su importe.

Si cada uno dispusiera siempre del monto total de su crédito y cada cheque tuviera 3 días de plazo para circular, el medio circulante sería, entonces, D/3: Aquí aparece, pues, el tiempo como elemento indispensable para el alcance del fenómeno. Los precios dependen, así, como en cualquier otra organización monetaria en gran medida de C. Si se quiere fijar P, habrá que poner C bajo el contralor de la "Central del dinero no efectivo".

El "dinero no efectivo" es, entonces, dinero como cualquier otro. Se necesita para esto un objeto - el cheque - es decir espacio. Espacio y tiempo.

La formación del precio se determina aquí, como en el caso de papel y metal-moneda, por la oferta y la demanda, sin intervenir para nada las fantasías del "valor". La demanda mercantil es igual a D x C.

Ciertamente que, sin el cuerpo para semejante comercio "sin dinero efectivo", sin el espacio del cheque con su "malicia del objeto", sin los entorpecimientos que hacen demorar a C, el "comercio sin efectivo" estaría fuera del alcance de nuestra capacidad mental. Pero construyéndolo sobre tiempo y espacio llegamos a comprender y a dominar el sistema. De otro modo éste sería incomprensible para nuestro espíritu; se volatilizaría en él espacio.

Si no se necesitara ningún plazo, ningún espacio para el comercio sin dinero efectivo, si C no tropezara con obstáculo alguno, sería C = ∞ y luego también P = ∞. Pero un precio infinito es algo imposible para el comercio. Por eso quien no ve el dinero efectivo en la organización comercial del dinero no efectivo y trata, no obstante, de comprender el sistema no reflexiona sobre la base de tiempo y espacio. Está sutilizando y nunca dominará el sistema.

El comercio a base de dinero en cheques no carece pues de "dinero efectivo". La expresión equívoca "comercio sin dinero efectivo" es la culpable de que tantos hombres no pudieran imaginarse la formación del precio bajo tal sistema. Esta expresión errónea creó malentendidos que no todos supieron aclarar, porque todos pensaban con ellos en lugar de reflexionar sobre ellos. Es un error creer que "cuando se oyen sólo vocablos alguna cosa

deberá pensarse con ellos". ¡Si el "comercio sin dinero efectivo" no significara algo, para qué se le habría dado nombre?

Nunca existió comercio sin dinero efectivo. Los que hablan de él han encarado muy estrechamente el concepto dinero. Ellos crearon un fantasma. Y la misma luz que nos reveló en espacio y tiempo el dinero de cheques ahuyentará al fantasma del comercio, "sin dinero efectivo". Seguramente, ningún hombre comprendió jamás tal comercio.

Y nos preguntamos: ¿Cómo puede el Reichsbank dirigir con fines determinados "el comercio sin dinero efectivo" que tanto anhela, si él se sustrae a las nociones humanas del tiempo y del espacio?

15. La medida para la bondad del dinero

Es sabido que los adeptos al patrón oro traen a colación el auge que ha tomado en las últimas décadas el desarrollo económico, señalándolo como índice de su relación directa con el patrón oro. ¡Ved estos millones de chimeneas vomitando humo! ¡Son los altares modernos levantados por el pueblo en acción de gracias por el patrón oro!

En sí no tiene nada de sorprendente la afirmación de que un sistema monetario pueda originar, o por lo menos facilitar, un auge económico, pues el dinero procura el intercambio de mercancías, y sin el intercambio no se conciben trabajos, beneficios, tráfico, matrimonios, etc. En cuanto se paraliza el intercambio, cierran todas las fábricas.

La afirmación apuntada no contiene, pues, nada de antemano desconcertante. Al contrario, pregúntese a los fabricantes, a los armadores etc., si con las máquinas y con los hombres a su disposición no podrían fabricar aun más mercancías. Unánimemente responderán que sólo la salida de sus mercancías es la que les fija límites de producción. Y la salida, según y conforme, se realiza o no mediante el dinero.

El hecho de estar incluida entre los pretendidos méritos del patrón oro la afirmación de que su antecesor (bimetalismo) habría frenado la marcha ascendente de la economía, tampoco debe desconcertarnos. Si el dinero puede fomentar el progreso, también ha de poder detenerlo. Al dinero se le atribuyen efectos muy diferentes que el simple hecho de traernos unas décadas de florecimiento o decaimiento (1).

Desde la introducción del patrón oro se quejaron en Alemania los agricultores, por la baja de los precios y por las dificultades con que tropezaban para poder responder a los compromisos hipotecarios. Es cierto que se acudió en su ayuda con impuestos aduaneros. ¿Pero cuántas chacras hubieran ido a remate sin este auxilio? ¿Y quién habría adquirido esas chacras? Se hubieran formado extensos latifundios, como en la Roma Antigua. Y los latifundios, la economía latifundista fué, se dice, la causa principal de la caída de Roma.

Quedamos en que la afirmación de los adeptos del patrón oro no tiene nada de sorprendente. Se trata ahora de demostrarlo, pues el pretendido auge económico podría quizás tener otras causas: la escuela, los múltiples inventos técnicos que perfeccionaron el trabajo, la mujer que cuidó por una prole numerosa de obreros sanos, etc. En una palabra, hay rivales que disputan los laureles al patrón oro.

Pasemos a las pruebas. Necesitamos una medida para la bondad del dinero. Se trata de verificar si el patrón oro facilitó en tal grado el intercambio de mercancías que pueda atribuírsele el pretendido auge económico.

Sí el patrón oro facilitó el intercambio, ello ha de exteriorizarse en una seguridad o aceleración o abaratamiento del intercambio de mercancías, y esta seguridad, aceleración o abaratamiento se traduciría, a su vez, en una correspondiente disminución del número de intermediarios. Esto es axiomático. Mejorando los caminos se aumenta el rendimiento de los carreros, y para una carga total igual se necesitará un número menor de ellos. Desde la introducción de los buques a vapor se ha centuplicado el tráfico marítimo, no obstante haberse disminuído el número de marineros. En lugar de éstos hay mozos, cocineros, camareros, etc.

Otro tanto debió ocurrir en el comercio, si el patrón oro hubiera ofrecido frente al patrón de conchas parecidas ventajas que la fuerza motriz ante la vela o la dinamita frente a la cuña. Pero la realidad es otra; con el patrón oro presenciamos un desenvolvimiento diametralmente opuesto.

"En un período en que la actividad intermediaria (el comercio) en la sociedad crece del 3 y 5% al 11 y 13% y hasta el 31% de las profesiones independientes esa actividad (vale decir, los gastos comerciales) absorbe una parte creciente de los precios... " dice el profesor Schmoller (v. Die Woche, p. 167, artículo: "El comercio en el siglo XIX").

Así es, en efecto. El comercio no se hace más fácil, sino más difícil cada día. Para despachar mercancías con la intervención del oro se necesitan más hombres que antes, y mejor preparados y equipados. Esto se desprende del censo alemán de oficios.

El comercio ocupaba:	1882	1895	1907
Personas	838.392	1.332.993	2.063.634
Sobre c/100 con oficio	11,40	13,50	14,50
total de obreros calificados -	7.340.789	10.269.269	14.348.016
Total de población	45.719.000	52.001.000	62.013.000
% de obreros con oficio sobre la población	16	20	23
de ellos, empleados en el comercio	1.83	2.56	3.32
% de los comerciantes con respecto a los obreros con oficio	11.40	12.80	14.50%

De esta estadística se desprende que el número de ocupados en el comercio aumentó en gran desproporción al incremento del número de los obreros de oficio (industria, comercio, agricultura). Estos aumentaron de 7.340.789 a 14.348.016 o sea 95%, mientras los ocupados en el comercio aumentaron 146%, o sea de 838.392 a 2.063.634.

Queda comprobado, pues, que bajo el dominio del patrón oro como instrumento de intercambio, éste se ha visto tan dificultado que fué necesario aumentar el personal de servicio de 11,40 a 14,50%. Es decir, que el patrón oro obstaculizó el comercio.

Se objetará quizás, que en las últimas décadas muchos productores han pasado de la economía primitiva a la división del trabajo, especialmente en la campaña, donde se produce cada vez más para el mercado que para el consumo propio, lo que naturalmente demanda una mayor cantidad de comerciantes. Así, p. e. la rueda se utiliza hoy muy poco y los pequeños artesanos de aldea, a quienes se pagaba antes directamente en especie (trueque) desaparecen ante el avance de las fábricas. Asimismo produce hoy el obrero con los

instrumentos de trabajo perfeccionados mucho más que antes (tanto en cantidad como en calidad) lo que implica lanzar al mercado una mayor cantidad de mercancías, que, a su vez, significa más empleados de comercio. Si para realizar el tejido producido por 10 tejedores basta un solo comerciante, para lanzar al mercado la doble cantidad producida por los mismos tejedores pero con telares perfeccionados serán necesarios dos comerciantes.

La objeción es justa. Pero entonces pido se considere también que el trabajo material ligado al comercio ha sido simplificado extraordinariamente por las más variadas innovaciones. Baste recordar el sistema decimal de la moneda alemana (que precisamente es independiente del patrón oro, como lo demuestra el sistema monetario inglés); el sistema métrico uniforme para pesas y medidas; la mejor preparación de los empleados de comercio egresados de escuelas profesionales; las mejoras introducidas al derecho comercial, el servicio consular, las enormes ventajas que al comercio proporciona el correo (reducido franqueo para cartas, encomiendas postales, valores declarados, envíos contra reembolso, etc.) así como el telégrafo y el teléfono. Además, las máquinas de escribir y de calcular, la taquigrafía, los mimeógrafos, las prensas de copiar, las bicicletas para mensajeros, la propaganda racional, la organización bancaria con sus servicios de cheques y giros, las cooperativas de consumo, en una palabra, las mejoras innumerables que se introdujeron desde hace 30 años en la técnica del comercio. Y finalmente, la mayor cultura general del hombre de negocios que había de serle útil también en la realización de sus tareas y aumentaría su capacidad para las operaciones de intercambio. De otro modo tendríamos que declarar superflua esta cultura y de insensato al comerciante que remunera mejor a un empleado instruido que a uno ignorante. ¿Por qué le paga más? Porque rinde más, es decir, coloca más mercadería que el carente de instrucción.

Ahora bien; si consideramos esta mayor producción de mercancías compensada por la mayor eficacia de las instituciones comerciales, entonces, el incremento de 11,40 a 14,50% en el rubro de personas que viven del comercio con respecto a las que poseen oficio, mantiene toda su fuerza como argumento en contra de la pretendida excelencia del patrón oro.

Y eso que las cifras transcriptas se refieren unicamente a las personas que viven directamente del comercio, mientras que a nosotros nos interesa más la ganancia bruta, que, al parecer, habrá aumentado también. Ha de tomarse en cuenta, además, que por el número no pueden hacerse deducciones respecto a las entradas totales de los comerciantes, puesto que ellos generalmente tienen un rédito mayor que otros trabajadores.

Para saber qué efecto ejerce una reforma monetaria sobre el comercio, debería estadísticamente calcularse la ganancia comercial bruta, es decir, el margen entre el precio de fábrica y el precio al por menor. Este último menos precio de fábrica es igual a la ganancia bruta de los comerciantes. Entonces sería posible calcular cuánto cuesta al país el comercio y cuáles son las ventajas del actual sistema monetario. Se vería, entonces, que el comercio absorbe realmente, como se afirma con frecuencia, la tercera parte o más de la producción total. Que de cada mil kilogramos se aportan 333 para los mercaderes.

(1) Cfs. la conferencia "¿Oro y Paz?".

16. ¿Por qué falla frente al dinero la llamada Teoría Cuantitativa Primitiva? (1)

La oferta y la demanda determinan el precio de las mercancías, y la oferta se rige por las existencias. Aumentan las existencias, crece también la oferta; bajan aquéllas, disminuye asimismo la oferta. Ambas se entrelazan, y en lugar de "oferta y demanda" podría decirse con el mismo derecho: "la existencia y la demanda determinan el precio". Las premisas de la teoría cuantitativa resaltan aún mejor con esta definición.

La teoría cuantitativa que fué reconocida como acertada para todas las mercancías sin mayor limitación ha sido aplicada también al dinero y se dijo que el precio del dinero se determina por la existencia del mismo; sin embargo, la experiencia ha demostrado que la oferta del dinero no está tan supeditada a su existencia como lo presupone la teoría cuantitativa. Mientras las provisiones monetarias permanecen frecuentemente invariables la oferta de dinero está sujeta a bruscas oscilaciones. El tesoro de guerra de Spandau no fué ofrecido una sola vez en más de 40 años mientras que el dinero cambia anualmente de 10 a 50 veces de poseedor. Las arcas del dinero (Bancos, Cajas de Hierro, Colchones, Baúles) están unas veces repletas, otras vacías, y así sucede con la oferta de dinero que es hoy grande, mañana pequeña. Con frecuencia basta un simple rumor para que todo el numerario huya del mercado hacia los depósitos; a veces un telegrama, posiblemente apócrifo, influye para que la misma mano que la víspera cerró la cartera lance ahora su dinero al mercado.

En todo caso las condiciones del mercado son, para la oferta de dinero, de una importancia capital, y si de las mercancías dijimos que la existencia y la demanda determinan su precio, en cuestión de dinero lo determinarían "el ambiente y la demanda". Ciertamente que las existencias monetarias no son indiferentes para la oferta de dinero, ya que aquéllas le ponen límites. Al fin y al cabo no se puede ofrecer más dinero del que existe. Pero en tanto que para mercancías en general el límite superior de la oferta (vale decir la existencia) es simultáneamente el límite inferior, de modo que oferta y existencia coinciden, el dinero generalmente no reconoce límite inferior, a no ser que se quiera tomar el cero por tal.

Donde hay confianza, hay dinero; si prevalece, en cambio, la desconfianza aquél desaparece. Esta es una experiencia antiquísima.

Pero si la oferta de dinero, como lo prueba la citada antigua experiencia, no corresponde con regularidad y sin excepción a la existencia monetaria, entonces tampoco el precio del dinero depende de la existencia monetaria, y por ende, la aplicación de la teoría cuantitativa al dinero es inadmisibile.

Pero si ella falla frente al dinero, tampoco es aplicable la teoría del costo de producción puesto que en la determinación del precio el costo de producción sólo puede ejercer una influencia mediata sobre la cantidad, es decir, sobre la existencia, y esta existencia, como hemos visto, no tiene carácter regular ni decisivo para la oferta de dinero. (2)

Con las mercancías generalmente ocurre que cuando se reduce su costo de fabricación aumenta la producción. Con el incremento de la producción crece la existencia y la oferta, originando una baja de precio. Pero tratándose de metales preciosos, un aumento en su cantidad no significa un crecimiento inmediato de la oferta, y menos aún, que la existencia y la oferta se correspondan siempre. He aquí la prueba: las reservas de plata de Washington, el tesoro de guerra de Spandau, los hallazgos diarios de monedas.

Ambas teorías, la cuantitativa primitiva y la del costo de producción, fracasan frente al dinero, y la causa de este fracaso ha de buscarse en las propiedades del metal noble que constituyen la materia prima de aquél. El tesoro de Spandau, sin estas propiedades del oro hace tiempo que se hubiera convertido en polvo y escombros, y la política de la plata por parte de los Estados Unidos tampoco habría sido factible sin las propiedades de ese metal. Si el oro, al igual que las mercancías estuviera expuesto a la destrucción, la oferta de dinero correspondería siempre exactamente a la existencia monetaria; ni el optimismo ni el pesimismo repercutirían sobre tal oferta. En paz o en guerra, reine la prosperidad o la depresión comercial, siempre se ofrecería el dinero; nunca podría retirarse del mercado. Hasta habría ofertas de él cuando su colocación reportara una pérdida segura; como en el caso de patatas, su ofrecimiento es independiente de la ganancia que perciba o no el dueño. En una palabra, la existencia y la demanda determinarían, como en las mercancías, el precio del dinero.

El precio de una mercancía que, como el tesoro de Spandau o las reservas de plata en Washington, puede conservarse durante decenios en húmedos encierros subterráneos sin el menor desmedro y cuya oferta no obedece a una fuerza intrínseca sino a la voluntad humana solamente, está libre de toda atadura. El precio de esa mercancía no reconoce ley económica alguna; para ella no existe ni la teoría cuantitativa ni la teoría del costo de producción: su oferta se rige únicamente por el beneficio.

Semejante dinero, como bien dijo Lasalle, es capital desde su origen, vale decir, que será ofrecido sólo y cuando devenga interés (plusvalía). ¡Sin interés no hay dinero!

La eliminación de las fallas aquí reveladas de nuestro dinero exige una reforma fundamental (véase el segundo tomo de este libro) que debe llevarse a cabo no obstante la fuerte resistencia de las clases poderosas, para la cual se requiere una tenacidad inquebrantable.

Para promover el esfuerzo no bastará, posiblemente, la crítica que precede. De ahí que transcriba también una conferencia que he pronunciado en Berna el 28 de Abril de 1916.

(1) Nueva literatura sobre la teoría cuantitativa: Irving Fisher. El poder adquisitivo de la moneda. Th. Christen, La teoría cuantitativa. El sistema monetario absoluto.

(2) Georg Wiebe: Contribución a la historia de la revolución de los precios de los siglos XVI, XVII, p. 318: El mero incremento de las existencias monetarias no puede por sí producir un alza de precios; el dinero afluido debe originar también en el mercado la correspondiente demanda. Esta es la primera restricción que ha de oponerse a aquella teoría.

Hume: El dinero no ofrecido produce sobre los precios el mismo efecto como si hubiera sido destruido.

17. ¿Oro y Paz?

„Honrad a Licurgo, quien condenaba el oro, la causa de todos los crímenes.“

Pitágoras

La paz social es la condición para crear el espíritu que ha de traernos la paz duradera entre los pueblos. Pero la paz social es incompatible con las prerrogativas, intereses, réditos sin esfuerzo, en una palabra, es la antitesis de las rentas. Estas y los intereses, el llamado derecho al producto del trabajo ajeno, han de sacrificarse totalmente y sin miramientos si es que anhelamos gozar de la paz social y lograr por ella la paz entre los pueblos.

A la paz entre las naciones no se llega tan fácilmente como piensan algunos pacifistas que utilizan las reducciones de los gastos militares como medio de propaganda! ¡Si los armamentos para la guerra representan una bagatela frente a los armamentos para la paz! Representan una insignificancia dentro de una cuestión tan trascendental. En Alemania los gastos del ejército durante la paz importaban sólo un mil millones por año, mientras que la verdadera condición para la paz demanda un sacrificio de 20 mil millones anuales, en forma de rentas territoriales e intereses de capitales, vale decir, veinte veces más.

Verdad es que un tratado de paz sobre papel resulta menos gravoso. ¿Pero de qué sirve? Los tratados celebrados con Bélgica e Italia también se asentaron sobre papel y resultaron de papel. Estos convenios se cumplen sólo mientras respondan a los intereses de ambas partes, es decir, en tanto no haya que recurrir a ellos, de ahí su perfecta inocuidad. Se reducen regularmente a un trozo de papel tan pronto como su aplicación redunde en perjuicio de una de las partes. Toda la vacuidad de esos tratados papeleros resalta en el acto, si se intenta cimentar sobre ellos la paz social. Pregúntese a los dirigentes obreros si se detendrían frente a la Constitución. Para que una Constitución nos pueda asegurar una paz social duradera debe reposar en la naturaleza. Justicia para todos los ciudadanos, abolición absoluta de toda clase de rentas - he ahí la Constitución que no requiere papel alguno y que está protegida contra toda violación.

Supongamos no obstante que por una serie de alianzas y tratados, por el desarme y el arbitraje, los pueblos estuvieran de tal modo encadenados que fueran imposibles las guerras. Por de pronto, esto puede imaginarse. Pero aquí surge una pregunta: ¿Con qué sustituiremos la guerra entre naciones, esa antigua y eficiente válvula de seguridad contra el estallido de la revolución social universal, que amenazó ya con frecuencia a la sociedad capitalista en forma de huelga general, y que no se materializó hasta ahora, por insuficiente preparación?

Nada ni nadie puede detener la marcha de los acontecimientos, que en los tiempos de paz es rápida, y hasta vertiginosa, para quienes tienen motivo de temerla. Con una o dos décadas más de paz, las organizaciones obreras del mundo estarían listas para la lucha. Esto hubiera significado la guerra social universal que, al igual que la furiosa guerra actual, se desencadenaría sobre todo el mundo, por ciudades y aldeas, recurriendo a todos los medios hasta triunfar, es decir, hasta dominar al adversario. Pero a esta revolución mundial hubiera seguido, como la noche al día, una nueva guerra entre las naciones. Los acontecimientos tomarían entonces el siguiente giro: los estados en que el proletariado logró "con éxito" abolir el régimen capitalista para adoptar el sistema económico comunista, a causa de las deficiencias naturales propias del mismo, se retrasarán en su desarrollo y no podrán, entonces, resistir a los estados que, habiendo sofocado la revuelta, salvaron el orden capitalista.

Hasta el optimista más ingenuo convendrá en que las clases dominantes, para asegurar sus privilegios, tratarán de reprimir sangrienta y despiadadamente la revolución proletaria.

¿De qué sirven en tales circunstancias los esfuerzos por la paz entre las naciones? ¿Tiene, acaso, algún sentido práctico trabajar por ella sin considerar su fundamento, que es la paz social? ¿No es esto edificar sobre un médano, reparar el techo de un edificio cuyos cimientos están minados? Tal como están las cosas, la paz entre los pueblos no significa sino reparar las válvulas de seguridad del orden social imperante hoy en el mundo, vale decir, dilatar el estallido de la gran hoguera mundial.

¿No sería, tal vez, mejor y más humano dejar funcionar como hasta ahora las válvulas de seguridad de nuestro capitalismo, hasta que hayamos encontrado las bases de la verdadera paz social y concluir un "contrato social" que nos permita afirmar: "durará eternamente". Lo que haremos después de esta guerra mundial lo sabemos. La conflagración se concluirá algún día. Por todas partes nos veremos ante montones de ruinas; trabajaremos, sí, y por lo tanto, nos mantendremos regidos por un sistema económico técnicamente racional. Pero de lo que sucederá una vez estallada la revolución social universal, de eso no se preocupan mayormente sus causantes. Terminará como siempre en estos casos con un derrumbamiento total.

Estas consideraciones tienen por objeto llamar la atención de todos los amantes de la paz sobre la relación íntima que existe entre la paz social y la de las naciones, y al mismo tiempo señalarles en el oro al perturbador general de la paz, al que debemos, por razones fundamentales, señalar como enemigo hereditario del género humano, causa verdadera de la división del pueblo en clases, de las guerras civiles y, por ende, de las guerras internacionales.

18. ¿Es el oro compatible con la Paz Social e Internacional?

En cada país existe un partido militarista, es decir, un grupo de hombres que a base de observaciones, investigaciones, teorías ajenas o propias, o de cualquier modo, llegaron a la conclusión de que la paz social, así como la internacional, es una ilusión. Pero quien no cree en la paz, cree necesariamente en la guerra y aboga por la guerra por todos los medios a su alcance. Aunque no esté inscripto como afiliado al partido propiamente militarista, puede considerársele como simpatizante. No es necesario, para eso, que desee la guerra y que su próximo estallido le cause alegría. Basta que crea en lo inevitable de la guerra; ya vendrá el resto. Aquí ocurre lo que en la antigüedad, las precauciones tomadas contra los desastres presagiados por el oráculo conducían necesariamente a tales desastres. Cuando en el medioevo se anunció el fin del mundo para el otoño siguiente, la calamidad se produjo realmente y azotó vastas regiones donde se había considerado superfluo sembrar los campos. Otro tanto nos sucede también a nosotros cuando la creencia en una crisis económica hace desistir a los empresarios de realizar las obras proyectadas, induciéndolos a despedir a sus obreros. La creencia en la crisis se convierte en la causa inmediata de su estallido, y la creencia general en la guerra y su estallido son coincidentes.

Por esto repito: el que no puede creer en la paz internacional actúa en favor del partido militarista y ha de contarse entre sus adeptos. Por sus conversaciones, por sus dogmas, por su escepticismo, contribuye a consolidar la creencia en la guerra.

Se puede dividir a los adeptos del partido militarista en 4 grupos; es decir, en gente que ve en la guerra:

- 1) un castigo divino
- 2) la exteriorización volitiva de personas ambiciosas
- 3) un proceso de selección biológica
- 4) un recurso contra la miseria económica.

Si por casualidad, en un día fatal llegan a coincidir las opiniones de aquende y allende las fronteras sobre el momento propicio para el estallido de la guerra, entonces, esos cuatros grupos forman en cada Estado un poderoso frente unido cuyas actitudes son de por sí motivos para un rompimiento internacional. Recalcamos aquí que los componentes de estos 4 grupos de ninguna manera necesitan ser de espíritu belicoso, al contrario, pueden personalmente aspirar a la paz. Contribuyen sólo a la guerra por no poder creer en la paz.

No entraré a considerar en detalle las teorías y opiniones de estos cuatro grupos y demostrar su vacuidad. Me ocuparé sólo del grupo que ve en la guerra una panacea contra la miseria económica. Este grupo es, por otra parte, el más numeroso e influyente. De ahí que combatirlo hasta su disolución es una tarea tanto más grata, cuanto que sin su apoyo, los otros tres quedan reducidos a la impotencia. Resulta aún más beneficioso para la causa de paz combatir y aplastar al cuarto grupo, desde que los otros, con sus argumentos y sus dogmas, dependen en gran medida del grado de preparación del cuarto. Desarmando y aniquilando pues el cuarto grupo, se debilita también a los demás.

Para la mejor comprensión de esta frase vaya, además, lo siguiente: la fe en la maldad del mundo que es la esencia de los grupos 1 y 2 proviene de una concepción pesimista de la vida, y es sabido hasta qué punto fomentan en la mayoría tal concepción las condiciones objetivas. Cuando los hombres atraviesan un período de depresión, cuando bajan los dividendos, cuando el obrero busca en vano trabajo, cuando el comerciante inclinado sobre su libro mayor busca la forma de conseguir dinero para compromisos pendientes, entonces celebra el pesimismo su triunfo. Entonces se habla del valle de lágrimas, se llenan los conventos, la guerra se impone como castigo y corrección de la humanidad pecadora. Todo lo que se emprende en una época tal parece pecaminoso y maculado como en los días de neblina.

En el fondo son, pues, los mismos que forman el cuarto grupo, sólo que con un matiz religioso. El origen de su pesimismo proviene de las deprimidas condiciones económicas y las misteriosas secuelas religiosas que suelen nacer, crecer y desaparecer con los mismos tiempos malos. Ese pesimismo desaparece generalmente con el mejoramiento de la situación económica. Cuando la situación es próspera, los jóvenes encuentran trabajo bien remunerado que les permite formar su propio hogar, crece la nupcialidad y ¿quién habla entonces del valle de lágrimas y de la necesidad de una guerra para redimir a la humanidad perdida? Ni en broma.

Lo mismo pasa con muchas personas del tercer grupo que, por razones biológicas, ven en la guerra un purgatorio, un medio de selección más riguroso. La miseria prolongada, las crisis duraderas, actúan como la degeneración. La desocupación, la denutrición, mala ropa, pésima vivienda, higiene deplorable, mal humor, todo esto quebranta al hombre. Nadie podrá soportarlo sin sufrir moral y físicamente. Si se prolongara la miseria, como sucedió en el período de 1873 - 1890 entonces podría el especialista determinar científicamente, mediante sus aparatos, el grado de degeneración alcanzado y hasta señalar, por la estadística criminal, los porcentajes.

Así pues, los que se inspiran en la guerra por razones biológicas, toman también sus argumentos de las pésimas condiciones económicas.

Que se trate aquí de conclusiones erróneas, que la guerra resulte a la postre lo contrario de lo que esperaban los primeros tres grupos, eso no tiene mayor importancia. Es suficiente que ellos lo crean. Desde el momento que uno se deja guiar en sus hechos y palabras por una teoría, ya no importa para la acción que la concepción provenga de cerebros sanos o perturbados. Si alguien nos arroja una piedra a la cabeza, menguado consuelo es saber, después, que la pedrada iba dirigida a otro.

Si lográramos descubrir la causa de la miseria y de las deficiencias económicas, habríamos derrotado al más poderoso de los cuatro grupos militaristas, y reducido a la impotencia los restantes.

¿Cómo surge la miseria? ¿A qué se deben las dificultades económicas? Del esclarecimiento de estas cuestiones me ocuparé ahora.

La leyenda (1) nos habla de una fabulosa edad de oro. Don Quijote dice que en aquél entonces no se distinguía aun entre lo propio y lo ajeno. Para él, la época de prosperidad fué la del comunismo; y añade, además, que aquel Eldorado no se llamaba así porque se hallara entonces el oro, "que tanto se estima en estos tiempos de hierro", con menos esfuerzo, sino porque todos los hombres tenían los bienes de la naturaleza a su entera disposición.

Me parece errónea la explicación del simpático filósofo. Al contrario, creo que la época de prosperidad ha de relacionarse con la introducción del oro como medio de cambio, como dinero. El oro fué el primer medio de cambio que en cierta medida respondió a las exigencias del comercio y de la división del trabajo.

Con la introducción de este dinero, la división del trabajo pudo desenvolverse con más libertad. El intercambio de bienes fué, relativamente, más segura, más rápido y más barato que con cualquier otro género monetario, que hasta entonces se usara. De ahí que podría explicarse bien la leyenda del "siglo de oro" si por la adopción de un mejor sistema monetario hubiera progresado la división del trabajo. Ya que sólo en ésta reposan los factores poderosos que impulsan el progreso y a los que la humanidad debe su elevación sobre el reino animal. Mientras la división del trabajo no pudo expandirse por falta de un sistema monetario adecuado, los hombres dependieron generalmente de su capacidad para aprovechar las materias a su alcance. La vida que llevaban en tales circunstancias fué en sumo grado miserable, una vida de bestias. El hambre imperaba entonces en una forma permanente, al igual que entre los animales del desierto. Podremos concebir mejor esa miseria, imaginando que el Banco Nacional, al estallar la guerra, no hubiera suplido con papel-moneda el dinero metálico guardado por la población. ¡Qué calamidad, qué miseria reinaría por doquier! Si se eliminara el dinero de Europa por sólo tres años, la mitad de la población sucumbiría en la indigencia. El resto habría descendido pronto al nivel cultural de la época lacustre, que es, por otra parte, el nivel máximo al cual se puede aspirar sin dinero como instrumento para el intercambio.

Supongamos ahora que, mediante la introducción del oro como medio de cambio, se haya atraído a los bárbaros de ciudades lacustres a la división del trabajo, de modo que cada uno pueda desarrollar sus aptitudes, desempeñando una función técnica especializada. Cuántas más hachas, redes de pesca, arpones, etc., fabricaría cada uno en el mismo espacio de tiempo y cuánto más perfectos resultarían estos instrumentos! La capacidad de producción de cada hombre se habría centuplicado; el bienestar general se habría extendido maravillosamente. ¡Cuántos tendrían, entonces, tiempo libre suficiente para dedicarse al estudio y la investigación de problemas serios, elevados, trascendentales! Y si canjeara,

luego, sus productos por los atrayentes objetos que traen los mercaderes de comarcas lejanas, ¿no considerarían esos bárbaros a la cultura naciente como un tesoro precioso, tanto que al correr de los años, narrando a sus nietos estos tiempos magníficos que fueron, hablarían con justicia de Eldorado, en homenaje al oro que los elevó de la barbarie hacia la división del trabajo, la evolución industrial, el bienestar general y cultural? Por eso creo que la expresión edad de oro no ha de tomarse en su acepción figurativa, sino literal. El oro realmente creó la "edad de oro".

Pero no es posible tal cosa, dirán algunos. El oro, ese metal sin vida, ese símbolo de muerte, de ninguna manera pudo haber intervenido activamente en los destinos de la humanidad. Hasta qué punto carece de vida el oro, lo dice el himno de los apóstoles del patrón oro. ¡Qué de homenajes se rinde al áureo metal! Toda una serie interminable de negaciones. Empieza el himno diciendo que el oro no se oxida, ni se deshace, ni se pudre, ni se raya, ni huele, ni se rompe; no lo afectan sino muy pocas reacciones químicas, no es duro ni es blando, no se encuentra en la calle sino en muy escasos sitios, es de aplicación limitada y dada su rareza sólo es accesible a poca gente y en cantidades escasísimas. En una palabra, de todas las cualidades que poseen las otras sustancias, que son aprovechadas en beneficio de los hombres, apenas hay rastros en el oro. ¡Las propiedades negativas caracterizan al oro! ¿Y no obstante eso hacemos derivar de él la "edad de oro", un fenómeno de tanta trascendencia?

La pregunta se justifica perfectamente y reclama una respuesta. Es así: De todas las sustancias de esta tierra, es el oro la que tiene la menor aplicación industrial. Es por excelencia el metal muerto. Pero esto es lo peculiar del dinero, y de ahí que el oro, mejor que cualquiera otra sustancia, ha podido servir de dinero. Debido a que no hallamos en el oro ninguna cualidad digna de mención, tiene para su aplicación como dinero la determinada y absolutamente necesaria cualidad de ser indiferente para todos los individuos. Cuanto más negativas sean las propiedades corporales del dinero, tanto mejor desempeñará sus funciones como medio de cambio.

Se vende una vaca y se obtiene dinero. Una sola ojeada merece éste, y ya desaparece en el fondo del bolsillo. Pero obsérvese ahora al hombre que se lleva la vaca. ¿Se conforma con echarle una sola mirada? ¿No la revisa y la manosea por todos los lados? ¿No descubrirá en ella cada día una nueva cualidad que, según el caso, le llenará de júbilo o le causará tristeza? Si el dinero no nos hubiera sido tan indiferente en su aspecto material, si consideráramos cada moneda como si fuera una vaca, un hacha, un libro, necesitaríamos un día entero para contar 100 marcos, y aún entonces no abrigaríamos la certeza absoluta respecto a su cantidad y su legitimidad. Es el hielo de nuestra indiferencia ante la sustancia monetaria lo que permite circular simultáneamente, en un mismo pie de igualdad, a monedas acuñadas viejas y nuevas, amarillas y coloradas. Hasta qué punto llega nuestra indiferencia resalta en el hecho de que entre 1000 personas quizás no haya una capaz de indicar la cantidad de oro que corresponde a un marco. Cuán felices podían considerarse aquellas hordas de bárbaros, al dotarles la providencia con una sustancia natural que por su carencia cualitativa les fué indiferente a todos, y que por lo mismo pasaba de mano a mano sin resistencia, pudiéndose determinar su cantidad exacta, y judicialmente llegado el caso.

En aquellos remotos tiempos sólo una sustancia natural podía servir de dinero. Para crear dinero artificial, verbi gracia, papel-moneda, carecíase de la necesaria técnica, la que debía surgir posteriormente de la división del trabajo con auxilio del dinero áureo. El oro era la única moneda posible para individuos que aspiraban a salir de la barbarie por medio de la división del trabajo.

Pero si al elevarse el oro a la categoría de medio de cambio de los pueblos, se observó una corrida general tras él, ¿no queda desvirtuada nuestra afirmación sobre la indiferencia de los hombres frente al oro? Sólo en apariencia. Los Morgan, Rockefeller, los especuladores y usureros que van a la caza del oro son, quizás, ante ese metal más indiferentes que los otros. Esta gente busca en el oro el dinero, el instrumento de cambio, del cual todos los demás ciudadanos dependen para poder intercambiar sus productos de trabajo. Ese dinero les concede el poder que anhelan. Un monopolio de oro, sin ser ese metal dinero, tendría considerablemente menos significación que un monopolio de plata, que es algo inconcebible hoy. Pero con el monopolio del oro, Morgan ha llevado ya, en una oportunidad, a la desesperación a 80 millones de americanos negros, blancos y rojos. La caza del oro no es, entonces, otra cosa que la caza del dinero. Y esta persecución es siempre igual, sea el dinero de oro, de papel o de cobre. Por esto no hay que tomar literalmente a Goethe cuando dice: "Hacia el oro vamos, del oro dependemos; ¡Ay, pobres de nosotros!" Porque todos corren tras el dinero. Antes se corría tras la plata. Judas traicionó al Maestro por una bolsa de monedas de plata, porque en aquel entonces la plata era dinero. Cuando se desmonetizó la plata nadie se acordó más de ella. Y, seguramente, Goethe habría sido tomado en broma, si en las palabras transcriptas hubiera puesto cucharas de plata, por ejemplo, en lugar de oro.

Como se ha dicho, por ser dinero el oro pudieron los bárbaros instaurar la división del trabajo y perfeccionarse técnicamente en la producción de mercancías. El oro resultó una escalera que permitió al hombre primitivo ascender desde su cueva hacia alturas más fulgentes de la humanidad. Pero fué una escalera defectuosa, y una escalera en tales condiciones resulta tanto más peligrosa cuanto más alto se sube por ella.

Es aún hoy enigmática para muchos la rapidez fabulosa con que los pueblos de la cultura antigua llegaron a la cumbre de la humanidad. Es asombroso como los griegos, romanos y otros pueblos más antiguos lograron en cortos períodos de tiempo resultados tan sorprendentes. Este enigma lo resuelve el oro, o, como podríamos ahora decir con conocimiento: este enigma lo resuelve el dinero y la consecuente división del trabajo, cuya fuerza progresista jamás estimaremos suficientemente. Esa rapidez extraordinaria en el desarrollo de aquellos pueblos nos sirve de índice para apreciar la importancia del dinero. La comparación con el invento del ferrocarril no nos da más que una pálida idea de todo lo que la división de trabajo, favorecida por el dinero, ha procurado a la humanidad. La moneda es la piedra angular de la cultura; todo lo demás se erige sobre ella. Esta importancia preponderante del dinero nos advierte, también, lo que ocurriría si alguna vez fallara este fundamento: todo lo edificado sobre tal base se derrumbaría. Y es lo que sucedió a todos los pueblos de la antigüedad, que sucumbieron en cuanto desapareció el dinero o, como debemos llamarlo nuevamente aquí, el oro. El oro sacó a la humanidad de la barbarie, y la desaparición paulatina del oro la sumió de nuevo en ella.

Sabido es que el oro se encuentra, y el único medio de procurarse de oro para los fines monetarios es "hallarlo". Si se encuentra oro, habrá dinero; si no se encuentra, no lo habrá. En tiempos de Babilonia, Grecia y Roma, se dependía de los hallazgos auríferos al igual que hoy. Los babilonios no hacían su dinero, sino que, como nosotros, lo buscaban. No eran las necesidades del intercambio, de la división del trabajo, de la cultura, sino el puro azar lo que servía de medida para la fabricación del dinero de babilonios, griegos y romanos. Si se hallaba mucho oro, se hacía en Babilonia mucho dinero; análogamente como hoy se acuña mucho en Berlín, Londres, Berna, cuando se da con ricas minas en Alaska. En caso de encontrar poco oro, habrá que conformarse con poco dinero. Y cuando ya no se halle más oro la humanidad volverá sencillamente a la barbarie. Así, por lo menos, procedían los babilonios, judíos, griegos y romanos, y así, al parecer, se inclinan a obrar las autoridades financieras europeas.

¡Por escasez de oro se renuncia a la división del trabajo, se retorna a la economía de los hotentotes! Así procedieron los pueblos de la antigüedad, y así se explica la desaparición enigmática de aquellos pueblos cultos.

Tengámoslo, pues, bien presente; el oro se encuentra, es un hallazgo, un simple hallazgo; si no se halla, no lo hay. Para todos los demás objetos útiles al hombre, se dice: los creamos de acuerdo con las necesidades. Todo se produce o se obtiene en la medida de las necesidades: alfalfa, paja, literatura sobre el patrón oro y teorías del valor. Todo menos el oro, la materia necesaria para la fabricación de dinero, esa cuna de todas las culturas y fundamento de la grandeza nacional, esto no se crea, se encuentra, cuando se encuentra. Supongamos un instante que el presidente del Banco Nacional tenga un agujero en el bolsillo y por él pierda con frecuencia la llave del tesoro. Entonces, todo el comercio del país dependería del hallazgo de esa llave, así como depende hoy de los hallazgos de oro. Mientras el presidente está en busca de la llave, se paraliza la vida económica del país, y porque los pueblos antiguos no dieron con la llave perdida se hundieron junto con su cultura. Con respecto a los Romanos, esto ocurrió alrededor del período de Augusto, en que se agotaron todos los yacimientos auríferos, y las minas de plata de España, que hasta entonces habían suministrado la mayor parte de la materia prima para las monedas romanas, producían extremadamente poco.

Con esto se inicia la decadencia del Imperio Romano. El poder de Roma se fundaba, como toda potencia duradera de Estado, en su fuerza económica, surgida del comercio, de la división del trabajo y del sistema monetario. Donde llegaba la moneda romana, se desarrollaba la división del trabajo y surgía el bienestar. Y este florecimiento general, visible e imponente se atribuía a la dominación y administración romanas, acrecentando, así, la bondad del régimen y manteniendo la unión del imperio. Pero cuando los romanos dejaron de hallar oro y plata, tuvieron que suspender la acuñación monetaria. La moneda disponible desaparecía poco a poco, se extraviaba o se exportaba en su mayor parte para pagar las importaciones del Oriente que superaban a las exportaciones. Así debió, pues, paralizarse la división del trabajo que entre otras cosas suministraba los elementos bélicos. El bienestar declinaba, los impuestos se hacían cada vez más insoportables, y las fuerzas disolventes llegaron a dominar en el imperio.

La escalera de oro se quebró y el Imperio Romano cayó muy hondo, porque había subido tan alto por esa escalera traidora. Y hoy, en los alrededores de Roma, los pastores contemplan asombrados las ruinas de las obras maravillosas creadas por el mágico poder del oro. El esplendor de Roma, al igual que el brillo de Babilonia, Grecia y Jerusalén, no fueron sino un reflejo de las fuerzas colosales de cultura latentes en el sistema monetario.

Todas las demás interpretaciones que se dan al ocaso de los pueblos de la antigüedad parten de la concepción medioeval, triste, claustral, que empieza a tomar cuerpo cuando ya no se encuentra oro, cuando la división del trabajo debe contraerse o abandonarse por completo, cuando se extiende el hambre, la miseria y la sumisión. No es cierto que la corrupción de las clases dominantes provocó la caída de Roma. No hay hombres tan poderosos para que el bienestar o la miseria de todo un pueblo dependa de ellos durante siglos. Un pueblo vigoroso, creador, activo, cuya economía está basada en la división del trabajo, no se deja maltratar mucho tiempo por hombrecillos degenerados, viciosos. El hombre que triunfa económicamente lleva como las letras de cambio el "valor en sí mismo", es orgulloso y libre porque se siente seguro en su economía. Jamás hasta ahora, pudieron los tiranos afianzar su poder en tiempos de prosperidad económica. Tampoco se toleran en la gestión pública a hombres incapaces. Con la economía progresa todo, especialmente el sentimiento de la libertad, orgullo de los pueblos. Pero cuando este mismo pueblo se ve

obligado a renunciar a la división del trabajo y a retornar poco a poco a la economía primitiva, como ocurrió en Roma, Babilonia, Jerusalén, debido a la reducción de las existencias monetarias; cuando el desaliento se apodera de todos y el clamor público se generaliza y aturden con su cantilena los mendigos, entonces sí que faltan hombres de orgullo y valer, que arrojen de sus posiciones a los mediocres y perversos, y tomen ellos mismos las riendas del poder.

No; Roma no cayó por su corrupción. Los individuos corrompidos sucumben por sus propios vicios; nada tiene que ver el pueblo en ello. Cuántas veces hubieran caído los pueblos europeos, si dependieran sólo de la corrupción de los príncipes y de las castas dominantes. Roma sucumbió la división del trabajo, y la división del trabajo cayó porque no se encontró más oro.

Es, pues, inexacta también la afirmación de que todo el pueblo romano hubiera degenerado. Hoy se señala al café, al alcohol, al tabaco, a la sífilis como causas de la degeneración étnica. Sin estos venenos nuestros médicos, en general, no conciben la degeneración. Sin embargo, los romanos ignoran tales venenos. Sólo conocían el vino que seguramente no se cosechaba en mayor cantidad que hoy, ni en cantidades suficientes como para corromper a una nación entera.

Inexacto es además, atribuir a los germanos la decadencia romana. Ya sabemos lo que es capaz este pueblo. Actividad alegre, meditación serena, aspiración de llegar a las alturas más elevadas, lo caracterizan. Aún suponiendo que los bárbaros (los germanos no conocían el dinero ni la división del trabajo) destruyeron el Imperio Romano ¿por qué no resurgió éste bajo el dominio de los germanos? Se afirma, no obstante, que la nueva vida se desenvuelve vigorosa sobre las ruinas. Pero; ¿qué podían hacer los germanos sobre las ruinas de Roma si tampoco ellos encontraron oro para poder acuñar el dinero necesario a la división del trabajo? Y sin ésta tampoco los germanos iban a crear una cultura. Roma sucumbió por la atrofia monetaria, y esta epidemia mortífera contagió a todos los pueblos que llegaron a ella. De las ruinas de Roma no pudo surgir ya una vida nueva, ni siquiera bajo el dominio germano.

Y así durmió Roma quince siglos hasta el resurgimiento, hasta el Renacimiento. Y esta resurrección se debe al invento más grande de la historia: la falsificación de moneda. Sí, así fué; ella despertó a Roma y a toda Europa del sueño invernal de la Edad Media. Faltaba materia prima para hacer monedas de buena ley y se las suplió con falsas. Los artistas, inventores y grandes comerciantes de la época del renacimiento son efectos, y no causas. Poetas y pintores nacen en todas las épocas.

Si la gran partera - el dinero - está presente, prosperan todos y se desarrollan bien; en caso contrario, todos perecen. La verdadera causa del renacimiento ha de buscarse más hondo; y se la hallará en el hecho de que durante el siglo XV, en Europa en general y en Italia en particular, se procedía a multiplicar el poco dinero salvado de la época romana mediante ligas de cobre, atribuyéndoles a estas monedas falsas la plena fuerza legal de pago de las legítimas. De un ducado se hicieron 3, 5, 10, 50 ducados y aun más; lo que sirvió para que cada cual se librase de sus deudas. El dinero disponible aumentaba y se difundía cada vez más entre las capas de la población. Los precios de las mercancías, que desde los tiempos de Augusto tendían continuamente a bajar y hacían del comercio un negocio arriesgado, y hasta totalmente imposible, reaccionaban ahora hacia arriba. A los comerciantes que se atrevían ahora a firmar letras, no les amenazaba más la cárcel por deudas como antes. Los precios subían: y es de suponer, entonces, que el precio de venta era seguramente superior al de compra. Gracias al cobre ligado a las monedas por los príncipes, en su exclusivo afán de lucro, fué posible de nuevo el comercio. Mientras los príncipes hacían causa común con

los falsificadores de moneda, lanzando bastardos al mercado, ejerciendo la referida falsificación pudo reimplantarse la división del trabajo, y el mundo dió un hondo respiro. Aquí cabe el dicho: "no hay mal que por bien no venga". Si bien no fueron los príncipes corrompidos quienes arruinaron a Roma, fueron sin embargo ellos los que la resucitaron. El bastardo inyectó nuevamente vida a la división del trabajo, y ¿qué otra cosa, en el fondo, es el renacimiento, sino la resurrección de la división del trabajo? Porque la división del trabajo es el fundamento de toda cultura. Gracias a los bastardos, los poetas y los pintores pudieron conseguir compradores para sus obras, y esto los estimulaba siempre a nuevas y mejores creaciones. El verdadero amigo del arte, el que movía a la sazón todos los pinceles y buriles era, precisamente, el bastardo, esa nueva ilegítima moneda. A ese bastardo le debemos sin duda alguna, que Gutenberg haya podido encontrar capitalistas para la explotación de su invento.

Verdad es que sólo fué un capitalista espúreo, pero ¿qué importa? Sin el dinero de Fausto, el invento de Gutenberg se hubiera quizás perdido, y el inventor periclitado en una cárcel para deudores. Los bastardos procuraron la salida de las mercancías y de los libros, y para poder satisfacer esta demanda creciente, se le ocurrió a Gutenberg la multiplicación mecánica. En todas las épocas hay inventores. Asegúrese tan sólo la salida, que de lo demás se encargará la técnica, siempre hasta ahora a la altura de las exigencias.

Como para los que necesitan dinero, es decir, para los que venden mercancías es indiferente el material del mismo, las "monedas" bastardas pasaban de mano a mano, y cuanto más rojizas eran ellas (por el agregado de cobre), más rápidamente circulaban. Y allí donde circulaban también se trabajaba; y el trabajo que estimulaban equivalía, después, al conjunto de las operaciones de cambio efectuadas por su intermedio. Si fueran un millón los bastardos que cambiaban 100 veces al año de dueño, serían, pues, 100 veces un millón de bastardos en mercancías que se compraban, lo suficiente para dar a una ciudad fama de riqueza. Y así en todas partes la riqueza se hallaba en relación inversa a la legitimidad de las monedas, a la honradez de los príncipes. Si estos hubieran exclamado con el reformador Lutero: "Aquí estoy, no puedo de otro modo", rechazando con horror la idea de la falsificación de monedas, no habiéramos tenido el renacimiento y al mismo Martín Lutero le habría faltado, quizás, la valentía para rebelarse. Para la rebelión se requiere algo más que la angustia espiritual de un pobre fraile; se necesita el ambiente propicio de toda una sociedad basada en la división del trabajo, vigorosa, creadora, valiente, próspera y amante de la libertad. Los mendigos no se rebelan.

Este himno al bastardo debería exteriorizarse exigiendo que se señale al fruto de la estafa que causó el esplendor monetario, como piedra angular de la nueva era. Ha merecido tal homenaje antes que su mote. Los rentistas y los usureros que resultaron perjudicados por el bastardo han desaparecido hace tiempo sin dejar rastros; pero las obras que favoreció, jamás perecerán. Las innumerables maldiciones lanzadas al bastardo con participación, curioso es advertirlo, de los economistas, se deben a razones de orden privado y no de economía pública. No se veía más que los perjuicios recaídos sobre los poseedores de las "monedas" a causa de su continuo enrojecimiento (alza de precios de todas las mercancías). ¡Daño irrisorio y mísero! La poderosa palanca económica que entrañaba el enrojecimiento pasó inadvertida. El bastardo poseía las fuerzas necesarias para el intercambio de los bienes, lo único que debe tomarse en cuenta cuando se analiza el dinero desde el punto de vista de la división del trabajo, del intercambio, de la economía nacional. De todos modos le corresponde a la falsa moneda, por ser la iniciadora de la ingerencia oficial en el sistema monetario, el título de honor de "piedra angular" de la nueva era, antes que a cualquier otro acontecimiento que se cita como propulsor de aquella potente evolución. El descubrimiento de América, la reforma religiosa, las invenciones de la imprenta y de la pólvora, que disputan igualmente tal título de honor, no tuvieron empero, directamente, influencia alguna

sobre la división del trabajo y el intercambio de bienes, mientras que el bastardo ha de considerarse, como ocurre aun hoy con toda coyuntura ascendente, el látigo de la división del trabajo.

„No conozco período alguno de florecimiento económico que no corresponda a una afluencia extraordinaria de oro”, dijo el profesor Sombart, de Berlín.

El oro puede, empero, ejercer tal influencia solamente en su calidad de dinero, y los bastardos también lo eran, actuando económicamente como si se tratara de un aflujo mayor de oro.

Distinguimos, pues, en la historia los siguientes períodos:

- 1) Edad del hombre cavernario hasta la expansión de la división del trabajo, a raíz del advenimiento del oro como medio de cambio.
- 2) Florecimiento y decadencia de los pueblos de la antigüedad hasta su ocaso completo a consecuencia de la extinción de los yacimientos auríferos.
- 3) Período oscuro del medioevo hasta la aparición de la moneda bastarda.
- 4) Desde entonces, el desarrollo cultural inestable a causa de las afluencias irregulares de oro.

Las nuevas manifestaciones de vida que se observaron por doquier en el siglo XV con la aparición de "bastardos", dotaron a ciertos mineros de coraje y de crédito para lanzarse a la búsqueda de oro y plata. No suele invertirse el oro en exploraciones problemáticas; pero los bastardos que se enrojecen cada vez más por el aditamiento de cobre, se invertían ya más gustosamente en negocios inseguros, y por cierto que ellos recompensaron este valor, probando ser los verdaderos "pioneers" del progreso. Se encontró lo que no se atrevía a buscar ya desde hacía 15 siglos: Plata en Bohemia, en Sajonia, Moravia y Hungría. En la ciudad de San Joaquín (Bohemia) se acuñaron en 1485 los primeros táleros. Entonces, la vida renació no sólo en los países de los príncipes del bastardo, sino también en aquellos cuyos señores no quisieron complicarse en el sucio negocio. Las monedas de plata cruzaron las fronteras de Alemania, derramando bendiciones a su paso. La catedral de San Pedro en Roma se erigió con la plata de las minas alemanas que ofrendaban los pecadores arrepentidos. Sin este metal, ni Miguel Angel, ni Rafael hubieran tenido oportunidad de manifestar su talento creador.

¿No habrán llegado también los táleros bohemios hasta España y realizado allí idénticos milagros? ¿Acaso no estaba, en aquel entonces, abierto el mundo para la plata? Bien, el hecho está ahora aclarado: los navios con que Colon salió de Palos en 1492 deben su existencia al espíritu de empresa que surge siempre ahí donde afluye el dinero para promover la salida de productos de la división del trabajo.

Sostengo, pues, que los Estados de la antigüedad se elevaron y cayeron por su dinero natural, que el oscuro periodo de la edad media duró 1500 años a consecuencia de la escasez monetaria, que el Renacimiento fué en sus comienzos el fruto de la moneda "bastarda", pero que su expansión, lo mismo que el descubrimiento de América, se debieron a las minas alemanas de plata, explotadas merced a aquellos bastardos, en la segunda mitad del siglo XV. (2)

Con los grandes hallazgos de oro y de plata en América termina la edad media. La abundancia de metales acuñables bastaron para que se disfrutaran en toda Europa las ventajas de la economía monetaria y de la división del trabajo. El oro creó el mundo antiguo y el oro creó el nuevo mundo. El oro derrumbó al mundo antiguo y el mismo oro derrumbará el nuevo mundo, si...

Nos llevaría demasiado lejos describir las múltiples influencias que sobre el desarrollo de Europa ejerció la afluencia irregular e intermitente de oro. Baste recordar aquí que también en América había que hallarlo. Unas veces se encontraba mucho y otras poco. Estas intermitentes afluencias de dinero repercutían sobre el mundo como verdaderos terremotos. Ciertamente es que los hallazgos no cesaron ya por completo como en la Edad Media, pero hubo largos períodos de mucha escasez monetaria, durante los cuales la humanidad tomaba rumbos medioevales, paralizándose el progreso en todos los campos.

El último de estos períodos tuvo lugar después del año 1872, cuando los usureros intervinieron en la legislación de todos los países, logrando por medio de la eliminación de la plata limitar en su provecho la producción de moneda. Según los usureros y los rentistas se fabricaba demasiado dinero, y éste se abarataba excesivamente. Los obreros y los campesinos, se decía, viven con holgura y esto no podía admitirse. De ahí que: ¡Fuera con la plata entonces! Los precios de las mercancías debían bajar, para permitir a los rentistas llevar una vida más fastuosa por el mayor poder adquisitivo del dinero. Pero quiso el destino que, por aquella época, también disminuyeran mucho los hallazgos de oro, y entonces estalló la llamada crisis crónica que perduró hasta 1890 y que, por sus múltiples repercusiones sobre los dividendos y cotización de acciones, castigó despiadadamente a los referidos círculos de usureros, por su injustificada intromisión en el presupuesto de campesinos y obreros. Habían fallado en sus cálculos, matando a la gallina de los huevos de oro.

Después del año 1890, los hallazgos auríferos aumentan en forma sucesiva, y hasta hoy continuada, contribuyendo de nuevo a elevar los precios que habían bajado sin cesar para desesperación de empresarios, comerciantes y agricultores. Cabe señalar aquí, para evidencia de la inseguridad de nuestra moneda natural, que los hallazgos de metales monetarios (oro y plata) que en los años 1866 - 1870 alcanzaron a más de 4000 millones, descendieron a 2500 millones en los quinquenios siguientes (desde el desplazamiento de la plata) para volver a subir, desde entonces a 7000 millones. A casualidades tan poderosas estuvo expuesta la más importante de nuestras instituciones sociales, en un período de sólo 30 años. ¿Qué habría pasado si los hallazgos de oro, que continuamente disminuían desde 1856 hasta 1885, hubieran seguido declinando después, en lugar de aumentar? Esta pregunta se justifica plenamente, ya que se trata de hallazgos que dependen en absoluto del azar.

Un constante retroceso en la fabricación de dinero ejerce una presión continua y creciente sobre los precios de las mercancías. Ella ahoga todo espíritu de empresa y justifica a los pesimistas cuando sostienen que, bajo las circunstancias vigentes, la mejor política es cruzarse de brazos. Contra la corriente bajista los empresarios y los comerciantes marchan con la misma dificultad con que un nadador se desplaza río arriba. Quien lo intenta es arrastrado generalmente al fondo, y su desgracia sirve a otros de escarmiento.

Y así vemos al pueblo entero cruzado de brazos, hambriento, decaído, timorato, genuflexo, ¿Qué espera? El "Sésamo, ábrate", que haga brotar de nuevo el manantial del oro. Y si no se encontrara la fórmula mágica vendrá, tan cierto como la muerte, el período glacial para la división del trabajo y las obras culturales.

Los hombres de espíritu estrecho oirán con satisfacción que los precios de todas las mercancías se vienen abajo. Ellos ven en la baja una disminución del costo de vida. Pero quien penetra un poco más en el asunto ve en seguida que los precios bajos no significan más que precios baratos para los parásitos; mas para todos aquellos que viven del producto de su trabajo y que han de alimentar a esos parásitos, los precios en ascenso son en realidad precios bajos. Por lo demás, el término "barato" es tan solo un concepto de economía privada, no pública, mientras que aquí consideramos al dinero desde el punto de vista de la economía pública.

La prolongada baja de precios implica, en última instancia, el estancamiento de la economía del país. En lugar de leña se arroja agua al fuego de la economía nacional. Con los llamados bajos precios son imposibles, en absoluto, la industria y el comercio.

Lo dicho hasta ahora nos demuestra cuan mal se funda la división del trabajo en el oro. Pero no he encarado todavía la forma como el oro distribuye los bienes, cosa que también correspondería aquí. Empero, el tratar esta materia con cierta extensión me llevaría fuera de los límites de esta conferencia. Por mucho que me pese, he de conformarme por ahora con afirmaciones, refiriéndome, para más detalles, a mi libro "El orden económico natural", donde aquellas están ampliamente fundadas (tomos 1 y 2).

Al oro debemos la división del trabajo y con ella los adelantos culturales de que gozamos. Pero al oro debemos también que la mayor y quizás la mejor parte de los bienes creados esté a disposición de los parásitos. ¡Como que es el padre del capitalismo! Gracias a sus prerrogativas corporales (metal noble) y legales (medio legal de pago) ocupa la moneda de oro una posición excepcional entre los bienes cuyo intercambio depende del dinero. El dinero de oro ha llegado por eso a convertirse asimismo en medio general de ahorro, y quien lo ahorra no lo cede hasta tanto no se le asegure cierto interés. Tarde o temprano todo el dinero emitido por el Estado para medio de cambio va a parar a la caja de algún ahorrador, de donde vuelve a la circulación a cumplir su misión, pero sólo cargado de tributo. Esta doble aplicación del dinero como medio de cambio y de ahorro es de naturaleza contradictoria y ha de considerarse como abuso del medio de cambio. El hecho de que para el intercambio de bienes sólo se disponga de dinero que devenga interés convierte al interés en condición previa a la producción de mercancías. Según Proudhon, el dinero se ubica en las puertas de los mercados, negocios, fábricas, y de toda "inversión de capital", (vale decir, inversión de dinero), y no deja pasar a quien no haya pagado interés o no pueda pagarlo.

Así vino al mundo simultáneamente con el oro y la división del trabajo, el gran perturbador de la paz, el interés. La división del trabajo en sí no exige ningún interés. ¿Quién lo pagaría y por qué? La división del trabajo debía haber traído, pues, a la humanidad un bienestar general, ya que ella no es prerrogativa de algunos pocos, sino accesible a todos. Pero esta fuerza divina sólo ha sido entregada por el oro a la humanidad a condición de retribuir interés, y con eso, también la división de la humanidad en ricos y pobres. Como si los dioses envidiosos no quisieran consentir a la humanidad el crecimiento de su poderío y previendo, temerosos, la liberación del hombre de la tutela divina introdujeron entre la familia humana el interés como elemento de discordia, fieles al lema: "divide e impera". El oro no tolera el bienestar general. Se declara en huelga, niega sus servicios cuando choca con hombres libres. Quiere amos y esclavos; gente explotada, extenuada de un lado y parásitos del otro. Hay una contradicción intrínseca cuando se pretende que el oro pueda servir a un pueblo libre, altivo y realmente soberano. Dinero de oro y existencia libre son cosas incompatibles. De inmediato, desde el primer día de su aparición, impone el oro la división de los seres humanos en trabajadores y ociosos, valiéndose de las fuerzas formidables que le transfirieron los mismos hombres al delegar en él las propiedades monetarias.

Y con esta división de la humanidad en una clase proletaria sudorosa y descontenta por un lado y en una clase parasitaria por otro, comienza también la preparación del hombre mezquino, malicioso, envidioso y criminal, con el cual tropezamos a cada paso en la historia milenaria. El oro ha sido creado para ser nuestro gran aliado económico, pero al mismo tiempo se convertía también en el enemigo hereditario de la familia humana. El oro crea automáticamente las condiciones económicas opuestas al advenimiento de un reino de Dios en la tierra. Junto al oro es imposible que arraigue el sentimiento cristiano entre la familia humana. El cristianismo concuerda con la división del trabajo, con una próspera y libre humanidad; pero si esa división del trabajo se basa sobre el oro, aquél cederá posiciones. Y efectivamente, ya no arraiga allí donde se implantó la división del trabajo, como se ve hoy en todos los aspectos de la vida popular. Cristianismo e interés son términos contradictorios. Pero oro por un lado y especuladores, usureros, parásitos, criminales, prisioneros, revueltas y crueldades por el otro, en una palabra, oro e interés esos si que son elementos concordados.

El oro se pone entonces al servicio de la división del trabajo sólo al precio de la paz social.

"Honrad a Licurgo - dijo por eso Pítágoras hace 2500 años - honradlo, pues él condenaba al oro, la causa de todos los crímenes".

De hombres que se han criado en un Estado dividido en clases, en amos y esclavos, en mendigos y dilapidadores, entre festivales de beneficencia, bajo una legislación que tiende a proteger al gobierno fuerte y de clase así como los privilegios de los ricos antes que el bienestar general, no podemos esperar el amor cristiano, tan necesario para afianzar la paz interna, y la paz externa. El espíritu rebelde que predomina entre los oprimidos, entre las densas masas obreras del mundo entero, y el espíritu de tiranía y de opresión que se hace carne entre las otras clases en los momentos decisivos, crean automáticamente el estado de ánimo que conduce a la guerra. Pero el espíritu de la paz social e internacional debe reinar en cada hogar doméstico como una bendición, respaldado por todos sus componentes, no solamente como un simple voto de Nochebuena, en la tertulia de los más íntimos, sino como una convicción inculcada desde la primera infancia. "El germen del amor a la paz debe beberlo el niño del pecho de su madre" dijo Schiller. En la forma como conviven los padres y se tratan los hermanos entre sí ya se descubre la tendencia a la paz o a la guerra. Y la misma observación se hace en la escuela, en la iglesia, en el comercio, en la prensa, en la oficina, en el parlamento y en las relaciones con potencias extranjeras.

Progresar como hombre eso lo puede quien vive holgadamente, desahogadamente entre gente de su misma condición. La riqueza y la pobreza son situaciones igualmente injustas que no deben existir en un Estado bien ordenado; ellas son incompatibles con la paz social y con la paz internacional. La paz no es otra cosa que la libertad, y libre es tan sólo el hombre que para satisfacer sus necesidades puede apoyarse en su propio trabajo, en su posición económica. Tanto la pobreza como la riqueza son cadenas, y la contemplación de cadenas repugna a todo hombre libre. ¡Que las rompa donde las vea; eso es hacer obra de paz! ¡Fuera con los rentistas, con el proletariado, con el interés!

Eliminando el interés (y la renta territorial) cada cual comerá de nuevo su pan con el sudor de su frente. Pero quienes ganan su pan cotidiano con su propio trabajo son personas pacíficas. La prueba de su pacifismo está en la paciencia franciscana con que soportan al parasitismo. Con la eterna esperanza de que algún día se impondría la "justicia" pacíficamente, ahogan el espíritu de rebeldía que germina en su interior ante la contemplación de toda la injusticia y la estupidez que les rodean. Naturalmente, siempre que la opresión se mantenga dentro de ciertos límites.

El ambiente tan pacifista es un fruto del trabajo que surge en última instancia del sentimiento de fuerza y seguridad que embarga a quien se siente capaz de mantenerse a sí mismo y a los suyos. Este sentimiento de autosuficiencia es, al mismo tiempo, la condición preliminar para pensar alto y ser justo. Sólo el fuerte, el vigoroso y el seguro de sí mismo es justiciero. Dios lo es solamente por todopoderoso y porque se siente inmovible en su trono. Pero Lucifer, que ya experimentó en carne propia el poder del más fuerte, trata con todas las mañas posibles de sostenerse en la vida. Y como Lucifer obra el hombre a quien el goce del interés, la vida a expensas de sus semejantes ha atrofiado espiritual y físicamente la capacidad para satisfacer sus necesidades cotidianas con su propio esfuerzo, con su trabajo personal. Siempre ha de contar con la sublevación de los que pagan interés; de modo que su seguridad económica, fuera de su "yo", se halla siempre afectada y reposa en gran parte sobre títulos y privilegios. Un hombre tal pierde naturalmente su capacidad para juzgar objetiva e imparcialmente los hechos que amenazan su existencia de parásito. ¡Que se convenza a una pulga de la injusticia de su modo de vivir! Para el débil (y así ha de considerarse al rentista) se justifica cualquier medio conducente a asegurar sus privilegios. De ahí también que considere como bruto, ordinario, pérfido y digno de muerte a todo aquel que atente contra ellos. Todos los medios son sagrados para protegerlos. El fin justifica los medios. Puesto a prueba, recurre a cualquier medio, inclusive la guerra.

¿No provocaron ya los príncipes innumerables guerras con el exclusivo fin de evitar la protesta airada de sus propios pueblos? Y si practicaron los príncipes este recurso; ¿por qué no han de hacerlo también los rentistas? Una guerra es el medio por excelencia para destruir las organizaciones obreras, para atizar el odio entre los mismos trabajadores. Existiendo, pues, peligro por este lado ¿por qué no servirse de la guerra? Hasta dónde lleva al hombre el instinto de conservación se ve claramente en la lucha feroz de los náufragos por un salvavidas o una tabla de salvación. Y la eficacia con que la guerra destruye las organizaciones obreras lo ha demostrado la conflagración actual. La misma Internacional que antes de la conflagración mundial solía cantar: "Todas las ruedas han de parar cuando mi brazo potente lo quiera..." se desmoronó. ¿No habrán tomado buena nota de esto los rentistas? El remedio resulta incuestionablemente eficaz. Y para poder desencadenar la guerra se recurre a la prensa que se compra o se crea para ese menester.

Tampoco les falta tiempo y paciencia a quienes viven del trabajo ajeno para preparar las cosas muy minuciosa y anticipadamente, pues mientras los otros se afanan en el trabajo, los parásitos están sentados en muelles sillones y meditan. Asimismo ha de suponerseles dotados de la falta de escrúpulos y la sangre fría necesarias. El que no repara en rebajar por el cobro de intereses el nivel de vida de grandes masas populares, tampoco vacilará en sembrar la discordia entre ellas con el fin de mantener su posición privilegiada. Los especuladores de la Bolsa de Nueva York que en 1907 provocaron la gran crisis bursátil y que han previsto, sin duda alguna, todas las calamidades, toda la miseria que siguieron a aquella, incluyen también, cuando "vale la pena", la guerra entre sus maquinaciones, máxime cuando se trata de la existencia de ser o no ser, del desarme de las organizaciones obreras. El hombre quiere morir luchando; prefiere un fin con terror a un terror sin fin. Y la oportunidad la busca en un pretexto cualquiera, tan pronto como se convenza de que ha llegado el momento de obrar.

El oro es la causa de todos los crímenes, dijo Pitágoras y la división de la familia humana en grupos antagónicos es también un crimen. El oro nos trajo el gobierno de clases, la guerra civil que bulle en las entrañas de los Estados. Y ha de ser también el oro que separe a los pueblos y levante en armas los unos contra los otros. Veamos como consigne este propósito.

Los factores poderosos que provocan una abundante afluencia de oro (dinero) en la economía de un país (prosperidad comercial, coyuntura ascendente) no pasaron

desapercibidos, motivando múltiples proyectos y leyes tendientes a fomentar el aflujo de oro o a impedir se retirada. "Mercantilistas" denominábase antes a quienes trataron en esta forma de ayudar a su país; "Proteccionistas" se les llama hoy. Como "lucha contra el encaje de oro muy reducido" se define a toda esa actividad. El embargo del oro al estallar la guerra, ejecutado en casi todos los países de Europa, es la novísima expresión de aquella ilusión. Los mercantilistas o proteccionistas razonaban así: "importación de mercaderías significa exportación de oro; de ahí que para aumentar nuestras existencias de oro debemos obstaculizar la importación de mercancías. Exportación de mercancías significa, en cambio, importación de oro, por consiguiente hemos de fomentar las exportaciones por todos los medios. La deseada traba a la importación la logramos por medio de los derechos aduaneros y el fomento de la exportación con ayuda de premios (en Alemania, en forma de rebajas en los fletes ferroviarios y marítimos). De este modo atraemos el oro al país y lo retenemos. Nuestro país florecerá a raíz de la abundante circulación del dinero, descenderá el tipo de interés, y lo que ocurra en los pueblos a los que quitamos el oro, nada nos importa como "políticos positivos".

Tal es en pocas palabras el contenido o el absurdo de la llamada política proteccionista. Ella es la consecuencia lógica de la circunstancia de no encontrarse el oro en la medida del deseo o de las necesidades, sino que se requiere la importación, la cual, a su vez, depende de los hallazgos casuales. Si los Estados fabricaran su dinero de acuerdo con sus necesidades, entonces "la lucha contra el encaje muy reducido de oro" no tendría sentido. Todo esto no es más que el resultado de un análisis superficial de los fenómenos económicos y nunca podrá alcanzar el éxito deseado, pues no se cambiará el estado de cosas mientras el oro se distribuya en el mundo según sus leyes propias (similares a la ley de los vasos comunicantes).

Obsérvese, ahora, la repercusión de la política de oro en las relaciones internacionales, y todo lo que esta política enturbia.

Ante todo, las naciones son colocadas en posición antagónica por el rubro "importaciones y exportaciones". El concepto estadual recibe un contenido completamente nuevo. Aparece la absurda tésis de la "esfera económica nacional". Hasta entonces las mercancías se despachaban a todas partes. No se "exportaban" ni se "importaban", tal como no se habla hoy de importaciones y exportaciones dentro de Alemania, Suiza, Estados Unidos. Simplemente se despachan mercancías de una provincia a otra; pero de Suiza ya no se despachan mercancías a Alemania, sino que se "exportan". No se lleva estadística alguna de los trenes enviados de una provincia a otra; pero se registra con fines estadísticos hasta las mercaderías "exportadas" en un paquete postal.

Así repercute esa política sobre el producto de nuestro trabajo. Las mercancías toman un sello nacional. Ya no se trata de un simple canje de productos. La inscripción "producción alemana" (made in Germany) exigida por Inglaterra debía distinguirla de la "producción inglesa" (made in England). Ya que los pueblos pierden cada vez más sus rasgos raciales, los ingleses querían, por lo menos, conservar esa peculiaridad para la pomada de lustrar procedente de Alemania...

Pero "importaciones" y "exportaciones" no se conciben sin una delimitación bien marcada. Hasta entonces el concepto "Estado" tenía escaso contenido diferenciable. Los Estados estaban situados uno al lado del otro, como hoy las aldeas, comarcas, provincias, cantones, territorios federales, etc. Los pueblos se distinguían por su idioma, su raza, sus costumbres, etc., pero los Estados coincidían en mayor o menor grado entre sí. La concordancia de sus leyes y el tráfico completamente libre unían a los pueblos; nada los separaba salvo las querellas entre los príncipes. Hoy palos, mañana abrazos. Las fronteras nacionales no

significaban líneas divisorias para los pueblos. Apenas podía alguien precisar tales fronteras. Nadie les prestaba mayor atención; nadie las vigilaba. Sólo tenían importancia para los príncipes y sus descendientes. Eran, en verdad, límites trazados en el aire; se cruzaban sin dificultades y sin recelos. En el fondo no existió durante la Edad Media sino una frontera: la religiosa, que separaba al mundo cristiano del mahometano. Para los judíos o para quienes eran simultáneamente cristianos y mahometanos tampoco había fronteras; todo el mundo les estaba abierto.

Prescindiendo de las barreras aduaneras también los Estados actuales concuerdan más o menos y es público y general el deseo de fomentar esta concordancia. Las leyes de los distintos países son tan uniformes que apenas se toma uno el trabajo de conocer las del país donde se propone radicar. Cada cual las acepta creyendo ser lo más natural su similitud con las leyes de su propio país. ¡Cuántas naciones, para ahorrarse la discusión y el estudio de las leyes, adoptaron simplemente la constitución y la legislación de países vecinos. Pero si las leyes de dos Estados son iguales, no se conciben fronteras entre ellos. Confluyen como dos gotas de agua. La identidad une; la diversidad separa y determina las fronteras. Cabe señalar, además, las docenas de pactos que en cuestiones de importancia fundamental tienden puentes entre las naciones y quitan barreras fronterizas.

Si no fuera por las trabas aduaneras y por la animadversión que han creado las ideas económicas arrevesadas y equívocas, origen de las aduanas, apenas se diferenciarían hoy los Estados entre sí. Pero las barreras aduaneras destruyen violentamente todo lo que une a los pueblos por naturaleza. El poder separador de las aduanas anula por sí sólo todos los factores unificadores, puesto que el proteccionismo se inmiscuye en la economía privada, vale decir, justamente en un asunto al que el hombre dedica, por lo general, el 99% de su espíritu, de sus energías, de su vida.

Todo hombre sano extiende como Alejandro Magno sus pretensiones sobre el mundo entero. No le satisface un lote cercado. ¡Para él no es el universo un jardín zoológico en que los pueblos, separados por rejas de hierro, viven aisladamente. El globo terráqueo que describe su larga órbita alrededor del sol, tal es la patria del hombre, la patria que le discute el impuesto aduanero. Eso es un contrasentido, eso es la guerra.

Tan pronto como un pueblo trate de conservar para sí sólo el país que ocupa, aislándolo, (aunque sea con el fin mercantilista del acaparamiento de oro) despertará en el hombre el espíritu de Alejandro Magno y no hará más que pensar en la forma de recuperar por la violencia aquella parte de su herencia natural. Porque toda la tierra, de un polo a otro, es su herencia. Cada ser humano se considera, consciente o inconscientemente, como príncipe heredero del mundo. Y si no le es posible obtener toda la tierra, tratará por lo menos de adueñarse de la mayor parte posible y asegurársela con todos los medios a su alcance para sí y sus descendientes. Entonces despierta en él la idea de la conquista, de la guerra, idea que en sí es completamente ajena al trabajador. Pero esta idea se arraiga inevitablemente en el hombre cuando el hombre y sus productos tropiezan con la traba de las fronteras. Sin la existencia de éstas ¿qué sentido tendría la política de anexiones? ¿Quién ganaría algo con ella y qué? Porque si no es por el saqueo y la esclavitud, la conquista de un territorio no puede tener otro sentido razonable que incorporarlo a la jurisdicción aduanera propia que cada cual trata de ampliar lo más posible.

Aduana, guerra, conquista son, pues, la misma cosa. Con la abolición del impuesto aduanero no quedaría en el mundo territorio conquistable. La supresión de las aduanas realiza los planes de Alejandro Magno. Cada uno se sentiría dueño del mundo entero y contemplaría compasivo desde su cumbre a los reyezuelos de esta tierra.

Cuando Carlomagno y más tarde Carlos V desmembraron sus imperios, nadie se opuso a ello. La desmembración era un proceso exterior que no afectaba a los pueblos. Pero si hoy un rey intentara dividir en varias zonas independientes a una unidad orgánica aduanera, la población entera se resentiría con la división y la vetaría. En la guerra de secesión de los Estados Unidos fueron sólo intereses económicos los que impidieron la segregación. Si en aquel entonces el mundo no hubiera conocido las aduanas quizás los Estados del Norte habrían festejado la separación de los Estados meridionales, de negros. En todo caso no se habría resistido la separación del mismo modo que Noruega y Suecia se constituyeron en Estados independientes sin mayores dificultades, puesto que el estado común que habían formado siempre tenía un alcance limitado, y ambos países formaban ya antes diferentes distritos aduaneros. Son, pues, intereses económicos los que unen a los Estados. Y estas condiciones se forman artificialmente por el sistema aduanero. Si no existieran aduanas, ni el temor de su implantación futura, tampoco habría fronteras económicas ni, por ende, antagonismos económicos; el concepto "jurisdicción económica nacional" desaparecería del planeta y no sería factible una expansión de la zona económica, ni por medio de pactos, ni por la conquista porque la zona económica de cada país, de cada pueblo, de cada individuo, abarcaría ya el mundo entero.

Es una idea noble acabar con las guerras. Pero para extirparlas radicalmente es necesario abrigar la certeza de que en un futuro próximo se quitarán del mundo las aduanas, por ser contrarias al derecho de gentes. Si después de esto algún país instala barreras aduaneras, sabrá que se ha puesto en estado de guerra con el resto de la humanidad y deberá soportar las represalias del mundo. Pero si la política aduanera actual, insensata y contradictoria ha de subsistir, entonces, sería inútil gritar: "¡Abajo las armas!". Hay cosas peores que la guerra.

Mucho se ha hablado de la libertad de los mares y es, por cierto, bueno que el mar sea libre para el hombre. Pero mucho más importante que esto es la libertad de la tierra. Por eso me suena a burla contra el género humano, cuando el Presidente Wilson habla únicamente de la libertad de los mares y no de la libertad de la tierra. A ningún pueblo han de concederse derechos exclusivos sobre el territorio que ocupa.

Que se abran las puertas de los Estados Unidos a los mongoles, que los productos de todo el mundo tengan ahí acceso libre y, viceversa, que el universo esté abierto también para los norteamericanos. Nuestros antepasados no descubrieron y poblaron el continente americano para aislarlo. A todos los hombres se les ha señalado la tierra como palestra, a todos bajo las mismas condiciones naturales. Y quien se muestre más capaz en ese lugar, que viva en él y se multiplique.

Y hemos de llegar a esta libertad absoluta de mar y tierra cuando nos libertemos del prejuicio de necesitar oro para nuestro dinero, y de la "lucha por un encaje mayor" cuando ese oro escasee.

Deseo terminar aquí con la crítica del patrón de oro. Habría aún muchos y muy importantes aspectos que tocar, también desde el punto de vista técnico-monetario, contra la mantención de ese sistema funesto. Quien quiera profundizar el asunto puede leer el libro anteriormente mencionado. Esta conferencia tiene por objeto primordial llamar la atención del gran público, y particularmente la de los pacifistas, sobre el gran perturbador de la paz, llamado patrón oro, y encauzar su actividad, si es que realmente se proponen hacer algo efectivo. Todo cuanto realizan los pacifistas es bueno y loable. Pero incomparablemente más eficaz sería su esfuerzo humanitario si dedicaran mayor atención a las causas económicas de las guerras, y no sólo de las guerras internacionales, sino también, y en especial modo, de la guerra civil que desde hace 3.000 años ruge sin interrupción sobre la faz de la tierra.

Hace algún tiempo se fundó en Suiza una sociedad denominada "Federación Suiza de Libre Economía" que con la finalidad de la paz universal inicia su obra asentando en el propio país los fundamentos económicos de una verdadera paz social. (3)

Suprimir los réditos sin esfuerzo, otorgar el derecho al producto íntegro del trabajo - he aquí las condiciones previas que sostiene la citada Federación para la realización de los sueños pacifistas. Eliminación del oro y su reemplazo por el papel-moneda administrado según principios científicos, - he ahí la primera medida. La segunda: reintegración del suelo a la comunidad - medida igualmente trascendental - de la cual, empero, no hablaremos ahora.

En el programa de la "Federación Suiza de Libre Economía" reposa una verdadera obra pacifista, meditada y profunda. Aquí se procede virtualmente a un desarme radical. Pues, como armamentos son menos peligrosos hoy las fortalezas y los acorazados que las corrompidas condiciones económicas. ¿Qué quiere decir desarme? El hombre viene armado al mundo. Si se quisiera cortarle las uñas o limarle los dientes estrangularía a su adversario. Caín buscó su arma en la rama seca de un roble. Los armamentos en sí no conducen a la guerra. Esta tiene raíces mucho más hondas. Quien desee sinceramente el desarme ha de librar a la humanidad de las cadenas con que aprisiona a los hombres la acción del oro.

„El oro - dijo Pitágoras hace 2.500 años - es la causa de todos los crímenes“. A él se deben también las guerras.

Por eso, quien quiera contribuir a la paz social y a la paz internacional debe apoyar los esfuerzos de la "Federación Suiza de Libre Economía", incorporándose a sus filas.

La mujer de Lot miró hacia atrás para contemplar el horror y quedó convertida en estatua de sal. Y lo mismo les pasa hoy a los hombres que dirigen la vista hacia atrás; se fosilizan, se petrifican, se tornan armamentistas, se declaran militaristas.

Todo aquél que lee la historia de la civilización humana se horroriza. ¡Horror, nada más que horror y destrucción! "Armate, ármate, ponte la coraza si no quieres que te maten a golpes. Contempla las ruínas de Babilonia, de Nínive, de Jerusalén, de Roma. La guerra eterna está en la naturaleza humana. Babilonia subsistiría aún hoy, rica y majestuosa, si hubiera estado armada, mejor armada militarmente", así parece hablarnos la historia.

Copérnico y Galileo nos demostraron cómo engañan las apariencias. El hecho de que hayan engañado también a quienes trataron hasta hoy de explicar los sucesos históricos resulta un infortunio inmensurable. Las consecuencias de una interpretación equivocada las hemos visto cuando Galileo comprobó que el sol no gira alrededor de la tierra. La Ciudad Eterna tembló en sus cimientos. Y eso que se trataba entonces sólo de una cuestión astronómica, de un asunto puramente académico. ¡Cómo se conmoverán las bases de nuestros pensamientos y de nuestra acción cuando un día comprobemos que los destinos de la humanidad no giran en torno de Marte, sino de Mercurio!

La interpretación mercantilista del ocaso de la civilización antigua nos abre nuevos horizontes en todos los terrenos y en primer término en el del pacifismo, pues el hombre necesita de la historia; ella es la gran maestra cuando se la sabe interpretar. La mirada retrospectiva se convierte en una perspectiva. La experiencia es el mejor oráculo. De acuerdo a lo que enseña la historia, acomoda el hombre su acción. ¿Cómo procede, p. ej. el colonizador que emigra a comarcas lejanas? Ante todo estudia el reino vegetal cuyos restos encuentra en los campos. Luego estudia las condiciones climatéricas y busca las huellas de anteriores expediciones militares. Más de un inmigrante habrá ya levantado su tienda a

orillas del arroyo que corre mansamente y arado y sembrado alrededor, cuando un indio de paso le llama la atención sobre los juncos secos que cuelgan de las altas ramas de un álamo. Estos significan para nuestro colonizador lo que las ruinas de Babilonia deberían ser para nuestros estadistas. Los juncos le dicen que la apariencia lo ha engañado; que el manso arroyo, al disolverse la nieve en las montañas, se convertirá en un torrente gigantesco que arrasará con todo. Asustado desarma el colono su tienda y huye, sin mirar atrás como Lot para ver la destrucción de Sodoma.

El hombre está perdido si no consulta la historia, si no interpreta los hechos históricos. Pero se pierde irremisiblemente si los interpreta mal. Y es lo que hemos hecho. La apariencia nos ha engañado. Nuestro barómetro histórico marcó la necesidad de armarnos y los armamentos nos llevaron a la guerra. Los encargados de interpretar la historia nos señalaron la necesidad del espíritu guerrero para la defensa del Estado; lo inculcamos, entonces, a la juventud, y ese espíritu militarista nos condujo a la guerra contra la cual sólo queríamos protegernos.

¡Cuán diferente habría resultado todo si, desconfiando de la apariencia, de la superficialidad hubiéramos escarbado un poco más en los escombros de la civilización! Pronto habríamos hallado una tabla con la siguiente inscripción: "El patrón oro es la cueva de los ladrones en la cual se incuban las guerras civiles e internacionales. El patrón oro nos desarmó impidiendo así resistir la invasión de los bárbaros. El oro me llamó a la vida, pero convirtiéndose en infanticida, segó la vida en flor. ¡Honrad a Licurgo! El condenó al oro, la causa de todos los crímenes".

(1) Me hubiera sido fácil tomar como demostración de mi tesis las condiciones económicas del período inmediato anterior a la guerra. Empero, por razones fácilmente comprensibles he optado por retraerme hacia el pasado más lejano que podemos juzgar con mayor objetividad.

(2) La minería, naturalmente, nunca estuvo paralizada en su totalidad. Pero su rendimiento fué insignificante y apenas pudo cubrir la demanda normal del período mencionado.

(3) En Alemania persiguen la misma finalidad la "Federación Alemana de Libretierra y de Libremoneda" y la "Unión Fisiócrata". Ambas con sus ramificaciones (ahora, 1931: Federación Militante Fisiócrata, Federación Suiza de Libreeconomía, y Partido Libreconomista alemán).

NOTA DEL TRADUCTOR: En Alemania, desde 1933, el advenimiento de Hitler, toda propaganda para la Libre Economía está prohibida y sus asociaciones, ya bastante numerosas, fueron disueltas.

19. ¡Grandes esperanzas dan grande tranquilidad! (*)

() Bajo este título apareció como prólogo en la 3ª. edición, pero por su contenido constructivo he preferido ponerlo al final. (El editor).*

El sistema económico del cual se trata en esta obra puede ser llamado natural por cuanto se ajusta a la naturaleza del hombre. No es, pues, un sistema que surge espontáneamente como producto de la naturaleza; semejante sistema no existe, puesto que el orden que nos damos es siempre un acto consciente y deliberado.

La prueba de que un sistema económico responde a la naturaleza del hombre nos la proporciona la contemplación de la evolución humana. Allí donde el hombre mejor prospera, allí será también más natural el orden económico. Es asunto de menor importancia

averiguar si un tal sistema es, al propio tiempo, el más eficaz, desde el punto de vista técnico y estadístico. Es muy fácil concebir hoy un orden económico que acuse rendimientos técnicamente altos, aunque lleve al agotamiento físico del hombre. No obstante, puede tenerse por cierto que un sistema bajo el cual el hombre prospere ha de ser a la vez superior en cuanto a su eficiencia. Porque la obra humana sólo puede llegar a la cumbre junto con el hombre: "El hombre es la medida de todas las cosas" y por consiguiente lo es también de su economía.

Lo mismo que ocurre con todos los seres vivientes ocurre con el hombre; su prosperidad depende, en primer término, de que la selección se realice según las leyes naturales, pero éstas requieren la competencia y sólo por medio de ella, desarrollada mayormente en el terreno económico, puede llegarse a la prosperidad, al perfeccionamiento humano. Por lo tanto, quien aspire a mantener en su plena, maravillosa eficiencia las leyes de la selección natural, ha de fundamentar el sistema económico en forma que la competencia se desenvuelva realmente tal como lo pide la naturaleza, es decir, con la exclusión completa de todo privilegio. El éxito de la competencia ha de estar condicionado exclusivamente por cualidades innatas, pues sólo así será transmitido su efecto a los descendientes, convirtiéndose en bien común para todos los hombres. No al dinero, ni a los privilegios consagrados, sino a la habilidad, a la fuerza, al amor y a la sabiduría de los padres, han de agradecer los hijos sus éxitos. Entonces podrá abrigarse la esperanza de que, con el correr del tiempo, la humanidad se vea redimida de todo lo mediocre que le ha impreso, en millares de años, una selección mal guiada por el dinero y el privilegio; y entonces se podrá esperar también que el poder sea arrancado de manos de los privilegiados y que el género humano, bajo la dirección de los más capaces, de los más puros, emprenda de nuevo la interrumpida marcha hacia las cumbres.

Pero el sistema económico que aquí tratamos aspira también en otro sentido al título de "Natural".

Para que el hombre prospere ha de poder desenvolverse, en todas las situaciones, tal cual es. Ha de ser, no aparentar. Marchará siempre por la vida con la cabeza en alta y dirá la pura verdad, sin que ello le acarree molestias o perjuicios. La sinceridad no debe ser privilegio de los héroes solamente. El orden económico ha de estar constituido de manera que el hombre sincero sea el que más progrese económicamente. Las interdependencias que acarrearán propia de la vida social deben afectar sólo a las cosas, y no los hombres.

Si pretendemos que el hombre se porta de acuerdo a su naturaleza, el derecho, las costumbres y la religión lo ampararán cuando en sus actividades económicas se guíe por el justificado interés personal y por el innato instinto de conservación. Si sus actividades contradicen preceptos religiosos, a pesar de progresar moralmente, entonces estos preceptos habrán de someterse a una revisión, considerando que no puede ser árbol malo el que produzca frutos buenos. Que no nos suceda lo que al cristiano aquel a quien su religión, consecuentemente practicada, convirtió en mendigo, desarmándolo para la lucha por la existencia y aplastándolo, con su prole, por completo en el proceso selectivo de la naturaleza. Nada gana la humanidad con crucificar siempre a los mejores. La regeneración implica más bien lo contrario. Hay que sostener a los mejores; sólo así puede esperarse que los tesoros, los inmensos tesoros que dormitan en el espíritu del hombre surjan algún día a la luz.

El orden económico natural será, pues, erigido sobre el interés personal. La economía impone sacrificios dolorosos a la energía, para vencer la inercia natural. Requiere, por ello, poderosos impulsos, y ninguno tan pujante, tan vigoroso y regular como el interés propio. El economista que cuenta y obra basado en el interés personal, en el sano egoísmo, calcula

bien y construye sobre fundamentos sólidos. No debemos, pues, transferir los preceptos religiosos del cristianismo a la esfera económica; en este terreno fallan, creando tan sólo hipócritas. Las necesidades espirituales comienzan allí donde se han satisfecho las corporales, y corresponde a los trabajos económicos satisfacer las necesidades materiales. Sería poner el orden de las cosas de cabeza, al comenzar la labor con una oración o un recitado. "La necesidad es la madre de las artes útiles; la abundancia la de las bellas artes". (Schopenhauer). En otros términos; se mendiga mientras se tiene hambre, y se reza cuando se está satisfecho.

El sistema económico preconizado que se basa en el interés personal no está en manera alguna reñido con los impulsos superiores de la conservación de la especie. Al contrario, él suministra al hombre no sólo la oportunidad para efectuar acciones desinteresadas, sino también los medios para realizarlas, a la vez que fomenta los sentimientos altruistas por la posibilidad de llevarlos a cabo. En cambio, en una economía donde cada cual manda al amigo en desgracia a la compañía de seguros, y los familiares enfermos al hospital, donde el Estado hace superfluo el auxilio personal, allí sí, me parece, que se atrofian los impulsos nobles y generosos.

Con la economía natural erigida sobre el interés personal se asegura al hombre el producto integro de su trabajo y el derecho a disponer libremente de él. Quien halle satisfacción compartiendo sus ingresos, su salario, su cosecha con los menesterosos, puede hacerlo. Nadie le obligará a ello, ni tampoco se lo impedirá. En un cuento de hadas se lee que la pena máxima imponible al hombre es conducirlo al seno de una sociedad de necesitados que le extienden las manos implorando y a los cuales no puede socorrer. En tan angustiosa situación nos colocaremos nosotros también si erigimos la economía sobre otro fundamento que no sea el del interés personal, si no puede uno disponer libremente del producto de su trabajo. Queremos recordar aún todavía, para tranquilidad de los lectores filántropos, que el espíritu de sacrificio y la generosidad prosperan mejor allí donde se trabaja con éxito. La generosidad es compañera de quien se siente fuerte y seguro; ella surge allí donde el hombre puede confiar en sus brazos. Hay que decir también que no debe confundirse el interés personal con el vulgar egoísmo. El hombre de cortos alcances es egoísta, pero el perspicaz concebirá pronto que en el bienestar general radica el propio beneficio.

Entendemos, pues, por economía natural un orden en el que los hombres practiquen la competencia desde el llano con las armas que les da la naturaleza, donde asume la dirección el más capaz, donde está abolido todo privilegio, y el individuo, guiado por su interés personal, se encamina directamente hacia su objetivo, sin malgastar sus energías por consideraciones ajenas a la vida económica, pues fuera de ésta ya tendrá ocasiones de rendir a aquéllas cumplido tributo.

Una de las condiciones de este orden natural la llena ya nuestra actual economía, tan difamada. Ella está basada en el interés personal, y sus rendimientos técnicos, que nadie puede negar, garantizan también la eficiencia del nuevo orden. Pero la otra condición, la que constituye la piedra angular de la naturalidad del sistema económico, vale decir, la dotación igualitaria para la competencia, es la que falta crear. Y en la marcha hacia tal reforma constructiva habrá que ir eliminando todos los privilegios que puedan falsear o desviar el resultado de la competencia. A ello responden las dos reformas radicales, aquí descriptas: libretierra y libremoneda.

Este sistema económico natural podría denominarse también "manchesteriano", sistema que los verdaderos espíritus amplios tuvieron siempre como ideal. Es un orden que se mantiene por sí mismo, sin ingerencias extrañas, y que, entregado al libre juego de las fuerzas,

volvería a su juicio todo cuanto ha corrompido la ingerencia oficial, el socialismo de Estado y la ineptitud burocrática.

De este "manchesterianismo" se puede hablar hoy sólo ante personas a quien no inducen en error los experimentos defectuosos ni las fallas en la ejecución les prueban el fracaso de todo un plan. A la gran masa le basta con lo que ya conoce del "manchesterianismo" para maldecir toda esa doctrina.

La escuela de Manchester estaba en buen camino y es exacto cuanto de Darwin se ha agregado después a esta teoría. Pero se había dejado sin examinar la primera y más importante presunción del sistema, sin explorar el terreno sobre el cual debían enfrentarse libremente las fuerzas. Se suponía (no siempre de manera inocente) que en el régimen dado, incluidos los privilegios de la propiedad territorial y del dinero, se contaría con garantías suficientes para la libre competencia, siempre que el Estado no extendiera más su intervención en el engranaje económico.

Se olvidaba o se pretendía desconocer que, si las cosas habían de desenvolverse naturalmente, correspondía otorgar al proletariado el derecho de recuperar el suelo por los mismos medios con que se le despojó de él. En lugar de esto, los manchesterianos llamaron en su ayuda al propio Estado que con su ingerencia ya había trabado el libre juego de las fuerzas, para que siguiera por el mismo camino y con su poder se opusiera a la implantación de este libre juego. Así aplicado el sistema de Manchester no respondía de ninguna manera a su teoría. Los profesionales de la mala política se habían apoderado de esta doctrina para sostener los privilegios, siendo que ella los negaba. Eso era farsa e hipocresía.

Para opinar justicieramente sobre la teoría primitiva de Manchester no hay que partir de su aplicación ulterior. Los economistas de Manchester esperaban del juego libre de las fuerzas, en primer término, una baja paulatina del interés hasta cero. Tal esperanza se basaba en el hecho de que en Inglaterra, donde el mercado estaba relativamente mejor provisto de dinero, se cargaban los intereses más bajos. Bastaba, entonces, desencadenar las fuerzas económicas y librarlas de toda traba para aumentar la oferta de dinero y eliminar con ello el interés, esa mácula del sistema económico actual. Ignoraban los adeptos de la nueva teoría que ciertos defectos intrínsecos de nuestro sistema monetario (que ellos adoptaron sin mayor examen) oponían obstáculos infranqueables al desarrollo de una acción tan hostil al poder del dinero.

Sostenía, asimismo, la teoría de Manchester que a consecuencia de la partición de las herencias y de la natural inferioridad económica de las generaciones criadas en la opulencia, los grandes latifundios tendrían que dividirse, convirtiéndose así la renta territorial, automáticamente, en una renta común del pueblo. Esta creencia nos puede parecer hoy algo ligera; sin embargo, se justificaba en cuanto la renta territorial debía bajar por el importe de los aranceles protectores, a causa del libre cambio exigido por los manchesterianos. Agréguese a todo esto la circunstancia de que con la navegación a vapor y el desenvolvimiento de los ferrocarriles tomó incremento la emigración obrera, lo cual provocó en Inglaterra un aumento de los salarios, a costa de la renta territorial, hasta el nivel del producto del trabajo obtenido por los colonos que poblaban el suelo americano cedido gratuitamente y libre de gravámenes. Al mismo tiempo, las cosechas de estos libres pobladores presionaban sobre los precios de los productos agropecuarios ingleses, - otra vez a expensas del latifundista inglés. En Alemania y en Francia este desenvolvimiento natural fué reagrado aún por la adopción del patrón oro, y hubiera terminado en catástrofe, si el Estado no hubiese remediado los resultados de su ingerencia (patrón oro) con una nueva intervención: los derechos aduaneros sobre los cereales.

Se puede, pues, comprender que encontrándose los economistas de Manchester en medio de tan rápido desarrollo, exagerando su importancia, creyeran poder eliminar esta segunda mácula de su sistema económico mediante el libre juego de las fuerzas.

Su tercer principio sostenía que si gracias a la aplicación de su teoría, vale decir al juego libre de las fuerzas, fueron dominadas las plagas naturales y locales del hambre, también sería factible eliminar por los mismos métodos la causa de las crisis económicas, recurriendo al mejoramiento de los medios de comunicación de las instituciones comerciales, del servicio bancario, etc. Pues si el hambre apareció como consecuencia de la mala distribución local de los víveres, creyóse poder atribuir las crisis a la deficiente distribución de las mercaderías. Y, ciertamente, quien sepa apreciar cómo esa ciega política proteccionista perturbaba el desarrollo normal de la economía nacional y mundial, disculpará a un librecambista, a un manchesteriano - ignorante aún de las graves perturbaciones susceptibles de ser causadas por los defectos del sistema monetario tradicional -, su fe en el sencillo remedio del librecambio para eliminar las crisis.

Y los manchesterianos seguían razonando: Si conseguimos mantener la economía nacional en continua marcha, merced al libre cambio universal, y si como resultado de esta ininterrumpida actividad llegamos a una superproducción de capital que presione sobre el interés hasta terminar por anularlo, y si también logramos lo que para la renta territorial esperamos del juego espontáneo y libre de las fuerzas, entonces la capacidad tributaria de la población toda habrá crecido en tal medida que las deudas públicas, nacionales y municipales quedarían canceladas en breve plazo en el mundo entero. Con eso desaparecería, sin dejar rastros, también la cuarta y última mancha de nuestro sistema económica, y así quedaría universalmente justificada la idea libertadora en que se inspira en este sistema, imponiendo un silencio definitivo a los envidiosos, malvados y muchas veces deshonestos críticos de esta doctrina.

Si hasta hoy no observamos indicio alguno de realización de las esperanzas manchesterianas y, por el contrario, los defectos del orden económico se extienden e intensifican con el correr del tiempo, debe buscarse la causa en el sistema monetario tradicional aceptado por los manchesterianos, sin conocimiento exacto de las cosas, y que ha de fallar siempre que pretenda iniciarse la economía en el sentido de las concepciones manchesterianas. Ignorábase que el interés es la fuerza propulsora del dinero, que las crisis económicas, el déficit en el presupuesto de la clase trabajadora y la desocupación son simples efectos del dinero tradicional. Las esperanzas manchesterianas y el patrón oro son incompatibles.

El orden económico natural será redimido por la libretierra y la libremoneda de todas las manifestaciones secundarias, odiosas y peligrosas del librecambio manchesteriano, y creará las condiciones para un juego realmente libre de las fuerzas. Entonces se verá si este sistema no es mejor que el ídolo moderno que todo lo espera de la diligencia de los funcionarios, de su lealtad, de su incorruptibilidad y de sus sentimientos humanitarios.

Economía privada o económica dirigida por el Estado; no hay otra solución. Si no se opta por una u otra denominación podrán inventarse para el orden anhelado otras más cautivadoras, como ser: cooperativismo, colectivismo, guildismo, etc. - pero ninguna de ellas encubrirá a la verdad de tratarse, en el fondo, siempre del mismo horror, la supresión de la libertad personal, de la independencia y de la auto-responsabilidad, es decir, el predominio oficial.

Con las proposiciones hechas en este libro nos encontramos por primera vez en la encrucijada. Debemos elegir, tenemos que decidirnos. Ningún pueblo ha tenido, hasta hoy, oportunidad de semejante elección. Ahora nos obligan los hechos a una decisión. No es posible seguir como hasta hoy. Hemos de elegir entre la eliminación de los vicios orgánicos

de nuestro viejo sistema económico una parte y el comunismo, la comunidad de bienes, por otra. Es la única solución.

Es de suma importancia elegir con inteligencia. Ya no se trata de pequeñeces, como por ejemplo, de si conviene la monarquía o la democracia, o de si el grado de la productividad es mayor en la economía pública que en la privada. Está en juego algo más serio. Tenemos que decidir a quién confiar el desarrollo de la especie humana; se trata de saber, si la naturaleza, con su lógica inexorable, ha de encargarse de la selección, o si ésta estará supeditada al criterio falible del hombre moderno, vale decir, del hombre actual, en decadencia. Esto es lo que debemos resolver.

La selección por la libre concurrencia, no desvirtuada ya por privilegio alguno, será íntegramente dirigida en el orden económico natural por el rendimiento personal del trabajo, convirtiéndose así en la expresión de las cualidades del individuo. Porque el trabajo es la única arma del hombre civilizado en la lucha por la existencia. Mediante un rendimiento cada vez mejor, el hombre trata de sostenerse en esta lucha. De su capacidad depende el cuándo y el cómo constituirá su hogar, la educación que dará a sus hijos y la forma de asegurar la propagación de sus cualidades. No hay que concebir esta competencia a la manera de una lucha entre las fieras del desierto o como una matanza. Tal forma de selección no tendría sentido entre seres humanos que ya no dependen más de la fuerza bruta. Habría que retroceder mucho en la historia de la civilización para hallar un jefe que deba su posición a la fuerza bruta. De ahí que la competencia tampoco tenga para los vencidos las consecuencias crueles de antes. Correspondiendo a su menor capacidad tropieza con mayores obstáculos para la formación de un hogar y para la crianza de los hijos, lo cual se traduce en una menor descendencia. Esto no se comprueba siempre y en cada caso individual; interviene también el factor casualidad. Pero está fuera de toda duda que la libre competencia favorece a los capaces y aumenta la natalidad. Y esto basta para asegurar la propagación de la especie en línea ascendente.

La selección natural, así restablecida, recibirá especial apoyo bajo el orden económico natural, con la abolición de las prerrogativas del sexo, y por la distribución de la renta territorial entre las madres, de acuerdo con el número de hijos, y en calidad de recompensa por los sacrificios de la crianza. (En Suiza, por ejemplo, percibirían por cada hijo 40 francos al mes.) Esta indemnización bastaría para independizar económicamente a las mujeres, al punto de que no verían obligadas a contraer matrimonio por necesidad, ni tampoco continuar soportando un yugo matrimonial que repudian, o a hundirse en la prostitución por haber dado un "mal paso". Así es como el orden económico natural aseguraría a la mujer el derecho a la elección libre del esposo, es decir, no al hueco derecho político del voto, sino el gran derecho de la selección natural de la raza, importantísimo tamíz de la obra depuradora de la naturaleza.

Con esto queda restablecida la selección natural en su plena y milagrosa eficiencia. Cuanto mayor sea la influencia de las ciencias médicas sobre la conservación y procreación de los hombres nacidos defectuosos, tanto más debe preocuparnos que las grandes y universales instituciones naturales de selección se mantengan en perfecto funcionamiento. Entonces podremos entregarnos, sin cuidado, a cultivar el sentimiento cristiano-humanitario que estimula la aplicación de aquellas ciencias. La fuerza selectiva de la naturaleza sabrá depurar el aporte morboso que puedan hacer los seres defectuosos en su función procreadora. El arte de la medicina sólo podrá, entonces, demorar, pero no detener la regeneración.

Si aceptáramos, en cambio, la economía dirigida por el Estado eliminaríamos completamente a la naturaleza del proceso de selección. Ciertamente es que con ello la procreación no quedaría nominalmente librada al control del Estado, pero de hecho ejercería éste una

superintendencia. De él dependería que un hombre pueda formar su familia y las directivas para la educación de sus hijos. Así como el Estado hace ya hoy diferencias en la remuneración de sus funcionarios, afectando de este modo la situación procreativa de cada uno de ellos, así sucedería después en regla general. El tipo de hombre que más gustara a los dirigentes del Estado es el que predominaría. El hombre, entonces, no se elevaría ya en mérito a sus cualidades personales ni por sus relaciones con los hombres y con el mundo: su vinculación con los caudillos del partido político dominante sería más bien lo que decidiría. Por medio de cuñas lograría mendigar su posición, y entonces, los más hábiles mendicantes dejarían la descendencia más numerosa, la cual, naturalmente, heredaría las mismas cualidades de sus progenitores. El mecanismo del Estado criaría a los hombres del mismo modo como el cambio de la moda en el vestido induce a criar más ovejas negras o más blancas. La autoridad constituida por los intrigantes más hábiles "escogería" al individuo, lo elevaría o lo degradaría. Quien se rehusara a seguir la corriente quedaría relegado; su clase degeneraría y terminaría por desaparecer. El molde del Estado formaría al hombre. Una procreación al margen de este patrón oficial se tornaría imposible.

Voy a ahorrar al lector una descripción de la vida social tal cual se desarrollaría bajo el control del Estado. Pero quiero recordarle cuánta libertad ha brindado a las grandes masas de pueblo el libre juego de las fuerzas, aún ejercido en la forma tan desfigurada de los tiempos de ante-guerra. Una independencia mayor de la que disfrutaban los que tenían dinero es difícil de concebir. Tenían completa libertad para elegir profesión, trabajaban según su voluntad, vivían como querían, viajaban por donde les daba la gana y desconocían la tutela del Estado. Nadie averiguaba sobre el origen de su dinero. Sin otro equipaje que su libreta de cheques recorrían libremente el mundo. Una situación realmente ideal para los adinerados, que solamente la desconocieron como época de oro los proletarios, quienes no pudieron disfrutar de tantas libertades a causa de las fallas orgánicas de nuestra economía, en el fondo bien erigida.

Pero, ¿son acaso las quejas de los proletarios, son los defectos de nuestra economía razones suficientes para rechazarla de plano e implantar, en su lugar, otra que nos prive a todos de esas libertades sometiendo a la población a un yugo general? ¿No sería más razonable reparar las fallas orgánicas, redimir a la clase obrera y con ello hacer accesible a todos, absolutamente a todos, la maravillosa libertad que reposa en la base de nuestro sistema actual? La obra no ha de consistir en hacer desdichados a todos los hombres, sino en hacer accesible para todos las fuentes de la felicidad, mediante el libre juego de fuerzas.

Desde el punto de vista del rendimiento económico, es decir, del grado de eficiencia en el trabajo, la decisión por la economía privada o la economía dirigida equivale a la cuestión de saber si es preferible para vencer la fatiga originada por el trabajo profesional emplear como palanca el instinto de la propia conservación o el de la conservación de la especie (1) respectivamente.

Este asunto, por su importancia palpitante, interesará a muchos, quizás más que el proceso de la selección que se desenvuelve en inmensos espacios de tiempo. Así que también dedicaremos algunas palabras a esta cuestión.

Es un hecho curioso que el comunista, el partidario de la propiedad colectiva, considere generalmente a los demás - en tanto no los conoce personalmente - más desinteresados que a sí mismo. Y así sucede que los egoístas más auténticos sean al mismo tiempo en teoría los representantes más entusiastas de aquel ideal. Quien quiera convencerse de ello no tiene más que anunciar en una de sus asambleas la proposición netamente comunista de la igualdad, de la nivelación de los salarios. De súbito enmudecerán todos los que momentos antes glorificaban ruidosamente la propiedad colectiva, y callarán para calcular si el salario

común les conviene o no. Los dirigentes rechazarán lisa y llanamente tal equiparación bajo los pretextos más fútiles. En realidad no existe otro obstáculo que el interés personal de los comunistas. Nadie impide a los obreros de una fábrica, de una comuna, de un gremio, reunir sus salarios y distribuir luego el importe de acuerdo con las necesidades de cada familia, ejercitándose desde ya en este terreno difícil. Con una acción semejante podrían testimoniar ante el mundo sus sentimientos colectivistas y refutar a los escépticos, cuando afirman que el hombre no puede ser comunista. En realidad, nadie se opone a semejantes experimentos, ni el Estado, ni la Iglesia, ni el Capital. No han menester para ello capital alguno, ni empleados a sueldo, ni organismos complicados. Pueden iniciar el ensayo en cualquier momento con la amplitud que quieran. Pero tan mínima aparenta ser la demanda por un verdadero colectivismo entre los comunistas que todavía no se ha hecho un ensayo en este sentido. Y eso que la comunidad del salario, desenvuelta dentro del capitalismo, sólo exige que el producto del trabajo colectivo sea repartido entre todos, de acuerdo a las necesidades personales de cada cual. En cambio, para implantar un Estado sobre la base de la comunidad de bienes, es necesario probar aun que tal base no ejerce influencia inhibitoria sobre la laboriosidad del individuo. Y también eso podrían demostrar los comunistas mediante la compensación de salarios, porque si después de la implantación de la comunidad del salario, que excluye toda retribución personal extraordinaria, por un mayor rendimiento personal, se comprobara que la constancia no disminuye, especialmente en el trabajo a destajo, y que el salario total no sufre desmedro con el salario en común; que los más hábiles obreros comunistas aportan gustosamente sus salarios, a veces dobles y triples, al fondo común, entonces la prueba sería concluyente. El hecho de que los numerosos experimentos económicos colectivos en el campo de la producción hayan fracasado no demuestra tan cabalmente la imposibilidad del comunismo como el simple hecho de haber sido rechazada siempre rotundamente la propuesta de la comunidad del salario.

Es que la comunidad en la producción de bienes requiere organismos especiales, exige subordinación, una dirección técnica y comercial y, además, elementos de trabajo. Los fracasos pueden explicarse de muchas maneras; no son, necesariamente, pruebas contra la obra en sí, ni demuestran ausencia de verdadero espíritu de economía colectiva, de sentimientos de solidaridad. Pero a la comunidad del salario no es posible aplicarle tales pretextos; la renuncia a ella habla directamente contra la idea comunista y demuestra que el instinto de conservación de la especie no basta para vencer las fatigas del trabajo.

De nada sirve invocar contra estas conclusiones el comunismo primitivo, la economía colectiva de la antigüedad, ni referirse a los primeros tiempos del cristianismo. Los primeros cristianos que, al parecer, sólo conocían la comunidad en los ingresos, - no así la mucho más difícil comunidad en la producción - , obraban por consideraciones religiosas. Los otros, empero, los que practicaban el comunismo familiar o de tribu, estaban bajo las órdenes del patriarca, del jefe de la comunidad y trabajaban sujetos al yugo de la obediencia, no por impulso propio o espontáneo.

La necesidad los obligaba; no tenían otra opción. Tampoco se trataba allí de la producción de bienes ni de la división del trabajo que es donde resalta de inmediato la diferencia en el rendimiento individual. Los antiguos salían en grupos al campo, a la caza o a la pesca; tiraban todos en la misma dirección, sin que se notara quien lo hacia con más o menos empeño. Carecían de medidas; tampoco las necesitaban. Todos se llevaban bien entre sí. Pero esto terminó con la producción de mercancías y la división del trabajo. Cada cual supo, entonces, cuántos metros, kilos y litros aportaba a la producción común y con ello se acabó la distribución pacífica. Todos querían entonces disponer del producto de su trabajo personal, y lo exigían sobre todo los más capaces, los que más producían y, por ello, gozaban de mayor prestigio en la comunidad. Los jefes aspiraban a la disolución de la comunidad económica, secundándolos todos aquellos cuya capacidad productiva superaba el

promedio. No bien se dió la posibilidad de la economía individual, debió desaparecer la economía colectiva. Y ésta, es decir, el comunismo, no decayó porque se la atacara desde afuera, ni porque fuerzas extrañas la hubieran temido. No; sucumbió por la acción del "enemigo interior", que en este caso estaba formado por los miembros más activos de la comunidad. Si la idea de la comunión de bienes se hubiera basado en un instinto más fuerte que el interés personal, en un instinto común a todos los miembros, entonces se habría afirmado. Siempre y por sí mismos habrían vuelto a agruparse los adeptos del comunismo, cuando algún acontecimiento los dispersara.

Pero el instinto activo de la economía colectiva, el instinto de conservación de la especie (espíritu de solidaridad, altruismo) es tan sólo una dilución del instinto de auto-conservación que conduce a la economía individual, y su eficiencia está en proporción inversa al grado de la dilución. Cuanto más grande es la comunidad, tanto mayor es la dilución y tanto menor es el impulso de contribuir por medio del trabajo al sostenimiento de aquélla. Quien comparte su trabajo con un compañero es ya menos constante que quien goza solo del fruto de su trabajo. Si son 10, 100, 1000 compañeros, entonces el impulso, el entusiasmo para el trabajo también ha de dividirse por 10, 100, 1000; y si toda la humanidad tuviera que participar en el producto cada cual se diría: "Mi trabajo personal ya no representa más que una gota de agua en el océano". Entonces el trabajo dejará de efectuarse de manera activa y se hace presente la necesidad de una compulsión externa.

De ahí que sea exacto también lo que dice el estudioso de Neuchâtel, Ch. Secrétan: "El interés personal ha de servir generalmente de impulso para el trabajo. Por eso debe fomentarse cuánto pueda dar a este impulso mayor fuerza y expansión, y condenarse como pernicioso aquello que lo obstaculiza y restringe. Este es el principio del cual se debe partir y el que ha de aplicarse con lógica inquebrantable, desechando la vana indignación filantrópica y la excomunión de la iglesia".

A los que no se crean afectados por los fines elevados del orden económico natural podemos asegurarles asimismo, y con fundada razón, nada más que beneficios; gozarán de mesa mejor servida, parques más bellos y viviendas más modernas. El orden económico natural superará también técnicamente al actual y al comunista.

Silvio Gesell

Stäfa (Suiza)
Otoño 1918.

(1) Como tal denominamos al instinto desarrollado en mayor o menor grado en el individuo que se orienta hacia la conservación del todo: especie, comuna, pueblo, raza, humanidad.

SILVIO GESELL

**El Orden
Económico Natural**
por Libretierra y Libremoneda

**El dinero como puede y debe ser
La teoría libremonetaria del interés**

*Traducción de la
7ª. Edición Alemana*

EDITADO POR E. F. GESELL
BUENOS AIRES
- 1936 -

TABLA DE CONTENIDO

SEGUNDA PARTE: EL DINERO COMO PUEDE Y DEBE SER.....	4
INTRODUCCIÓN.....	4
1. LIBREMONEDA.....	4
2. CÓMO EL ESTADO PONE LA LIBREMONEDA EN CIRCULACIÓN	13
3. COMO SE ADMINISTRA LA LIBREMONEDA	15
4. LOS FUNDAMENTOS ESTADÍSTICOS DEL SISTEMA MONETARIO ABSOLUTO (1)	16
5. LAS LEYES QUE RIGEN LA CIRCULACIÓN DE LA LIBREMONEDA.....	19
6. CONCLUSIONES	23
7. CÓMO ES JUZGADA LA LIBREMONEDA	25
A. EL TENDERO	25
B. EL CAJERO.....	27
C. EL EXPORTADOR	29
D. EL INDUSTRIAL	32
E. EL USURERO	35
F. EL ESPECULADOR	36
G. EL AHORRADOR.....	39
H. EL COOPERATIVISTA.....	42
I. EL ACREEDOR.....	44
J. EL DEUDOR	46
K. EN LA OFICINA DE SEGUROS CONTRA LA DESOCUPACIÓN.....	47
L. LOS PARTIDARIOS DEL MUTUALISMO (PROUDHON)	51
M. EL CATEDRÁTICO DEL INTERÉS.....	53
N. EL TEÓRICO DE LA CRISIS	59
O. EL TEÓRICO EN CUESTIONES DE SALARIO	66
P. EL COMERCIO INTERNACIONAL	68

1) EL MECANISMO DEL INTERCAMBIO	68
2) LA ESTABILIZACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL	73
8. LA UNIÓN UNIVERSAL DE CAMBIO	76
LA LIBRE MONEDA.....	79
TERCERA PARTE: LA TEORÍA LIBREMONETARIA DEL INTERÉS.....	80
1. ROBINSONADA (1)	80
2. EL INTERÉS BASICO (PURO).....	85
3. LA APLICACIÓN DEL INTERÉS BÁSICO A LAS MERCANCÍAS	96
4. LA APLICACIÓN DEL INTERÉS BÁSICO AL LLAMADO CAPITAL REAL (BIENES MATERIALES)	97
5. COMPLEMENTO DE LA TEORÍA LIBREMONETARIA DEL INTERÉS.....	100
6. CÓMO SE INTENTÓ HASTA EL PRESENTE EXPLICAR EL INTERÉS	117
7. LOS COMPONENTES DEL INTERÉS BRUTO.....	124
8. EL INTERÉS PURO (BÁSICO) DEL CAPITAL, UNA MAGNITUD CONSTANTE	128
APÉNDICE.....	132

SEGUNDA PARTE: El dinero como puede y debe ser

(CUARTA PARTE DEL ORIGINAL EN ALEMÁN)

„Procurad a la economía una circulación cerrada, es decir, un perfecto y regular intercambio de bienes, elevad la mercancía y el trabajo al rango de dinero efectivo, y la comunidad estará asegurada, el trabajo ordenado racionalmente“.

Proudhon.

Introducción

Impotente es el espíritu humano ante la abstracción, y la moneda ha sido hasta hoy una perfecta abstracción. Nada ha existido con que poderla comparar. Cierto es que hubo diversas variedades de dinero, metalmoneda y papel moneda, pero esas variedades, en cuanto a lo esencial del dinero, las fuerzas que regulan su circulación, fueron completamente idénticas, lo que debía, por ello, llevar a los economistas a fallar en sus apreciaciones. Las cosas iguales entre sí son incomparables y de concepto nulo. El problema monetario espera todavía su solución, pues en ninguna parte del mundo había, ni hay una teoría monetaria públicamente reconocida, de acuerdo con la cual debería manejarse la administración monetaria. En todas partes se maneja el mecanismo monetario a base de experiencia, que al mismo tiempo le sirve de poder ilimitado. ¡Y eso, a pesar de que se trata de los cimientos de la economía y de las finanzas, de un problema que hace miles de años espera solución, cuya importancia práctica salta a la vista como ningún otro, y que, además, producimos nosotros mismos artificialmente, desde hace más de tres mil años! ¡Imaginad lo que significa obrar con ignorancia y ceguera, desde hace tres mil años, en uno de los campos más importantes del orden público y privado! He aquí una prueba para la desesperación del llamado razonamiento abstracto.

Con la Libremoneda, aquí expuesta, cambia completamente el estado de cosas. El dinero deja de ser algo abstracto. La libremoneda nos proporciona por primera vez una medida de comparación para el estudio de la moneda. Ella tiene ahora una base; se presenta a la consideración del hombre por la atenuación de colores y limitación de espacio. „Dadme sólo un punto de apoyo - exclamó Arquímedes - y levantaré el mundo“. Con una medida de comparación resuelve el hombre cualquier problema.

La Libremoneda crea la plomada para construcción de la teoría monetaria, en la que todos los desvíos de la vertical se perciben de inmediato.

1. Libremoneda

El dinero debe ser un medio de cambio, y nada más. Está destinado a facilitar el intercambio de mercancías, y allanar sus dificultades. El trueque era un procedimiento inseguro, difícil y

costoso, y por ello fallaba con frecuencia; el dinero que ha de sustituirlo, debe por eso asegurar, acelerar y abaratar el intercambio de las mercancías.

Esto es lo que exigimos del dinero. El grado de seguridad, rapidez y baratura con que las mercancías se cambian, constituye la piedra de toque para la aptitud del dinero.

Si, aparte de ello, pedimos también que las cualidades corporales del dinero nos incomoden lo menos posible, lo hacemos siempre que esta exigencia no se oponga en lo mínimo a la consecución de los fines del dinero.

Si lográsemos la seguridad, la rapidez y el abaratamiento del intercambio de los productos mediante un dinero que no es destruido por la polilla, y que, además, se presta inobjetablemente para el ahorro, entonces tal dinero debería implantarse. Pero debe desecharse si la seguridad, la rapidez y la baratura del intercambio se perjudican.

Y reconociendo que aquí interviene la división del trabajo, la verdadera base de nuestra existencia, fabricaremos el dinero exactamente de acuerdo con las necesidades de aquella, y sólo considerándola desde el punto de vista público.

Para probar la bondad del dinero consideremos la función que debe realizar. Si vemos que el dinero va al encuentro de las mercancías, conduciéndolas desde el productor hasta el consumidor, por el camino más corto, si observamos que los mercados y los depósitos se vacían, que el número de los comerciantes decrece, que las utilidades del comercio disminuyen, que no se producen estancamientos, y que los productores tienen asegurada la venta de toda su producción, entonces, sí diremos: „es una moneda excelente“ y sostendremos esta opinión, aun cuando un análisis más minucioso demuestre que tal dinero tenga pocos atractivos corporales. Consideraremos el dinero como si fuese una máquina, y ajustaremos nuestro juicio a su rendimiento, y no a su forma y color.

Hemos de exigir, pues, de una buena moneda, de un adecuado medio de cambio:

1. Que asegure el intercambio de las mercancías; lo que podremos constatar por el hecho de que aquél se desenvuelve sin estancamientos, sin crisis ni desocupación.
2. Que acelere el intercambio, y esto nos lo demostrarán los „stocks“ disminuidos, el menor número de comerciantes y de comercios, y las despensas repletas de los consumidores.
3. Que abarate el intercambio, lo que verificaremos en la pequeña diferencia entre el precio percibido por el productor y el precio que paga el consumidor. (A los productores pertenecen, en este caso, también cuantos participan del transporte de mercancías).

La ineficacia de la moneda tradicional, como medio de cambio, quedó demostrada ya por la investigación realizada en el primer tomo. Una moneda que forzosamente ha de retirarse cuando empieza a faltar, y afluye al mercado en grandes cantidades cuando ya de por sí hay exceso de ella, sólo puede servir al fraude y a la usura, y ha de ser desechada por inútil, aunque tenga, desde el punto de vista puramente corporal, algunas cualidades atraentes.

¡Cuántas situaciones horribles nos ha deparado el patrón oro! - exclama el observador. Primero, el período de gran expansión de los años 1872 a 1875, promovido por la abundancia de los miles de millones, provenientes de la indemnización de la guerra franco-prusiana, y luego el derrumbe inevitable que lógicamente debía suceder.

Habíamos introducido el patrón oro porque esperábamos de él una ventaja, y ¿qué otra podría brindarnos una reforma del sistema monetario, sino una mayor seguridad, celeridad y baratura del intercambio de bienes?

Y si éste ha sido el objetivo, ¿cómo se explicaría la correlación entre la implantación del patrón oro y aquel objetivo? Sería muy interesante averiguarlo. Se deseaba oro atractivo y brillante, moneditas redondas y primorosas para facilitar, asegurar, acelerar y abaratar el intercambio de trigo, hierro, cal, lana, cuero, petróleo, etc. Nadie sabía con certidumbre cómo debería realizarse esto; sólo se tenía fe en ello, dejando lo demás librado totalmente al criterio de los „peritos“. (El mismo Bismarck procedió así).

Aun después de la implantación del patrón oro la función intermediaria sigue absorbiendo como antes el 30, 40 y quizás hasta el 50% de la producción total. Las crisis estallan con la misma frecuencia y son tan destructoras como en los tiempos de los tálers y florines y por el número de los comerciantes podemos formarnos inmediatamente una idea de cuán escaso resultó el poder de canje del oro.

Esto último, debido a que la moneda ha sido demasiado „mejorada“ desde el punto de vista unilateral del poseedor. Al escoger la materia para la moneda se ha tenido solamente en cuenta al comprador, a la demanda. La mercancía, la oferta, el vendedor, el productor, han sido olvidados por completo. Se ha elegido para la fabricación de la moneda la materia prima más bella que proporciona la tierra, un metal noble, - porque beneficiaba al poseedor. Y se olvidó con ello que los poseedores de las mercancías, en el momento de realizarlas, debían pagar aquellos beneficios. La elección de ese material monetario ha permitido al comprador aguardar el momento más oportuno para la compra de las mercaderías, olvidando que esa libertad obliga al vendedor a esperar pacientemente en el mercado hasta que al comprador le plazca aparecer. La elección del metal monetario ha convertido a la demanda en una acción volitiva del poseedor del dinero, entregándola al capricho, al afán de lucro, a la especulación y al azar, sin considerar que la oferta, por su estructura orgánica, quede totalmente desamparada frente a esa voluntad. Así surgió el poder del dinero que, convertido en potencia plutocrática, ejerce una presión insoportable sobre todos los productores.

En fin, nuestros ingenuos peritos han resuelto los problemas monetarios haciendo caso omiso de la mercancía. Mejoraron la moneda desde el punto de vista unilateral del poseedor, a tal grado, que resultó inútil como medio de cambio. Por lo visto no se han preocupado de los fines del dinero, y así es como forjaron, según la expresión de Proudhon, „un cerrojo en lugar de una llave para el mercado“. El dinero rechaza las mercaderías, en lugar de atraerlas. Se compran mercancías, sí, pero sólo cuando se tiene hambre o cuando ella reporta ventajas. Como consumidor cada cual adquiere lo menos posible. Nadie quiere acumular provisiones; en los planos corrientes de las construcciones no figuran grandes despensas. Si se obsequiara hoy a todo el mundo una cámara llena de provisiones, mañana ya se encontrarían éstas de nuevo en el mercado. El público sólo quiere dinero, aunque todos saben que tal aspiración es inasequible, dado que el dinero de todos se neutraliza mutuamente. La posesión de una moneda de oro es, sin duda, más agradable. Que los „otros“ guarden las mercancías. ¡Los otros! Pero, ¿quiénes son, en la economía, los otros? Esos somos nosotros mismos, todos los que producimos mercancías. Al rechazar como compradores los productos de los demás, nos estamos rechazando recíprocamente todos nuestros productos. Si no prefiriéramos el dinero a los productos de nuestros conciudadanos, si en lugar de anhelar inalcanzables reservas monetarias hubiéramos instalado despensas llenándolas de mercancías, no necesitaríamos ofrecer nuestros

productos en costosos negocios, cuyos gastos absorben una gran parte de aquellos. Tendríamos, entonces, una salida acelerada y barata de mercancías.

El oro no se adapta bien al carácter de nuestras mercancías. ¡Oro y paja, oro y trigo, oro y hierro, oro y cueros, oro y petróleo! Sólo una ilusión, una enorme fantasía, sólo la teoría del valor es capaz de concebir semejante antagonismo. Las mercaderías en general, trigo, carne, lana, cueros, petróleo, no podrán canjearse con seguridad más que cuando para todos sea completamente igual poseer dinero o mercancías; y esto no ocurrirá hasta que el dinero cargue también con todas las propiedades perniciosas „inherentes“ a nuestros productos. Y es lógico. Nuestras mercancías se pudren, se descomponen, se rompen y oxidan; cuando también la moneda posea propiedades corporales, que compensen las citadas desventajas, podrá cimentarse un intercambio rápido, seguro y barato, ya que semejante moneda no merecería la preferencia de nadie, en ningún lugar y tiempo.

Una moneda tal, que envejece como un diario, que se pudre como las papas, que se volatiliza como el éter, es la que sólo puede servir como medio de cambio para diarios, papas, hierro, etc., pues ella no sería preferida a la mercancía, ni por parte del comprador, ni del vendedor. Únicamente se entrega la propia mercancía por dinero, porque se necesita de éste como medio de cambio, y no porque se busque alguna ventaja en su posesión.

Debemos, pues, empeorar al dinero como mercancía, si hemos de mejorarlo como medio de cambio, y ya que los poseedores de mercancías tienen siempre apuro en el cambio, justo es que también los poseedores del medio de cambio sientan el mismo apremio. La oferta se encuentra bajo presión directa, intrínseca; lógico es que se coloque la demanda también bajo idéntica presión.

La oferta es un proceso desligado de la voluntad del poseedor de mercancías; que sea también la demanda un proceso exento de la potestad del poseedor de dinero.

Si pudiésemos eliminar los privilegios de los poseedores de dinero y someter la demanda a la misma presión a que está sometida por su naturaleza la oferta, solucionaríamos integralmente todas las contradicciones del sistema monetario tradicional, y lograríamos que la demanda, independiente por completo de los sucesos políticos, económicos o naturales, actúe regularmente en el mercado. Ella estaría a cubierto de las maniobras de los especuladores y de los caprichos y opiniones de rentistas y banqueros, ni existiría lo que llamamos „ambiente bursátil“. La ley de gravedad desconoce influencias; lo mismo pasará con la demanda; ni el temor a pérdidas ni la esperanza de ganancias la podrían acelerar o frenar.

De este modo la demanda estaría siempre, bajo todas las circunstancias imaginables, en concordancia con la rapidez de la circulación permitida por las instituciones comerciales a la masa de dinero controlada por el Estado.

Todas las reservas privadas de dinero desaparecerían automáticamente por la fuerza circulatoria. La masa total de moneda emitida se hallaría en circulación constante, uniforme y acelerada. Nadie podría ya „inmiscuirse“ en el manejo oficial de la moneda, lanzando o reteniendo sus reservas privadas. Empero, el mismo Estado tendría la misión de ajustar la demanda estrictamente a la oferta, para lo cual bastará retirar o emitir alternadamente pequeñas cantidades de dinero.

Nada más que esto se requiere para garantizar el intercambio de nuestras mercancías contra toda clase de trastornos, impedir la desocupación y las crisis económicas, rebajar el

beneficio comercial al nivel del jornal de un obrero, y en poco tiempo ahogar el interés en un mar de capitales.

¿Y qué nos costaría, a nosotros, los productores, a los que creamos el dinero por la división del trabajo, estos impagables beneficios de la circulación coercitiva de la moneda? Nada más que renunciar al privilegio de infiltrar en la demanda la arbitrariedad, y con ella el capricho, la codicia, el temor y la preocupación. Sólo necesitamos abandonar la ilusión de que se puedan vender los propios productos sin que otro los compre, comprometernos mutuamente a comprar de inmediato y bajo todas las circunstancias exactamente tanto como hemos vendido, y para mantener la reciprocidad de ese compromiso hemos de formar la moneda de tal modo que el vendedor de la mercancía se vea forzado, por las cualidades de la moneda, a cumplir las obligaciones relacionadas con su posesión y cederla de nuevo a cambio de mercancía, personalmente, si él mismo es el consumidor, o por medio de otros, cuando presta el dinero, cuando no precisa para sí mercancía alguna. Esto último, naturalmente, bajo todas las circunstancias e incondicionalmente, es decir, sin tomar en cuenta las condiciones del préstamo.

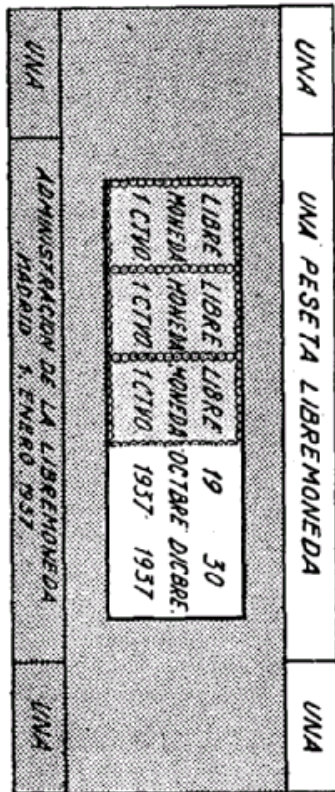
¿Estamos entonces dispuestos a romper las cadenas de esclavos que arrastramos como vendedores de nuestras mercancías, mediante la entrega de los privilegios despóticos que ostentamos como compradores frente a los productos de nuestros conciudadanos? Si es así, examinemos de cerca la proposición inaudita y verdaderamente revolucionaria de una demanda compulsiva. Permítasenos examinar la moneda a la que hemos dotado de oferta coercitiva y material:

100 PESETAS								LIBREMONEDA				100 PESETAS			
10	10	10	10	10	10	10	10	2	7	4	2	Este billete debe ser completado por el portador según las instrucciones Llenado el requisito, es válido en todas las cajas públicas, en los tribunales y en el comercio.			
CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	SETBRE.	OCTBRE.	NOVBRE.	DICBRE.				
10	10	10	10	10	10	10	10	9	14	11	9				
CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	SETBRE.	OCTBRE.	NOVBRE.	DICBRE.				
10	10	10	10	10	10	10	10	19	16	21	18		16		
CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	AGOSTO.	SETBRE.	OCTBRE.	NOVBRE.	DICBRE.			
10	10	10	10	10	10	10	10	26	23	28	25	23			
CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	CTS.	AGOSTO.	SETBRE.	OCTBRE.	NOVBRE.	DICBRE.			
10	-	-	10	-	-	10	-	30	-	-	-	30			
CTS.	-	-	CTS.	-	-	CTS.	-	SETBRE.	-	-	-	DICBRE.			

100 PESETAS ADMINISTRACION DE LA LIBREMONEDA 100 PESETAS
MADRID ENERO 1.º DE 1937

El tenedor accidental abonará la merma semanal llenando la casilla correspondiente con estampillas monetarias. (Véase la explicación, bajo 1 y 2)

Billete libre monetario de una peseta.



Hoja de moneda menuda.



La pérdida de la merma pro circulación se paga pagando una estampilla en la correspondiente casilla según vencimiento. (Véase la explicación, bajo 2)

Explicación de la libremoneda:

1. La libremoneda será emitida en billetes de 1, 5, 10, 50, 100, 1000 pesos. Además de estos billetes se emitirá moneda subsidiaria en hojas perforadas y en la forma similar a los timbres postales, que servirán, una vez recortados, para pagar cualquier fracción del peso; ellos suplen, pues, la anterior moneda vellón de 1, 2, 5, 10, 20 centavos. (También pueden servir estos timbres para completar el valor nominal de los billetes, pegándolos en los correspondientes casilleros). Los timbres, una vez ingresados en las instituciones públicas, no vuelven más a la circulación, sino que son reemplazados siempre por nuevos.

2. La libremoneda pierde semanalmente por cuenta del tenedor un milésimo (1 o/oo) de su valor nominal, que el portador tendrá que reponer, pegando al dorso estampillas de moneda subsidiaria. Así, por ejemplo, el billete del grabado, de 100 pesos, está completado en su valor nominal con las estampillas hasta el 10 de Agosto. El que recibe tal billete tratará naturalmente de evitarse semejante pérdida, y buscará entonces desprenderse de su dinero lo más pronto posible, pues si por negligencia lo retuviera, por ejemplo hasta el 10 de Septiembre, deberá pagar $5 \times 10 = 50$ centavos de su peculio sobre el billete de 100 pesos, desprendiéndolos de su provisión de moneda menuda. De este modo la circulación monetaria estaría siempre presionada, lo que tiene por consecuencia que cada uno cancele sus deudas al contado, llevando el excedente sin demora al Banco, y éste, a su vez, tendrá que procurar de atraerse clientes para los depósitos ahorrados, y si es necesario, mediante la reducción de la tasa del descuento.

3. Al fin del año todos los billetes monetarios se canjearán por nuevos.

4. **Objeto de la libremonedada.** Ante todo debe quebrarse la prepotencia del dinero. Esta prepotencia se funda exclusivamente en el privilegio de la indestructibilidad que la moneda tradicional ostenta frente a la mercancía. Mientras los productos de nuestro trabajo ocasionan importantes gastos de almacenaje y custodia, que sólo retardan su destrucción paulatina, sin impedirla, el poseedor de la moneda está libre de toda pérdida por la naturaleza de la materia monetaria (metal precioso). Es por eso que al poseedor del dinero (capitalista) siempre le sobra tiempo para operar; mientras él no tiene ningún apuro, los poseedores de mercancías se ven en continuo apremio. Si fracasan, pues, las negociaciones por el precio, el daño originado repercute exclusivamente sobre el poseedor de la mercancía, y en última instancia, también sobre el obrero. El capitalista aprovecha tal circunstancia para presionar al poseedor de la mercancía (obrero), obligándolo a vender sus productos (fuerza de trabajo) a menor precio.

5. La libremonedada no será rescatada por la administración monetaria. ¿Para qué? Siempre habrá necesidad de dinero; de ahí que no esté previsto un compromiso de rescate. Con todo, la Administración monetaria estará obligada a ajustar la emisión a las condiciones del mercado de modo tal, que los precios se mantengan fijos en un término medio. La Administración monetaria lanzará pues más dinero a la circulación cuando los precios tienden a la baja, y retirará dinero cuando se registre una tendencia alcista, porque los precios dependen exclusivamente del monto del dinero ofrecido. Y el carácter de la libremonedada vela para que la moneda emitida por la administración sea ofrecida sin demora a cambio de mercancías. De ahí que su administración no permanecerá inactiva como hasta ahora, confiando la feliz estabilización de la unidad monetaria al misterioso valor intrínseco del oro, para fomento del dolo, de la especulación y de la usura, sino que intervendrá decisiva y conscientemente en protección del comercio honesto contra todos los peligros.

6. Tomando en consideración la gran importancia del comercio exterior, sería conveniente llegar a un acuerdo internacional respecto a una cotización estable. Hasta tanto no se haya logrado tal acuerdo, habrá que considerar si la Administración monetaria debe tomar como medida para la emisión el nivel de los precios internos o las cotizaciones de las divisas.

7. El canje de la moneda metálica por la libremonedada ha de ser completamente facultativo. Quien no pueda desprenderse del oro, que lo guarde; pero el oro, como ya sucedió con la plata, pierde el derecho de libre acuñación y las monedas su cualidad de medio de pago legal. Vencido el término para el canje, las monedas acuñadas serán rechazadas en todas las cajas del Fisco y ante los tribunales.

8. Para pagos internacionales habrá que servirse como hasta ahora de letras de cambio, que los Bancos y los comerciantes negocian como producto de las mercaderías suministradas al extranjero o allí adquiridas. Para importes menores se recurrirá a los giros postales.

9. El que desee adquirir productos del país por la exportación y sólo dispone de oro, por no haber podido conseguir letras de cambio, podrá vender el metal a la Administración monetaria y, viceversa, quien necesitando oro para la importación de mercaderías extranjeras no pudo proveerse de letras sobre el exterior, comprará a la Administración el oro necesario. El precio de este oro dependerá de la forma en que se resuelva el problema planteado en el párrafo 6.

10. Por la merma anual en 5.2%, (a razón de 1 o/oo semanal), disminuye el medio circulante en unos 200 - 300 millones al año. Pero continuamente, para evitar una escasez

de moneda, la administración deberá reemplazar esos millones por dinero nuevo. Ello significa, pues, para la Administración, una entrada constante.

11. Tales recursos de la Administración monetaria constituyen un efecto no previsto y secundario de la reforma monetaria, y es relativamente de muy poca importancia. Sobre la inversión de estos ingresos se dictarán leyes ad hoc.

Efectos de la libremonedada:

a) sobre el comercio:

1. Circulación monetaria ininterrumpida y de ahí un aumento continuo de los pagos al contado.
2. Colocación ilimitada de mercaderías.
3. Eliminación de las depresiones económicas.
4. Eliminación de los factores que originaban las bajas de precios y de títulos („crack“).
5. Eliminación de las fluctuaciones en las coyunturas, que hasta ahora solían conducir a expansiones y contracciones periódicas de los negocios (alza y baja), ligadas a oscilaciones en los precios de las mercancías y de la moneda.
6. Exclusión de las maniobras bursátiles y la especulación.
7. Simplificación y abaratamiento del comercio en general.
8. Eliminación de la mayoría de los negocios minoristas, y el consiguiente traslado de los respectivos empleados a la esfera de producción.
9. Reducción de los elevados gastos comerciales actuales de 30 - 40% a 10 - 15%, aproximadamente.
10. Derogación de los derechos aduaneros proteccionistas, que resultan innecesarios, o sea la aceptación del librecambio.
11. Eliminación de las causas económicas que conducen a las guerras.
12. Fomento de acuerdos monetarios, beneficiosos para todas las naciones, sobre comercio internacional.

b) sobre el capital, trabajo y salario:

1. La moneda perderá su propiedad de producir intereses y descenderá al nivel de mercancía y de trabajo.
2. Conversión incesante de todo excedente monetario en medios de producción, viviendas, etc., sin considerar el rendimiento (plusvalía, rentabilidad).

3. Eliminación inmediata y permanente de la desocupación, desaparición completa del exceso de obreros.

4. Reducción paulatina del interés de capital (plusvalía), que con la implantación de la libremoneda en el comercio internacional se encamina a su desaparición total.

5. Aumento paulatino de los salarios hasta la completa desaparición de la plusvalía. En tanto, empero, la plusvalía resulte de la renta territorial, ella será absorbida por nuestra gran reforma de la propiedad del suelo (libretierra).

6. El ahorro será más fácil:

a) porque el interés pagado hasta entonces al capital queda suprimido;

b) porque la producción y el intercambio de los bienes se desarrollarán sin obstáculos, es decir, ya no serán interrumpidos por depresiones económicas;

c) porque los gastos comerciales que absorbían alrededor del 30 a 40% de la producción bajarán a un tercio de ese monto.

2. Cómo el Estado pone la libremonedas en circulación

Con la introducción de la libremonedas el Banco Central pierde la facultad de emitir dinero y es reemplazado por La Administración Monetaria Nacional, cuyo objeto sería el de satisfacer la demanda diaria de monedas.

La Administración Monetaria Nacional no realiza operaciones bancarias, no descuenta ni acepta documentos, ni traba relaciones de ninguna especie con personas privadas.

La Administración emite dinero cuando éste escasea en el país, y lo retira cuando se nota un excedente. Esto es todo.

Para colocar la libremonedas en circulación, estarán obligadas todas las cajas del Estado a canjear libremente la moneda hasta entonces en uso, por libremonedas, y a su valor nominal, o sea, por un peso moneda corriente, un peso de libremonedas.

El que no admita esta conversión podrá guardar su oro. Nadie lo obligará al canje. Ninguna presión legal será ejercida sobre él. Ninguna violencia será menester. Sólo se anunciará que, transcurrido un cierto término (1, 2 o 3 meses), la moneda metálica valdrá sólo como metal, pero de ningún modo como moneda. Quien la poseyera después, podrá venderla todavía al joyero que le pagará en libremonedas el valor convenido por el metal. El Estado no reconocerá más dinero que la libremonedas, en todas sus cajas. El oro será entonces para el Estado una simple mercancía, tal como la madera, el cobre, la plata, el papel, etc. Y así como hoy no se admiten en pago de los impuestos ni madera, ni cobre, ni plata, tampoco se podrá emplear para esos fines el oro, una vez transcurrido el término fijado para la conversión.

El Estado sabe que en adelante habrá sólo una moneda pública autorizada, y que, de su parte, no necesitará de ningún esfuerzo especial para ponerla en circulación, de ello se encargará la indispensabilidad del dinero y el monopolio fiscal. Si a alguien se le ocurriese instalar una Casa de Moneda particular para acuñar monedas de cierto contenido de metal fino, el Estado permanecerá inmutable, pues para él ya no existirán monedas metálicas y, en consecuencia, tampoco falsificadores de ellas. El Estado retira la garantía de peso y contenido a todas las monedas, inclusive a las anteriormente acuñadas por él, y cederá al mejor postor las maquinarias de acuñación. Nada más emprenderá para imposibilitar la circulación del oro, y eso será suficiente.

Si alguien fuera contrario a la libremonedas y no la aceptara en pago de sus mercancías, se le dejará en paz. Podrá seguir exigiendo oro por sus productos. Pero este oro tendrá que pesarlo, y comprobar con la balanza y el ácido su peso y contenido de fino, repitiendo este procedimiento con cada moneda. Luego se informará si podrá venderlas y a qué precio, debiendo estar expuesto a toda clase de sorpresas. Convencido, después, de lo excesivamente costoso y lento del procedimiento, podrá retornar, como pecador arrepentido, al seno de la libremonedas, única que puede hacerlo feliz. No de otro modo actuaron en su tiempo los enemigos declarados del patrón oro, los agrarios alemanes, que se opusieron primero a la moneda nacional (oro), pero concluyeron después por aceptarla.

¿Qué hará el Estado con el oro que le procuró la conversión? Lo fundirá, fabricando pulseras, cadenas, objetos de adorno y los donará a todas las novias en el día de su casamiento. ¿Qué otro destino más útil podrá dar el Estado al oro, este tesoro de los hunos?

El Estado no necesita oro para llenar su misión, y si quisiera vender, al mejor postor, el oro allegado con la conversión antedicha, ejercería presión sobre su precio y perjudicaría así a otros países que todavía mantienen el patrón oro; tal como ya lo ha hecho Alemania una vez, con sus ventas precipitadas de plata. Si el Estado, en aquel entonces, hubiera utilizado los tálers retirados para levantar frente a los bancos y casas de préstamos un monumento grandioso de plata, en homenaje a los vanguardistas del patrón oro, habría favorecido mejor a la economía mundial y al erario público. Estos miserables millones, verdaderas „mezquindades“ desde el punto de vista de la economía alemana, que el Estado reunió con la venta de tálers, han contribuido no poco en la depresión del precio de la plata. Y las dificultades experimentadas por los rentistas territoriales alemanes, a causa de los bajos precios de cereales, deben atribuirse en parte a esas ventas de plata (1).

Si entonces se hubiera procedido de acuerdo a la proposición formulada, fundiendo los tálers para hacer objetos de adorno y utilizarlos como regalos de boda por cuenta del Estado, lo que éste hubiera perdido así, lo habría recuperado con creces, en una mayor capacidad tributaria de la población.

(1) E. de Laveleye: Lavmonnaie et le bimetalisme.

3. Como se administra la libremoneda

Después de colocar en circulación la libremoneda, y de haber declarado fuera de uso la moneda tradicional, la Administración Monetaria Nacional se limitará a observar la relación entre la moneda y la mercancía (nivel general de los precios de las mercancías) y a regular, mediante el aumento o la contracción del circulante, la cotización de la moneda con miras a un objetivo perfectamente determinado: la estabilidad del nivel general de precios. Como norma para la determinación de un índice general de precios, la Administración se servirá de la estadística tratada en el primer tomo de la obra. Según sean los resultados de esa compilación, y según señale el índice una tendencia a la alza o a la baja, la circulación monetaria será restringida o aumentada.(1)

Para aumentar la emisión monetaria, la Administración entrega nueva moneda al Ministerio de Hacienda, quien lo gasta a la par que efectúa la correspondiente reducción en los impuestos. Si los impuestos por recaudar importaran 1000 millones, y debieran lanzarse a la circulación 100 millones de dinero nuevo, entonces rebajarán en 10% todos los impuestos.

Esto es una cosa sencilla, pero más sencilla aún sería la disminución del dinero circulante, pues si la cantidad total de moneda se reduce, por la merma de circulación, anualmente en 5%, no se requiere, en general, tomar medida alguna para conseguir la disminución del dinero circulante. El pequeño sobrante se agotaría automáticamente. Pero si esto no bastara, podrá recurrirse al aumento de impuestos. El mismo objetivo podrá también lograrse mediante la negociación de títulos públicos por parte de la Administración monetaria.

Con la libremoneda la Administración Monetaria domina la oferta de medios de cambio en forma ilimitada. Ella es autócrata, tanto sobre la emisión de moneda como sobre su oferta.

En cuanto a la Administración Monetaria, no es necesario imaginarla como un grandioso edificio con centenares de empleados, tal cual sucede en el Reichsbank. La Administración Monetaria no realizará ninguna clase de operaciones bancarias. No tendrá oficinas, ni siquiera una caja de caudales. La moneda se imprimirá en la imprenta nacional; la emisión y el canje se efectuarán por medio de las Cajas Públicas; la compilación de precios se realizará en la Dirección de Estadística. Se necesitará, pues, una sola persona que lleve el dinero desde la Imprenta Nacional hasta las Cajas Públicas y que incinere, por razones de política monetaria, la moneda retirada por las oficinas de impuestos. Esta es toda la instalación: una prensa y un horno. Un método sencillo, barato y eficaz.

Y con esta sencilla instalación queremos reemplazar el trabajo pesado de los mineros de oro, las máquinas complicadas para la acuñación de monedas, las reservas de los Bancos, la actividad nerviosa del Reichsbank; y coordinar todo de tal manera, que nunca haya de más ni de menos un céntimo en circulación. Y eso hoy, mañana y siempre, en los tiempos buenos como en los malos. Y más que suplir, queremos ofrecer una obra ejemplar, bien meditada, para que pueda servir de modelo a todo el mundo.

(1) En lugar de variar la cantidad de moneda puede también variarse la rapidez de la circulación, bajando o aumentando el impuesto (merma 5.2%) a la circulación. El resultado será el mismo. Mejor, sin embargo, será el método propuesto.

4. Los fundamentos estadísticos del sistema monetario absoluto (1)

Las proposiciones ya formuladas por mí en el folleto „La Administración Monetaria del Reich“ tienen por objeto establecer el equilibrio en el presupuesto de Alemania, para que pueda ser detenida la prensa de billetes que todo lo desconcierta.

La proposición se basa en el conocimiento de que la capacidad tributaria de la población como unidad aumenta o disminuye conjuntamente con los precios de las mercancías, es decir que una décuple inflación de precios debe producir necesariamente un rendimiento proporcional de impuestos, sin que por ello varíe la carga tributaria. Por la misma razón es igualmente incomprensible por qué el alza no ha de trasladarse íntegra y totalmente a todas las tarifas del Correo Alemán, de los ferrocarriles, etc., por qué se les impide a los propietarios y terratenientes ajustar los alquileres y arrendamientos a las condiciones del mercado. Exijo, también, el abandono completo de la idea de una reducción de precios, pues ello significaría una reducción de las recaudaciones fiscales, impulsando de nuevo a la impresión de billetes. Exijo, pues, el mantenimiento de los precios al nivel actual, para que los comerciantes y empresarios tengan finalmente una base segura para sus cálculos.

El sistema monetario absoluto, que forma parte integrante de este programa, significa que el nivel general de los precios de las mercancías ha de mantenerse estable mediante una activa política monetaria, de modo que a partir de entonces, con la misma suma de dinero se pueda llevar siempre la misma forma de vida. Los precios de mercaderías no han de fijarse en el sentido de máximos o mínimos. Los precios han de formarse libremente, como antes de la guerra, por la oferta y la demanda.

Cada uno debe estar completamente en su derecho de pedir lo que le parezca, según la situación del mercado. Empero la Administración Monetaria tratará de establecer el monto de moneda circulante con tal exactitud, que no se produzcan más ni las bajas bruscas de precios ni las especulaciones a la alza. El fundamento para seguir tal „política monetaria activa“ lo constituye la estadística de los precios, por la cual han de establecerse las alteraciones del nivel general de precios de las mercaderías.

Los clásicos índices del „Economist“ se deducen de los precios de 22 artículos básicos. Se puede, naturalmente, ampliar más esa cantidad, aunque el resultado no mejore sensiblemente, ya que los precios de los productos se encuentran en una relación de dependencia natural con los gastos de producción. Por eso es de aceptar, que si el índice de los artículos básicos permanece invariable, tampoco se ha alterado el precio de los demás productos. Así lo quiere la ley de competencia.

Más importante que estipular las cifras de precios es interpretar correctamente la importancia de cada producto en su relación a otros. El mismo papel que en el hogar desempeñan, por ejemplo, el pan y la pimienta, lo han de tener también en la estadística económica. Si esto se realiza con la debida prolijidad, el resultado podrá servir sobradamente para las necesidades de la economía. La objeción que podría hacerse aquí, de que semejante estadística no proporcionaría datos „matemáticamente“ exactos, puede descartarse. A estos críticos les decimos: „No impediremos a nadie que perfeccione el método de investigación del índice“. La crítica no ha de impedirnos, empero, hacer lo bueno, sólo porque con el tiempo podrá mejorarse el procedimiento, ya que siempre hacemos pan, no obstante que desde hace 10.000 años se vienen perfeccionando los hornos. Especialmente desde el punto de vista de las tradicionales condiciones monetarias, tal crítica, francamente, es ridícula.

Para obtener los índices podríamos utilizar los datos que publica el „Anuario estadístico alemán“. Multipliquemos los precios por las cantidades de producción (o del consumo en cuanto a las mercaderías importadas) y obtendremos, así, magnitudes perfectamente comparables.

Para dar una idea de esto, voy a insertar a continuación algunos datos (que no pretenden ser exactos).

Producción o importación		1910 Precios	Importe B.	1911 Precios	Importe C.
Centeno	8.522.000 t.	152.30	1.302.-	168.30	1.439.-
Trigo	5.240.000 t.	211.-	1.108.-	204.-	1.068.-
Algodón	436.000 t.	151.-	650.-	134.-	84.-
Hierro	14.793.000 t.	66.-	976.-	64.80	957.-
Hulla	152.827.000 t.	10.46	<u>1.598.-</u>	10.16	<u>1.552.-</u>
			5.642.-		5.600.-

Si se amplía esta lista con todos los productos básicos, y resultara que los importes B y C no se diferencian en nada o muy poco, como en el ejemplo, entonces se desprenderá que los costos de vida no han alterado, y ello testimoniará a la Administración Monetaria el acierto de sus medidas. Ciertamente, es un hecho que, permaneciendo invariables los precios de las materias primas, tampoco variarán los precios de los productos manufacturados. Las alteraciones en los salarios correrán, entonces, por cuenta del interés del capital o de la renta territorial.

Como la producción, abstracción hecha de condiciones naturales, debe permanecer constante como el número de personas si no se la perturba por crisis o huelgas, podemos utilizar sin vacilaciones las cifras de producción para períodos más largos, por lo menos por un año, de modo que sólo es necesario conocer las fluctuaciones de precios para poder calcular el índice en cualquier momento. Si el director de la Administración Monetaria creyera oportuno tener todos los días después de cerrar la Bolsa el índice a la vista, tal deseo puede cumplirse fácilmente.

En cuanto a las cifras de producción cabe agregar que éstas varían no sólo relativa, sino también absolutamente. Esto hace necesario referir el importe de la columna B a su base o índice de comparación, que en este caso es de 5642, sometiendo todos los rubros individuales a un aumento o disminución proporcionales.

Si se tiene, por ejemplo:

en lugar de 8.522.000 ton. centeno 8.000.000
 en lugar de 5.240.000 ton. trigo 6.000.000
 en lugar de 4.360.000 ton. algodón 5.000.000 etc.,

estos nuevos datos tendrían que ser calculados primero en relación a los precios anteriores (1910). Estos nuevos datos acusarán, entonces, en total la cantidad de 6.917, o sea un 10 % más en comparación con 5.642. En tal caso se descuenta proporcionalmente de todos los guarismos de producción el 10 %. Recién entonces podríase multiplicar los valores obtenidos incrementados por los nuevos precios.

Ahora bien, si se tratase de hallar el índice para una inflación del décuplo, que ha de efectuarse para mantener el movimiento de pagos, se empezaría a publicar una lista de las

mercaderías principales con los precios de anteguerra, pero solamente diez veces inflados. Significaría ello que los precios insertados están en correlación natural a las condiciones de producción creadas para cada mercadería. Esta correlación ha sido destruída por la economía regimentada. Los precios retrocederán en la misma relación en cuanto se eliminen las trabas legales. Recomendamos, pues, a todos no adquirir más de lo imprescindible de aquellas mercaderías que se cotizan hoy a precios más elevados que los publicados en el boletín, pues probablemente no tardarán en bajar. La Administración Monetaria procurará que el nivel general de precios no se desvíe del índice décuplo. Cada cual ha de contar con esto, obrando de conformidad, y en cuanto a lo demás, que cada uno vele por sus intereses. Cada cual ha de exigir por sus productos el precio que, según la situación del mercado, crea poder obtener. Si le resulta bien, obtendrá con esto los medios que le permitan oportunamente soportar también un mal negocio. La Administración Monetaria procurará, no obstante, que el margen de ganancias y pérdidas sea cada vez más pequeño, de modo que con el tiempo no sólo el índice permanezca estable, sino también, que el escalonamiento de precios no sea más alterado por acontecimientos monetarios. En general, toda alteración del nivel de precios originada por experimentos monetarios torpes, destruye también el escalonamiento natural de los precios, puesto que afectan por desigual el poder adquisitivo de las diversas capas sociales. Un aumento de precios, por ejemplo, favorece a las capas trabajadoras endeudadas, pues esta clase adquiere y consume mercaderías muy distintas a las que compran las capas de los acreedores perjudicados por la misma alza de precios. Se comprarán víveres más caros, más mercaderías de lujo pero de consumo popular, mientras que la demanda de productos que principalmente se adquieren por rentistas, decrece en relación. Esta perturbación se traduce ahí en repuntes, y aquí en retrocesos de precios. Con el sistema monetario absoluto desaparece, por lo tanto, también el factor principal de las oscilaciones en los precios aislados.

En Suiza donde los proyectos presentados por la „Federación Suiza de Libreeconomía“ referente al sistema monetario absoluto hallaron eco en la prensa surgió, por parte de los interesados en el patrón oro, la objeción de que una política monetaria activa, tal como nosotros la anhelamos, sería impracticable, puesto que la emisión y el retiro de moneda no producirían efecto inmediato sobre los precios, sino recién después de un período prolongado de tres meses, más o menos, según cálculos de Nikolson. Dejemos pasar con una sonrisa de satisfacción esta tentativa por parte de la alta finanza de defenderse, pues no hay prueba más convincente en el fondo contra las medidas monetarias del sistema actual que el hecho señalado. Si las riendas de un caballo se hacen sentir recién después de tres meses, semejante caballo es inmanejable y corresponde reemplazarlo por otro. Así debe procederse también en este caso. Si el sistema monetario es irreductible, insensible a las riendas, entonces debe eliminarse. Con el caballo „libremoneda“ no habrá que aguardar tres meses para que las riendas produzcan sus efectos. La libremoneda es un caballo sensible. En el mismo día en que aumente o disminuya la cantidad de moneda podrán observarse sus efectos en el mercado.

Toda tentativa de la alta finanza de obstruir el sistema monetario absoluto rebotará siempre sobre el patrón oro.

(1) Escrito en 1921 y publicado por primera vez en la revista Libreeconomía (febrero 1921).

5. Las leyes que rigen la circulación de la libremonedada

Consideremos más detenidamente la libremonedada. ¿Qué puede su poseedor o tenedor emprender con ella? El 1º. de enero vale la libremonedada en el mercado, en el comercio, cajas fiscales y ante los tribunales 100 pesos, y el 31 de diciembre tan sólo 95 pesos, es decir, si el tenedor quisiera utilizar el billete al fin del año para el pago de 100 pesos en letras, en cuentas o impuestos, tendría que agregar al billete 5 pesos en estampillas.

¿Qué ha sucedido? Lo mismo que con las mercancías. Lo mismo que acontece con un huevo que se distancia continua y rápidamente del concepto económico „huevo“ y que después de haberse podrido no puede en general compararse más con él, así se distancia continuamente el Peso de lo que por tal se entiende en el sistema monetario. El Peso como unidad monetaria es lo inalterable, lo persistente, la base de todos los cálculos; el Peso como dinero tiene de común con el otro sólo el punto de partida. No ocurrió, pues, otra cosa que lo que ocurre con todos los objetos que nos rodean. La especie, el concepto es inalterable; el individuo, su representante, es mortal y se acerca cada vez más a su fin, y sólo ha ocurrido que hemos desligado el objeto de cambio del sistema monetario, la unidad de la especie, y subordinado el dinero a la ley general de nacer y fenecer.

El tenedor de este dinero temporal se cuidará, pues, de no retenerlo, al igual como el vendedor de huevos trata de no retenerlos por más tiempo que lo indispensable. Tratará forzosamente de cederlo a otros, por la pérdida que implica su posesión.

Pero, ¿cómo puede hacerlo? Por la venta de sus productos obtuvo ese dinero. Ha tenido que aceptarlo, aunque conocía el perjuicio que implicaba su posesión; sabía que ella estaba vinculada con pérdidas. No obstante, vendió sus productos a cambio de ese dinero realmente „pernicioso“. Sus productos estaban destinados de antemano al mercado. Debíó canjearlos, y dado el estado de cosas este cambio sólo podía realizarlo el dinero, y el único dinero que ahora produce el Estado. De ahí que se vea obligado a aceptar la libremonedada a cambio de sus productos, si es que quiere venderlos para conseguir el objetivo de su trabajo. Podría haber esperado, quizás, con la venta, hasta necesitar indispensablemente otros productos, pero en ese intervalo su propia mercancía se hubiera empeorado y desvalorizado; hubiera perdido, por la baja en calidad y cantidad, por el cuidado y el almacenaje, tanto o quizás mucho más de lo que pierde ahora por la posesión de dinero. Se vió en el caso forzoso de aceptar la nueva moneda, y esta presión brotó del carácter de sus propios productos. Ahora está en posesión del dinero que continuamente pierde de valor de circulación. ¿Encontrará, acaso, para ese dinero un comprador conforme en que la pérdida ligada con su posesión le sea transferida? Sólo estaría dispuesto en aceptar ese nuevo „mal“ dinero aquel que como él mismo se encontrara en una situación forzada, que como él ha producido mercancías y que ahora, por la pérdida diaria en calidad y cantidad, quiere realizarlas lo más pronto posible.

De modo que podemos señalar aquí, desde ya, un hecho digno de observación: el comprador tiene el mismo gran empeño, resultante directamente de la posesión del dinero, de cederlo al poseedor de las mercancías como el vendedor tiene necesidad imperiosa de ceder los productos al comprador. El beneficio de la realización inmediata del cambio es igualmente grande para ambos, lo que conduce, naturalmente, a que en la negociación del precio el comprador no pueda ya invocar más su invulnerabilidad (oro) y amenazar con la ruptura de las negociaciones en el caso de no someterse el vendedor a sus condiciones. El comprador y el vendedor están ahora igualmente mal armados; ambos apresurados en realizar el negocio, participan por igual y directamente de él. ¿Hemos, acaso, de añadir

todavía que por esto las condiciones del intercambio serán también equitativas y que el comercio se desarrollará con mayor rapidez?

Pero supongamos ahora que el billete monetario a que nos referimos anteriormente hubiera pasado a manos de un comerciante, de un banquero o de un individuo que ahorra. ¿Qué emprenderán estos con él? También en su poder mermará el dinero constantemente. Obtuvieron libremonedas por canje de las monedas anteriores de oro. No fueron obligados a ello por la ley; hubieran podido guardar el oro. Pero como el Estado anunció que, pasado un plazo determinado, dejaría de canjear, ¿qué hubieran hecho ellos después con el oro? Podrían haber mandado hacer cadenas y pulseras, ¿pero a quién vender semejantes cantidades? y, ¿a qué precio? Además, ¿con qué les hubiesen pagado esas joyas? ¡Con libremonedas!

De ahí que les parecería conveniente aprovechar el plazo de canje, y ahora ya consideran la nueva moneda de su propiedad. La inutilidad del oro desmonetizado los obligó a consentir en el canje por libremonedas, y la pérdida ligada a la posesión de esta los fuerza a desprenderse de ella para transferirla a otros lo antes posible.

Y si en su calidad de ahorradores y capitalistas no necesitan mercaderías personalmente, entonces buscan tomadores para su dinero, entre quienes, queriendo comprar mercaderías, no pueden pagarlas antes de cierto tiempo. Lo ofrecen, pues, como préstamo, tal cual lo hacían también antes con el oro. Pero ahora, con una diferencia. Antes podían ellos prestar el dinero cuando las condiciones les convenían; ahora deben hacerlo aunque las condiciones les sean o no convenientes. Están ahora bajo una presión. Así como se vieron obligados por la naturaleza de su haber (mercancía) a aceptar la libremonedas, así también se ven hoy, por la naturaleza de su dinero, obligados a cederlo de nuevo. Sí el interés que se les ofrece no les satisface, entonces, que compren otra vez oro, que compren vino del cual se afirma que con el tiempo mejora de calidad y de precio, que compren mercaderías, acciones, títulos públicos, que como empresarios construyan casas o emprendan negocios; que hagan todo lo que puede hacerse con el dinero, menos una cosa: imponer condiciones a la circulación monetaria.

El dinero tiene que circular incondicionalmente. A él no le importa si el interés ofrecido por el deudor conviene o si el rendimiento de la casa a construirse promete ser satisfactorio o si la cotización de las acciones será favorable. No pregunta si el precio del vino y de las piedras preciosas que quieren guardarse en depósito hayan subido demasiado, por el gran número de compradores que tuvieron la misma luminosa idea, o si el precio de venta del vino mejorado en el depósito recompensará a los gastos de almacenaje, custodia, etc. El dinero circula y eso de inmediato, sin demora, hoy y no mañana. Cuanto más se reflexione, tanto más ha de ser la pérdida. Suponiendo, empero, que encuentren a alguien a quien puedan prestar el dinero, éste ha de tener una sola intención: invertir por su parte inmediatamente el dinero en mercancías, en empresas, etc., pues nadie pedirá dinero para guardarlo en la caja donde su valor disminuye constantemente. Haciéndolo circular tratará de transferir a otros la pérdida relacionada con la posesión de dinero.

De cualquier modo que se „empleara“ el dinero, éste originará pues siempre una demanda. Directamente como comprador o indirectamente como prestamista, el poseedor de dinero tendrá que efectuar demanda de mercancías, en relación exacta con la cantidad de moneda que posee.

De ahí resulta que la demanda en general ya no será más una acción volitiva del tenedor de dinero; que en la determinación del precio por la oferta y la demanda habrá de quedar sin influencia el afán de ganar y que la demanda ha de ser independiente de las perspectivas

comerciales, de la esperanza de un alza o baja de precios, así como de los acontecimientos en la vida política, de las perspectivas de la cosecha, de la habilidad de los dirigentes de Estado, del temor a las alteraciones económicas.

La demanda se convierte, al igual que la oferta de trigo, papas, ladrillos, petróleo, etc., en una cosa mensurable, sin vida ni voluntad. El dinero, por una fuerza natural inherente, propenderá siempre a los límites máximos actualmente posibles de rapidez circulatoria, y tratará aún de superarla bajo todas las condiciones imaginables. Así como la luna, tranquila e indiferente hacia todo lo que pasa en la tierra, describe su órbita, así también la libremoneda realizará su camino a través de los mercados, liberada de la voluntad de sus poseedores.

La demanda será, entonces, en todas las circunstancias posibles, en días claros o nublados, estrictamente igual:

- 1) A la cantidad de moneda puesta en circulación, fiscalizada por el Estado.
- 2) A la rapidez máxima de circulación que para esta cantidad de moneda admiten las instituciones comerciales pertinentes.

¿Qué significa esto para la economía nacional? Que dominamos las fluctuaciones del mercado, que la Administración Monetaria, mediante la emisión o retiro de la moneda respectivamente, puede ajustar la demanda a las necesidades del mercado, que ni los tenedores de dinero, ni los tímidos burgueses, ni los especuladores, ni tampoco el ambiente bursátil, ni el capricho pueden ya originar demanda, sino que es la Administración Monetaria la que ha de fijar la magnitud de la misma. La Administración Monetaria produce ahora la demanda del mismo modo que el Estado fabrica timbres postales o que los obreros constituyen la oferta.

Si bajan los precios, la Administración hace dinero y lo lanza a la circulación. Y este dinero constituye demanda, demanda en forma de materia. Y si suben los precios, la Administración quema el dinero, y lo que quema es demanda.

De este modo, la Administración Monetaria domina la situación del mercado, y esto significa nada menos que haber vencido las crisis económicas y la desocupación. Sin nuestra voluntad no pueden subir ni bajar los precios. Toda alza o retroceso de precios se reduce así a una expresión volitiva de la Administración Monetaria, por la cual es responsable.

La demanda, como acción arbitraria del tenedor del dinero, debía forzosamente producir oscilaciones de precios, paralizaciones de ventas, desocupación y maniobras dolosas. Con la libremoneda se confía aquella voluntad a las manos de la Administración Monetaria, la que ahora, respondiendo al objetivo del dinero, emplea su poder para suprimir las fluctuaciones.

El que observa la nueva moneda se dirá que ha de abandonar la costumbre milenaria de poder acumular reservas monetarias, puesto que el dinero en la caja le reporta siempre pérdidas. La nueva moneda disuelve, pues, automáticamente todo atesoramiento de dinero, tanto por parte del burgués previsor como del comerciante o del especulador, listo siempre para pescar en mar revuelto.

Este cambio para la economía nacional significa que ahora habrá siempre exactamente tantos medios de cambio en poder del público cuanto requiera de inmediato el comercio, y ello en tal medida que los precios ya no podrán experimentar bruscas oscilaciones por fluctuaciones de la masa monetaria en circulación. Significa que nadie puede ya inmiscuirse

en la dirección de la moneda, a cargo de la Administración Monetaria. Significa que ya no podrá afluir dinero al mercado, proveniente de fuentes privadas, si la Administración juzgara necesario restringir la circulación monetaria; ni que el dinero pueda refluir a las reservas privadas, si por el contrario la Administración desea proveer al mercado monetario con mayores recursos. Significa por ello también que la Administración necesita emitir o retirar sólo pequeñas cantidades de dinero para llegar al objetivo de sus medidas económicas.

Pero también significa que no es necesario acumular reservas monetarias, puesto que la regularidad con que el dinero circula ahora hace innecesarias tales existencias. Si la reserva fuera una cisterna, es decir, un simple depósito, entonces la regularidad de la circulación monetaria se habría convertido en una fuente de dinero que brota eternamente.

Con la libremoneda la demanda no se separa más del dinero, ni es considerada más como expresión volitiva de sus poseedores. La libremoneda no es un medio para la demanda, sino que es de por sí la demanda misma, su encarnación, que va al encuentro de la oferta que por su parte nunca fué ni es algo distinto. Ambiente bursátil, especulación, crisis, días fatales, todo esto no influirá en lo sucesivo para nada en la demanda. La cantidad de moneda emitida, reforzada por la máxima velocidad de circulación que admiten las instituciones comerciales existentes, - he aquí, bajo todas las circunstancias, el límite y la medida máxima de la demanda que coincide con su medida mínima.

6. Conclusiones

Lo que hasta ahora hemos deducido de la libremoneda puede resumirse así:

1. Que la demanda se convierte en una cosa mensurable, por sobre la voluntad, el capricho, la codicia y la especulación de los poseedores de dinero; ella ya no es más una manifestación volitiva de los mismos.
2. Que la circulación monetaria, bajo todas las circunstancias, tratará siempre de superar el grado máximo de rapidez que las instituciones comerciales permiten al dinero, de modo que la demanda responderá en todo momento:
 - a) A la cantidad de moneda regida y puesta en circulación por el Estado.
 - b) A la rapidez de circulación admitida por las instituciones comerciales.
3. Que la totalidad de las reservas monetarias privadas, que deben considerarse como otros tantos institutos emisores privados y perturbadores, se disuelven automáticamente, con lo cual el Estado recién puede dar una base sólida al sistema monetario.

De estos primeros efectos resulta lo siguiente:

1. Regularidad en la colocación de mercancías, con la eliminación de todo estancamiento.
2. Se ofrecerán siempre tantas mercancías cuantas son producidas corrientemente.
3. Todas las fluctuaciones de precios, originadas por salidas estancadas, desaparecen.
4. A consecuencia de la regularidad con que aparecerán en lo sucesivo en el mercado la oferta y la demanda no se producirán más las oscilaciones grandes y generales de precios que provenían de una perturbación en la relación del dinero con las mercancías.
5. El Estado tendrá que emitir o retirar sólo pequeñas cantidades de moneda para poder ajustar exactamente la demanda a la oferta y lograr así una estabilidad absoluta en el nivel general de los precios.
6. Esto último resultará especialmente porque, debido a la circulación rápida, el poder de cambio del dinero se duplica, se multiplica, y también porque el retiro o la emisión de una cantidad de moneda ha de tener como consecuencia una repercusión múltiple. En lugar de mantener en circulación 10 mil millones de marcos, el comercio en Alemania estará asegurado suficientemente con 5 o quizás con 3 mil millones.

Por la compulsión de la circulación monetaria, como lo condiciona la libremoneda, tendrá que producirse, además, lo siguiente:

1. Una separación lisa y llana entre medios de cambio y medios de ahorro;
2. El poseedor del dinero deberá hacer circularlo incondicionalmente, sin tomar en consideración el interés o el beneficio;

3. El dinero circulará aún cuando el interés descienda y desaparezca;
4. El dinero circulará aún sin beneficio para su poseedor.

Como consecuencia de estas circunstancias y conjuntamente con lo mencionado, la circulación monetaria compulsiva hará imposible los estancamientos económicos generales, con todas sus secuelas.

Con la pérdida directa y personal ligada a la posesión del dinero se logra lo siguiente:

1. Mercancía, trabajo, dinero, serán para todos, tanto para los que ahorran como para los que consumen, objetos indiferentes, es decir, cosas que sin beneficio, interés o tributo pueden canjearse recíprocamente.
2. El dinero se convierte en factor de trabajo y en seguro automático contra la desocupación.
3. Todos los privilegios del dinero serán allanados.

La completa equiparación económica privada del dinero con las mercancías condiciona:

1. Que las reservas indispensables se harán preferentemente en provisiones, en lugar de dinero;
2. Que los productos no se comprarán más, como hasta ahora, en cantidades mínimas, sino en barriles y en cajones enteros, es decir, en sus embalajes originarios;
3. Que por consiguiente los negocios se aligerarán, y los intermediarios, en gran parte, estarán de más.

Al mismo tiempo:

4. Se suprimen las ventas a crédito, y se generalizan los pagos al contado;
5. La especulación se hace imposible porque las existencias de mercaderías, distribuidas entre millones de despensas, se abstraen a la voluntad del individuo.

Por la acción conjunta de estos cinco factores el intercambio de mercancías estará extraordinariamente asegurado, acelerado y abaratado, ya porque el comercio, también por la eliminación de estancamientos y por la estabilidad de precios, se convierte en una actividad bien sencilla, para la cual cualquier persona en lo sucesivo estará suficientemente capacitada.

Pero el mérito más grande, verdaderamente revolucionario de la libremoneda será aquél que, por suprimir la desocupación, por crear el capital real independizado del interés, ahogue este último en un mar de capitales, con lo que la actual mezcolanza indigna de príncipes, rentistas y desposeídos se disuelve, para dar lugar a una humanidad orgullosa, de ciudadanos libres e independientes, de hombres a quienes se pueda presentar en cualquiera parte del mundo entero como compatriotas, sin tener que avergonzarse de ellos.

La libremoneda no suprimirá el dinero, mil veces maldecido, sino que lo ajustará a las necesidades bien entendidas de la economía nacional. La libremoneda conserva la misma ley fundamental de nuestra economía que, como hemos comprobado al principio, es el egoísmo,

pero ha de demostrar que la usura habrá de actuar como „aquella fuerza que siempre quiere el mal, pero que siempre crea el bien“ en cuanto quitamos a la demanda la voluntad y la enfrentamos a la oferta con armas idénticas.

7. Cómo es juzgada la libremoneda

a. El tendero

Debido a la libremoneda mi negocio evoluciona de una manera que llama realmente la atención. En primer término, mis clientes pagan ahora con preferencia al contado, puesto que el pago inmediato les es efectivamente provechoso, y también porque a ellos se les paga al contado. Y en segundo término ya no se fraccionan tanto los productos, dado que la venta por cantidades mínimas o pequeñas disminuye notablemente. Antes los compradores se desprendían difícilmente de su dinero. No tenían ningún apuro para ello. Muy al contrario, en la Caja de Ahorros su capital les producía intereses. Fuera de esto, era más cómodo tener en casa dinero que mercancías, y por fin nadie sabía, si iba a recuperar por otro lado el dinero que quería gastar, ya que la circulación monetaria solía ser muy irregular. Los ingresos eran tan inseguros, que quien no contaba con réditos fijos, prefería apartarse una reserva. Y esta reserva la trataba de formar donde fuera posible, mediante la compra al fiado, y adquiriendo sólo lo más indispensable: lo destinado al consumo inmediato. En vez de comprar por kilo se compraba por gramos, en vez de quintales se adquirían kilos. A nadie se le hubiera ocurrido formar provisiones, nadie pensaba en incluir una gran despensa en su proyecto de construcción. Como la mejor „provisión“ se consideraba exclusivamente al dinero. En las casas modernas hay cuartos para las más diferentes finalidades, por ejemplo: cámaras oscuras, cuartos para alfombras, piezas para baúles, etc., pero nunca una pieza para provisiones.

Esto parece haber cambiado ahora. Debido a que la libremoneda apura a quien la posee, recordándole sus deudas, cada cual se apura por pagar como él mismo ha sido pagado. La circulación monetaria, que ahora se efectúa de una manera forzada, es por eso mismo permanente y cerrada. Ya no puede paralizarse por rumores. Esta circulación continua de dinero origina una colocación constante de las mercancías y, como el temor a pérdidas obliga a pagarlas lo antes posible, los ingresos se tornan más regulares. Se puede contar ahora con entradas ciertas, por cuya razón no será más necesario hacerse de reservas. Hasta se prescinde por completo de ellas, puesto que se consumirían paulatinamente por sí solas, por merma constante de la libremoneda. En vez de acumular dinero, se hacen provisiones de mercaderías. Se prefiere la posesión de productos a la de dinero, y el contado al fiado. Las mercaderías ya no se adquieren en cantidades fraccionadas, sino por lotes y en sus envases o embalajes originales: en vez de un litro se compra un barril, en lugar de un metro una pieza, en vez de un kilogramo una bolsa.

Podría suponerse que nosotros, los tenderos, vivimos ahora en un paraíso, y hasta en el séptimo cielo. Pero no hay para tanto. Yo mismo, felizmente, he ajustado mi negocio a las nuevas condiciones, tomando en cuenta este cambio. Puse precios de venta al por mayor, en lugar de los al por menor, y así no sólo he conservado mi clientela, sino que la he aumentado considerablemente. Pero otros tenderos, menos previsores, tuvieron que cerrar sus negocios. En general, donde antes había diez tenderos hay ahora uno; y éste, a pesar de que la venta ha aumentado diez veces, tiene menos trabajo que antes. Ya me han rebajado el alquiler en un 90%, porque hay ahora tantos locales desocupados, los que van a ser transformados en viviendas. Pero, no obstante la gran reducción del alquiler y con el enorme aumento de la venta, mi ganancia no ha crecido ni con mucho en igual proporción.

La razón está en que tanto yo como otros comerciantes, ante la gran simplificación del negocio nos conformamos con una ganancia reducida. En lugar de un beneficio medio del 25%, calculo ahora con una comisión del 1% como intermediario, pero tengo la ventaja de que despacho todo en envases originales, vendo todo al contado y puedo hacer cálculos exactos. ¡Nada de contabilidad, de facturas, de pérdidas! Por otra parte, aunque mis ventas se han décuplicado, no tuve necesidad de ampliar mi „stock“. Además, he organizado un servicio de entregas fijas y regulares directamente desde la estación a la casa de mis clientes. De este modo el comercio se ha convertido mayormente en un simple negocio comisionista.

Los colegas, que tuvieron que cerrar sus negocios, merecen por cierto nuestra compasión, máxime los de edad avanzada, que no pueden aprender otro oficio. Puesto que su desgracia ha sido causada por la introducción de la libremonedada y en consecuencia por el mismo Estado, sería, en mi opinión, justo y conveniente indemnizar a esa gente, mediante una pensión anual. El Estado puede hacerlo tanto más, por cuanto la capacidad impositiva de la población ha crecido considerablemente por la eliminación de los intermediarios y del abaratamiento de los productos. Si el Estado de antes creyó oportuno asegurar la renta de los terratenientes, mediante aranceles prohibitivos sobre los cereales, entonces nada más justo que el subsidio en cuestión.

Cabe señalar, además, que nuestro ramo de comercio se ha simplificado enormemente por la libremonedada. Algo semejante debía sobrevenir algún día. El comercio minorista, con sus gastos enormes y su abuso del crédito, no podía subsistir a la larga. El incremento en los precios de 25% para la venta al menudeo de artículos de primera necesidad, era francamente ridículo e insostenible, especialmente en una época en que el obrero sostenía luchas encarnizadas para conseguir un aumento de salario de tan solo 5%.

En el año 1900, Suiza, cuya población es de 3 millones, contaba con 26.837 viajeros de comercio que, por concepto de patentes, abonaron la suma de francos 322.200. Calculando a razón de 5 frs. por persona y por día, esos viajeros cuestan a Suiza anualmente 48.977.525 francos. Por Alemania circulan continuamente alrededor de 45.000 viajeros de comercio. (En Suiza suele practicarse este oficio como accesorio, de ahí la cifra tan elevada de viajeros, y el cálculo reducido de 5 frs. por día). Personas competentes estimaron los gastos de los viajeros de Alemania en 14 marcos diarios, entre sueldo y viático, lo que no es exagerado. Pero este gasto importa 600.000 marcos por día, o sea 219 millones al año, excluidos todos los demás viajes comerciales, y se puede afirmar que casi 2/3 de todos los viajes, son viajes comerciales; luego, 2/3 de todos los hoteles viven de los viajeros.

Se ha pronosticado que, con la introducción de la libremonedada, los compradores se harían menos pretenciosos, y reconozco que ya han cambiado bastante en su modo de proceder. El sábado pasado traté durante una hora con un cliente para venderle una máquina de coser de 100 pesos. El hombre no pudo decidirse, encontró cada vez otro defecto en la máquina, de por sí perfecta. Finalmente le recordé que estaba acercándose la clausura de la cotización semanal: esta observación produjo el efecto deseado y todas sus dudas se disiparon. El miró su reloj, y contemplando sus billetes, hizo el cálculo de que si vacilara más tiempo, perdería 10 centavos. Entonces se disiparon sus inconvenientes, pagó y se fue. Ahora fui yo quien perdió los 10 centavos, pero los había ganado con creces en tiempo.

Otro cliente, hombre de fortuna, después de haber comprado un objeto, me pidió que le anotara el importe, por haberse olvidado el dinero. Al hacerle la observación de que le convendría volver a casa para buscar la suma cuestionada, porque de lo contrario perdería la cuota semanal, me agradeció la atención, se fué a casa, y a los pocos minutos me ví en posesión del dinero. Por mi parte, estaba ahora en condiciones de pagar a un artesano, que

en estos momentos entregaba mercaderías. Si el cliente, por no incomodarse, hubiera postergado el pago, yo no habría podido pagar al contado al artesano. ¡Cuánto trabajo, riesgo y preocupación han sido eliminados por la acción de la libremoneda! Ahora me basta un sólo tenedor de libros, en vez de los diez que tenía. Y lo más interesante es que la costumbre del pago al contado haya sido solucionado por la reforma monetaria sin habérselo propuesto. No era, pues, la pobreza, sino la conveniencia, la que impedía al comprador pagar al contado; y ahora, por ser más ventajoso, el pago al contado se generaliza. Es sabido que antes tampoco la gente rica pagaba al comerciante con mayor prontitud que los pobres; pues el deudor moroso se aprovechaba de los intereses que le producía su morosidad.

Finalmente, en lo referente a la merma que sufre la libremoneda, me hago gustosamente cargo de ella. Como comerciante, hasta me convendría que la pérdida anual fuera aumentada del 5 al 10 %; porque en este caso los compradores serían aún más tratables de lo que se han hecho ya, y las compras al fiado desaparecerían por completo, de modo que podría despedir también el último tenedor de libros que me ha quedado. Ya me doy cuenta de la verdad del dicho: Cuanto más despreciada sea la moneda, tanto más se apreciarán las mercancías y su productor, y tanto más sencillo será el comercio. Al obrero se le estima solamente allí donde el dinero no vale más de lo que él mismo y sus productos valen. Y tal orden de cosas no se obtiene enteramente con el 5 % de merma anual; pero sí, quizás, con el 10 %; y posiblemente será este beneficio de los obreros la razón por la cual se imponga el impuesto del 10 % a la circulación.

Por otra parte, ¿qué significa para mí ese 10 %? Sólo 100 pesos por año sobre un efectivo de término medio 1.000 pesos que tengo en caja - una verdadera bicoca, en comparación con los gastos de comercio. Y todavía me sería posible economizar una parte considerable de esa pérdida, si tratara de deshacerme del dinero lo antes posible, pagando al contado y aún por adelantado.

¡Pagar por adelantado! Esto sí que parece ridículo; por lo menos a primera vista. Pero analizando, no es más que el reverso de la costumbre anterior, a saber: recibir antes la mercadería y pagarla después. Ahora se paga primero y luego se entrega la mercadería. Los anticipos obligan al deudor a suministrar la mercadería y el trabajo, es decir, cosas de que dispone directamente; los pagos posteriores obligan al deudor a suministrar dinero, es decir, algo de que puede disponer sólo indirectamente. Luego resulta para ambas partes más ventajoso y más seguro, que se entregue primero el dinero y después la mercancía, y no al revés, como se hacía hasta ahora.

¡Pago adelantado! Qué más se requiere para hacer la felicidad de los artesanos, quienes de este modo cuentan con el dinero que precisan para su desenvolvimiento. Si no hubieran tenido que suministrar las mercaderías a crédito, la lucha con el capitalismo les habría sido más fácil.

b. El cajero

Al introducirse la libremoneda nosotros, los cajeros, éramos objeto de la compasión general. Todo el mundo nos pronosticaba un recargo terrible de trabajo, grandes déficits constantemente repetidos y otras cosas por el estilo. Y ¿qué resultó? Ante todo nos redujeron las horas de oficina, por falta de trabajo, de diez horas a seis. Luego se ha reducido el personal: los empleados de edad avanzada fueron jubilados, los jóvenes despedidos. Pero aún hay más, gran parte de los Bancos tuvieron que cerrar o liquidar sus sucursales.

En realidad era de preverse lo sucedido; pero los Bancos estaban demasiado apegados a la idea de ser indispensables. Mientras tanto el pagaré y el cheque, ese pan diario de los banqueros, han desaparecido en gran parte. De acuerdo al comunicado de la Administración Monetaria del Estado la totalidad del dinero en circulación no alcanza ahora 1/3 de la anterior. Se debe esto al hecho de que la Libremoneda circula ahora con triple rapidez. Por las manos de los banqueros pasa bastante menos del dinero de antes, ya que este queda ahora en el comercio, en el mercado, en poder de los compradores, comerciantes y empresarios. Pasa de mano en mano sin interrupción; no tiene siquiera tiempo para acumularse en los Bancos. Ya no es el dinero un refugio, donde el productor puede descansar de la labor que le causa la venta de sus mercaderías y aguardar tranquilamente hasta que sus necesidades personales lo obliguen a contribuir, a su vez, a la circulación monetaria. El punto de reposo en el intercambio de los productos es ahora la misma mercadería; desde luego no la mercadería de uno mismo, no el producto del trabajo propio, sino el de los demás. La Libremoneda persigue y apura a quien la posee, exactamente de igual manera que las mercaderías persiguen y apuran siempre al productor, hasta que las ha vendido. En efecto ¿de dónde provienen los nombres „Banco - Banquero“? Naturalmente de los bancos en que se acomodaban a su gusto los dueños del dinero, mientras los poseedores de las mercaderías quedaban „parados“ o corrían con impaciencia de un lado a otro. Gracias a la Libremoneda son los dueños del dinero ahora quienes „corren“, mientras los poseedores de las mercaderías han tomado asiento.

Y, habiéndose hecho el dinero tan movable que todos se apuran para pagar, nadie necesita ya recurrir a los pagarés. El dinero efectivo los ha sustituido. Tampoco se precisan reservas monetarias: la regularidad de la circulación las ha hecho superfluas. Un manantial ha ocupado el lugar de la cisterna, del recipiente rígido.

Las reservas de dinero motivaron la gran locura del siglo: el cheque. En realidad y justamente por ser cajero, puedo asegurar que el cheque es el absurdo más grande que se ha visto. Si para efectuar pagos estaba el dinero, el medio de pago más cómodo debía ser el oro. ¿Por qué, entonces, no se le utilizaba con este fin? ¿Por qué se puso el cheque en lugar del dinero efectivo, cuando éste, según se afirmaba, llenaba tan bien todos los requisitos que se adjudicaban al oro? Comparado con el dinero, el cheque resulta un medio de pago bastante engorroso. Está sujeto a una serie de formalidades, su pago sólo es posible en un lugar determinado, dependiendo, además, la seguridad del mismo de la solvencia del librador y del Banco. ¡Y a eso le llamaban „progreso“! ¡Hasta tenían la ilusión de poder imitar a los ingleses, que pagaban al chofer con un cheque! ¡Cómo si esto fuera un honor o una ventaja para el chofer! En efecto, el cheque ideal, por cierto, es el dinero efectivo, por lo menos para quien lo recibe, pues este „cheque“ puede realizarse en cualquier negocio, en cualquier fonda; no está ligado a ninguna formalidad, a ningún lugar, y su seguridad se halla a cubierto de toda duda. Tan orgullosos nos sentíamos con nuestra moneda de oro; creíamos con ella haber llegado a la suma perfección; y era tanto nuestro entusiasmo que ni siquiera nos dimos cuenta del contrasentido que entraña el cheque. El oro nos parecía demasiado bueno para usarlo en la vida diaria; por eso buscamos un sustituto: el cheque. Hicimos lo que el hombre del saco viejo y del paraguas nuevo. Como le diera lástima abrirlo bajo la lluvia, lo guardó debajo del saco.

Sin ningún reparo se nos traía, a los cajeros, hasta paquetes de cheques, cuyo monto total sólo podía establecerse anotándolos uno por uno en largas columnas para sumarlas después. ¡Qué terrible trabajo! Cuanto más fácil resulta contar el dinero. Sólo es preciso contar el número de los billetes, ordenados según su importe.

Además, los cheques debían ser contabilizados en los diferentes bancos, y cargarse uno por uno en la cuenta del librador respectivo. Venía luego el cálculo de los intereses. Al finalizar el trimestre había que remitir un resumen, en el cual tenían todos los cheques que figurar. De este modo cada cheque anotábase 10 veces. ¡Y a eso se llamaba „progreso“! ¡Qué ceguera! Puesto que el oro era pesado y la circulación del dinero irregular, fueron necesarias las cuentas corrientes, y estas a su vez, exigían el uso del cheque. Pero en lugar de considerar esto como un gran inconveniente del patrón oro, los hombres se vanagloriaban de ello.

¡Y fuera de los cheques, esas bolsas pesadas de oro, plata, cobre y níquel y, finalmente, el papel-moneda! Había once diferentes clases de moneda: 1, 2, 5, 10, 20, marcos; 1, 2, 5, 10, 20 y 50 pfennigs. Había 6 diferentes monedas inferiores a un marco y en tres clases de metal. Existían por lo tanto centenares de cheques, once clases de monedas metálicas y diez de billetes.

Ahora, debido a la libremoneda, tengo solamente seis clases, y nada de cheques. Y todo este dinero es liviano, limpio y siempre nuevo.

Se me pregunta, cómo anoto en mi caja la merma causada por la circulación monetaria. La operación es muy sencilla. A fin de la semana, los sábados a las 4 de la tarde, tomo la suma total de la caja, calculo la diferencia en la cotización para la semana entrante y cargo esa diferencia a la cuenta de gastos. En los Bancos particulares se carga esta pérdida a la cuenta de gastos generales, que a su vez es compensada por la reducción del interés que abona el Banco en cuentas corrientes. En las cajas públicas la pérdida es solamente nominal, puesto que toda la merma de la libremoneda redundará en beneficio del Estado.

Hablando con franqueza, desde el punto de vista de la técnica bancaria no encuentro ninguna desventaja en el uso de la Libremoneda. La mejor prueba de ello la tenemos en el hecho, de que hubo que despedir gran parte de los empleados bancarios. ¿Acaso no es buena una máquina que a tantos obreros sustituye?

c. El exportador

Se había introducido el patrón oro bajo el pretexto de que fomentaría el comercio internacional. Pero, ni bien se sintieron sus primeros efectos, en forma de una gran baja de precios, lo que respondía a la teoría cuantitativa, cuando de todos los lados clamaron por „protección“.

Y se levantaron las murallas fronterizas en forma de aranceles aduaneros protectores, tendientes a dificultar el comercio de importación. ¿No significa esto sacrificar el fin a los medios?

Pero aunque el patrón oro hubiese podido introducirse sin que los precios bajaran, sin perturbaciones económicas, ello habría sido de poca utilidad para el comercio exterior. Se atribuye la expansión de éste justamente al patrón oro, porque empezó con la introducción del mismo. Pero resulta que el comercio exterior sólo aumentó porque había crecido la población; aunque ni siquiera guardó proporción con tal crecimiento, pues, se había producido ese aumento preferentemente en los países con moneda papel (Rusia, Austria, Asia, América del Sur), mientras en los países de patrón oro (Francia, Norte América) el comercio se desenvolvía con grandes dificultades. (Inglaterra, por ser país de tránsito, no puede tomarse en cuenta en este caso).

El patrón oro tendría sentido, si fuese posible implantarlo en el comercio mundial, sin que produzca ni derechos aduaneros, ni crisis económicas, ni bajas generales de precio. Y la iniciativa en una implantación, sin consecuencias desastrosas, tendría sentido para el Estado que estuviera en condiciones de imponerlo a todos los demás países. Si se carece de tal poder y se vive de esperanzas, entonces podríase intentar como primero implantar un sistema internacional de moneda papel. El alemán que compra actualmente sus mercaderías con oro y ha de venderlas por rublos papel, florines papel, pesos papel, liras papel, etc., ¿tiene en ello más ventaja que si también pagara sus mercaderías con marcos papel? Si el precio de venta ha de calcularse en una clase de moneda distinta a la del precio de compra, es completamente indiferente que la moneda utilizada en la compra sea de papel, de oro, o de plata.

Además, aunque el patrón oro fuera implantado en el comercio mundial, sus ventajas serían en realidad de importancia secundaria. Se creyó poder simplificar el cálculo mercantil, se supuso que bastaría, entonces, nombrar una cantidad cualquiera de dinero para abarcar en seguida su pleno significado para todos los países. ¡Qué ideas infantiles! En cuanto al primer efecto, hay que convenir que el patrón oro no elimina las fluctuaciones de los cambios, pues la importación de oro alterna con su exportación, y aunque se trate, tal vez, de cantidades pequeñas solamente, bastan ellas para causar considerables fluctuaciones en las cotizaciones de los cambios. Porque el cambio oscila entre los gastos de la importación y la exportación de oro, gastos que pueden importar a veces hasta el 3 %: flete y seguro marítimo, pérdida de intereses y demás gastos para la exportación, y los mismos gastos para reimportar el oro. A todo esto hay que agregar los gastos de reacuñación del oro. „Porque el camino al extranjero es para el oro el camino hacia la fundición“, dice Bamberger con toda razón. Y se trata aquí de gastos que hay que tomar en cuenta, aunque las operaciones sean de poca monta. Sea como fuera, el solo hecho de que el comerciante deba tomar en cuenta las fluctuaciones del cambio, demuestra que tales ventajas no existen para sus cálculos.

Más engañadora aún es la otra ventaja que se atribuye a la implantación del patrón oro en el comercio internacional, porque para conocer el significado de cierta cantidad de dinero para un país cualquiera, hay que saber primero cuáles son los precios de las mercaderías, de los salarios, etc. del país en cuestión.

Si yo, por ejemplo, hubiera heredado deudas en lugar de fortuna, no me quedaría en Alemania, sino que iría a un país donde el dinero se gana con mayor facilidad. Por cierto que a raíz de mi emigración el importe nominal de mi deuda no disminuye, pero sí el real. Un hombre con una deuda de 1.000 Marcos es un pobre diablo en Alemania; en América esa deuda significa bien poco. Lo contrario ocurre si en lugar de deudas hubiera heredado una fortuna. Luego, ¿qué significa el patrón oro en este caso? El emigrante, a quien se prometen montañas de oro, inquiere en primer lugar los precios de los productos que elabora y que consume. Recién cuando los conoce, es capaz de formarse una idea del significado de la suma de dinero prometida. Sus pensamientos van instantáneamente del oro a los precios de las mercaderías; éstos, y no el oro, forman el „banco“ en que puede descansar. Pero si es necesario conocer antes los precios de los productos para apreciar el significado de una suma de dinero, entonces es indiferente si esta cantidad se refiere a oro o a papel. Y efectivamente, hoy día, cuando se nombra una cantidad de dinero, ni se sabe aproximadamente siquiera, si se trata del dólar oro o del rublo papel.

Pero todas estas cuestiones tienen muy poca importancia para el comerciante. En efecto, ¿qué significan todos estos cálculos primitivos frente a los mil y una circunstancias imponderables, en que se fundan los cálculos de probabilidades para el comerciante. El debe apreciar el consumo de la mercadería, determinar su calidad, ver si puede competir con cien

otros tipos de la misma categoría, tomar en cuenta los cambios de gusto, las perspectivas de la política aduanera, el rendimiento de las diversas categorías de productos en relación a la ganancia, etc., es esto lo que el comerciante debe considerar. El cálculo de los precios y el cálculo de conversión en moneda extranjera están a cargo de empleados subalternos.

Mucho más importante que las variedades de monedas de los distintos países, con los que trafica el comerciante, son los aranceles aduaneros y sus modificaciones, y dado que los diferentes países, para defender el patrón oro, abandonaron el libre cambio, confieso que prefiero al patrón oro, en combinación con aranceles protectores, cualquier clase de sistema monetario, incluso el patrón cauri de los cafres, con tal que subsista el libre cambio. Y a decir verdad, las barreras aduaneras siguieron en todas partes al patrón oro.

En el comercio internacional la mercancía se paga con mercancía, y sólo una parte muy insignificante de un posible saldo puede pagarse en efectivo. Créditos de cambio, préstamos y acciones intervienen en este caso en el balance de pagos. Para balancear los pagos resulta mucho más importante el procedimiento de los Bancos emisores, que no la existencia de medios efectivos de pago, susceptibles de la exportación. También en este caso, como siempre, el lema debe ser: más vale prevenir la enfermedad que curarla. El Banco emisor, por los movimientos del cambio, debe juzgar si ha emitido demasiado dinero, alzando así los precios, dificultando la exportación y facilitando la importación. En este caso ha de promover a tiempo una baja de precios, mediante la reducción de la oferta de dinero, y en caso contrario proceder a la inversa. Obrando así, los pagos siempre serán balanceados, y se evitarán los saldos pasivos. De este modo desaparecerá por lo menos, la cuestión sobre la posibilidad de exportar los propios medios de cambio. Digo: por lo menos - porque la posibilidad de exportar o importar dinero, puede provocar graves perjuicios, ya que quita al Banco emisor el monopolio de la provisión de dinero, sometiendo el propio mercado a la dominación de poderes extraños, a veces hostiles. (1) Toda especulación financiera cometida en el extranjero repercute en el interior del país perjudicado, y es imposible defenderse contra ello - a no ser mediante barreras aduaneras. En el momento, en que otros países implantan la moneda papel, expulsando así el oro, éste afluye, en búsqueda de colocación, alzando los precios en una época en que ya de por sí son demasiado altos. En cambio, si los países extranjeros derrogan la moneda de papel o el patrón plata, para adoptar el patrón oro, entonces éste huye a menudo en el preciso momento en que ya era escaso. ¡Cuántas dificultades se han causado ya a los endeudados agricultores alemanes, con semejantes maniobras financieras!

Cabe mencionar que todo esto, ya hace mucho había sido dilucidado por las investigaciones (2); pero recién la Libremoneda aportó la confirmación positiva. Efectivamente, tenemos ahora un papel moneda enteramente independiente del oro. Ni siquiera lleva la promesa de conversión. No obstante eso, la cotización del cambio sobre el exterior se mantiene más firme que nunca. La Administración monetaria en primer lugar dedicó toda su política a asegurar la estabilidad de los índices de los precios. Se observó entonces que, mientras los precios de las mercaderías se mantenían firmes, la cotización de las divisas fluctuaba. Esto se debía a que los precios en el exterior, donde todavía regía el patrón oro, oscilaban como antes. En el extranjero no se ha querido admitir esta interpretación, sosteniendo que la culpa era de nuestro papel-moneda. Entonces la Administración monetaria, para comprobar que esas fluctuaciones procedían del patrón oro, suspendió los precios fijos vigentes en el país, en procura de la estabilidad del cambio. Cuando el cambio subía, es decir, si las divisas extranjeras resultaban más caras, la Administración procedía a disminuir el medio circulante, y viceversa, cuando el cambio bajaba. Y, dado que en el sistema de la Libremoneda el mismo dinero representa la demanda de mercaderías, los precios de éstas, así como las cotizaciones de las divisas, se ajustaron de inmediato. Así se demostró al extranjero que no es posible esperar del patrón oro un cambio firme con precios estables de las mercaderías.

Solamente si los precios de las mercancías en todos los países se mantienen firmes, el cambio también lo será. Luego, hay que procurar en todas partes, que los precios de las mercancías del país queden estables, para lograr así la firmeza en las cotizaciones de las divisas extranjeras.

Sólo un sistema monetario regido en cada país por los mismos principios podrá conducir a la estabilidad de los cambios en el comercio internacional, así como a un sistema monetario nacional. Por fin esto parece haber sido comprendido en el exterior, y se dice, que está por convocarse un Congreso Monetario Internacional con el fin de organizar una Administración Monetaria Mundial.

Algo hay que hacer. Queremos el libre cambio, cotizaciones firmes de las divisas extranjeras y precios estables en el Interior. Unilateralmente, o sea por medio de instituciones nacionales no es factible realizar estas aspiraciones; hemos de entendernos con el resto del mundo. Y, a mi modo de ver, es la Libremoneda el dinero que está llamado a servir de base para tal acuerdo, porque ella es obediente, se deja amoldar, y siempre está dispuesta; se presta para cuanto uno quiera; no hay propósito que con ella no se logre.

(1) Durante la crisis de Marruecos los capitales franceses, colocados en Bancos alemanes fueron retirados con el solo objeto de perjudicar a Alemania, y este objetivo se logró.

(2) Ver Silvio Gesell: „El ajuste de la moneda y su administración a las necesidades del comercio contemporáneo“, Buenos Aires 1897.
Igualmente: Frankfurth - Gesell: „Política monetaria activa“, Berlín 1909.

d. El industrial

Ventas, colocación de mercancías, esto es lo que nosotros los empresarios, precisamos; salida normal y segura, pedidos hechos anticipadamente y a largo plazo; porque en la regularidad de la venta está basada la industria. No podemos, desde luego, despedir nuestro personal competente a cada momento y cada vez que las ventas se paralizan, para tomar poco después personas novicias e incompetentes. Tampoco podemos, „por pálpito“, llenar los depósitos con mercaderías, por carencia de pedidos firmes. Que se nos procure mercados seguros, instituciones públicas y adecuadas para realizar la venta de nuestros productos, y ya las venceremos nosotros mismos las dificultades técnicas. Que nos procuren salida de nuestros productos, pago al contado, precios estables y nosotros crearemos lo demás.

Esas fueron nuestras aspiraciones al discutirse la cuestión de la implantación de la libremoneda. Y esas aspiraciones se han cumplido.

Pues ¿qué es salida? Es venta. Y ¿qué es venta? Es cambio de mercancías por dinero. Y ¿de dónde viene el dinero? De la venta de mercancías. Esto es, pues, una circulación completa.

Y cuando el dinero, como en el caso de la Libremoneda, obliga a su poseedor a comprar, recordándole a cada momento sus obligaciones de comprador, mediante la merma que le causa cualquier demora, entonces la compra y la venta se siguen sin interrupción una a otra en toda circunstancia y tiempo. Si cada uno tiene que comprar por el importe de lo que vende, ¿cómo podría entonces paralizarse la venta? La Libremoneda cierra por lo tanto el engranaje de la circulación monetaria.

Así como la mercancía representa la oferta, así representa ahora el dinero a la demanda. Ella ya no anda por las nubes, no es más una pajuela a merced del viento de los rumores políticos. La demanda ha dejado de ser una manifestación de la voluntad de los compradores, de los banqueros, de los especuladores, es el mismo dinero, constituido ahora en la encarnación y materialización de la demanda. Los dueños del dinero, y la demanda, corren ahora en la misma carrera; el dinero conduce al poseedor, como se lleva a un perro por la cuerda.

Y es justo y equitativo que sea así. ¿Acaso nosotros, los productores y poseedores de mercancías, somos dueños de la oferta de nuestros productos? ¿o es la naturaleza de los mismos, la que nos compele a ofrecerlos, ya sea por el espacio que ocupan, el peligro del fuego, la pudrición a que están sujetos, la alteración en el gusto, la fragilidad y miles de otros factores, y eso siempre, inmediatamente después de su elaboración? Por lo tanto, si la oferta de las mercancías está sujeta a una compulsión natural de orden material, ¿no exige, entonces, la equidad, que se someta también la demanda de las mercancías, o sea la oferta del dinero, a una compulsión?

Fué un acto honroso, contestar afirmativamente a esta pregunta con la introducción de la Libremoneda.

Hasta entonces, se había pensado siempre y exclusivamente en los compradores, ahora se recordó que también los vendedores tienen sus intereses, y que sólo a expensas de éstos se cumplían todos los deseos de aquéllos. Bastante tiempo se ha necesitado para comprender esta verdad tan sencilla.

Cuando no hay salida y los precios bajan, ya no se dice, que se ha producido en exceso, que hay superproducción; más bien se declara que el dinero, o sea la demanda, escasea. Y en este caso la Administración Monetaria lanza más dinero a la circulación, haciendo así subir los precios a su nivel normal, puesto que el dinero es la demanda encarnada. Nosotros producimos y lanzamos nuestras mercancías al mercado - la oferta; la Administración Monetaria analiza la oferta, y lanza al mercado la correspondiente cantidad de dinero - la demanda. Oferta y demanda representan ahora productos de trabajo. En la demanda ya no queda ni rastro de acciones arbitrarias, de anhelos, esperanzas, perspectivas variables o especulaciones. Será más bien exactamente tan grande como sean nuestros deseos. Nuestros productos, la oferta, son una orden para la demanda, y la Administración Monetaria ejecuta la orden.

El director de este instituto tendrá que empeñarse mucho para cumplir con sus deberes. Ya no puede ampararse en la frase hueca: „exigencias del comercio“ ejercitando así un poder ilimitado. Con precisión matemática han sido fijadas las obligaciones de la Administración Monetaria, y de igual precisión son las armas que hemos dado a este instituto. El Reichsmark era hasta la fecha algo indefinido. Ahora el mismo Reichsmark se ha convertido en un concepto estable, y de esta estabilidad responden los funcionarios de la Administración.

Dejamos de ser un juguete en manos de los capitalistas, de los banqueros y de los especuladores; ya no necesitamos esperar devotamente hasta que mejore la „coyuntura“, como se decía antes. Dominamos ahora la demanda, pues el dinero, cuya fabricación y oferta está en nuestro poder, forma por sí solo la demanda. Esto no puede ser repetido ni recalado bastante. Ahora vemos la demanda, la podemos palpar y medir, - lo mismo que ver, palpar y medir la oferta. Mucha mercancía - mucho dinero; poca mercancía - poco dinero. Esa es la línea de conducta de la Administración Monetaria. Una cosa extremadamente sencilla.

Y ¿a qué se debe, que desde la implantación de la Libremoneda afluyan los pedidos con tanta abundancia, que la industria tiene trabajo para meses? Los comerciantes dicen que el comprador prefiere hoy la mercancía al dinero; ya no posterga la compra hasta necesitar los objetos con absoluta urgencia, sino que los adquiere tan pronto dispone de dinero. En cada casa hay una despensa especial, y quien tiene que hacer regalos, p. e. para Navidad no espera hasta la Noche Buena: compra cuando se le ofrece la oportunidad. De ahí que los objetos para Navidad se adquieren ahora durante todo el año, y a mi fábrica de muñecas llegan pedidos continuamente. La excesiva actividad de la temporada de Navidad se distribuye, así, sobre todo el año. Lo mismo ocurre con los demás ramos del comercio. Quien necesita un sobretodo no espera que caiga la primera nieve; lo encarga cuando tiene dinero para ello, aunque el termómetro registre ese día 30° a la sombra.

Porque la Libremoneda apura al comprador de la misma manera que el paño al sastre. Efectivamente, la Libremoneda no deja en paz a quien la posee, le picaña, lo perjudica y le recuerda sin cesar, que el sastre está con brazos cruzados y agradecería que se le encargase ahora mismo un traje para el invierno venidero, - aunque fuera abonado con un dinero aún peor que la Libremoneda. Porque no hay dinero tan malo que no sea mejor que el paño no vendido.

A causa de esta conducta singular de los compradores, gran parte de los negocios están demás, porque al proveerse los compradores con mucha anticipación, y no requerir la entrega inmediata, el comerciante no necesita tener las mercaderías en depósito. Más bien se provee de muestras, y el cliente pide con ellas a la vista. El comerciante hace entonces una colección de pedidos, y cuando llegan las mercancías, las reparte directamente desde la estación, con la consiguiente rebaja de precios.

Esta supresión de los negocios, donde todo podía comprarse a última hora, da lugar a que hasta los más retrasados compradores reflexionen a tiempo sobre la clase de artículos que habrán de precisar, y procuren asegurárselos con suficiente anticipación. Y así, por fin, hemos conseguido, que mediante la libremoneda, la determinación del consumo de mercancías se efectúe ya no por los comerciantes, sino por sus mismos clientes, lo que constituye una ventaja enorme para todos los interesados. Antes el comerciante debía apreciar anticipadamente las necesidades de sus compradores, para formular los pedidos, y por cierto que solía equivocarse. Ahora el mismo comprador aprecia sus necesidades y, dado que nadie mejor que él conoce sus exigencias y su estado financiero, habrá seguramente menos errores.

Es así como el comerciante se ha convertido en un simple portador de muestras, y el fabricante tiene la seguridad de que los pedidos que aquél le envía, no reflejan ya su opinión personal, sino que son, en su cantidad, la demanda directa de los consumidores, la verdadera necesidad de las mercancías. Más aún, el fabricante tiene ahora, en los pedidos, una imagen fiel de los cambios de gusto y de las necesidades del pueblo, y puede siempre ajustarse a tiempo a ellos. Antes, cuando los encargos reflejaban sólo la opinión personal de los comerciantes, eran frecuentes las alteraciones bruscas, los repentinos cambios de moda.

Vemos entonces que la Libremoneda nos resuelve muchas dificultades.

Ahora bien, si el trabajo del empresario se ha hecho tan fácil, que en lugar de comerciante no es más que técnico, se comprenderá que mermen sus beneficios. Como no escasean buenos técnicos y la dirección comercial de una empresa ofrece tan pocas dificultades, resulta que un buen técnico será asimismo un empresario capaz. Entonces, según las leyes de la competencia el beneficio del empresario habrá de descender al nivel del salario de un

técnico. No será éste un fenómeno muy grato para muchos empresarios, cuyos éxitos estriban en sus aptitudes comerciales. Merced a la Libremoneda, el genio creador en el terreno comercial está demás, por haber desaparecido las dificultades que aquel talento comercial tan bien remunerado debía resolver.

¿Quién aprovecha ahora el beneficio suculento que correspondía al empresario? En alguna parte ha de quedar: o en la rebaja de los precios o, lo que después de todo es lo mismo, en el aumento de los salarios. Otra cosa no hay.

e. El usurero

No era, ni es aun hoy, deshonoroso pedir prestado un paraguas o un libro. Nadie lo tomaba a mal, y aun en el caso de que alguien olvidara devolver estos objetos, el mismo perjudicado trataba de disculpar al „culpable“. Ninguna familia llevaba una contabilidad de cosas prestadas.

Pero muy distinto era, cuando alguien pedía prestado dinero, aunque sólo fueran cinco pesos. ¡Qué caras confundidas! El interpelado se quedaba como si fueran a extraerle una muela, y el otro como si tuviera que confesar un crimen alevoso.

El apremio monetario era considerado como una mácula y había que estar bien seguro de la amistad de una persona, para arriesgarse a pedirle dinero prestado. ¡Pedir dinero! ¿Cómo es posible que ese hombre pida dinero? El paraguas, la escopeta, hasta un caballo te prestaría; pero dinero... ¿Cómo has llegado a carecer de dinero? ¿Acaso vives licenciosamente?

Y, sin embargo, era tan fácil verse en apuros financieros. La paralización del negocio, la falta de trabajo, la cesación de pagos y mil otras causas colocaban en apuros a cualquiera, cuya situación económica no fuera del todo brillante. Y quien en semejantes condiciones era demasiado sensible para recibir una contestación negativa, recurría a mí, el usurero, y yo hacía mi negocio.

Se acabó ahora ese buen tiempo. Por la libremoneda el dinero ha descendido al nivel de los paraguas, y los amigos y conocidos se ayudan recíprocamente, como si el dinero fuera un objeto cualquiera. Nadie guarda ni puede guardar ya mayores cantidades de dinero, porque éste tiene forzosamente que circular. Pero, precisamente por ser ya imposible acumular reservas, es que éstas tampoco hagan falta. El dinero circula ahora con la mayor regularidad, sin interrupción alguna.

Si una persona, a pesar de eso, llega a necesitar de improviso dinero, recurre a un amigo, tal cual le pediría un paraguas, al verse sorprendido por una tormenta. Ahora, es lo mismo estar en una tormenta o en una dificultad económica. Y el solicitado satisface el pedido sin rodeos, sin mostrarse sorprendido en lo más mínimo. Hasta le place hacerlo, porque cuenta con la reciprocidad, y porque obtiene una ventaja directa con ello. En efecto, mientras el dinero está en su poder, merma constantemente; en cambio el amigo le promete devolverlo sin pérdidas. Así se explica el cambio de conducta que se ha producido. No se puede afirmar que el dinero se gaste hoy con más ligereza; pero ya no es tan inaccesible como antes. Lo aprecian por cierto, pues ha costado trabajo ganarlo, pero nadie lo considera superior al trabajo, y menos todavía a sí mismo, ya que el dinero como mercancía no es mejor que cualquier otra mercancía, dado que la posesión de dinero como de mercaderías, lleva aparejada las mismas pérdidas. La mercancía, el trabajo, es ahora dinero efectivo y por eso se acabó para siempre mi negocio.

Por la misma mala situación atraviesan las casas de empeño. Ahora cualquier persona que tiene dinero sin precisarlo por el momento, está dispuesta a cederlo contra una prenda, y hasta sin interés. En efecto, la libremoneda vale menos que las prendas comunes. Por eso, si alguien necesita urgentemente 10 pesos, no tiene necesidad de ocultar su apuro y dirigirse clandestinamente a una casa de empeño. Más bien va directamente al vecino y se hace adelantar la suma a cambio de la prenda. Y cualquier mercancía adquirida en tiempos de abundancia monetaria, es tan buena, por no decir mejor, que el dinero efectivo. De modo que ahora la mercancía es dinero y el dinero mercancía. La razón es muy sencilla, pues ambas cosas son igualmente inferiores, porque valen tanto como todas las cosas de este mundo perecedero. Todos los perjuicios inherentes a las mercaderías tienen su correlativo natural en la merma de la Libremoneda, y hoy nadie prefiere ésta a aquéllas.

Pero justamente por ello el trabajo es siempre solicitado, y por serlo, todo hombre capaz y laborioso tiene a su disposición la fuerza de su trabajo, vale decir, dinero efectivo.

¡Se acabó la usura!

Sin embargo, no me voy a rendir así no más a la adversidad de mi destino; voy a demandar al Estado por daños y perjuicios. El dinero era ya una institución pública al igual que hoy, y yo vivía de ella. Luego era yo una especie de funcionario público. Ahora, por culpa de la reforma monetaria, vale decir, por un acto de fuerza, el Estado arruinó mi negocio, quitándome el pan. Tengo, pues, derecho a indemnización.

Cuando los terratenientes se encontraban en dificultades se les ayudaba, aliviando la llamada necesidad de los agricultores mediante derechos protectores a los cereales. ¿Por qué no he de recurrir yo también a la ayuda del Estado? ¿Acaso es mejor y más honrada la usura cerealista que la del dinero? Tanto yo, el judío, como tú, el conde, ambos somos usureros: el uno tan vil como el otro. Al contrario, me parece que tú eres más vil, más ávido que yo. Porque la usura cerealista es muchas veces la causa de la miseria, que conduce a los hombres hasta el usurero. Por eso, si por medio de una ayuda del Estado ha sido eliminada la „miseria cerealista“, poniéndose así la usura del pan al amparo público, será imprescindible ayudar también al usurero monetario en su necesidad. Pues usura es siempre usura, ya sea del suelo ya sea del dinero. Poco le importa al labrador que el despojo provenga del arrendamiento del suelo o del préstamo de dinero. Ambos, el usurero monetario y el del pan toman todo lo que pueden, ninguno de ellos regala nada. Si los terratenientes tienen un derecho legal a la renta, los prestamistas lo tenemos al interés. De esta lógica no se puede escapar, alegando que hay una diferencia entre el dinero y el suelo, el interés y la renta. Pues, ¿quién me habría impedido cambiar a tiempo mi dinero por tierra, para transformar así la miseria de usurero en la de terrateniente?

Invocaré por lo tanto los derechos protectores a los cereales, y el clamor del usurero no dejará de ser oído en un Estado donde haya justicia.

f. El especulador

A raíz de la implantación de la Libretierra, nos hicieron imposible la especulación sobre campos, minas y casas, y ahora, con la Libremoneda se me arruina también el negocio con cédulas y mercaderías. Dondequiera ponga el pie, se me hunde. Y ¿a esto se le llama progreso, justicia para todos? ¿Acaso es justo minar el sustento de ciudadanos honrados e intachables? Y en ello colabora el Estado, el mismo Estado al que he servido tan lealmente, como lo prueban las condecoraciones, los cargos honoríficos y los títulos que me otorgaron. Este es un Estado de rapiña y no de justicia.

Días atrás mandé publicar por mi cuenta un cable en los diarios que afirmaba haber surgido serias dificultades entre dos países sudamericanos (ya no me acuerdo sus nombres), y que no sería difícil el estallido de un conflicto armado. ¿Cree Ud. que la noticia produjo algún pánico en la Bolsa? ¡Ni que pensar! Le aseguro que la Bolsa se ha vuelto insensible en extremo. Ni la noticia de la ocupación de Cartago por los japoneses fué capaz de conmoverla. Es realmente doloroso ver semejante indiferencia. En verdad, no es de extrañarse; pero contrasta tanto con la conducta anterior de la Bolsa, que resulta difícil acostumbrarse a ello.

Por culpa de la Libremoneda el dinero ha dejado de ser el refugio y fortaleza de los hombres acaudalados, a donde se retiraban a la primera señal de alarma. Ante el menor peligro ellos „realizaban“ (1) los papeles, es decir los vendían por dinero, creyéndose así a cubierto de toda pérdida.

Esas ventas se hacían naturalmente con ciertas pérdidas, que eran tanto más grandes cuanto mayor amplitud tomaban las ventas.

Después de algún tiempo, cuando creía no poder ganar más en esa forma, hice difundir noticias tranquilizadoras. Los burgueses, atemorizados aún, empezaron a salir de su castillo, y pronto alzaron con su propio dinero las cotizaciones de las acciones, que en su precipitación habían vendido a mis agentes a precios ínfimos. ¡Esto sí que era un negocio!

Y ahora, debido a esa desdichada Libremoneda, el burgués antes de vender las acciones, tiene que ver lo que hace con el producto de la venta, o sea el dinero, pues éste no le ofrece ningún punto de reposo, ya que no puede llevárselo a casa y guardarlo allí tranquilamente. El dinero se ha convertido en un simple instrumento de tránsito. ¿Qué será, me dicen ellos, „del producto de los valores que queremos vender, por creerlos en peligro?“ Ciertamente le creemos a usted que las perspectivas de esos valores son malas; pero ¿son, acaso, mejores las condiciones del dinero que usted nos dará en cambio? ¡Aconséjenos lo que hemos de hacer con el dinero! Esto lo tenemos que saber antes de vender. No queremos comprar Bonos del Estado, porque otros se precipitaron ya sobre ellos, alzando así la cotización. ¿Debemos, acaso, realizar nuestros valores con pérdidas, para adquirir luego otros a precios exagerados, perdiendo así de nuevo? Si perdemos, comprando empréstitos públicos, bien podemos perder en nuestros valores. Luego, será mejor esperar con la venta un rato más.

Así razona ahora el burgués, y esto es lo que arruina nuestro negocio. ¡Esa maldita espera! Porque, en primer lugar, echa a perder la impresión provocada por nuestras noticias, disminuyéndose su efecto desmoralizador. Y luego llegan, generalmente, por otra parte, noticias tranquilizadoras, que desautorizan las nuestras, tachándolas de exageradas. Y entonces se acabó todo, pues hay que explotar la primera impresión. Resulta, por lo tanto, cada vez más difícil engañar al público.

Además, es también esta maldita Libremoneda nuestro capital de trabajo. Y ahora ésta se me pudre en la caja, puesto que debo tener mi dinero siempre disponible, para poder dar el golpe en el instante oportuno; y cuando lo recuento después de algún tiempo, resulta mermado en parte considerable. Es una pérdida constante y segura frente a una ganancia insegura.

Al principio del año tenía 10 millones en efectivo. En la creencia de poder utilizarlos en cualquier momento como antes, lo guardé en mi caja. Ahora ya estamos a fines de junio sin que me haya sido posible provocar en la Bolsa ventas en mayor escala. Así ha quedado el dinero intacto. ¿Intacto, dije? Peor todavía: ya me faltan 250.000 pesos. Irremediablemente

he perdido una suma importante, sin que hayan mejorado las perspectivas para el futuro. Al contrario, cuanto más se prolongue ese estado de cosas más insensible se tornará la Bolsa. Finalmente, la misma experiencia hace ver a los burgueses que, a pesar de perspectivas malas nadie vende y las cotizaciones no bajan, y que no bastan noticias y perspectivas por sí solas para producir una baja de precios; se necesitan hechos.

¡Qué gloria era aquello antes! Tengo a la vista una prueba modelo de mis informes tendenciosos, un comunicado publicado en el „Diario Local“ del 9 de febrero. Reza así: „¡Un día fatal! un pánico indescriptible se apoderó de nuestra Bolsa a raíz de la noticia de que el Sultán ha sufrido una indigestión. Importantes órdenes de venta, provenientes de la clientela provincial coincidieron con una gran oferta por parte de nuestra especulación local, y bajo la fuerza de esa presión abrió el mercado con un tono de desmoralización y desorientación. ¡Sálvese quien pueda!, era hoy el clamor generalizado a la hora de la apertura de la Bolsa.“

En cambio ahora se oye el eterno y fastidioso estribillo: ¿Qué haré con el dinero? ¿Qué voy a comprar, si vendo mis acciones? ¡Esta desdichada Libremoneda! ¡Qué bien estaba todo con el patrón oro! Entonces nadie preguntaba: ¿Qué haré con el producto de la venta? Por consejo de los bolsistas se vendían los bonos tan bonitos por oro, que era más bonito aun. ¿Qué alegría la de volver a ver el dinero invertido, recontarlo y palparlo! Teniendo oro uno sentíase seguro. Era imposible perder en el oro, ni al comprarlo ni al venderlo, ya que tenía, según la expresión de los sabios, su propio „valor estable e intrínseco“. Frente a ese famoso „valor estable e intrínseco“, fluctuaban todas las demás mercancías y acciones cual el mercurio del barómetro. ¡Cuán fácil era especular con ese célebre „valor estable e intrínseco“ del oro. Ahora la gente adinerada se queda con sus valores como si estuviera clavada a ellos. Y antes de realizarlos se oye siempre la misma cosa: „Por favor, dígame primero, ¿qué haré con la Libremoneda, o sea el producto de la venta de mis valores?“ Se acabó el antiguo esplendor de la Bolsa. El sol en el cielo de la especulación se eclipsó con el oro.

Pero me queda el consuelo de no estar solo en la desgracia; igual suerte han corrido mis colegas de profesión; también a ellos la Libremoneda les arruinó el negocio. Todas las existencias de mercaderías del país quedaban antes en manos de los comerciantes, hasta el momento de su consumo inmediato, por cuya razón podían negociarse.

A nadie se le ocurría comprar más provisiones de las que precisaba para aplacar el apetito del momento. Bastaba tener oro, con su „valor estable e intrínseco“, que sustituía a todas las provisiones, sin sufrir pérdida alguna. Quien poseía oro, tenía todo a su disposición. ¿Para qué entonces almacenar provisiones? ¿Acaso para los ratones y las polillas?

Y justamente porque todo, absolutamente todo, se ofrecía en venta, podíase especular tan bien. Por un lado el consumidor no tenía provisiones, ni por 24 horas siquiera, y por el otro todas las existencias estaban en manos de los comerciantes, listos para la venta. La operación era por lo tanto muy sencilla; se adquirían las existencias y se aguardaba el momento de la demanda. La ganancia era casi siempre segura.

Ahora, en cambio, las mercancías, que antes se ofrecían en las casas de comercio, están distribuídas en millones de despensas. ¿Cómo podrían ser devueltas al comercio? ¿Con qué dinero podrían ser pagadas? ¿Con la Libremoneda, acaso? Pero si precisamente para desprenderse de ella, los consumidores adquirieron las provisiones, y estas ya no son mercancías, sino bienes inalienables. Pero aunque los especuladores lograsen apoderarse de las mercancías recién producidas, los precios no aumentarían por ello de inmediato, pues hay reservas: ya no se vive de la mano a la boca, y antes de que se agoten las reservas, se

habría difundido la noticia de que los especuladores se apoderaron de ciertas existencias. Entonces todo el mundo estaría en guardia, y antes de que los especuladores puedan realizar sus mercancías, los productores habrían cubierto el déficit.

No hay que olvidar tampoco que los mismos especuladores tienen que guardar su capital de trabajo en forma de dinero efectivo, el cual constantemente merma, debido a la pérdida de cotización de la Libremoneda. Luego: pérdida de intereses, pérdida de cotización, gastos de almacenaje por una parte, y ningún beneficio por otra, -¿quién lo aguanta?

¿Cómo ha sido posible implantar una innovación, que perjudica directamente al Estado? „Porque yo, Rockefeller, soy el Estado, y en unión con mi amigo Morgan formamos los Estados Unidos. El que me perjudica a mí, perjudica también al Estado“.

Me es enteramente incomprensible de dónde el Estado en lo sucesivo obtendrá los recursos para las instituciones de beneficencia. El Estado ha cortado la rama que daba la mejor fruta. El oro, según la expresión de nuestros peritos y sabios, tiene un „valor estable e intrínseco“. El público que canjeaba mercancías por oro, nunca podía perder. Pues „canjear es medir“ como dicen nuestros sabios (2) y dado que un trozo de lienzo siempre tiene la misma medida sea cual fuere el extremo por donde se empieza a medir, así también la compra y la venta de mercancías debe dar siempre la misma cantidad de oro. Porque hay que recalcarlo: el oro tiene su „valor estable e intrínseco“. Por eso, mientras teníamos el oro, el público estaba asegurado por su „valor estable e intrínseco“ contra cualquier fraude. Nosotros los especuladores, por más que nos hayamos enriquecido, nunca pudimos hacerlo a expensas del público. No sé de dónde han venido nuestras fortunas; pero ¿no viene acaso todo bien del cielo?

¡Y que estos dones celestiales hayan sido destruídos por la Libremoneda!

(1) Nada hace ver mejor la locura inmensa, en que vive la humanidad, que esta expresión conocida en todo el mundo. „Real“ es para todos ellos sólo el dinero.

(2) ¡Medida de valor!?, medio de transporte de valores, depósito de valor, materia de valor y embuste de valor.

g. El ahorrador

La Libremoneda ha desautorizado todas las predicciones. Todo cuanto sus detractores imaginaron de ella, resultó inexacto. Se había dicho que nadie podría ahorrar, y que los intereses se elevarían quien sabe hasta dónde. Ha sucedido todo lo contrario.

Si tengo ahora una suma de dinero ahorrado, hago exactamente lo mismo que antes: la llevo a la Caja de Ahorros y ésta me la acredita en mi libreta. En este sentido no se ha cambiado nada. Se decía, que también el dinero acreditado en la libreta experimentaría la pérdida de cotización. ¡Qué error! La Caja de Ahorros me debe una cantidad determinada de Pesos, y no aquellos billetes que le he entregado. Y la cantidad de Pesos va impresa en los billetes. Si presto a alguien una bolsa de papas por el término de un año, no me devolverá, por cierto, esas mismas papas, que se habrían podrido entretanto, sino una bolsa de papas nuevas. Lo mismo sucede con la Caja de Ahorros. Le presto 100 pesos, y ella se obliga a devolvérmelos.

La Caja de Ahorros está también en condiciones de hacerlo; dado que ella, a su vez, cede el dinero en las mismas condiciones. Los artesanos y agricultores, que por medio de la Caja de Ahorros se proveen de dinero para atender sus necesidades, tampoco lo retienen en su casa. Más bien lo invierten en compras necesarias, y de este modo la pérdida de circulación se reparte entre todas las personas por cuyas manos ha pasado el dinero en el curso del año. Quedó pues todo como estaba antes, en lo referente a la suma que ha de devolverse, sólo que actualmente puedo ahorrar considerablemente más que antes. Este fenómeno lo explicó un socialista, diciendo que con el retroceso del interés, la plusvalía había disminuido, afectando todo el capital (inquilinos, ferrocarriles, fábricas, etc.). Un empleado de la Cooperativa me dijo, que debido a la Libremoneda los gastos comerciales se redujeron de cerca del 40% al 10% apenas, de modo que con sólo esto ya ahorro un 30% en mis compras. Un político, por su parte, trató de explicar el auge de mi capacidad ahorrativa, alegando que las depresiones económicas han sido eliminadas. Posiblemente tengan razón los tres. Lo cierto es que ahorro actualmente dos mil pesos en lugar de cien, y vivo mejor que antes; de modo que gracias a la Libremoneda muchas personas ya pueden ahorrar.

¿Qué me pasaba antes con mi libreta de ahorros? A cada rumor político paralizábase la venta, faltaba el trabajo, y yo debía ir a la Caja a retirar dinero. Esto me echaba cada vez más atrás, y a menudo transcurrían años hasta llenar los claros dejados en mi libreta, por un estancamiento de negocios. Era realmente un trabajo de Sísifo. Ahora tengo constantemente trabajo, y ya no hay reveses que me obliguen a retirar de la Caja de Ahorros el dinero tan duramente ahorrado.

Con una regularidad asombrosa llevo mensualmente el dinero que me sobra al Banco. Y lo que me pasa a mí, parece suceder a todos; porque hay siempre una aglomeración poco común delante de la caja. El Banco de ahorros ya ha reducido repetidas veces el tipo de interés, y para el mes próximo anuncia una nueva reducción, motivada por el hecho de que los depósitos exceden continuamente a los préstamos. En el corto tiempo transcurrido desde la implantación de la Libremoneda el interés ha bajado ya de 4% al 3%, y se dice que bajará a cero, cuando la Libremoneda sea adoptada por el comercio internacional. Efectivamente, esto me parece ha de venir, si las condiciones actuales no se cambian. Pues mientras los depósitos aumentan de continuo, los préstamos disminuyen. La razón es que los artesanos, los labradores y empresarios por las mismas causas que a mí me facilitan el ahorro, pueden desarrollar ahora sus actividades con los sobrantes propios. Y dado que la demanda de créditos disminuye, aumenta la oferta de dinero, lo que naturalmente hace bajar el interés, y nos indica la relación que hay entre la oferta y la demanda de créditos.

La reducción del interés es, por cierto, lamentable desde el punto de vista de las páginas escritas de mi libreta de ahorros; pero tanto más halagador es bajo el aspecto de las páginas no escritas, y éstas forman la gran mayoría. En realidad ¿qué es el interés? ¿Quién lo paga? Lo que hoy ahorro, es lo que me sobra de mi salario, después de haber contribuido a pagar los intereses que el Estado y la Comuna deben pagar a sus acreedores, los capitalistas, por el usufructo de las casas, maquinarias, provisiones, materias primas, ferrocarriles, canales, instalaciones de gas y agua corriente, etc. Luego, si el interés baja, todo se abarata proporcionalmente y yo podré ahorrar sumas correlativamente mayores. Mi pérdida de intereses, con respecto al dinero ya ahorrado, la recuperaré mil veces en aumento de ahorros. El alquiler de mi casa importa el 25 % de mi salario, y sus 2/3 a partes representan intereses del capital invertido. Ahora bien, si la tasa del interés baja del 4% al 3, 2, 1% o a cero, me ahorro $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, $\frac{3}{4}$, etc. del alquiler, o sea del 4 al 16% de mi salario, y esto solo con respecto al alquiler. Empero el capital invertido en viviendas importa apenas la cuarta parte de todos los capitales, cuyo interés he de producir yo con mi trabajo. (1) Por el descenso del interés a cero me ahorraría 4 x 16, o sea el 64% de mi salario. ¿Para qué quiero yo entonces intereses?

De mis ingresos de 1.000 pesos ahorraba yo 100 pesos por año. Al cabo de 10 años importaba eso al 4% con intereses capitalizados la suma de 1.236,72 pesos. Desde que el interés desapareciera mis ingresos se han duplicado, y es así que en lugar de 100 pesos llevo ahora 1.100 pesos al Banco, lo que en 10 años importa la suma de 11.000 pesos. (2)

De modo que lejos de perjudicarme, la abolición completa del interés me ha facilitado enormemente el ahorro. Para darse cuenta de ello, supongamos que trabaje durante 20 años, y ahorre para descansar después. Entonces tendría con el interés del 4% y la capitalización de intereses 3.024,48 pesos, desaparecido el interés, 38.000 pesos.

Ahora bien, si de la primera suma retiro el 4%, tendría 120 pesos, por intereses de un año. En caso de extraer más dinero, p. e. 360 pesos por año, agotaría todo mi capital en 10 años, mientras que de los 38.000 pesos podría gastar en el mismo tiempo 3.800 pesos anuales.

Queda demostrado, entonces, que la tan arraigada afirmación de que el oro y el interés faciliten el ahorro, no es exacta. Para la gran mayoría de los hombres el interés hace imposible el ahorro. Bajando el interés a cero, todos podrían ahorrar, mientras que ahora sólo los más capacitados y los que saben imponerse privaciones están en condiciones de practicar esta virtud burguesa.

A la gente rica, o sea a los rentistas les pasa naturalmente lo contrario, cuando el interés baja a cero. Como su patrimonio ya no les produce intereses, y al mismo tiempo no perciben provecho alguno del aumento de los salarios, causados por la abolición del interés (puesto que ellos mismos no trabajan), tendrán que vivir forzosamente de su capital hasta que éste se haya consumido. Entre el que ahorra y el rentista hay, pues, una gran diferencia. El obrero ahorra, mientras que el interés debe salir del trabajo. Luego el rentista y el que ahorra no son aliados, sino adversarios.

Para percibir intereses de mis ahorros de 3.024,48 pesos debo yo pagar primero 34.976 pesos (o sea 38.000 menos 3.024) de intereses a los rentistas. Es natural que los rentistas lamentan el descenso de los intereses; en cambio nosotros, los que ahorramos, acogeremos complacidos tal acontecimiento. Jamás podremos vivir de renta, pero sí de ahorros, y eso con comodidad hasta el fin de nuestros días. No dejaremos capital alguno a nuestros herederos; pero al dejarles instituciones económicas que aseguran el producto íntegro de su trabajo, ¿acaso no hemos velado bien por nuestros descendientes? La sola implantación de la libretierra ya duplica los ingresos del trabajador, y la Libremoneda los duplica nuevamente. Por el hecho de que yo he votado en favor de la adopción de esas instituciones, lego a mis descendientes un tesoro que les reportará tanto como un capital que produce tres veces más intereses que mi antiguo sueldo.

Además, no hay que olvidar, que el ahorro es una virtud, que puede y debe predicarse sin reserva a todos los hombres; y que por consecuencia habrá que posibilitar la práctica de esta virtud a todos, sin que con ello se perjudique a nadie y, sin que produzca trastornos en la economía general.

En la economía actual, ahorrar significa trabajar mucho, producir y llevar al mercado muchas mercaderías, y comprar solamente pocas. Pues la diferencia entre la realización de los propios productos y el importe de los comprados representa el ahorro, el dinero que se lleva al Banco.

Imagínese ahora lo que habría de suceder, si cada uno lanzara al mercado productos por valor de 100 pesos, comprando luego sólo por 90, y ahorrándose de esta manera 10 pesos. ¿Cómo habría que hacer para salvar esta dificultad, dando sin embargo a todo el mundo la posibilidad de ahorrar?

¡He aquí la respuesta! La Libremoneda la da, aplicando la máxima cristiana: Haz por los demás lo que tú deseas que ellos hagan por tí. Vale decir: si quieres vender a ellos tus productos, cómprales a ellos los suyos. Si has vendido por cien pesos; compra por cien, ya sea directamente, ya sea indirectamente, dando préstamos, o entregando el dinero al Banco para que lo facilite a terceros. Si todos proceden así todos podrán vender su producción íntegra y ahorrar encima. De lo contrario, los que ahorran se quitan los unos a los otros la posibilidad de verificar sus propósitos.

(1) Las demás partes las forman el capital industrial, comercial y agrícola, el capital de las deudas públicas y de los medios de comunicación.

(2) Se presume en este caso, que la Administración monetaria mantendría los precios de las mercaderías a la misma altura que hoy. El retroceso de los intereses que hoy gravan tanto sobre los precios, no se manifestaría entonces en la baja de los precios de los productos, sino en el aumento de los salarios. En cambio, si los precios de las mercancías bajarán juntamente con el interés, los salarios quedarían en el mismo nivel. En tal caso se aumentarían los ahorros, pero la suma así ahorrada no podría compararse directamente con la suma anteriormente ahorrada, porque en aquel entonces los precios de las mercaderías eran más elevados.

h. El cooperativista

Desde la implantación de la libremoneda, la popularidad de nuestro movimiento ha decrecido notablemente, y casi todos los días se oye de nuevas disoluciones de cooperativas de consumo. Esta es otra de las tantas consecuencias sorprendentes de la Libremoneda, que nadie había previsto en un principio. Sin embargo, no hay nada de extraordinario en eso. El consumidor compra ahora al contado, instala despensas, compra mercaderías por lotes y en sus embalajes o envases originales. El comerciante ya no necesita conceder créditos; no lleva libros, ni tiene tampoco depósitos; las mercaderías se reparten generalmente directamente desde la misma estación ferroviaria.

Debido a la concurrencia de todas estas circunstancias, el comercio se ha simplificado en forma extraordinaria. Únicamente los más hábiles comerciantes escapaban ante los peligros de la venta a crédito, gozando lógicamente para sí mismos de los beneficios que les proporcionaba este comercio. Y mientras, entonces, sólo los individuos más activos, capaces, ahorrativos y ordenados eran aptos para el comercio, ahora una persona medianamente dotada puede hacerse comerciante. Ya no existen ni depósitos, ni balanzas, ni habrá más errores, ni se llevan libros, ni se precisa apreciar la posible demanda de mercaderías. Y, más aún, se paga al contado, con dinero efectivo, contra entrega de la mercancía, - nada de cheques ni pagarés, ni de otras „macanas“, sino dinero efectivo. Aquí está el cajón o la bolsa, - venga el dinero. El asunto está concluído y olvidado, y el comerciante busca nuevas transacciones. Cualquier persona puede hacer semejante trabajo, y en consecuencia, según las leyes de competencia, la retribución del trabajo del comerciante debe bajar al nivel del salario de un jornalero.

¿De qué servirán, luego, las cooperativas de consumo? Con la reforma monetaria se ha cumplido su finalidad: la reducción de los gastos comerciales. ¿Quién se asocia aun a una cooperativa? La nuestra estaba formada por un conjunto de consumidores capaces de pagar

al contado y cuyas compras eran tan cuantiosas como para recompensar el largo camino hasta nuestros almacenes. Pero, ante la evolución que ha tomado el comercio, semejante selección de individuos ya no es posible, porque todo el mundo, en su calidad de consumidor, llena esos requisitos, todos pagan al contado y por lotes. ¿Acaso sería posible formar en el Africa una „Asociación de hombres de color“ o en Munich un „Club de bebedores de cerveza“? Por la misma razón, la reforma monetaria ha imposibilitado la existencia de las cooperativas de consumo.

Finalmente, no se pierde mucho con la abolición de las cooperativas. No han demostrado ser almáigicos de ideas altruístas, ya que por el solo hecho de ser una agrupación, ellas se oponen al resto del pueblo. Tarde o temprano habríanse colocado en conflicto con su adversario natural: la asociación de los productores, y entonces hubieran surgido cuestiones que en teoría y práctica solamente se resolverían por la implantación del comunismo y la abolición de la propiedad privada en todos los países. ¿Qué precio, por ejemplo, querría conceder la asociación de las cooperativas de consumo alemanas a la Asociación de Fabricantes de Alpargatas? Sólo la policía podría resolver este problema.

Y ¿acaso podíamos estar orgullosos de nuestros éxitos? No puedo menos que avergonzarme al pensar que sólo hemos quitado el pan a muchos comerciantes modestos, sin haber derrotado a ningún especulador de bolsa, cerealista, etc. Y habría sido justamente en la bolsa, donde deberíamos haber demostrado nuestra fuerza.

¿ Quién no se acuerda aquí del cuadro de L. Richter: „La vendedora de quesos“? Y ¿quién no maldice una sociedad „altruista“ que hace sentir su fuerza solamente contra la gente humilde? En este caso prefiero mil veces la Libremoneda que, si bien elimina al pequeño comerciante, lucha empero en igual forma contra los grandes, especialmente los de la Bolsa.

Tampoco es de negar, que el movimiento cooperativista en general permite sospechar que sus móviles no son nada morales; porque donde quiera la administración de fondos públicos o sociales no sea eficazmente controlable, allí aparecerá pronto la malversación. No es posible que todos los asociados revisen minuciosamente cada cuenta, confrontando la entrega con la muestra. Tampoco está descartado que los empleados de la Cooperativa, mediante acuerdos particulares busquen su propio provecho en perjuicio de la sociedad. Si no se tratase más que de mercancías sin diferencia con respecto a la calidad, como ser el dinero, el control eficaz de los empleados todavía sería factible. Pero ¿cuáles son las mercancías - aparte del dinero- en que sólo la cantidad importa y no también la calidad?

De modo que el comunismo, la abolición de la propiedad por un lado, y la corrupción de los empleados por el otro - es cuanto ofrece la generalización del cooperativismo. Por eso aplaudo como un progreso que la Libremoneda haya realizado la finalidad de las cooperativas de consumo; el abaratamiento de los gastos comerciales, por la simple modificación de los usos comerciales. Ahora las mercancías son entregadas nuevamente a sus dueños inmediatos. Mercadería y propiedad son inseparables. La intromisión de personas extrañas, la fijación de los precios, de la calidad, etc., hecha por comisionistas por cuenta de terceros, no sólo conduce a la corrupción, sino que es de por sí, una adulteración del concepto „mercancía“, una adulteración de la determinación del precio, que corresponde a la oferta y la demanda.

Y ¿no es curioso, que la finalidad lógica de las cooperativas de consumo: la asociación de las sociedades se haya conseguido sencillamente por la disolución de todas ellas? La cooperativa más eficaz es siempre el mercado libre, donde un propietario trata con el otro; donde la calidad de las mercaderías es evaluada por los mismos interesados, donde uno no está ligado a determinados depósitos, pueblos o ciudades, donde las estampillas de pago, o

sea el dinero, son válidas en todo el país, y donde desapareció la corrupción, la coima, la desconfianza, porque ningún particular interesado promueve el cambio por cuenta de terceros y ausentes. Se sobreentiende naturalmente, que el mercado libre no encarecerá las mercancías más que bajo la Administración de la Cooperativa! Y esta presunción se ha cumplido con la reforma monetaria. Por medio de la Libremoneda el comercio ha sido acelerado, afianzado y abaratado de tal manera que la ganancia comercial ya no se distingue del salario común del trabajo. Luego ¿qué quieren todavía las cooperativas de consumo?

i. El acreedor

Que a mi no me convenga la Libremoneda, nadie me lo tomará a mal. Esta innovación forzó el descenso del interés, y amenaza abolirlo del todo, tan pronto sea adoptada por el comercio mundial. Sin embargo, reconozco que me ha hecho algún bien también, librándome de muchas preocupaciones. Por lo menos puedo ahora dormir tranquilo.

¿Qué era antes el „Marco del sistema monetario alemán“ que me adeudaban el Estado, las Municipalidades, los particulares, y que yo guardaba en forma de bonos, pagarés, cédulas hipotecarias y certificados de deudas públicas? Nadie sabía explicármelo; tampoco yo podría responder a quien me lo preguntara.

El Estado hacía el dinero del oro, mientras lo consintiera la mayoría del Parlamento. Pero podía haber llegado el momento en que el Estado aboliera la libre acuñación del oro, declarando a éste fuera de uso como moneda. Así se hizo con la plata, y ahora se repitió con el oro, al implantarse la libremoneda. En ocasión de ambas reformas se impuso la opinión de que el táler no era cierta cantidad de plata, y el Marco no un granito de oro, sino dinero; y que al abolir el derecho de acuñación el Estado tiene que proteger a los tenedores y acreedores del dinero contra daños y perjuicios.

El Estado habría podido proceder también de otra manera. Dado que no necesita el oro, recibe las monedas para fundirlas, y luego vende al mejor postor el metal para fines industriales. Tal venta, por más que se efectúe con toda cautela, habría producido al Estado mucho menos papel moneda de lo que el mismo había desembolsado. Sin embargo, no es aquí donde hay que buscar la importancia del asunto, sino en el reconocimiento tácito, de que también deben ser pagados con papel moneda nuestros créditos (empréstitos públicos, cédulas hipotecarias, certificados de deudas públicas, pagarés, etc.), que quizás superan en 100 veces las existencias de dinero metálico y que en parte vencerán recién en 100 años. Se pagarán íntegramente y hasta el último centavo, por cada Marco oro un Marco libremoneda.

Por lo tanto, estoy absolutamente asegurado en este sentido. Ahora sé lo que es un „Marco“ del sistema monetario alemán, y sé que hoy, mañana y siempre recibiré en mercaderías lo que dí por ellas a cambio de un Marco. Percibiré menos interés que antes, y posiblemente con el tiempo, no obtenga ningún interés; pero por lo menos está asegurado mi patrimonio. ¿De qué sirven los intereses si el capital está constantemente en peligro? ¡Cómo antes subían y bajaban las cotizaciones de los papeles, siguiendo la tendencia de alza o baja de las mercaderías! Todo el mundo se recordará del dicho: „Es más difícil conservar una fortuna que adquirirla“. Las grandes fortunas de los especuladores se han formado con las ruinas de las que otros tenían.

Y no vamos a hablar de la posibilidad de grandes hallazgos auríferos. La ciencia, el día menos pensado, descubrirá un método para hallar el oro en la capa terrestre y explotaría este descubrimiento. Además, ya se ha hablado de la unidad de la materia, y asegurado que

el oro no es más que una forma especial de esa materia. Cabía, entonces, esperar que algún día cualquier substancia sería transformada en oro. ¡Un asunto realmente delicado! „A los noventa días de la fecha pagaré a Ud. o a su orden la suma de mil marcos“ así rezaban los pagarés en mi cartera. „Espere!, me dirá entonces el deudor, -aquí tengo un poco de ceniza en la estufa, le voy a fabricar en seguida los 1.000 Marcos oro. Sólo debo apretar este botón. ¡Mire! ¡Aquí están sus 1.000 Marcos oro - hasta ha salido algo más!“

Y a todo esto nuestras leyes no previeron nada para casos semejantes, dejando que defina un nuevo concepto del „Reichsmark“ el Parlamento, compuesto, probablemente en su mayoría, por deudores nuestros. (1)

Más peligrosa aún parecíame mi situación de acreedor, si pensaba en la posibilidad de que otros Estados podrían abandonar el patrón oro, subsistiendo en el nuestro la acuñación libre. Supongamos, por ejemplo, que la cuestión tan debatida sobre si ha de ser la plata o el oro el metal legalmente admitido en los Estados Unidos de N. A. para la acuñación, haya sido decidida en el sentido de que, con el objeto de ser imparciales para con los deudores y acreedores, serían desmonetizadas ambas clases de moneda. Esta habría sido la solución más razonable para suprimir los antagonismos en la legislación monetaria norteamericana, y para evitar que la ley sea tachada de parcialidad. Pero ¿cuál habría sido el resultado? Las masas de oro, inservibles en América, habrían inundado a Alemania, originando aquí una alza de precios del 50, y quizás del 100 ó 200 %, de manera que mi capital, debido a ese aumento general de los precios, habría sufrido una pérdida mucho mayor de la que actualmente estoy experimentando con la baja del interés.

Era, por lo tanto, una inversión de capital bastante arriesgada, esa adquisición de valores expresados en „marcos“ del sistema monetario alemán. Menos mal que ha pasado el peligro. ¿Qué nos importan ahora las cuestiones de si los Estados Unidos adoptarán la moneda de papel o el sistema bimetálico, si el Banco de Inglaterra pondrá sus reservas de oro en circulación, si el Japón y Rusia mantendrán el patrón oro o no. Y háyase encontrado mucho oro o poco, la circulación monetario ni aumentará ni disminuirá un solo centavo. Y; ¿qué puede afectar al sistema monetario alemán que se hagan ofertas o no del oro existente? En cualquier momento me darán por un „Reichsmark“ tantas mercaderías cuanto yo mismo por él he entregado: porque así ha sido definido legal y científicamente el concepto del „marco“ del sistema monetario alemán. Aunque la mayoría del Parlamento estuviera compuesta por deudores, con interés personal en la baja del marco, no podrían realizar ya sus deseos sin violar abiertamente la fe pública. „He aquí el promedio de los precios de todas las mercaderías, un índice fijo e inalterable para el dinero. Luego todo el mundo puede ver y comprobar que vosotros habéis depreciado la moneda. Lo habéis hecho en vuestro propio provecho, para devolver menos de lo que debéis. Sois vulgares ladrones“.

Pero no se roba en pleno día y a la vista de todos. En cambio: A río revuelto, ganancia de pescadores, dice el proverbio. Pues bien: „revuelto“ era el sistema monetario anterior, una tierra bendita para ladrones; ahora el agua está clara y transparente para todos.

(1) Este estado de cosas es ampliamente tratado en mi obra: „El monopolio del Banco Nacional Suizo“ Berna 1901.

j. El deudor

Los agrarios (1) deberíamos haber descendido de la familia de los paquidermos, para permanecer impasibles ante las injurias que nos dispensaban en el Parlamento, en la Prensa y la vida diaria, calificándonos de hambreadores, ladrones, pillos.

Es de comprender que los obreros nos atacaran, puesto que les habíamos encarecido el pan. Para ellos éramos nosotros los agresores; no habían hecho nada que justificara nuestra ofensiva contra sus exhaustos bolsillos. En cambio, encuentro sencillamente ridículo que también los demás partidos gritaran al unísono con los obreros, cuando nos han perjudicado tanto con una legislación creada para enriquecerse a sí mismos. Esto demuestra que tales partidos, en general, ignoran todavía lo que es la política. Esta significa poder, y quien está en el poder hace la política, explotándola en su provecho. Antes estaban los partidos liberales en el poder y se aprovechaban de él; después nos tocó el turno a nosotros. ¿A qué entonces las injurias? Si recaen sobre todos aquellos que estuvieron en el poder, y los que lo tendrán en el futuro!

Y decir que fueron decididamente los liberales quienes provocaban la lucha. Nos atacaron imponiendo el patrón oro; nosotros, para defendernos, tratábamos de restablecer el bimetalismo. Al no tener éxito, recurrimos al proteccionismo. ¿Por qué nos quitaron el bimetalismo, cuando en él se basaban nuestros certificados de deudas hipotecarias? ¿Por qué se nos obligó a devolver más de lo que habíamos percibido? ¿Por qué se adulteró el espíritu y la letra de nuestros documentos de deuda, quitándonos la opción entre el oro y la plata? ¿Por qué se nos eliminó - en provecho de nuestros acreedores - la posibilidad de pagar nuestras deudas con el más barato de los dos metales? No me es de ninguna manera indiferente poder pagar mi deuda a mi voluntad, con 1.000 kilos de papas o con 100 kilos de algodón, o tener que pagarla exclusivamente con papas. Sin darnos compensación alguna nos suprimieron las perspectivas de ganancia que esa cláusula del contrato nos había garantizado. Según la opción habría yo podido pagar, ya sea con 160 libras de plata o con 10 libras de oro. Naturalmente que hubiera pagado con el más barato de los dos metales, puesto que a mi también me dieron entonces el préstamo con el más barato de estos dos metales. La importancia de estos beneficios la conocíamos más tarde al comparar el precio de la plata en su relación con el oro. Este encareció en un 50 % en relación a la plata, y en lugar de 100.000 marcos, mis deudas importaban ahora 200.000 - no nominales, sino, lo que es mucho peor, reales. De mis productos tenía que sacrificar anualmente la doble cantidad para el pago de los servicios de mi deuda. En lugar de 50 toneladas de trigo debía entregar ahora al Banco de préstamos 100 toneladas anuales. Si nos hubiéramos quedado con el patrón plata, habría podido emplear las otras 50 toneladas, entregadas por el incremento de los servicios, para amortizar la deuda y me vería hoy libre de ellas.

¿No es acaso un fraude inaudito, ese modo de proceder contra los deudores, que fué aprobado por los liberales?

El hecho de que no se hayan levantado todos los deudores como un solo hombre, y que la protesta se haya limitado a los agrarios y los demás deudores prendarios, se debe a que la mayoría de los demás deudores que tomaron dinero sin garantía, se libraron de sus obligaciones en la bancarrota general que sobrevino a la implantación del patrón oro y ya no les interesaba el movimiento.

Entonces, al exigir nosotros el restablecimiento del patrón plata, invocando la circunstancia de que durante el régimen del patrón oro el precio del trigo había declinado de 265 marcos a 140, alegando además que por nuestras cédulas también habíamos recibido plata y no oro, se burlaban de nosotros diciendo que no entendíamos nada de cuestiones monetarias, ni de

las necesidades del comercio. Aseguraban que el patrón oro había dado excelentes resultados, (¡Prueba!: la gran bancarrota y la baja de precios!) que ya no sería posible reformarlo posteriormente, sin peligro de que toda la estructura económica viniera al suelo, causando la más completa anarquía sobre el concepto de la propiedad. Si a pesar de las „bendiciones“ del patrón oro persistía nuestro malestar económico, se debería esto a nuestros métodos atrasados; tendríamos que emplear maquinaria moderna, utilizar abonos artificiales y sembrar semillas de pedigrée para obtener mayor rendimiento a menor costo para poder subsistir, no obstante los bajos precios. Estaríamos en un error, porque el valor del oro permanecía fijo, sólo el valor de las mercancías había bajado, a consecuencia de la reducción de los gastos de producción. En realidad el oro tendría un „valor estable e intrínseco“ proviniendo todas las fluctuaciones de los precios, exclusivamente, de las mercaderías.

Tratamos de seguir los buenos consejos y trabajar a menos costo de producción. El Estado, a su vez, nos ayudaba reduciendo los fletes del ferrocarril y rebajando los pasajes para los jornaleros polacos. Efectivamente, obtuvimos mayores cosechas con el mismo trabajo. Pero ¿de qué nos servían si las mayores cosechas producían menos dinero, bajando los precios de 265 a 140 Marcos? Necesitábamos dinero; puesto que dinero exigían nuestros acreedores - no papas ni remolachas. Invocando el contrato, legalmente falsificado en su favor, exigían oro.

Dinero y más dinero, dinero barato nos habría proporcionado el patrón plata; pero como nos fuera negado, buscamos otros medios para poder obtener más dinero de nuestros productos. Y así recurrimos a los aranceles.

Si no hubiesen abolido el patrón plata, los derechos aduaneros no habrían sido necesarios, y por eso toda la responsabilidad de su vigencia recae sobre aquellos que nos calificaban de acaparadores, mendigos, ladrones; pues ellos nos han despojado mediante el patrón oro.

Todo este odioso y sucio episodio, que tanta mala sangre ha producido y que tanto ha indignado al pueblo, habríase evitado tomando la precaución de definir el concepto legal del Taler o del Marco en el momento de la renovación de las monedas, enumerando los casos, en que el Estado estuviera autorizado a fundir las monedas de plata o de oro.

Dada la enorme importancia de la cuestión era un acto inconsciente, de ligereza por ambas partes, el de utilizar tan ciegamente como base para los negocios primero el Taler y después el Marco, convirtiendo, así, en una cuestión política, en una cuestión de poder la respuesta a la pregunta: ¿Qué es el Marco del sistema monetario alemán?

En cambio ahora me siento seguro. La Administración Monetaria Nacional vela por nosotros y la libremonedada le permite arreglar equitativamente el antagonismo entre los acreedores y los deudores.

(1) Agrario: el terrateniente endeudado, que quiere deshacerse de las deudas por vía legal.

k. En la Oficina de Seguros contra la desocupación

Desde la implantación de la libremonedada, cesó repentinamente la presentación de desocupados, y yo con mis empleados estamos demás. El dinero mismo va ahora en busca de mercancías, y la mercancía es trabajo. El que posee libremonedada trata por todos los medios de colocarla, ya sea comprando mercaderías, ya sea fundando nuevas empresas o

prestándola a terceros que puedan hacer uso de ella. Esta conducta se observa, y en esto radica la diferencia con respecto al pasado, en todas las circunstancias, sin tomar en consideración las relaciones políticas o personales. Ni la baja del interés, ni su entera desaparición o la del beneficio pueden impedir la oferta de la libremoneda. Hasta en el caso de que la adquisición comercial de mercadería significará pérdida, en vez de ganancia, la oferta de la libremoneda sería inevitable. Ocurre con la libremoneda lo mismo que con las mercaderías en general; pues también éstas se ofrecen aun cuando su venta implique pérdida.

El que está en posesión de libremoneda, debe volver a ponerla en circulación; resulte de ellas una ganancia o una pérdida. La libremoneda manda; no tolera que se la aprisione; rompe las cadenas. Aplasta al especulador, al banquero, que quiera impedir su circulación, ya sea con objeto de atacar, ya sea tan sólo para defenderse. Con el poder de dinamita destruye las cajas de caudales, los tesoros de los Bancos, así como el baúl o el colchón del obrero para conseguir la libertad y lanzarse al mercado. De ahí su nombre de „Libremoneda“. El que vende mercancías, obteniendo por ellas libremoneda, ha de canjearla nuevamente por mercancías. Y el canje de mercancías significa colocación de ellas, y donde se colocan hay trabajo.

La libremoneda representa ahora la corporización de la demanda, que es la colocación de mercaderías, que es trabajo. Luego, la reforma monetaria nos ha proporcionado un seguro automático contra la desocupación; pero no es un seguro público, fomentado por los empresarios, sino un seguro natural, a base de la división del trabajo; puesto que el trabajo produce mercaderías y las mercaderías sólo tienden al intercambio. Por la intrusión del oro, el intercambio fué tributario de dos fuerzas extrañas: el interés y la codicia, dos intrusos que obstaculizaban el intercambio de los productos. El interés y el tributo formaban la premisa lógica para el intercambio de las mercancías y del trabajo. Cuando no producía interés o ganancia, el intercambio se paralizaba, porque el oro negaba su intervención.

Con la libremoneda se suprimieron tales condiciones. Como un león hambriento que anda en busca de su presa, así se arroja la libremoneda sobre la mercancía, y mercancía significa trabajo. Adquirir mercancía es lo mismo que colocar a un trabajador. El comerciante a quien he comprado la mercancía, tratará de reponer su stock y de desprenderse del dinero, encargando nuevas mercancías al industrial.

Es un seguro contra la desocupación extremadamente sencillo. Cada Peso, que el Estado lanza a la circulación, sustituye un pedido de trabajo, cada millar de estos billetes reemplazan a una oficina de colocaciones. Quien vende mercadería en cambio de dinero, vuelve a adquirir mercaderías, ya sea directamente, ya por intermedio de la persona a quien dió un préstamo, de modo que cada uno compra tanta mercadería cuanta ha vendido y vende cuanto ha comprado. No puede, pues, haber ningún excedente. Se venderán tantas mercaderías cuantas se producen. ¿Cómo sería posible, entonces, que a pesar de esto hayan estancamiento, superproducción y desocupación? Son estos fenómenos que se observan allí, donde periódica o constante y generalmente se compran menos mercancías de las que se venden.

Desde luego, la libremoneda no puede garantizar a cada empresario la salida de sus productos, más bien la garantiza sólo en general. Ella no procura la venta de los productos a quien produce mercancías de mala calidad, o pide precios demasiado altos, o trabaja sin método y sin consultar las necesidades del mercado. La expresión „salida ilimitada“, que varias veces se ha usado aquí, sólo es aplicable para la generalidad. Una vez implantada la libremoneda, ya no podrán dificultar la salida ninguna exigencia de intereses ni perspectivas dudosas. Todo el mundo tendrá que comprar en seguida y exactamente tanto, cuanto el

mismo ha vendido; y si cada uno está obligado a hacerlo, no puede haber excedente alguno. En caso de que alguien no tuviese necesidad de mercancías, dejará de trabajar, o prestará el dinero sobrante a otros, que precisan más mercaderías de la que ellos mismos tienen al momento para vender. Si la competencia de un producto (remolacha, hierro, clases de baile, etc.) es muy grande, los precios bajan. Si la producción a precios reducidos no fuera satisfactoria, ya sabrá cada cual lo que debe hacer.

¿Qué es lo que pasaba antes? El comerciante pagaba intereses por su capital, y en consecuencia hacía depender la compra de las mercancías del interés que ellas rendían. Si las circunstancias no permitían cargar el interés al precio de venta, entonces dejaba los productos de los obreros sin tocar, y éstos quedaban cesantes por falta de venta. Sin interés no había dinero; sin dinero se paraliza el intercambio de productos, sin intercambio no hay trabajo.

El interés era la condición fundamental de la circulación del dinero de la que, a su vez, dependía el trabajo. Hasta el mismo Reichsbank no hubiera dado dinero sin interés, ni aun, cuando todo el mundo admitía la escasez del dinero en el mercado, y a pesar de que, según su carta orgánica, era su deber principal ajustar la circulación monetaria a las necesidades del comercio. Estas eran consideradas por el Reichsbank si antes, naturalmente, los intereses del dinero habían sido asegurados. (Por eso no hago reproche alguno al Directorio del Reichsbank. Nadie habría podido administrarlo en forma razonable, bajo la restricción irrazonable de facultades de sus directores).

Actualmente la circulación monetaria en general, no impone ninguna clase de condiciones. Dinero significa venta, cualquiera que sea el resultado. ¡Dinero, venta de mercancías, trabajo, dinero, he aquí una circulación cerrada, bajo todas las circunstancias!

Antes el comerciante pensaba siempre en la ganancia, quiere decir, que el precio de venta, en cada caso, debía sobrepasar el precio de compra. Era esta la condición natural, lógica y, además, enteramente justificada de toda actividad comercial. Fuera de eso, el precio de compra - pagado o acreditado - era, en todo caso, una cantidad fija y conocida (salvo en las ventas por orden de terceros); mientras para el precio de venta sólo existían perspectivas, posibilidades y esperanzas; en una palabra: probabilidades. El precio de venta era siempre un azar y el comercio algo así como una ruleta de Montecarlo. Porque en el intervalo entre la compra y la venta podían variar muchas cosas en el mercado.

Antes de efectuar la compra el comerciante examinaba el mercado, las perspectivas, la política interior y exterior. Si le parecía que todos opinaban lo mismo, es decir, que un alza general estaba en perspectiva, apresurábase a comprar, para participar en el alza esperada de los precios con la cantidad mayor posible de mercancías. Si acertaba, vale decir, si muchos habían compartido su optimismo, comprando todos ellos, ya por esta sola razón y sin ninguna otra causa, sucedía lo esperado: un alza general de los precios. Pues es evidente que si todo el mundo cree que los precios van a repuntar, el que tiene una reserva de dinero la invierte en compras; y si todas las existencias monetarias se emplean para la adquisición de mercancías los precios tendrán que subir.

He aquí la prueba clásica, de que la fe sola ya trae la felicidad.

Todo lo contrario sucede naturalmente si se cree en una baja de precios. Cuando Pérez creía que todos los comerciantes preveían un descenso de precios, trataba de desprenderse de sus „stocks“, forzando por un lado la venta, aunque mediante una reducción (!) de precios, y por otro, suspendiendo todo pedido para tiempos más favorables. Y como sus colegas procedían de igual manera, sobrevino lo que se temía. Su „creencia“ los había traicionado.

Porque bajo el régimen del patrón oro sucedió siempre lo que uno creía. La creencia imperaba en forma ilimitada. La sola creencia en el alza o la baja de los precios bastaba completamente para causarla.

Dependía de la creencia, de la disposición de ánimo, y hasta del tiempo, que el dinero se ofreciera o no, que los obreros dejaran el trabajo o trabajaran hasta de noche y en horas extras. ¡De la creencia dependía la oferta de todas las reservas monetarias!

Ahora la libremoneda ha operado un cambio. El dinero ya no pregunta, a quien lo posee, por sus creencias, ni examina su disposición de ánimo. La Libremoneda simplemente ordena, otorgando los pedidos en su propio nombre.

Pero precisamente porque las „creencias“ han sido eliminadas del comercio, anulándose a la vez la influencia que la fe, la esperanza y el afán de ganancia ejercían sobre la circulación, digo justamente por eso la demanda permanece invariable en el mercado, y las perspectivas y los temores ya no influyen sobre el comercio.

La demanda de mercancías y de trabajo no dependen ya de la voluntad del dinero, ni están sujetos a la arbitrariedad ni al antojo de las personas adineradas, sino que el dinero es la demanda misma.

Antes era lógico y natural que cada obrero fuera en „busca de dinero“, vale decir, de trabajo. Sólo en casos excepcionales el dinero buscaba trabajo. El dinero esperaba, hasta que la mercadería, o sea el trabajo, lo buscara a él. Nadie se escandalizaba por ello, nadie protestó contra esta violación del derecho de igualdad. Todos toleraban este privilegio del dinero, probablemente porque creían que tal privilegio era inseparable del sistema monetario. Mientras el obrero y el dueño de mercaderías, por la postergación de la venta, sufrían grandes quebrantos, que cada día acrecentaban, el dinero producía intereses al comprador. De modo que era natural, justo y lógico, que los vendedores buscaran a los compradores morosos para persuadirlos personalmente a que compraran.

Actualmente no se considera natural semejante temperamento. Al dueño del dinero le arde éste en el bolsillo como al obrero la fugacidad de sus fuerzas lo obligan a emplearlas cuanto antes y mientras pueda, ya que no es posible almacenarlas. Luego, el que tiene dinero ya no espera tranquilamente hasta que el poseedor de las mercancías (el obrero) lo busque. Más bien él mismo busca, madruga y va al encuentro de la mercadería. Y cuando dos se buscan recíprocamente, se encuentran con más facilidad y seguridad que cuando busca uno solo.

Antes el poseedor de dinero tenía, además, la ventaja de cansar al propietario de la mercancía, imponiéndole una larga espera y búsqueda. Hasta lo recibía de mal modo, como para darle a entender que el obrero o vendedor de mercaderías lo molestaba y que él no tenía el menor apuro.

Ahora, en cambio, es el dinero el que busca la mercancía bajo todas las circunstancias. De súbito se volvió famélico, y el hambre le ha dado alas y ha refinado su instinto. Por cierto que no necesita correr tras las mercancías, porque éstas, a su vez, no se esconden, ni pueden hacerlo; ambos encuéntranse en la mitad del camino.

Como la mercancía busca al dinero, así busca ahora también el dinero la mercancía. Y si no la encuentra, no espera pacientemente hasta que la casualidad le ofrezca lo que desea, sino que sigue la pista de la mercancía hasta la fuente, y ésta es el trabajo.

De este modo la Libremoneda ha reemplazado el Seguro oficial por un Seguro automático contra la desocupación. La libremoneda se ha convertido en una oficina automática de colocaciones, y yo con mis 76.000 empleados fuimos despedidos. ¡Qué ironía del destino: los empleados de la Oficina de Seguros contra la desocupación son ahora los únicos desocupados en el país (felizmente encontrarán pronto otro trabajo, y mejor remunerado! El traductor).

I. Los partidarios del mutualismo (Proudhon)

Debido a la implantación de la libremoneda todo nuestro programa se ha terminado y cumplido. El objetivo, que buscábamos a tanteos, se ha logrado. La libremoneda nos ha proporcionado de la manera más sencilla ese intercambio perfecto de mercancías, que nosotros esperábamos obtener mediante instituciones complicadas y no claramente definidas: los Bancos de intercambio y las Cooperativas. Ya Proudhon dijo: (1) „En el orden social es la mutualidad la fórmula de la justicia. El mutualismo está expresado en el lema: Haz por los demás lo que tu quieras que ellos hagan por tí“. En el lenguaje de la economía política esto significa: Cambiar los productos por otros. Compraos mutuamente vuestros productos! Toda la ciencia social consiste en la organización de las relaciones recíprocas. „Dad al organismo social una circulación perfecta, es decir, un intercambio exacto y regular de productos por productos, y la solidaridad humana estará afianzada, el trabajo organizado.“

Así es, por cierto. El maestro Proudhon tiene razón, por lo menos en cuanto se refiere a los productos del trabajo y no con respecto a la tierra. Pero ¿cómo podríase lograr eso? Lo que el mismo Proudhon propuso para la consecución de aquella circulación, es absolutamente irrealizable. Con su método podría funcionar quizás un modesto Banco de intercambio. ¿Pero cómo organizar toda la economía sobre tal base?

Debíamos haber preguntado: ¿por qué razón no nos compramos mutuamente los productos de tal modo como lo exige su intercambio regular y completo? y responder a esta pregunta antes de formular proposiciones.

Desde luego sabíamos, o por lo menos sospechábamos, que en lo relativo a la moneda metálica no todo estaba en orden. No en vano llamó Proudhon al oro: „un cerrojo del mercado, un centinela que prohíbe el acceso al mercado“. (2)

Pero no sabíamos indicar la razón por qué el dinero metálico era malo; jamás hemos investigado esto. Sin embargo por ahí debíamos haber empezado nuestras investigaciones, si queríamos marchar sobre base firme. Esta omisión nos ha llevado desde un principio por mal camino. Proudhon veía la solución de la cuestión social en la elevación del trabajo al nivel del dinero efectivo (quiere decir: del oro). Pero, ¿por qué debían ser „ascendidas“ las mercaderías? ¿Qué es lo que le daba al oro (que era el dinero en aquél entonces) un rango superior al del trabajo?

Este, precisamente, era el error de Proudhon; querer elevar la mercancía al rango de oro. Lo justo sería invertir la frase diciendo: „Dado que el dinero y la mercancía deben hacer la circulación en pie de igualdad, y que el dinero en ningún caso y bajo ningún concepto ha de ser preferido a la mercancía, será necesario que hagamos descender el dinero al rango del trabajo, para que así se cambien mercancías por dinero y dinero por mercancías“.

No nos es dado modificar en forma alguna las cualidades de las mercancías, ni podemos darles las ventajas que posee el oro en su calidad de mercadería. No podemos quitarle a la

dinamita su peligrosidad, ni impedir que el vidrio se rompa, o que el hierro oxide, o que la piel sea comida por la polilla. Las mercancías, sin excepción, tienen sus defectos, se descomponen o sucumben a las fuerzas destructoras de la naturaleza - sólo el oro resiste. Además tiene todavía la prerrogativa de ser dinero y, como tal, vendible en todas partes y transportable sin mayores gastos de un lugar a otro. En vista de esto, ¿cómo lograremos equiparar las mercaderías al oro?

En cambio, podemos proceder a la inversa, diciendo: „El dinero, sí, es amoldable; pues se puede hacer con él lo que se quiere, puesto que nos es imprescindible. Bajémoslo por lo tanto al rango de las mercaderías, dándole cualidades que equivalgan a las malas cualidades de las mercancías.

Esta idea razonable ha sido realizada por la reforma monetaria, y los resultados demuestran, con gran satisfacción nuestra, cuánta verdad y cuánta observación atinada había en las frases medulosas de Proudhon, que tan cerca estuvo de la solución del problema.

La reforma monetaria ha hecho bajar el dinero al rango de la mercancía, obteniéndose que ésta, a su vez, quede equiparada también al dinero, bajo todas las circunstancias y condiciones. „Compraos, dijo Proudhon, vuestros productos recíprocamente, si queréis tener venta y trabajo“. Es lo que sucede ahora. El dinero ya encarna hoy tanto la demanda como la oferta; exactamente como en los tiempos del trueque; porque quien en aquel entonces llevaba una mercancía al mercado, traía otra a casa. Salía, pues, siempre tanta mercancía como entraba. Y por el hecho de que el dinero obtenido por la venta (en la reforma monetaria) es inmediatamente invertido en una compra de mercaderías, la oferta de un objeto cualquiera produce una demanda equivalente. El vendedor, contento de haber realizado lo que tenía, se ve, por la naturaleza de la libremoneda, en la imperiosa necesidad de reintegrar el producto de la venta a la circulación, ya sea mediante la compra de mercancías para el propio consumo, ya construyendo una casa, o procurando una buena educación a sus hijos, o por medio de la mestización de su ganado, etc., etc. Y si nada de todo esto le atrae, habrá de prestar el dinero a aquellos que, necesitando mercaderías, carecen de él para comprarlas. O lo uno o lo otro; ya no hay un tercer camino, como sería: guardar el dinero en casa, prestarlo a condición de que produzca interés, comprar mercaderías con fines de lucro, postergar la compra, especular con la espera de mejores perspectivas, etc., todo esto se acabó. „La naturaleza de las mercancías te obligaba a venderlas, ahora por la naturaleza del dinero estás obligado a comprar“. La compra sigue a la venta incesantemente, una tras la otra. Con la misma regularidad con que la tierra gira alrededor del sol, así circulará el dinero en el mercado, en los buenos tiempos y en los malos, en la victoria como en la derrota. Con la misma regularidad, con que el obrero ofrece su trabajo y sus productos, y con que la mercadería busca salida, así aparece también la demanda en el mercado.

Al principio, seguramente, se habrá quejado el comprador de que se le obligase en cierto modo a desprenderse del dinero; habrá considerado esto una compulsión, una restricción de la libertad personal, un atentado contra la propiedad. Pero todo depende del concepto que se tenga del dinero. El Estado declara que el dinero es una institución de carácter público, cuya administración debe regirse por las exigencias del comercio. Estas determinan que a la venta de las mercaderías ha de seguir inmediatamente una correspondiente compra. Ahora bien, dado que el sólo deseo de que cada uno haga circular el dinero por propia iniciativa y para el bien general, en la práctica no basta para lograr la regularidad y continuidad necesaria de la circulación monetaria, se ha implantado una compulsión material, directamente ligada a la moneda. Con ello se ha conseguido el efecto deseado.

Por cierto, que quien no esté conforme con eso, quien no permite una restricción en la libertad de disponer a su antojo del patrimonio, que guarde sus productos en casa, por ser ellos de su indiscutida propiedad, para venderlos recién cuando necesite otras mercaderías. Nadie le impedirá, ni a nadie molestará que prefiera acumular pasto, cal, pantalones, pipas, en una palabra: los productos de su trabajo, en lugar de venderlos. Que lo haga. Pero tan pronto se haya librado del peso de sus mercaderías, cediéndolas por libremonedas, tendrá que recordar los deberes que ha asumido como vendedor y poseedor de dinero, vale decir, ha de procurar que también los demás gocen de los beneficios de la circulación monetaria, pues el intercambio de bienes reposa en la reciprocidad.

El dinero no ha de ser punto de reposo en el intercambio de las mercancías, sino simplemente un medio de transición. El Estado, que fabrica el dinero por su cuenta, y ejerce la superintendencia sobre este medio de cambio, no puede permitir que otras personas abusen de él con fines ajenos al intercambio. Además, sería injusto consentir en el uso gratuito del dinero, pues los gastos para su conservación deben cubrirse con los ingresos fiscales generales, aunque haya muchos ciudadanos que hacen sólo muy poco uso de la moneda (por ejemplo, los productores primitivos). Es debido a eso que el Estado cobra por el uso del dinero un derecho anual del 5%. Así está seguro de que ya no se abusará del dinero con fines de especulación, de explotación o de ahorro. En lo sucesivo sólo utilizará dinero quien verdaderamente lo necesite como medio de cambio, quien haya producido mercancías y quiera cambiarlas por otras. Para todos los demás fines resulta demasiado costoso. Especialmente ha sido excluido como medio de ahorro.

Es enteramente justo que la reforma monetaria exija del que ha vendido sus productos una pronta inversión del dinero, para que los demás también puedan desprenderse de sus mercaderías. Pero no sólo es justo esta exigencia, sino también prudente. Para que alguien pueda adquirir las mercaderías de los demás, es necesario que pueda vender las propias, „Comprad, pues, y podréis vender todos vuestros productos“. Si en la compra pretendo ser amo, he de ser naturalmente un esclavo en la venta. Sin compra no hay venta, y sin venta no hay compra.

Compra y venta unidas forman el intercambio; en consecuencia están ligadas la una a la otra. Debido al dinero metálico, la compra y venta solían estar temporalmente separadas; la libremonedas las ha juntado de nuevo temporal y regularmente. El dinero metálico había separado las mercancías, interponiendo entre la compra y la venta el tiempo, la espera especulativa, el afán de ganancia y mil otros factores ajenos al intercambio; la libremonedas, en vez, une los productos, procurando que la compra siga inmediatamente a la venta, no dejando ni tiempo ni lugar a factores extraños. El dinero metálico era, según la expresión acertada de Proudhon, un cerrojo para el mercado, la libremonedas, en cambio, es la llave.

(1) Diehl: Proudhon, pág. 43 y 90.

(2) Mülberger: Proudhon, sus obras y su vida.

m. El catedrático del interés

La libremonedas destruye todo mi edificio doctrinario. Esa dichosa innovación arrasa con mis más bellas teorías. Porque el interés, que desde los albores de la historia ha sabido mantenerse al mismo nivel, se precipitó, sin miramiento alguno para mis teorías, por el camino hacia el cero. Y los préstamos sin interés, que siempre nos parecieron sueños irrealizables, hoy ya se consideran posibles y hasta probables. ¡Préstamos sin interés! ¡Esto sí que es el fin del capital! ¡Dinero, máquinas, casas, fábricas, mercancías, materias primas,

todo esto ya no representa capital! Debo confesar que estoy a punto de perder la cabeza. La tan evidente „teoría utilitaria“, la tan seductora „teoría fructífera“, la tan rebelde „teoría de explotación“, la muy apreciada, pero algo pedante „teoría de abstinencia“ (1) - todas ellas se estrellan contra la libremoneda.

Y sin embargo, parecía tan evidente, t n lógico y natural que el prestamista de un medio de producción pudiera exigir un interés por su „servicio“. Pero no obstante resulta que la tasa baja y desciende hasta cero. Más aún: los capitalistas - si es que puede llamárselos todavía así - van dando muestras de alegría, cuando encuentran quien les acepte el dinero con la sola condición del reintegro de la suma prestada. Alegan que, habiendo crecido la competencia, les conviene más prestar el dinero así, que guardarlo en casa para necesidades futuras; ya que por la merma que sufre la libremoneda se les esfumar a en casa anualmente una parte considerable de su capital. Estiman así mucho mejor prestar el dinero sin interés, contra garantía real o documento negociable o descontable, cuando se necesite dinero efectivo. Es verdad que de este modo no se percibe interés alguno, pero tampoco se experimenta la pérdida del impuesto a la circulación.

Quiere decir, que los préstamos sin interés son ventajosos ahora tanto para el tomador, como para el dador.

 Qui n habría imaginado esto? Y, sin embargo, es un hecho. En realidad  qu  otra cosa podría hacer el que quiere ahorrar?

Uno ahorra para los tiempos venideros, para la vejez, para realizar un viaje a Jerusalén, para momentos de apremio, para la boda, la enfermedad, los hijos, etc.; pero  qu  hacer con lo ahorrado hasta llegar el momento de necesitarlo? Si uno comprara géneros, alimentos, le a, etc., no se estaría mejor que si hubiera guardado libremoneda; puesto que todo aquello se pudre, se oxida y merma. Pueda ser que alguien comprara oro y piedras preciosas, que se conservan bien por tiempo indeterminado. Pero  d nde llegaríamos si semejante aplicación de los ahorros asumiera carácter general?  A qué altura subirían los precios de estos objetos en años prósperos, cuando todo el mundo hace ahorros; y  a qué grado bajarían estos precios, cuando a raíz de malas cosechas y de guerras, esos „ahorros“ se llevaran en cantidades al mercado? Las piedras preciosas – dícese - son las que al último se adquieren, y ante todo se ajenan. Tentativas de esta clase no serían repetidas a menudo; es una manera de ahorrar que fracasaria lamentablemente.

Resulta, entonces, mil veces mejor invertir los ahorros en títulos públicos o privados, en pagarés, etc. que, si bien no devengan interés alguno, pueden, empero, convertirse diariamente y sin pérdida en dinero efectivo.

Alguien diría,  por qué no adquirir, entonces, casas y acciones industriales? Justamente, se compran también casas, a pesar de que, y esto es lo más curioso, no se espera interés de ellas. Se compran y se construyen casas, conformándose los propietarios con la amortización anual, que pagan los inquilinos por concepto de alquiler. A veces resulta esto mucho más ventajoso que no comprar títulos públicos, dado que uno percibe de este modo una entrada constante, que corre pareja con el deterioro del inmueble (fábrica, maquinaria, buque, etc.) y, además, uno queda en posesión de la prenda. Por esta razón se está construyendo mucho y las casas se consideran una buena inversión para el ahorro, a pesar de que el alquiler sólo alcanza a cubrir la amortización, los gastos de conservación, impuestos y el seguro contra incendios.

Confieso que estoy tambaleando. No puedo comprender que alguien construya una casa de alquiler, aunque espere solamente su amortización, sin ningún interés por el capital

invertido. Por lo general, se consideraba científicamente demostrado, que el dinero devengaba intereses tan sólo porque los medios de producción los rendían, y que el factor determinante del interés de dinero es en el fondo traspasado o cedido. Y ahora se ve que ocurre a la inversa, porque de lo contrario, ¿cómo habría sido posible que una reforma monetaria afectara también el interés?

En realidad, era una ligereza afirmar que el dinero devenga interés, porque con él pueden adquirirse medios de producción que rinden interés. Habría que explicar entonces ¿por qué razón se venden los medios de producción que dan interés por dinero, que se consideraba incapaz de producirlo? Acaso da un buey leche por el hecho de haberlo cambiado por una vaca?

El lugar de los conceptos fué ocupado por el palabrerío estéril. Es un error hablar de cualidades „traspasadas“ o „prestadas“. Semejante traspaso de cualidades o virtudes en el campo de la economía es tan imposible como en la química. Si el dinero de por sí carecía de fuerza para exigir intereses, ¿de dónde provenían entonces las ganancias del monopolio emisor de los Bancos?

Si el dinero por sí solo no hubiese podido exigir intereses, entonces los medios de trabajo que producen interés, y el dinero que no lo produce, habrían sido magnitudes absolutamente inconmensurables, objetos que no habrían podido compararse, no habrían sido susceptibles de intercambio. Porque hay muchas cosas que no pueden adquirirse con dinero.

Y ¿cuál era el precio que se pagaba por un campo que rentaba 1.000 pesos anuales? Calculábase que 100 pesos dan 5 pesos de interés, y se decía que el precio del campo debía ser tantas veces 100 pesos, como 5 está contenido en 1.000. Luego el precio era 200×100 ó sea 20.000 pesos. Pero ¿de dónde procedía ese tipo de 5 por ciento? Ahí está pues la madre del borrego.

No se puede, por lo tanto, hablar de una fuerza traspasada; la fuerza productora del interés debe ser inherente al dinero, a manera de una cualidad intrínseca. Pero ¿cuál era la causa de esta cualidad del dinero metálico? Antes habría sido difícil descubrirla; ahora ha de ser fácil, puesto que tenemos como punto de comparación la libremonedada. En efecto, dado que la libremonedada no tiene esa cualidad de producir intereses, basta investigar en qué se diferencian las dos clases de dinero para conocer la causa del interés. Resulta, entonces, que la libremonedada difiere del dinero metálico de antes, en cuanto aquella está sujeta a una compulsión intrínseca que la obliga a ofrecerse, mientras el dinero anterior gozaba de completa libertad en este sentido.

Luego es en la libertad ilimitada del dueño del dinero metálico para ofrecer o no su fortuna, a su capricho y antojo, con el arbitrio de los capitalistas y de los que ahorran, dominadores de la oferta del dinero, donde debemos encontrar las raíces del interés. Y para saberlo no hemos de buscar mucho.

En efecto, el dinero, como se sabe, es indispensable para el intercambio de los productos de la división del trabajo, para el comercio. ¿Qué harían los productores si no pudieran vender sus mercancías por dinero? Acaso se colocaría el carpintero a sí mismo en el ataúd? Y ¿el campesino comería, acaso, sólo todas sus papas? Nada de eso. Más bien tratarán de hacer factible la venta mediante la reducción de precios. Moderando sus exigencias buscan de atraer el dinero. Todo productor o propietario de mercancías debe venderlas, y para facilitar la venta, todos, sin excepción alguna, están dispuestos a rebajar algo de los precios. También esto es indiscutible.

Ahora bien, si los capitalistas y los que ahorran retiraron dinero de la circulación y no lo devuelven al comercio, es decir, al intercambio de las mercancías, sino cobrando intereses, es porque el mismo apremio de los propietarios de mercancías en ceder una parte de su producto por la circulación del dinero resulta ser para aquellos una razón para exigir tales intereses. „Si necesitáis dinero para el intercambio de vuestros productos - aquí está, encerrado en nuestras arcas. Si queréis retribuirnos por su uso, si estáis dispuestos a pagarnos intereses, podéis obtenerlo al 4 % anual. De lo contrario, lo encerramos y ved como os arregláis. Nuestra condición es: pagadnos intereses. Reflexionad sobre la propuesta; nosotros podemos esperar, porque la naturaleza de nuestro dinero no nos obliga a desprendernos de él“.

El caso está claro. Dependía de los poseedores del dinero que el comercio se arreglara con o sin dinero. Además, el uso del dinero se hacía inevitable, puesto que el Estado cobra los impuestos solamente en forma de dinero, de modo que los tenedores del mismo, en cualquier momento, podían extorsionar intereses. Es exactamente el caso del puente construido sobre un río que cruzaba un mercado. El puente era el paso obligado para personas y mercaderías entre ambas mitades del mercado, y el empleado aduanero que lo vigilaba podía abrirlo o cerrarlo, facultad que le permitía exigir derechos sobre toda la mercadería.

El interés era por lo tanto un impuesto, un derecho de tránsito, que los productores tenían que pagar a los poseedores del dinero, para poder utilizar ese medio de intercambio. „Sin interés no hay dinero“ era el lema. Sin dinero no hay intercambio de mercaderías. Sin intercambio de mercaderías no hay trabajo. Sin trabajo habrá hambre. Pero antes que sufrir hambre, pagaremos más bien intereses.

Luego la virtud del dinero tradicional de producir interés no era „prestada“ o „traspasada“, era mejor dicho, una cualidad inherente al mismo dinero, y tenía su razón de ser en el hecho de haberse elegido para la fabricación del dinero un material que entre todos los de la tierra ocupa una posición privilegiada, dado que puede conservarse intacta, durante un tiempo indefinido y sin gasto alguno, mientras todos los demás productos de la actividad humana, todas las mercancías sin excepción alguna, se gastan o se oxidan, se rompen o se pudren, pasan de moda, etc.

Es, por fin, comprensible el por qué se canjeaba un campo por una cantidad de dinero. Ambas cosas, el campo y el dinero devengaban una renta cada uno por su propia potencia. Sólo requeríase el dinero necesario para igualar la renta del campo con el interés del dinero; esto hacía factible el intercambio de ambos objetos. Quiere decir, que el campo y el dinero eran dos magnitudes perfectamente comparables y conmensurables. Así como no se puede hablar de una virtud „traspasada“ o „prestada“ al campo para producir interés, tampoco es posible hacerlo con respecto al dinero.

Esa frase hueca y estéril de la „virtud traspasada“ me ha jugado, pues, una mala partida; una palabra sin sentido, que con tanta frecuencia ocupa el lugar de los conceptos, me había engatuzado.

¡De modo que el dinero, el medio de intercambio, sería en sí mismo un capital!

Reflexionemos un momento, a dónde llegaríamos si convirtiésemos a un capital en medio de intercambio para todas las mercaderías.

1) El dinero solamente puede ser capital a expensas de las mercaderías, ya que ellas perciben aquellos derechos que lo convierten en capital.

2) Si las mercaderías tienen que pagar intereses, es imposible que sean capital; porque si lo fuesen al igual que el dinero, ni ellas ni éste podrían asumir el rol del capital, por lo menos dejarían de ser capitales en sus relaciones recíprocas.

3) Por lo tanto, si las mercancías en el comercio aparentan ser un capital, puesto que en el precio de venta se incluye, fuera del precio de costo y de la ganancia comercial, un interés sobre el capital, se debe explicar esto por el hecho de que tal interés ha sido deducido ya por el comerciante del precio de costo, descontándolo al obrero productor. La mercadería desempeñaría en este caso tan sólo el papel de cobrador del capital monetario. Si el precio de venta era de 10 pesos, siendo la ganancia 3 y el interés 1, entonces al obrero se le pagaban 6 pesos.

De lo cual resulta que todo el intercambio se desarrollaría sin la carga del interés, si el dinero, o sea el medio de intercambio, no tuviera el carácter de capital. Luego Proudhon tenía razón, pues siempre había sostenido tal cosa.

Consideremos ahora los efectos que un medio de intercambio, si fuera capital, produciría sobre la creación de medios de producción.

¿Cómo se consiguen los medios de producción (máquinas, vapores, materias primas, etc.)? ¿Acaso sucede aún que alguien pueda fabricar sus medios de producción con materias primas obtenidas de su propio suelo? Quizás en algún caso excepcional, pero, por regla general, tendrá que invertir una suma de dinero para procurarse los medios de producción. El capital invertido en la fundación de todas las empresas consiste en una cantidad de dinero que se encuentra asentada en la primera página del libro Mayor. Ahora bien, si el dinero que se invierte para esos medios de trabajo es en sí mismo capital, si los dueños del dinero, mediante una simple retención del mismo, pueden impedir la fundación de cualquier empresa, entonces, naturalmente, no adelantarán ningún dinero para empresas que no devenguen intereses. Esto es evidente y lógico. Si puedo ganar el 5 % comerciando un producto manufacturado, no me contentaré con menos ganancia en la fabricación; cuando se halla el mineral en la superficie terrestre, a nadie se le ocurriría construir galerías en el subsuelo.

Por este estado de cosas sólo se construía un número tal de casas que el monto de su alquiler bastaba para cubrir el interés general del dinero invertido. Si por casualidad había un exceso de construcciones, superando la oferta de viviendas a la demanda, entonces, los alquileres bajaban naturalmente, y las casas no rendían ya el interés exigido. Entonces eran despedidos los obreros de la construcción, y la edificación se interrumpía, hasta que la demanda de viviendas, por aumento de la población, repuntara de tal modo que los alquileres dieran nuevamente el mismo interés que el dinero. Recién entonces podía reanudarse la edificación.

Lo mismo sucedía con las empresas industriales. Si se habían creado tantas empresas que la demanda de obreros (que encarnan aquella) elevaba los salarios al extremo tal que el empresario ya no obtenía en la venta de los productos el interés del capital, entonces interrumpíase la fundación de nuevas empresas, hasta que, por el aumento de obreros y la consiguiente mayor oferta de brazos, los salarios bajaran y dieran lugar al interés monetario.

Por eso los medios de producción se nos presentaban como capital, pues su adquisición fué realizada por medio del capital monetario, el cual limitaba aquellos artificialmente en tal forma que siempre se encontraran en una posición dominante frente a los obreros. En general, había siempre menos medios de producción que obreros, de manera que ya la escasez de talleres determinaba un excedente de brazos que presionaba sobre el salario, manteniéndolo debajo del rendimiento del producto del trabajo.

(Todo esto, se comprende mejor todavía, si se considera al empresario como un prestamista que adelanta al trabajador el dinero necesario para la maquinaria y la materia prima, y al cual el obrero paga con sus productos).

Quiere decir, que el dinero dominaba incondicionalmente el intercambio de mercaderías y los medios de producción. Todo era tributario del dinero que se intercalaba entre el consumidor y el productor, entre el obrero y el empresario, separando a todos los que debían aspirar a unirse y explotando las dificultades así surgidas. El botín era el interés.

Ahora me explico también por qué con la libremoneda baja continuamente la tasa del interés, acercándose a cero. Ya no puede ser retirado el dinero del mercado. Sin tomar en cuenta el interés, es forzoso ofrecerlo, sea directamente a cambio de mercancías, sea en calidad de préstamo. Ya no puede interponerse entre los productores y consumidores, separándolos. Pese a su propio deseo, y sin considerar su ansia de lucro, debe cumplir con su misión, promover el intercambio. Ya no lo domina más como un ladrón o un dictador, sino que le sirve - hasta gratuitamente.

De ahora en adelante las mercancías no quedarán excluidas del mercado, ni los obreros holgarán cuando baja la tasa del interés; sin siquiera tomarla en cuenta realizase el intercambio de productos.

Y donde se trabaja con tanta constancia, allí se está ahorrando. Cantidades fabulosas se apartan para llevarlas a las cajas de ahorro u ofrecerlas en préstamo. Y si esto se hace año tras año, si los obreros, por falta de crisis, ya no se ven obligados a recurrir a sus ahorros, entonces, forzosamente llegará un momento en que el dinero ofrecido por las Cajas de Ahorro no encuentre interesados, lo que significa: sobrante de casas y escasez de inquilinos, abundancia de fábricas y escasez de obreros. Luego, ¿para qué seguir construyendo, si a duras penas podemos pagar los intereses?

Pero entonces dirá la Caja de Ahorro: no podemos permitir que el dinero quede inactivo, no podemos guardarlo simplemente en la caja. El dinero nos obliga a prestarlo. Ya no pedimos precisamente el 5, 4 ó 3 %; estamos dispuestos a entablar negociaciones. Si nosotros damos el dinero al 2 % (al 1 ó 0 %), entonces vosotros podréis rebajar correspondientemente el alquiler, y luego aquellos que se conformaban con una sola habitación podrán alquilar dos y los que ocupaban cinco habitaciones vivirán en diez. Y entonces podréis nuevamente edificar casas. La demanda existe, todo depende del precio. ¡Tomad, pues, el dinero al 2 %, si ya no podéis utilizarlo al 3 %! ¡Construís casas, bajad los alquileres - no perderéis nada, pues os daremos dinero cada vez más barato! ¡Ni temáis que os falte el dinero; cuanto más nosotros bajemos el interés y vosotros el alquiler, tanto más grandes serán las sumas apartadas y llevadas a nuestras arcas por los que ahorran! Tampoco temáis de que se produzca un alza de precios motivada por las elevadas cantidades de dinero! Cada céntimo habrá sido retirado antes de la circulación, quedando invariada la cantidad del dinero. Los que ahorran han producido y vendido más mercaderías de las que consumieron; luego hay un excedente de mercaderías que corresponde a la cantidad de dinero que os ofrecemos.

¡Tomad, pues, el dinero y desechad todo temor! Si baja el interés que devengan vuestras casas de alquiler, seguiremos con la tasa, aunque baje a cero, pues aún sin ningún interés debemos prestar el dinero ¿habéis comprendido? ¡Estamos obligados a ello!

Pero no sólo lo estamos nosotros, también vosotros lo estáis. Si, por ejemplo, no desearíais aumentar las construcciones, alegando que las existentes sobran, y si por esa razón rechazarais nuestra oferta de dinero, entonces os advertiríamos que hay otros empresarios que no tienen casas y no necesitan tomar consideración alguna. Les daríamos a ellos el dinero para edificar, y quieras que no levantarán construcciones nuevas, os convenga o no la renta de las casas.

Lo mismo sucederá con las empresas industriales. Si el dinero se consigue al 0 %, ningún empresario podrá ya obtener intereses de su empresa, ni rebajando el salario ni aumentando los precios, pues así lo quiere la ley de competencia.

De este modo los hechos han demostrado una vez más, ser ellos los mejores maestros. Todas nuestras conjeturas sobre el origen del interés no han servido de nada, porque nos faltaba el punto de comparación. Pero ahora la libremoneda nos permite hacer comparaciones, y en seguida hemos hallado lo que en vano buscábamos. Por cierto, la explicación del interés es todavía incompleta; pero hemos encontrado ya el hilo que nos permitirá sacar el ovillo de estos fenómenos. Hay que seguir el hilo; es un simple trabajo mecánico que queda por hacer, nada más. (NOTA: El lector encontrará la teoría del interés prolijamente expuesta en la tercera parte (la teoría libremonetaria del interés)).

(1) He tomado esta terminología del libro de Boehm-Bawerk „El interés del Capital a través de la historia“.

n. El teórico de la crisis

Con la libremoneda me va tan mal como a mi colega, el teórico del interés; pues todo mi arsenal de teorías se ha echado a perder con esta reforma.

Parecía tan lógico que a un tiempo de florecimiento siguiera otro de decaimiento. Si ello sucede en la misma naturaleza, cómo podría ser de otra manera en la economía, ya que el hombre y sus obras también están sujetas a las leyes de la naturaleza. Al igual que el hormiguero y la colmena con sus organizaciones, la sociedad humana y su organización económica también forman parte de la naturaleza. El hombre crece y perece. ¿Por qué no ha de „crecer“ también la economía de una nación para „perecer“ después en un cataclismo? Ha sucumbido hasta el Imperio Romano; lógico es que la economía de una nación, cada tantos años, sucumba a su vez en una crisis destructora. Al verano sigue el invierno y, en la economía, al período ascendente sucede el derrumbamiento.

¡Era esta una teoría digna de un poeta! Basado en ella resultaba sumamente fácil explicar el problema tan complejo de la desocupación.

Y la teoría de la crisis nos decía esto: Debido a „compras hechas con fines de especulación“ los precios habían subido, desarrollándose una „actividad febril“ en todos los campos:

tratábase de enfrentar la demanda creciente con horas extras y trabajo nocturno, los salarios subían. Naturalmente era esto un estado malsano que tarde o temprano había de terminar con un derrumbe. Y el desastre, o sea la crisis vino. Empezó a faltar la demanda por una cantidad tan grande de productos de toda clase; y cuando falta la demanda bajan los precios. Todos los productos de la industria, de la agricultura, de la minería y de la foresta, todos sin excepciones dignas de nombrar, bajaron de precio. Con ello, naturalmente, el castillo de especulación se vino abajo. Los obreros, ansiosos de ganar, habían agotado, con sus horas extras, toda la reserva de trabajo. Los fondos de salario estaban exhaustos. Por eso faltaba ahora el trabajo y por eso los obreros padecían hambre y frío en medio de montañas de pan y de ropa.

Qué convincente parecíanos, además, la teoría maltusiana de la crisis. No en vano había hallado tantos adeptos. Decía: Vosotros habéis aprovechado los tiempos buenos tan sólo para contraer matrimonios y aumentar al infinito una población realmente miserable. Por doquiera se ven ropas de criaturas, pañales, cunas. Las calles y las escuelas parecen hormigueros de gente menuda. Ahora vuestros propios hijos se han convertido en depresores de los salarios. Pero los salarios bajos presionan, a su vez, sobre los precios, esto conduce a que todo negocio cierre con pérdida, y el espíritu emprendedor muere por ello antes de nacer.

La procreación es ya de por sí un pecado, un fruto prohibido, pues lleva en si el estigma del pecado original. Pero es doble pecado para la gente pobre. Absteneos, dejad aquello a los paganos, mandad vuestras hijas al convento, y así no habrá más obreros que los necesarios para el trabajo. Y entonces subirán tanto los salarios como los precios, lo que fomentará, a su vez, el espíritu emprendedor. Hay que moderarse, tanto en la producción de bienes como en la producción de hijos; de lo contrario tendremos superproducción de mercancías y de consumidores.

Y, finalmente, la más moderna de todas las teorías, mi propia obra maestra. Según élla el consumo está en desproporción con la producción, por estar las riquezas concentradas en relativamente pocas manos, y porque la capacidad productiva y el poder adquisitivo de las grandes masas no guardan proporción alguna. De ahí la acumulación de mercaderías en el mercado que no se venden, y de ahí también la baja de precios, la desocupación, la falta de iniciativas, la crisis. La gente adinerada no puede insumir su renta y los obreros no tienen qué comer. Si los réditos se hubiesen repartido con equidad, entonces el consumo y la producción marcharían al mismo paso, y ninguna crisis podría estallar.

De tal manera yo tenía preparada una teoría sobre la crisis para cualquier clase social, y para todo gusto y paladar. Y si por casualidad encontraba alguna oposición seria, entonces lanzaba yo mi „teoría de reserva“, por lo cual relacionaba yo la crisis con el sistema monetario. Generalmente bastaba en tal caso la sola palabra „sistema monetario“ para hacer callar a cualquier adversario. „Basta, basta“, me decían, „ya sabemos lo que dijo Bamberger, que además del amor es la cuestión monetaria la que ha causado la mayor cantidad de dementes; y no estamos dispuestos a exponer nuestro equilibrio mental a una prueba de resistencia, quizás peligrosa, por afecto a una teoría sobre la crisis“.

Y sin embargo, era precisamente esta teoría la más sencilla y la mejor: Los productos -decía yo- son negociados casi exclusivamente por vía comercial, quiere decir, que deben venderse a los comerciantes con fines de intercambio. El comerciante, empero, adquiere las mercancías con la condición expresa de poder venderlas a un precio más alto. El precio de venta anhelado por él debe ser, en todo caso, superior al que le pide el artesano o fabricante. -Ahora bien, cuando los precios de las mercaderías tendían a bajar, el comerciante ya no estaba en situación de determinar los precios a que podía adquirir los

productos, mientras que el empresario no podía venderlos debajo del precio de costo, a menos que estuviera dispuesto a perder. Al consumidor no le pasa lo mismo. El compra y paga al precio pedido. Se alegra si el precio baja; le pesa si sube, pero el único límite que conoce respecto a los precios son sus propios ingresos. En cambio, el comerciante debe obtener un precio que supere el precio de costo; pero no sabe si obtendrá ese precio. Luego, el precio de venta es un factor incierto; pero el precio de costo es una cantidad fija y determinada ya en el momento en que se adquiere la mercadería.

Si los precios de las mercaderías en general son firmes o a lo mejor suben, entonces todo va bien; el precio de venta cubre el de costo probablemente con exceso, y el comerciante puede hacer sus pedidos con toda tranquilidad. Pero si los precios bajan, y siguen bajando cada vez más, en 1, 2, 5, 10, 20, 30 %, cosa que ya varias veces hemos observado, entonces el comerciante pierde toda base firme; y lo más razonable que, como hombre precavido, puede hacer es esperar. Al serle imposible calcular el precio de venta sobre la única base del precio de costo, tendrá que tomar en cuenta también la incertidumbre de lo que posiblemente obtendrá. Y si, en el intervalo entre la compra y la venta de las mercancías, descienden los precios de costo, entonces tendrá que bajar el también los precios de venta, sufriendo en consecuencia una pérdida. Luego, cuando los precios bajan, es lo mejor suspender las compras. De ahí se ve que las mercancías no se comercian de acuerdo a las necesidades como factor determinante, sino conforme a las perspectivas de ganancia.

Pero esta „demora“, esta postergación de los pedidos habituales del comerciante, significa una paralización de venta para el empresario que se ve obligado a despedir a sus obreros, dado que su establecimiento se funda en una salida normal, y por razones de espacio y de deterioro no puede guardar las mercaderías almacenadas. Los obreros, a su vez, por la falta de trabajo no pueden efectuar compras, con lo que los precios siguen bajando aún más, formándose de este modo un círculo vicioso „a raíz“ de la baja de los precios.

Por ello, así rezaba la conclusión, se impone evitar que bajen los precios. Tenemos que fabricar más dinero, con el objeto de que no falte para la compra de mercancías, para que el comerciante ante las enormes existencias monetarias de los Bancos y de los particulares deseché el temor de una escasez de dinero o una baja de precios.

¡Por eso, que venga el bimetalismo o el papelmoneda!

En el fondo, ninguna de estas teorías por cierto me dejó enteramente satisfecho. La primera, que considera la crisis por cierto como un fenómeno natural, es demasiado ingénua para merecer una refutación. La segunda, que trata de hacer responsable por la crisis a la especulación y a los tiempos de prosperidad, no investiga si la causa de tal especulación y, por ende, de la crisis se deban acaso a las reservas monetarias de los particulares y especuladores. ¿De qué sirve fundar un Banco del Estado y otorgarle el monopolio de emisión, con el objeto de que pueda „ajustar la circulación monetaria a las necesidades del comercio“, si en realidad está en manos de la especulación alzar los precios cada vez que le conviene - pese al monopolio y al Banco? Y puesto que esta teoría pasa por alto la cuestión, sigue el mal camino de formular deseos en lugar de exigir. Lo único que recomienda contra la crisis es implorar que omitan en lo sucesivo las especulaciones.

Tampoco investiga cuál sea el verdadero móvil de la actividad febril, de las horas extra, y del trabajo nocturno; porque sin este aumento del trabajo toda especulación terminaría en el fracaso. De nada serviría que el empresario ofreciera horas extra al obrero, si este le contestara: „mi jornada actual me basta para cubrir mis necesidades“. Pero si el obrero hoy día se declara conforme con una „actividad febril“, es porque tiene necesidades febriles que

trata de cubrir con el jornal de las horas extra. Pero si la demanda es igualmente intensa que la oferta ¿cómo puede entonces sobrevenir una crisis? La especulación, que lanza las reservas monetarias al mercado, sólo explica el alza general de precios, pero deja sin aclarar la cuestión de por qué el consumo no mantiene el paso con la producción, y por qué la salida de productos decae tan subitamente.

Es éste, precisamente, el punto débil de todas mis teorías; el dejar sin respuesta la pregunta del por qué no se balancean constantemente el consumo y la producción. Pero este interrogante reclama con mayor insistencia una contestación para la tercera teoría, la de la superpoblación, según la cual la causa de la crisis es la superproducción motivada por la superpoblación. Pues esto equivale a sostener que los panes excesivamente grandes provienen del hambre excesivamente grande. Un verdadero „nonsens“, máxime, si se considera que las mercaderías son producidas con fines de intercambio y que los obreros que sufren hambre pueden y quieren dar sus productos a cambio de los que necesitan. Si se tratase sólo de una superproducción parcial (p. e. de ataúdes) no se precisaría ninguna explicación de ella; pero el caso es que hay exceso de todo, tanto de productos agropecuarios como de industriales.

Tampoco satisface la teoría que responsabiliza de la crisis a la disminución del consumo causada por la desigualdad en la distribución de los réditos. No explica ella por qué el consumo de mercaderías hoy se eleva hasta las nubes para caer luego repentinamente; y tampoco explica por qué a una causa constante y uniforme (en nuestro caso la desigualdad en la distribución de los réditos) se enfrentaba un efecto oscilante, (alta coyuntura comercial y crisis). Si aquella distribución de los réditos hubiese sido la causa de la crisis, ésta se habría presentado como un fenómeno no interrumpido y latente, como un exceso constante e irremediable de obreros, vale decir, todo lo contrario de lo que se ha observado.

Pero también era inexacta la suposición de que los réditos de las clases pudientes sobrepasan sus necesidades personales. Esto lo demuestran las deudas hipotecarias de los terratenientes y la miseria de los rentistas territoriales que fueron a mendigar la protección del Estado. Las necesidades no conocen límite alguno; ellas tienden al infinito. Las necesidades de los tejedores de Silesia no fueron satisfechas seguramente con cáscaras de papas. Y los „reyes“ norteamericanos no llegaban a saciar su ambición por dignidades, con los títulos de nobleza que adquirirían para sus hijas, pagando millones de dólares, porque aspiraban hasta a la corona imperial, y para obtenerla acumulaban millones sobre millones, trabajando día y noche, economizando quizás a expensas del propio bienestar, pero con toda seguridad a costillas de sus obreros. Y si hubiesen logrado su aspiración, habríase presentado un fraile, diciendo que todo eso es pura vanidad, que es menester trabajar, economizar, ahorrar miles de millones para dárselos a la iglesia, a fin de ser dignos de entrar en el reino de Dios. Por cierto que entre la cáscara de papas y el arca de las limosnas de la Iglesia media un mar de necesidades que devora cuanto son capaces de producir los hombres. Ni hay tampoco hombre alguno tan rico que no trate de enriquecerse aun más; al contrario, la codicia crece en relación a los éxitos financieros. De lo contrario, ¿cómo habríanse formado las enormes fortunas de la actualidad, si sus poseedores, al tener el primer millón, hubieran dicho: Ya tenemos bastante; dejemos que trabajen ahora los demás! Ningún hombre rico ha permitido que sus excedentes permanezcan improductivos en tanto tuviera la oportunidad de una inversión ventajosa.

Por cierto que el interés era la condición primaria para que los capitalistas hicieran una inversión de dinero; pero en este sentido el hombre más rico no se diferenciaba del más pequeño rentista. Sin interés no hay dinero - tal era la norma general. Todos hacían depender la inversión de sus sobrantes monetarios del interés, y aunque hubiéramos nivelado todos los ciudadanos en lo referente a sus ingresos, no habríamos por ello

cambiado nada en el hecho de que quien producía y vendía más mercaderías de las que consumía, no entregaba sus excedentes monetarios a la circulación, mientras no se le pagara un interés. Luego, tan pronto el comercio y la industria no devengaban intereses, había de producirse, por la actitud de los que ahorran, un exceso de mercaderías, con la consiguiente paralización de venta y desocupación.

La causa de la crisis radicaba por lo tanto en que, por un lado, los capitalistas hacían depender del interés la inversión de dinero, y por el otro, en que si el número de casas, maquinarias y otros medios de producción pasaba cierto límite, bajaba el interés que debían producir, para que fuera una inversión de dinero rentable. (La competencia entre los propietarios de casas frente a los inquilinos repercute de la misma forma como la competencia de los empresarios ante los obreros, pues oprime el interés, bajando allí el alquiler y elevando aquí el salario). Producido este último caso, los empresarios no podían pagar el interés exigido, y los capitalistas no veían ninguna razón de provecho para invertir su dinero. Preferían en tal situación aguardar el fin de la crisis, hasta que se despejara la situación y se restableciera la tasa anterior del interés, lo que, según antigua práctica, efectivamente luego se producía. Con el objeto de disfrutar una tasa de interés más elevada, preferían renunciar por completo a éste, durante un corto período, antes que entregar su capital por muchos años a un interés bajo. Por la simple espera siempre se consiguió exprimir un interés mínimo.

De modo que no puede considerarse como causa de la crisis el desacuerdo entre el consumo y los ingresos de las clases pudientes, o entre la capacidad adquisitiva y la capacidad productiva de los obreros.

Más próxima a la verdad sobre la causa de la crisis estaba la teoría mencionada en último término, la que establecía una relación causal entre la crisis y el sistema monetario. En realidad, mientras los precios tendían a bajar, causando la venta de mercaderías puras pérdidas, nadie pensaba en fundar nuevas empresas o en ensanchar las existentes, y ningún comerciante adquiría mercancías, para no verse obligado a malvenderlas después debajo del precio de costo. En tales circunstancias la crisis se hacía inevitable. Pero esta teoría, a decir verdad, despeja la incógnita sólo con nuevos interrogantes. Señala bien la crisis como sinónimo de un retroceso general de precios, pero no da ninguna explicación satisfactoria en cuanto al origen de este retroceso. Sostenía, sí, que el descenso de los precios provenía de la escasez monetaria y de ahí que propusiera aumentar la circulación (bimetalismo, papelmoneda); pero faltaba de mostrar que con el aumento de las existencias monetarias o después de él, la oferta de dinero, a su vez, se ajustaría a la oferta de mercancías y especialmente si se ofrecería dinero aunque bajara el interés. Y es esto precisamente lo que interesa.

Los entendidos en la materia se dieron cuenta de ello y propusieron separar por completo el dinero de todo metal (derogación del privilegio de acuñar plata y oro) para regular luego la emisión de la moneda (no su oferta) de modo tal que, cuando bajaran los precios, la emisión fuera aumentada, y al revés: que fuera reducida la existencia de dinero cuando los precios subieran. Se pensaba poder ajustar de este modo tan sencillo y en cualquier momento la oferta de dinero a la demanda.

Este proyecto, por fortuna, nunca fué llevado a la práctica (1) porque habría sido un fracaso. ¿En qué se fundaban los patrocinadores de tal medida para considerar existencia y oferta de dinero como cosas sinónimas? ¿Acaso porque a una gran existencia de papas corresponde una oferta de papas igualmente grande, también habría de suceder otro tanto con el dinero? Pero no es de ninguna manera el mismo caso. La oferta de papas, como en general la oferta de mercancías, corresponde exactamente a la existencia, por la sencilla razón de que su

almacenaje causa grandes gastos. Si el dinero que utilizábamos, hubiese tenido las mismas cualidades que las mercancías en general, quiere decir, si el metalmoneda hubiese podido almacenarse sólo con pérdida, entonces, habría sido acertada esa consideración sobre la existencia y la oferta. Pero no hay tal cosa, y por eso los capitalistas podían disponer en forma incondicional de la oferta de su dinero. No pusieron ningún centavo en circulación, en sentido capitalista o en sentido comercial, mientras no produjera interés. Sin interés no hay dinero, aunque las existencias monetarias se centuplicasen.

Ahora bien, supongamos un momento que por medio de semejante reforma monetaria el objeto (la supresión de las crisis aguda y latente) se hubiera logrado; en tal caso llegaría muy pronto el instante en que el país estuviera tan saturado de casas, maquinarias, etc., que ellas ya no podrían rendir el interés habitual. Entonces se iniciaría de nuevo el mismo juego: los rentistas y capitalistas se niegan a bajar el tipo de interés, y los empresarios no pueden pagarlo. La experiencia de 2.000 años ha enseñado a los capitalistas que su capital les dará, según la inversión, el 3, 4 o 5 % con sólo esperar; y entonces aguardan.

Pero mientras los capitalistas esperan, falta naturalmente la demanda de mercancías, y los precios caen. Esta baja de precios, a su vez, hace rehacio al comercio, el cual, también en espera de los acontecimientos que pudieran sobrevenir, posterga sus pedidos.

Así se produce de nuevo el estancamiento de mercancías, la desocupación y la crisis - a pesar de la gran existencia monetaria.

Cierto es que se había propuesto que en tales casos el Estado debería ayudar a los empresarios a proseguir sus actividades, facilitándoles dinero a un interés bajo, y aun sin interés, si fuera necesario. De este modo se habría reemplazado, mediante nuevas emisiones, el dinero retirado de la circulación por los rentistas y capitalistas. Pero ¿dónde habría conducido semejante modo de proceder? Por un lado los capitalistas con montañas de papel-moneda improductivo; por el otro las Cajas del Estado, repletas de cédulas y letras, es decir, documentos a largos plazos y cédulas hipotecarias consolidadas, tales como las precisan los empresarios.

Los montones de papel-moneda acaparados por los particulares, (cuya fortuna entera finalmente habría tomado esta forma) podrían, un buen día, empezar a moverse, por cualquier acontecimiento, y como es dinero canjeable por mercaderías en el mercado libre, la enorme masa monetaria quedaría transformada repentinamente en una colosal demanda, contra la cual el Estado, ni con las cédulas ni con los documentos a largo plazo, estaría en condiciones de luchar. De tal manera, los precios habrían subido a las nubes.

Afortunadamente, debido a la libremoneda, hemos escapado a este peligro; pues el fracaso desastroso de esa „reforma“, explotado, como tantas veces se ha hecho, contra la teoría del papel-moneda, nos habría atrasado por siglos, llevándonos a la barbarie del metalmoneda.

La libremoneda independiza a la oferta del dinero de cualquier condición; cuanto dinero el Estado pone en circulación, tanto se ofrece. Lo que hasta ahora se presumía como particularidad lógica del dinero: que su oferta, al igual como la de papas, deba corresponder siempre a la existencia, se ha hecho realidad ahora con la libremoneda: La oferta del dinero equivale a su existencia. La oferta monetaria no sigue ya un curso independiente a la existencia del mismo; ya no es cosa de capricho; la voluntad y el deseo han perdido su influencia sobre la oferta de dinero. La teoría cuantitativa es ahora completamente exacta: repito, la simple, ingenua teoría cuantitativa, denominada también la „rústica“.

En tales condiciones ¿cómo va a estallar una crisis? Aunque descendiera el interés, bajando hasta cero, o más aún, igualmente se ofrecerá el dinero; y si bajaran los precios de las mercaderías, el Estado los eleva por el simple aumento de las existencias monetarias. La demanda se mantendría, pues, en todas las circunstancias, paralela a la oferta de mercaderías.

Por eso, dado que la libremoneda hace imposible la crisis, debemos buscar la causa de ella forzosamente en la diferencia entre el sistema monetario anterior y la libremoneda. Y ese punto radica en la diversidad de las causas determinantes de la oferta de dinero que antes y ahora la dominan.

Antes, la premisa incondicional de toda la circulación monetaria era el interés; ahora hasta se ofrece el dinero sin interés.

Al producirse un descenso general de los precios, prueba que existía ya insuficiente oferta de dinero, las reservas monetarias privadas eran retiradas (pues ningún comerciante adquiere mercancías en el período de baja de precios, ni puede hacerlo, sin peligro de pérdida). El resultado era que el retroceso general de los precios a menudo se convertía en una liquidación precipitada y general, con la correspondiente conflagración de los precios. En cambio, ahora el dinero es ofrecido bajo todas las circunstancias.

En caso del alza general de precios, prueba de una oferta excesiva de dinero, todas las reservas monetarias privadas se lanzaban al mercado, puesto que cada cual quería aprovechar con la mayor cantidad posible de mercancías y valores bursátiles del anhelado repunte de los precios, y por eso mismo lo esperado debía suceder: los precios subían hasta el límite máximo, marcado por la suma de ofertas de todas las reservas monetarias privadas. Ahora, en cambio, los precios en general ya no pueden subir, porque no existen más las reservas monetarias privadas.

La magnitud de la oferta de dinero y la decisión del capitalista de comprar o no, eran determinadas por simples opiniones, pálpitos, rumores, noticias falsas o verídicas y, a menudo, por la cara que pusiera un potentado. Cuando el buen humor, reflejo de una excelente digestión de „prominentes“ bolsitas, coincidía con una buena noticia, se cambiaba la „tendencia“ y los que aun ayer vendían, eran compradores hoy. La oferta de las existencias monetarias era, pues, una veleta que se mueve según el viento.

Además de esto, hay que tomar en cuenta la casualidad de los hallazgos del material monetario. Alegría, si se encontraba oro; de lo contrario, conformidad. Durante toda la Edad Media y hasta el descubrimiento de América el comercio dependía de las existencias de oro y plata heredadas de los Romanos; puesto que todas las minas en aquel entonces conocidas, habíanse agotadas. El comercio y el tráfico quedaron reducidos al mínimo, por falta de medios de cambio, y la división del trabajo no pudo desenvolverse. Desde entonces se ha „encontrado“ mucho oro y mucha plata, por cierto; pero esos hallazgos por ser tales, eran muy irregulares.

A tales irregularidades en los „hallazgos de oro“ se agregaban todavía las fluctuaciones producidas en la política monetaria de los diferentes países, que, ora con ayuda de empréstitos extranjeros, instituían el patrón oro (Italia, Japón, Rusia), substrayendo de este modo cuantiosas sumas a los mercados internacionales, ora implantaban el papel-moneda, con lo que el oro volvía a precipitarse sobre aquellos mercados.

De este modo la oferta de dinero fué juguete de los factores más diferentes y contradictorios.

Y precisamente en esto consiste la diferencia entre el sistema monetario anterior y la libremonedada: diferencia, que constituye la causa de las crisis económicas.

(1) Nota del traductor: Mientras tanto se ha hecho este ensayo en los U.S.A. El así llamado „manipulated gold standard“ en los años 1923 a 1927, con el consiguiente fracaso.

o. El teórico en cuestiones de salario

Desde que el ferrocarril, la navegación a vapor y el derecho de transitar libremente han puesto a disposición de los obreros vastas regiones del suelo fecundo en América, Asia, Africa y Australia; desde que se ha desarrollado también el crédito personal, debido al amparo de las leyes mercantiles y al progreso de la civilización y de la cultura, y desde que el capital se ha hecho accesible al obrero, faltan las condiciones esenciales para la aplicación de la „ley de bronce“ en materia de salarios.

El trabajador ya no está supeditado al favor o desfavor del terrateniente; puede romper las cadenas de la esclavitud y abandonar la patria. El monopolio del suelo ha sido quebrantado. Millones de trabajadores se han independizado emigrando y a los que quedaron tuvo el terrateniente que tratar como a hombres libres. La sola posibilidad de emigrar los hacía efectivamente libres.

En cuanto al salario, tuve que abandonar la „ley de bronce“, porque los hechos no hablaban en mi favor. Según los cálculos de Moleschott y Liebig, encuéntrase en ½ litro de aceite de bacalao y 4 kilos de habas la cantidad de nitrógeno y de hidrato de carbono, que se requieren para la manutención y procreación de un hombre que trabaja 12 horas diarias. Y estas substancias cuestan en total 17 centavos. Agréguese 3 centavos para papas, vestuario, vivienda, necesidades religiosas, y todo suma 20 centavos. El salario, según ellos, no podía pasar esos límites básicos. Sin embargo los ha pasado. Luego queda en la nada la ley de bronce del salario.

Para salir del apuro me decía yo, que el salario de la ley de bronce sería, según el grado de cultura del obrero, el mínimo necesario para la vida y la procreación (mínimo de la existencia cultural). Pero es una frase demasiado hueca para llevarla adelante, pues ¿cómo pudo el obrero, alimentado con habas, alcanzar una cultura? ¿Cómo pudo escapar tal bribón del establo? No porque faltaran guardianes. Por otra parte, ¿qué es cultura? ¿cuál es el mínimo para la manutención? Los porotos con aceite de bacalao componían el plato preferido de los tejedores de Silesia en Noche Buena. Con conceptos tan elásticos la ciencia no va a ninguna parte. En opinión de muchos (naturalistas, cínicos, etc.) la ausencia de necesidades es un signo de cultura máxima; por lo tanto el salario de la ley de bronce, que corresponde a cada standard de vida, debería bajar al aumentar la cultura y disminuir las necesidades. Los tejedores de Silesia ¿acaso son menos cultos que esos burgueses panzones, más parecidos a cerdos que no a seres humanos, que empiezan su día con un „Chop“. Tampoco es cierto que el salario sube en proporción al número de chops y a la calidad del tabaco.

El Ministro de economía señor Moeller, indicó en la Dieta de Prusia los siguientes promedios de salarios percibidos por los mineros de la región del Ruhr.

1900	M 4,80
1901	M 4,07
1902	M 3,82
1903	M 3,88
1904	M 3,91

Luego, en el período de 3 años los salarios habían bajado en 20%. ¿Acaso bajaron en el mismo período también las necesidades de los obreros en un 20% ? (1) ¿Habían caído acaso, los obreros en la barberie de la „abstinencia“? Los que son continentes, por cierto, se arreglan con poco dinero, y esto sería en realidad un excelente argumento para reducir el salario mínimo al grado cultural más inferior de la abstinencia. Pero en este caso cabe preguntar ¿por qué los potentados se han entusiasmado tan poco por la abstinencia? Si se pudiera bajar el salario por medio de las privaciones en beneficio de la renta sin trabajo, qué pronto habríase prohibido el comercio de bebidas embriagadoras. Pero los potentados lo saben mejor, y se dicen: „Cuidado con los antialcoholistas!“ Pues ningún pueblo se deja „regir“ sin bebidas espirituosas. (2)

En una palabra ni el „mínimo de la existencia cultural“ ni la „ley de bronce“ con respecto al salario son satisfactorias. Las luchas por el salario se realizan sin relación alguna con el grado de cultura. El mismo aumento del salario, que los obreros creen haber „conquistado“ hoy, lo pierden mañana, si las perspectivas comerciales (coyunturas) son desfavorables. En cambio, si mejoran las condiciones del mercado, obtienen el aumento de salario sin luchar por él, y hasta sin exigirlo, al igual como el campesino obtiene el alza de precio del trigo tan pronto anuncian desde América una mala cosecha.

¿Qué es salario? Salario es el precio que paga el comprador (empresario, comerciante, industrial) por las mercancías que le provee el productor (obrero). Este precio es determinado, como el de todas las mercaderías, por el precio anhelado de venta. El precio de venta menos la renta territorial y menos el interés del capital, eso es el salario. Debido a ello, la ley del salario ya está contenida en las leyes de la renta territorial y del interés del capital; el salario es la mercadería menos la renta territorial y el interés del capital. Luego no existe una „ley de salario“ especial. El vocablo „salario“ es superfluo en la economía política, pues salario y precio son sinónimos. Sabiendo como se forma el precio de la mercancía, se sabe también lo que el obrero percibe por sus productos. (3)

A esta conclusión llegué con la ayuda de la libremonedada. Ella me libró por de pronto de las fantasías sobre el „valor“, dado que la sola existencia de la libremonedada es una refutación viva y palpable de todas las teorías del valor y de la fe en él. Después de la ilusión del „valor“, le tocó el turno al concepto, enteramente inútil para las investigaciones económicas, del „trabajo“. Pues, ¿qué es trabajo? No se puede tomar por tal los movimientos de los brazos, o la fatiga, sino el producto de esos esfuerzos. James Watt trabaja ahora en la tumba más que todos los caballos del mundo. No es la labor que importa, sino su resultado, o sea el producto. Este se compra y se paga, como lo demuestra claramente el llamado trabajo a destajo (trabajo por pieza); y, en el fondo, todo es trabajo a destajo.

Y comprar los productos del trabajo, o sea las mercancías, significa cambiarlas. De esta manera toda la economía se descompone en innumerables transacciones de cambio, y mis conceptos de „salario“, „valor“ y „trabajo“ resultan ser vanos circunloquios en torno de los dos conceptos: „mercancías“ y „cambio“.

(1) Admitamos que en este caso el salario real ha participado en las fluctuaciones del salario nominal. De lo contrario debería declararse en bancarrota al llamado „sistema Monetario Alemán“.

(2) Una nueva era empezó en la historia de la humanidad. Hoy, el día 15 de septiembre de 1918, el Presidente Wilson ha prohibido la fabricación, el comercio y la importación de todas las bebidas alcohólicas. ¡Cúmplase su voluntad tanto en los Estados Unidos como en otras partes!

(3) En la última parte de este libro „La teoría libremonetaria del interés“, voy a probar que los poseedores de los medios de producción (los fabricantes) son simplemente prestamistas; lo que, por otra parte, cada vez se reconoce más.

p. El comercio internacional

1) El Mecanismo del intercambio

Constantemente se me pregunta, qué sería de nuestro comercio exterior, si adoptásemos el papelmoneda. Sorprende la profunda ignorancia del pueblo en este sentido, tratándose de hechos sencillos y claros.

¿Ve Vd. ahí en la verdulería esos limones? Proceden de Málaga. Y los cajones que se cargan ahí en la estación del ferrocarril, vienen de la fábrica de sombrillas de Hamburgo (S. A.) y van a Sevilla. Ahora bien ¿pueden estos dos negocios efectuarse con papelmoneda alemán o español prescindiéndose del oro?

Si el comerciante, que importa los limones de España, fuera al mismo tiempo el que exporta sombrillas para España, todo el mundo comprendería que el desarrollo de esas transacciones no estaría trabado por el papelmoneda. El comerciante en cuestión vendería las sombrillas en Sevilla a cambio de papelmoneda español y con la misma moneda compraría en Málaga limones para remitirlos luego a Hamburgo. Allí los vendería por papelmoneda alemán y con el producto pagaría las sombrillas. Por lo tanto paga los limones con sombrillas. Y esta operación la puede repetir muchas veces, sin que la circunstancia de que el papelmoneda español no rija en Alemania, sea el más mínimo obstáculo para sus negocios. El papelmoneda español, que obtiene por las sombrillas, lo invierte en la compra de limones en España, y el papelmoneda alemán que recibe por los limones lo utiliza para la compra de sombrillas en Alemania. Su capital cambia constantemente: hoy consiste en limones, mañana en Reichsmark, luego en sombrillas y otras veces en pesetas. Al comerciante le interesa únicamente la ganancia, o sea el excedente que arroja el continuo movimiento del capital. Y no es el sistema monetario que vela para que haya una ganancia, sino las leyes de la competencia.

Pero sólo por excepción se encuentran la importación y la exportación reunidas en una sola mano. Generalmente rige también aquí la división del trabajo, y esta exige un procedimiento especial para la liquidación del pago. Pero tampoco en este caso el papelmoneda pone trabas a los comerciantes. Los negocios se desenvuelven entonces en la siguiente forma: los importadores y exportadores residentes en la misma plaza se encuentran en la Bolsa. Allí vende el exportador de sombrillas al importador de limones el crédito que posee en forma de una letra de cambio sobre Sevilla por moneda alemana. Veremos en seguida, a qué precio (cotización de divisas, fluctuaciones del cambio) esto se realiza. El importador de limones remite aquella letra, librada en pesetas españolas a Málaga en pago de los limones recibidos.

Esta letra reza:

A los 30 días vista pagará Vd. a la orden de la Central Hamburguesa de Limones, la suma de 1.000 pesetas en pago de nuestra factura de sombrillas, fecha 1° de agosto.

Al señor
Manuel Sánchez
Sevilla

Fábrica de Sombrillas
de Hamburgo
S. A.

La venta de la letra por la casa importadora de sombrillas a la Central de Limones ya está certificada en el mismo texto por el giro a la orden de la Central de limones. La venta ulterior de la letra a la casa exportadora de limones de Málaga se anota en el dorso de la misma. Dice: Por nosotros a la orden de los señores Cervantes y Saavedra en Málaga. Central Hamburguesa de limones.

De Málaga la letra es remitida por un Banco a Sevilla, donde el importador de sombrillas, Manuel Sánchez, la paga.

Con esto la operación de sombrillas y limones está liquidada en todas sus fases. La casa exportadora de sombrillas en Hamburgo y la Central de Limones en Málaga han recibido su dinero; la casa importadora de limones de Hamburgo y la importadora de sombrillas en Sevilla han pagado sus cuentas. Y sin embargo, sólo ha intervenido papel moneda español y alemán. Por más que hayan participado cuatro personas en este intercambio, se ha pagado mercancía con mercancía - la alemana con la española.

Cosa análoga sucede, cuando las letras, en lugar de estar en relación directa con las casas importadoras, se entregan a los Bancos, como acontece generalmente, con importadores y exportadores residentes en distintos lugares. Pero nos llevaría demasiado lejos explicar aquí ese proceso. Diferencias esenciales no existen.

Sin embargo, queda por resolver otra cuestión muy importante, a saber ¿cómo se hace en Hamburgo la cotización de las divisas –pesetas? ¿o qué precio pagó en moneda alemana, la casa importadora de limones por la letra librada en moneda extranjera? También contestaremos a esta pregunta. El precio de la letra se determina, al igual que el de los limones y de las papas, por la oferta y la demanda. Abundancia de papas o de letras significa precios bajos de unos y otros. Ahora bien, en Alemania se ofrecen muchas letras en pesetas si se exportan muchas mercaderías a España; mientras que la demanda de pesetas es exigua, cuando se importan pocas mercaderías españolas. Entonces baja el precio (la cotización) de la peseta, para subir cuando sucede lo contrario.

Mientras la importación y exportación no varían, la oferta y la demanda de las divisas se mantienen en equilibrio. Pero el cambio se produce tan pronto como los precios en España o Alemania, para seguir con nuestro ejemplo, por cualquier motivo se desvían de su tendencia normal. Si los precios de mercaderías suben, por ejemplo en España, porque se haya emitido allí relativamente más papel que en Alemania, entonces los altos precios atraerán mercancías extranjeras en proporción mayor que la habitual, mientras que la exportación de productos españoles, por la misma razón, es poco remuneradora. Es así que la importación de España crece y su exportación decrece, y por lo tanto la oferta de pesetas en Hamburgo es grande y la demanda de ellas pequeña. Y dado que oferta y demanda determinan el precio o sea la cotización de la peseta, se pagará por ella en Hamburgo solamente 0,75 ó 0,70 en vez de 0,80. La casa exportadora de sombrillas obtendrá entonces por la letra librada sobre Sevilla no ya la misma cantidad que antes, sino menos; y lo que creía haber ganado más de lo usual, por los precios elevados a que vendió las sombrillas en Sevilla, lo perderá nuevamente en la venta de la letra por su baja cotización. A la inversa, la Central de

limones recuperará ahora, en la compra de pesetas en Hamburgo, lo que en Málaga había pagado de más por los altos precios de los limones.

Este juego continúa hasta que los precios de las mercancías elevadas por la política financiera española se compensen con la correspondiente baja de la peseta, perdiéndose así el estímulo por aumentar la importación y disminuir la exportación. El equilibrio entre la importación y exportación se establece, pues, automáticamente por las fluctuaciones del cambio, lo que significa que no se precisan reservas monetarias especiales para la compensación de un balance desfavorable entre países con papel moneda, porque semejantes balances no pueden producirse.

Está demás decir, que si los precios subiesen en Alemania, permaneciendo al mismo nivel en España, las cosas sucederían exactamente a la inversa. En tal caso la exportación de sombrillas no convendría; pero tanto más la importación a Alemania por parte de todos aquellos países, con los cuales aquella en otros momentos compite en el mercado mundial. Entonces en Alemania se ofrecerían pocas divisas extranjeras, necesitándose muchas, y se pagarían por ellas precios elevados (en marcos de papelmoneda). Esta alza de divisas restablecería nuevamente, y en forma automática, el equilibrio en las importaciones y exportaciones.

No hay duda de que, si en ambos países circula papelmoneda, las fluctuaciones posibles del cambio pueden alcanzar cualquier altura y afectar de una manera muy desigual a los comerciantes, favoreciendo a los unos y perjudicando a los otros, aumentando así el peligro de pérdidas en el comercio. Pero la posibilidad de producir, mediante la política financiera, grandes fluctuaciones de cambio en forma ilimitada y arbitraria -¿no entraña acaso el reconocimiento de que con idéntica política y en forma igualmente arbitraria podrían mantenerse firmes las cotizaciones? Dado que el equilibrio entre importación y exportación es susceptible de ser perturbado por la política financiera, ha de ser igualmente posible nivelar por medio de ésta las fluctuaciones comerciales, aun cuando sean originadas por causas naturales (p. e. buenas o malas cosechas). Para eso basta que los distintos países prosigan una distinta política monetaria de papelmoneda, concordante en todos los aspectos. Si en Alemania, lo mismo que en España, el equilibrio de los precios de mercancías se conservara, mediante una política monetaria adecuada, quedaría también intacta la relación entre la importación y exportación, así como entre la oferta y la demanda de letras, quedando la cotización firme. Para resolver por lo tanto este problema, bastaría un acuerdo entre los países interesados y una acción inspirada en este sentido.

sacar de la circulación, de acuerdo a la garantía del tercio, billetes por una suma tres veces mayor que la remesa de oro. En Alemania, en cambio, la circulación monetaria ha aumentado por el triple de la remesa española. El efecto es que los precios en España bajan y en Alemania suben. Esto continuaba hasta que el equilibrio nuevamente se había restablecido. (1)

Dado que tales remesas de oro se sucedían con frecuencia, creyóse necesario mantener para este fin ciertas reservas de oro. Era una opinión equivocada. El equilibrio se habría restablecido automáticamente aún sin las remesas de oro, como consecuencia de la restricción (o del aumento) que la importación (o la exportación) experimentó con las fluctuaciones del cambio. La importación de las remesas de oro y de las reservas que las alimentaban no radicaba en la remesa en sí, sino en la influencia que ejercían sobre los precios. Estos, y no las remesas de oro, restablecían el equilibrio. Si en todas partes, donde la cotización de letras extranjeras subía (o sea cuando debíase pagar elevados precios en marcos por letras en pesetas), hubiérase procedido a presionar los precios, retirando billetes de la circulación, el equilibrio habríase restablecido inmediatamente, tanto en las importaciones como en las exportaciones, y la cotización de las divisas hubiera vuelto a la par. Una maniobra sumamente sencilla: la restricción del descuento de letras por parte del Instituto Emisor habría hecho completamente superfluas las remesas de oro y las reservas destinadas a ello.

Una acción se imponía y no lingotes inactivos de oro; el sistema monetario ya no puede concebirse como una cualidad de una materia, sino únicamente como una acción, como efecto de medidas administrativas.

Pero esto nunca fué comprendido, (2) y tal vez no lo sea aun hoy.

Bajo el patrón oro las fluctuaciones del cambio jamás podían superar los gastos de la remesa de oro. Para un grado de cultura, en el cual era vano esperar del Estado algo bueno, alguna obra constructiva, la regulación automática de las fluctuaciones monetarias tenía sus ventajas; pero en nuestros Estados actuales habría que considerar como un agravio a los funcionarios públicos motivar el mantenimiento del patrón oro en aquellas razones.

Tratándose de máquinas se prefiere, por cierto, un regulador automático al brazo humano. Mas las cuestiones monetarias no han de compararse con un sistema mecánico. Además, la regulación monetaria bajo el patrón oro sólo se realiza automáticamente, en cierto sentido, ya que las remesas de oro imponen que el oro sea contado, empaquetado, asegurado, remitido y acuñado de nuevo. En cambio el retiro de una suma adecuada de dinero, como medida administrativa del Banco Emisor, tendría el mismo efecto, originando mucho menos trabajo y ningún gasto.

También hay que tener en cuenta que las fluctuaciones de cambio entre países muy distantes, donde rige la tasa regular de interés, pueden alcanzar hasta el 4% y más (3).

Finalmente, el patrón oro automático no previene las fluctuaciones; sino entra en función recién cuando ellas han alcanzado su nivel máximo, el así llamado punto de oro (representado por los gastos arriba mencionados) que se produce en el momento de iniciarse la exportación o importación de oro. Luego el remedio entra en acción, recién cuando ya se ha hecho todo el daño que las fluctuaciones del cambio pueden producir. En cambio, en los países con papel-moneda, siempre que todos los funcionarios de la Administración Monetaria cumplan conscientemente con sus deberes, las medidas preventivas ya actúan apenas se insinúa un desequilibrio, de manera que las fluctuaciones del cambio quedan reducidas allí. Por cierto que se podrían prevenir también bajo el patrón

oro, y el Reichsbank hasta afirma de sí, que no es ningún autómeta; pero ¿dónde queda la eficacia automática del patrón oro, si hay que acudir con hechos en su ayuda?

Lo dicho hasta aquí se refiere al papel-moneda tradicional y común. Para la libremoneda, que reacciona inmediatamente a todas las medidas de la Administración Monetaria, debido a la circulación forzosa, vale en forma absoluta mi aserción de que no se precisan reservas de ninguna clase para la conservación de una cotización estable de cambios.

(1) Si el alza general de precios, provocado por esas alteraciones, hubiese procedido de Alemania en lugar de España, entonces el importador de limones de Hamburgo (en lugar del importador de sombrillas) habría escrito en forma análoga a Málaga, que la elevada cotización de la peseta en Hamburgo le obliga a remitir en pago de los limones recibidos oro amonedado alemán para que se lo haga reacuñar en moneda española.

(2) Véase: „Política monetaria activa“ en la Bibliografía al final del libro, (por traducirse al castellano).

(3) Los gastos de una remesa de oro, por ejemplo de Europa a Australia, importa por lo menos el 2 %, formado por la pérdida del interés durante el viaje, del flete, del seguro contra los riesgos de mar y robo, del embalaje y comisiones. En estos 2 %, pues, la cotización de las letras en Europa puede subir arriba de la par y en Australia caer debajo de la par, o viceversa; provocando una diferencia de 4%. ¡Y a todo esto se le llama: patrón oro!

2) La estabilización del comercio internacional

a) Los hechos

1) En los países de la Unión Monetaria Latina, antes de la guerra, las piezas de plata de 5 francos circulaban libremente. (1) Podían exportarse sin dificultad alguna de cualquiera de estos países a otro, tenían la misma fuerza de pago que las demás monedas de esos Estados, y circulaban también en la mayoría de los casos a la par de ellas.

2) La pieza de 5 francos era al mismo tiempo moneda fiduciaria. Durante un tiempo estaba garantizada sólo en un 50 % de su contenido de plata. Podía adquirirse con ella el duplo de su contenido en plata, de manera que de cada dos de esas monedas, una podía ser considerada siempre como verdadera moneda fiduciaria. El que fundía la moneda, perdía la mitad.

3) Debido a su libre circulación desempeñaba el papel de un árbitro automático, o sea de un regulador internacional del cambio, de un nivelador internacional del precio general de las mercancías.

4) Los balances comerciales y de pagos estaban completamente dominados por ese árbitro automático.

5) Si, por ejemplo, en el país A de la Unión, la circulación monetaria había aumentado (ya sea en cantidad, ya sea en rapidez) en desproporción con respecto a la circulación monetaria de los demás países signatarios, B o C, entonces los precios de mercaderías subían arriba del nivel de precios de B o C. Esto ocasionaba un aumento en A de la importación de los países B y C, y una reducción de la exportación, por cuya razón se producía un saldo negativo en el balance de mercaderías y pagos, y este saldo se compensaba en la exportación de piezas de 5 francos.

6) Dicha exportación de A a B y C presionaba sobre los precios en A y, al mismo tiempo, los elevaba en B y C. Hay que agregar que las piezas de 5 francos servían de garantía para los billetes, y que la exportación de esas piezas, que se retiraban del Banco Emisor, significaba generalmente el retiro de una doble cantidad de billetes, teniendo, por consiguiente, doble efecto. Esta exportación continuaba hasta que el equilibrio de los precios de productos, el de la importación y exportación y el del balance comercial y de pagos, se hubiera restablecido.

7) Si el aumento de billetes continuaba en el país A hasta el desplazamiento completo de las piezas de francos, entonces el saldo pasivo del balance de pagos ya no podía compensarse por la exportación de aquellas monedas, y el árbitro automático dejaba de funcionar; en su lugar apareció el agio.

8) Si se deseaba eliminar el agio en A, entonces retirábase papel-moneda. Así bajaban los precios de mercaderías, la importación decrecía, repuntando la exportación hasta que el balance de pagos pasivo tornábase activo, vale decir, hasta cerrar con un superávit. Entonces afluían nuevamente las piezas de 5 francos, que habían sido expulsadas por la precedente emisión de billetes, y comenzaba el juego inverso, hasta llegar a la compensación completa. Los precios de las mercaderías estaban entrelazados por la pieza de 5 francos como por un sistema de vasos comunicantes, donde el nivel de agua, después de cualquier alteración, recupera automáticamente el equilibrio.

9) Mientras en todos los países de la Unión Monetaria la emisión de billetes se orientaba por las señales de alarma mencionadas en los números 7 y 8, las oscilaciones del cambio debían mantenerse absolutamente dentro de los gastos de remisión de las monedas de plata.

10) La estabilidad de la cotización del cambio no se conseguía, pues, por la internacionalización de toda la circulación monetaria, sino por la validez internacional delegada a una cantidad limitada de monedas.

(El objeto verdadero de la Unión Latina era, por cierto, otro. Sus fundadores no habían previsto que la moneda de plata se elevaría a la categoría de monedas fiduciarias. Sólo a través de la teoría del papel moneda puede concebirse el mecanismo del árbitro automático arriba descrito.)

b) Conclusiones

1) El juego de fuerzas antes explicado concuerda enteramente con la teoría cuantitativa, y es al mismo tiempo la prueba de su exactitud.

2) Es evidente que en el juego mencionado no cambiarían las fuerzas, si en lugar de las piezas de plata de 5 francos se implantaran otras de papel, ya que las piezas de plata, en su calidad de dinero, no obraban en virtud de su contenido metálico fino. Lo que la convirtiera en moneda internacional fué más bien el privilegio que le había sido conferido por convenios internacionales.

3) Si semejante moneda, fabricada bajo las potencias interesadas, sólo se expendiera en una cantidad determinada al efecto, y en una única clase de moneda, por ejemplo de 5 francos, entonces esa moneda internacional entraría y saldría libremente en todas partes, desempeñando el rol de auto-regulador de las importaciones y exportaciones, manteniendo las cotizaciones del cambio a la par, tal como lo hace actualmente la moneda de 5 francos.

4) La afluencia extraordinaria de semejantes billetes sería una prueba de la escasez del papel-moneda nacional en circulación, y el reflujo una prueba de su abundancia.

5) La desaparición completa de los billetes internacionales y el consiguiente agio sería la señal de alarma para proceder a un drenaje enérgico del mercado monetario, que debiera continuar hasta la desaparición del agio y reaparición de los billetes internacionales.

6) A la inversa, una gran afluencia de estos billetes internacionales sería la prueba exacta de que escasea la circulación de moneda nacional, a no ser que quiera suponerse que los billetes internacionales hayan sido expulsados de todos aquellos países por el exceso de dinero nacional. Esta última suposición, empero, es una cuestión del sistema monetario propiamente dicho, y no debe confundirse con el problema del cambio.

En el capítulo siguiente daremos un cuadro de las bases de la Unión Internacional de Cambio que debería fundarse según nuestras proposiciones.

(1) El acuerdo monetario latino comprende a Francia, Italia, Bélgica, Suiza y Grecia. Entre tanto ha sido anulado en Julio de 1921.

8. La Unión Universal de Cambio

(La estabilización de los cambios)

1) Los países que quieran adherirse a la Unión Universal de Cambio (International Valuta Association „Iva“), adoptarán como unidad monetaria la „Iva“.

2) Esta nueva unidad monetario (Iva) no debe comprenderse estáticamente, como si fuera el producto de una cualidad de alguna substancia (oro), sino más bien dinámicamente, como resultado de una acción continua de la política monetaria, por cuya razón podrá ser una magnitud exactamente determinada tan sólo mientras que aquella política monetaria la mantenga como tal.

3) La política monetaria de los Estados adheridos a la Iva está basada en la estabilidad monetaria absoluta (1) de la Iva.

4) Las estadísticas relacionadas con esta estabilidad absoluta serán llevadas de acuerdo a normas uniformes.

5) La política monetaria activa, orientada en la estabilidad absoluta, reposa en la teoría cuantitativa, quiere decir, en el reconocimiento de que, por medio del aumento o de la disminución de la oferta del dinero, el nivel general de los precios siempre puede ser retraído a su punto de partida, cada vez que tienda alejarse, y eso en cualquier circunstancia, aún en estado de guerra.

6) En los Estados adheridas a la Iva, el sistema monetario permanecerá nacional, pero será administrado de acuerdo a principios uniformes, sanos y válidos en todas las circunstancias y etapas de la evolución.

7) La política monetaria nacional y uniforme arriba caracterizada, eliminará de por si la causa principal de todos los trastornos en el balance comercial y las consiguientes fluctuaciones del cambio.

8) Sin embargo, no queda excluído que, por diferentes causas (por ejemplo: cosechas variables), se produzcan en escala menor ciertas alteraciones de equilibrio en el balance comercial.

9) Para suprimir también los efectos de estas influencias sobre el cambio, será creado un billete internacional de cambio del que responderán sólidariamente todos los Estados comprendidos en la Iva. Tal billete podrá ser libremente importado y exportado y tendrá fuerza legal de pago a la par de la moneda nacional.

10) Dicho billete internacional de la Iva será impreso en una Oficina Central, bajo la vigilancia de los Estados interesados y será entregado a todos ellos contra reembolso de los gastos de producción y administración únicamente.

11) La cantidad de estos billetes ha de ser determinada exclusivamente por su fin regulador, lo más adecuado sería el 20 % de los billetes nacionales en circulación.

12) La Administración Central de la Iva recibirá por los billetes entregados letras pagaderas el día en que, por deficiencias en la política monetaria nacional, el balance comercial se

tornase pasivo en forma persistente y motivase la emigración total de los billetes monetarios de la Iva que sólo se podrían negociar contra agio. Desde ese día se cargaría también interés sobre las letras a vencer.

13) Los billetes de la Iva serán emitidos en valores apropiados especialmente para el comercio minorista, de manera que toda escasez o abundancia se haga sentir de inmediato. De este modo la política monetaria nacional queda sujeta al contralor público.

14) Los Estados adictos a la Iva consideran que está en su propio interés hacer cuanto sea posible para que el billete internacional circule siempre a la par de la moneda nacional.

15) Esto lo consiguen aumentando la circulación monetaria nacional al afluir constantemente los billetes de la Iva y, viceversa, retirando la moneda nacional al refluir dichos billetes.

16) En el caso de que la política monetaria internacional convenida en interés de los billetes de la Iva, provocara una discrepancia amplia y persistente con las exigencias de la estabilidad monetaria absoluta (véase párrafo 3), la oficina Central de la Iva procederá a investigar las causas del fenómeno, e impartirá las instrucciones pertinentes a todos los Estados de la Iva para eliminar el inconveniente.

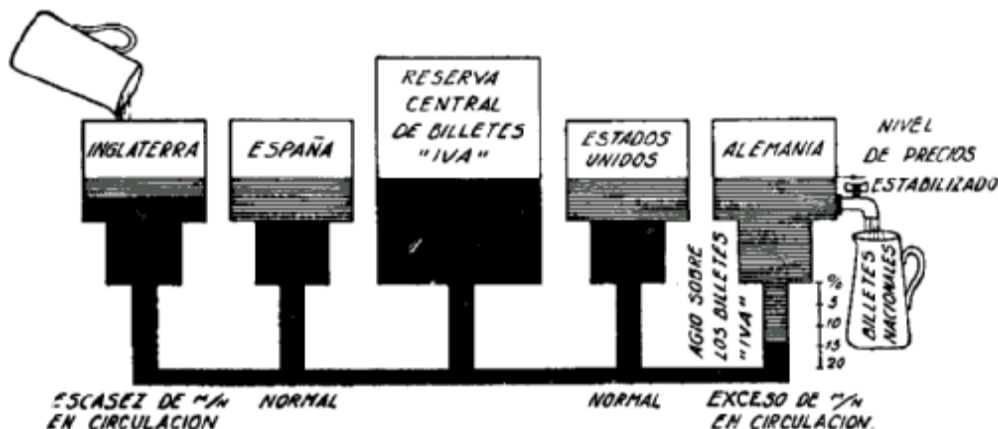
17) La Oficina Central de la Iva se hará cargo de los gastos de importación y exportación de los billetes, para que no influyan en su cotización a la par.

18) Los gastos de administración se distribuirán entre todos los Estados adheridos, en proporción a los billetes recibidos.

19) Podrán adherirse a la Iva todos los países, aún los no europeos. Basta para ello cumplir con las condiciones expresadas en los números 1 y 9 y adoptar una política monetaria nacional ajustada a los principios de la estabilidad absoluta (ver párrafo 3). La Oficina Central de la Iva entregará entonces gratuitamente al Estado adherido una cantidad de billetes igual al 20 % de su circulación nacional.

20) El retiro de la Iva podrá efectuarse en cualquier momento cancelando las letras mencionadas en el párrafo 12.

21) La disolución de la Iva se efectúa previo pago de las letras expedidas a favor de la administración de la Iva y previa destrucción de los billetes reintegrados de esta manera.



Explicación de esta lámina:

De la misma manera que, en un sistema de vasos comunicantes, el nivel del agua, después de una perturbación cualquiera, vuelve automáticamente al mismo nivel, así quedarán en los Estados adheridos a la Iva los precios de las mercaderías siempre a la misma altura, es decir, tienden a llegar allí automáticamente después de cualquier trastorno, mientras la política monetaria nacional de dichos Estados prosiga la estabilidad monetaria absoluta.

Si un país viola los principios de la estabilidad monetaria absoluta, descuidando las señales de alarma: la exportación o importación de los billetes de la Iva, entonces puede suceder que sea inundado por dichos billetes (Inglaterra) o también que estos sean enteramente desplazados del país (Alemania). Pero ningún Estado tiene interés en una inundación de billetes de la Iva, debido a los intereses que pierden con ellos; menos todavía puede quedar indiferente si son desplazados, porque entonces se presenta el agio, el cual se hace notar en forma muy desagradable en el comercio.

El vaso que lleva el nombre „E.E. U.U.“ muestra un estado normal. El ensanchamiento inferior, que recibe los billetes de la Iva, para el comercio minorista está lleno hasta la mitad. Puede aún recibir más billetes, pero también perder algunos.

En cambio el vaso designado con „Inglaterra“ está excesivamente lleno de billetes de la Iva. Una fuerte dosis de moneda nacional acabará con este exceso.

Todo lo contrario pasa con la figura „Alemania“ cuyo agio se suprime pronto con el reflujó de billetes de la Iva, que se producirá tan pronto se retire por la canilla el exceso de monedas nacionales.

Para comprender mejor estos sucesos véase el capítulo precedente „7p. El comercio internacional“, con su lámina explicativa del balance comercial.

(1) El Dr. Th. Christen designa en sus escritos como „estabilidad monetaria absoluta“, el estado de equilibrio entre la oferta de dinero y la de mercadería, el cual se presenta como consecuencia de una consciente y activa política monetaria.

La Libre Moneda



Libremonedas
Diez pesos 10

cuyo poder adquisitivo invariable es garantizado mediante el ajuste continuo de la demanda a la oferta (ley monetaria del 15 de Diciembre de 1935), por la
ADMINISTRACION PUBLICA DE LA LIBREMONEDA

Directorio Responsable:
Fh. Christen Silvio Gesell Ernesto Frankfurth

Silvio Gesell

SERIE MDR. 1936
Nº 211926



Libremonedas
10
Diez pesos

Los imitadores de la Libremonedas y los circuladores de falsificaciones son perseguidos judicialmente. La denuncia de falsificaciones es premiada.
SERIE MDP
No. 211926

La Libremonedas se aceptará por su valor nominal en todas las cajas públicas y transacciones comerciales, siempre que el poseedor haya llenado debidamente las casillas de fechas vencidas con las correspondientes estampillas pro-circulación.

*

Desde el 16 de Diciembre de 1936 hasta el 14 de Enero de 1937, este billete será canjeado gratis por otro nuevo de igual valor en todas las cajas públicas y bancos donde también se venden las estampillas pro-circulación.

SERIE MDR. 10 PESOS
Nº 211926.
1936

Libremonedas CINCO CENTAVOS 5 cts	Libremonedas CINCO CENTAVOS 5 cts
Libremonedas CINCO CENTAVOS 5 cts	Libremonedas CINCO CENTAVOS 5 cts
Libremonedas CINCO CENTAVOS 5 cts	15 JUNIO 5 cts
15 JULIO 5 cts.	15 AGOSTO 5 cts.
15 SETIEMBRE 5 cts.	15 OCTUBRE 5 cts.
15 NOVIEMBRE 5 cts.	15 DICIEMBRE 5 cts.

TERCERA PARTE: La teoría libremonetaria del interés

(QUINTA PARTE DEL ORIGINAL EN ALEMÁN)

1. Robinsonada (1)

(A la cabecera de este capítulo pongo, como piedra de toque, una Robinsonada para comprobar la exactitud de la teoría del interés aquí desarrollada; y a la vez para destruir los prejuicios tan arraigados en la mente de los lectores, facilitándoles así una inteligencia perfecta de la nueva hipótesis).

Robinson habíase propuesto construir un canal, por cuya razón debía asegurarse las provisiones necesarias para los tres años que duraría el trabajo. Sacrificó cierto número de cerdos, y ensaló su carne. En seguida excavó un pozo para llenarlo con trigo, que cubrió cuidadosamente. Las prendas de vestir, que había confeccionado de pieles curtidas de ciervo, las encerró en un cajón, agregándoles antes una glándula de zorrino para protegerlas contra la polilla. En una palabra: hizo lo posible según su entender, para hallarse bien provisto para los próximos tres años.

Ahora bien; mientras revisaba su último cálculo, para ver si su „capital“ en realidad respondería a la empresa que se había propuesto, vió que estaba acercándose un hombre:

- ¡Hola! - exclamó el forastero. Mi barco se hundió aquí cerca, y a duras penas he conseguido salvarme en esta isla. ¿Podrías facilitarme algunas provisiones, hasta que haya cultivado un terreno y cosechado algo?

Al oír esto, los pensamientos de Robinson volaron rápidamente de las provisiones al interés, y a la gloria de la vida de rentista. No titubeó en decir que sí.

-¡Magnífico! -exclamó el náufrago-, mas quiero advertirte que no pago intereses. Antes prefiero vivir de la caza y de la pesca. Mis creencias me prohíben tanto dar como tomar intereses.

R: -Bonita religión la tuya. Pero ¿en qué te fundas para suponer que yo voy a prestarte mis provisiones, si no me quieres pagar ningún interés?

N: -En tu egoísmo, es decir, en tu propia conveniencia, Robinson; mi propuesta te reportará ventajas bien entendidas, y no pocas.

R: -Esto tendrás que demostrármelo, amigo. Debo confesarte que no alcanzo a comprender cómo podría beneficiarme prestándote mis provisiones sin interés.

N: -Te lo demostraré, y cuando te hayas convencido, no sólo me harás el préstamo en las condiciones que te pido, sino que todavía me quedarás muy agradecido. Ante todo, necesito vestirme; pues, como habrás notado, estoy poco menos que en cueros. ¿Tienes ropa?

R: -Aquel cajón está lleno hasta el tope.

N: -Pero, amigo Robinson, ¿a quién se le ocurre guardar en cajones tan clavados ropa de pieles, el manjar favorito de las polillas? Esas prendas hay que airearlas con frecuencia y engrasarlas, de lo contrario se endurecen y se agrietan.

R: -Tienes razón; pero, ¿dónde quieres que las guarde? ¿Acaso en este armario, para que a las polillas se agreguen las lauchas y las ratas?

N: -Sin embargo, las ratas habrían entrado bien pronto en el cajón. Mira, allí ya han empezado a roer la madera.

R: -De veras; no sé como librarne de esta plaga.

N: - ¿No lo sabes? Y dices que has aprendido a calcular? Te voy a decir cómo en mi país las personas en tu situación se defienden contra lauchas, ratas y polillas, ladrones, y hasta contra roturas, polvo y moho: Préstame esa ropa, y yo me comprometo a confeccionarte ropa nueva, tan pronto la necesites. De este modo recibirás la misma cantidad de vestidos que me entregaste; pero por ser nuevos, de mejor calidad; porque si los guardaras en este cajón, los sacarás viejos y apestando a zorrino. ¿Te conviene el trato?

R: -Sí, amigo; convengo en cederte mi cajón de ropa, pues reconozco que me es ventajoso hacer este préstamo aun sin intereses. (2)

N: -Muéstrame ahora el trigo. Necesito de él tanto para sembrar como para hacer pan.

R: -Lo tengo bajo tierra en aquella loma.

N: - ¡Cómo! ¿Has enterrado el trigo por tres años? ¿Y la humedad? ¿Y el gorgojo?

R: -Lo sé; pero, ¿qué voy a hacer? Créeme, lo he pensado mucho, sin que haya encontrado mejor solución para guardarlo.

N: -Agacha un poco la cabeza. ¿Ves esos insectos que saltan en la superficie? ¿Y el moho que está formándose ahí? ¡Debes apresurarte a ventilar tu trigo si quieres salvarlo!

R: - ¡Es para desesperar con este capital! Si supiera cómo defenderme contra esas mil y una fuerzas destructivas de la naturaleza.

N: -Yo te voy a decir, Robinson, lo que se hace en mi tierra. Nosotros construimos un galpón seco y aireado, depositando el trigo sobre el suelo bien entarimado. Regularmente, cada tres semanas, lo removemos cuidadosamente con palas para ventilarlo. También mantenemos una cantidad de gatos, colocamos trampas contra las ratas y finalmente aseguramos todo contra incendio, y de ese modo logramos que la pérdida anual en calidad y peso no pase del 10%.

R: -¡Date cuenta! ¡Cuánto trabajo, cuántos gastos!

N: -Te arredra el trabajo y no quieres gastar? Muy bien; entonces te voy a decir lo que debes hacer: Préstame tu trigo, y yo te lo devolveré de la nueva cosecha, kilo por kilo y bolsa por bolsa. Así te ahorras el trabajo de levantar el galpón, de remover el trigo y de mantener gatos; no pierdes nada en peso y en lugar de grano viejo tendrás siempre pan fresco y sustancioso. ¿Aceptas?

R: -Sí, de mil amores.

N: -¿Quiere decir que me prestas tu trigo sin interés ?

R: -Desde luego; sin interés y agradecido.

N: -Bueno; pero no necesito todo; me basta una parte.

R: -¿Y si te ofrezco todo a condición de que me devuelvas solamente nueve bolsas por cada diez recibidas?

N: -Agradezco la proposición; pero eso también sería trabajar con interés, aunque negativo. Capitalista sería, en tal caso, el prestatario en lugar del prestamista. Mi credo, empero, me prohíbe la usura, es decir, tanto el interés positivo como el negativo. En cambio, te propongo confiar tu reserva de trigo a mi custodia. Yo construiré el galpón y me ocuparé de todo lo referente a la conservación del grano. Al final del año retribuirás mi trabajo con dos bolsas de cada diez. ¿Convenido?

R: -A mí me es indiferente que consideres tus servicios como usura o como jornales. Yo te entrego diez bolsas y tú me devolverás ocho. De acuerdo.

N: -Pero necesito aun otras cosas: un arado, un carro, herramientas. ¿Quieres prestarme eso también sin interés? Te prometo devolvértelo todo tan flamante como lo he recibido.

R: -Naturalmente, acepto tu propuesta; porque todas estas existencias sólo me dan trabajo ahora. Hace poco se desbordó el arroyo, inundando el galpón, cubriendo el piso de agua y lodo. Luego, un ventarrón se llevó el techo, quedando todo a la intemperie. Y ahora, que el tiempo es bueno, el viento llena el galpón de polvo y arena. Parece que todo se hubiera confabulado contra mi capital: herrumbre, putrefacción, roturas, sequía, sol, obscuridad, humedad, carcomas y hormigas. Menos mal que aquí no hay ladrones ni incendiarios. ¡Cuánto me alegro de haber hecho este convenio de préstamo, que me permite tener disponibles para más adelante todas mis cosas en perfectas condiciones, sin trabajo, sin gastos y sin pérdida alguna.

N: -Quiere decir, que reconoces ahora cuán ventajoso es para ti cederme tus bienes en calidad de préstamo sin interés. (3)

R: -Lo reconozco francamente. Sin embargo, ¿quisiera saber por qué razón en mi país tales provisiones producen interés a su propietario?

N: -Tendrás que buscar la explicación en el dinero, que allí facilita tales negocios.

R: -¡Cómo! ¿La causa del interés estaría en el dinero? No puede ser. Atiende a lo que dice Marx del dinero y del interés: „El trabajo humano es la fuente del interés (plusvalor). El interés, que convierte el dinero en capital, no puede proceder del mismo dinero. Si es

verdad que el dinero es un medio de cambio, entonces no hace otra cosa que pagar los precios de las mercancías que se adquieren con él, y si como tal permanece inalterado, no puede aumentar de valor. De ahí que el plusvalor (interés) debe proceder de las mercaderías adquiridas, que se venden a mayor precio. Esta alteración no puede tener lugar ni en la compra ni en la venta, porque en estas dos operaciones se cambian valores equivalentes. Queda en pie entonces sólo una hipótesis, de que el cambio de valor se efectúa por el uso de la mercadería después de su adquisición y antes de su reventa." (Marx: „Capital“, Capítulo 6).

N: - Dime, Robinson, ¿desde cuándo te encuentras en la isla?

R: - Desde hace 30 años.

N: - Se conoce. Te refieres todavía a la teoría del „valor“. Eso, mi querido Robinson, ha terminado. La teoría del „valor“ ha muerto. Ya no hay quien la defienda.

R: - ¿Dices que la teoría marxista del interés haya muerto? No puede ser. Y suponiendo que no hubiera ya quien la sostenga, yo lo hago.

N: - Bien, ¡defiéndela! Pero no lo hagas con palabras sino con hechos. Si quieres hacerlo frente a mí, entonces renuncio al convenio que acabamos de celebrar. Tus provisiones, por su esencia y objeto, pueden considerarse como la cristalización de lo que comúnmente designamos con el nombre de „capital“. Te invito a presentármelo como capitalista. Yo necesito de tus cosas. jamás obrero alguno se ha acercado a un empresario tan desnudo como yo. Nunca la relación exacta entre el poseedor del capital y el que lo necesita, se ha planteado en forma tan evidente como en nuestro caso. ¡Intenta, pues, obtener de mí algún interés! ¿Quieres que empecemos el trato de nuevo? (4)

R: - Renuncio a ello. Las ratas, la polilla, la herrumbre han minado mi poder capitalista. Pero, dime, ¿cómo te explicas todo esto?

N: - La explicación es sencilla. Si en esta isla existiera un sistema monetario y yo, como náufrago, necesitara un préstamo, tendría que dirigirme a un prestamista, para adquirir las cosas que acabas de prestarme sin interés. Pero ante este prestamista, a quien no apremian ni las ratas, ni la polilla, ni la herrumbre, ni el fuego, ni las goteras del techo, no puedo presentarme como lo hice ante ti. La pérdida que siempre va ligada a la posesión de mercancías, (mira, el perro se lleva ahí una de tus pieles, es decir, una de las mías), ésta la sufre tan sólo quien las tiene que guardar, nunca el prestamista. A él no le atañen tales preocupaciones, ni las pruebas convincentes con que supe entermecerte. Tú no has cerrado el cajón de las pieles, cuando te denegué rotundamente el pago de intereses. La naturaleza de tu capital te hizo accesible a continuar tratando conmigo. En cambio, el capitalista monetario me cierra la caja de hierro en las narices, cuando le digo que no pago intereses. Yo, en realidad, no necesito el dinero mismo, sino las pieles que pueda comprar con él. ¡Las pieles me las entregas sin interés, en cambio por el dinero, que necesito para comprarlas, debo pagar interés!

R: -Vale decir, que la causa del interés la habría que buscar, en realidad, en el dinero, y que Marx también estaría en un error, cuando dice: „Es en el capital comercial, propiamente dicho, donde aparece más pura la fórmula: Dinero-Mercancías-Más Dinero, lo que significa: Se compran las mercaderías para venderlas más caro. Por otra parte el movimiento del capital comercial se desenvuelve enteramente dentro de la esfera circulatoria. Pero siendo imposible buscar en la circulación misma la causa de la transformación del dinero en capital, resulta que el capital comercial, cuando se cambian equivalencias, sólo sea deducible del

doble perjuicio que sufren los productores, como pretenden en la adquisición y la venta de mercaderías por el comerciante, quien se interpone entre ellos como un parásito. Por eso, si no se quiere que el empleo del capital comercial sea declarado como un atropello liso y llano cometido contra los productores de las mercancías, habrá que recurrir a una larga serie de eslabones intermediarios." (Marx: „El Capital, 6a. Edición, pág. 127).

N: -Este es un error tan grande como el anterior de Marx. Y dado que se ha equivocado con respecto al dinero, que es la médula de toda la economía social, debe haberse equivocado también en lo demás. El, como todos sus discípulos, cometieron el error de excluir de la esfera de sus investigaciones el problema monetario.

R: -Esto me lo acaban de demostrar nuestras negociaciones de préstamo. Es verdad que también para Marx el dinero es tan sólo un medio de intercambio; pero su acción, al parecer, va más allá de la sencilla que consiste en „pagar el precio de las mercaderías que compra“. El hecho de que el banquero cierre su caja de hierro, en las narices del prestatario, cuando éste se rehusa a pagarle intereses, y que desconoce todas aquellas preocupaciones que apremian al poseedor de mercaderías (capitalista), se debe pura y exclusivamente a la superioridad que tiene el dinero en sí sobre la mercancía, y ahí está el error de Marx.

N: -Por cierto, ¡cuánto poder de convicción tienen las ratas, la polilla y el moho!

(1) En obsequio a la brevedad he procurado que se desenvuelva el contrato de préstamo, aquí descrito, sin que intervenga la influencia reguladora de la competencia. Si ésta tuviera ingerencia en las negociaciones de préstamo, de manera que para una misma persona, en nuestro caso el naufrago, hubiera varios prestamistas, o sea Robinsones, entonces saldría tal persona mucho más favorecida aún en el convenio. Además, se supone aquí, que ambas partes contratantes reconocen los principios fundamentales de la libretierra; de lo contrario no llegarían, bajo tales condiciones, a la celebración de un convenio, sino a la lucha y al pillaje.

(2) Llama la atención que hasta hoy ningún teórico en cuestiones del interés se haya dado cuenta de esta ventaja, tan sencilla y clara. Ni siquiera la notó Proudhon.

(3) Knut Wicksell: „Valor, Capital y Renta“, pág. 83: „Boehm-Bawerk sostiene que los bienes actuales sean, por lo menos, equivalentes a los bienes futuros, ya que en caso necesario podrían ser „guardados“ para el uso futuro“. Esto es, desde luego, una gran exageración. Por cierto, menciona dicho autor como excepción a esta regla las mercancías sujetas a alteraciones, como ser: hielo, fruta, etc. Más; lo mismo ocurre, en mayor o menor grado, con toda clase de productos alimenticios sin excepción alguna. Y quizás, los metales nobles y las piedras preciosas, sean los únicos bienes cuya conservación para el futuro no requiere gastos ni cuidados especiales; pero aún ellos corren el riesgo de perderse por accidentes, cómo el fuego, etc.“

(Para guardar oro, piedras preciosas y títulos, ofrecen los Bancos cámaras especiales (cajas de seguridad) para el uso particular. Pero es necesario abonar por ellas un alquiler, de manera que, por lo menos por el valor de éste, los bienes presentes están en desventaja con relación a los bienes futuros.)

(4) Téngase presente la nota (1).

2. El interés básico (puro)

Según la explicación que nos dan tanto los investigadores burgueses como los marxistas, el interés sería el satélite inseparable de la propiedad privada de los medios de producción. „El que rechaza la comunidad de bienes, o sea el comunismo, y desea la economía libre, debe también aceptar la economía del interés (capitalismo)“. Así sostienen todos aquellos que hasta la fecha se han ocupado del interés. Que más adelante, a la luz de la moral, las opiniones sobre la ética del interés hayan divergido considerablemente, es de importancia secundaria, y no aporta nada para la dilucidación del problema. Para quien paga el interés, o sea para el desposeído (proletario), es de poca monta que el interés sea, como sostienen los socialistas, una apropiación violenta, un abuso de la tiranía económica que atenta contra las buenas costumbres, o, como dicen los economistas burgueses, un premio justo a virtudes de orden económico: a la disciplina, a la aplicación y a la parsimonia.

Los marxistas, conforme a lo expuesto, se ven obligados a buscar el origen del interés (o sea la „plusvalía“) en la fábrica o, en todo caso, en la separación del obrero de sus medios de trabajo y, efectivamente, creen haberlo localizado allí.

En cambio, voy a demostrar que el interés está completamente desligado de la propiedad privada de los medios de producción, que el interés existe también allí donde no hay ni hubo jamás clase desposeída alguna (proletariado), y que la disciplina, la aplicación y la parsimonia nunca influyeron decisivamente sobre el interés. Demostraré que el interés, en oposición a tal teoría sobre el capital, tiene su arraigo en nuestro dinero milenario, oriundo de los tiempos de los babilonios, hebreos, griegos y romanos, y que es protegido por sus cualidades, ya sean substanciales, ya legalmente adquiridas.

Llama la atención que también Marx inicie sus investigaciones sobre el interés con el dinero (1). Pero tuvo la mala suerte de empezar, no obstante la advertencia de Proudhon, con una premisa falsa en el punto decisivo, ya que consideraba, exactamente como los vulgares investigadores burgueses, defensores del capital, al dinero y a la mercancía como equivalentes perfectos. (2)

Por este desacierto infortunado Marx se desvió de el principio.

El no encuentra nada que objetar en el dinero. Tal cual lo hemos heredado de los babilonios, de los hebreos, de los griegos y de los romanos, es, según él, un medio perfecto e irreprochable de intercambio, que desde su origen ha desempeñado espléndidamente su tarea. Que en la Edad Media la economía monetaria y la división del trabajo no hayan podido desarrollarse debido a la escasez monetaria, que la prohibición del interés, decretada por los Papas, haya acabado con la economía monetaria, a pesar de que dicha prohibición en el fondo no significaba otra cosa que la equivalencia forzada del dinero y de la mercancía, tal como Marx lo supuso, todo esto, digo, no pudo conmover su juicio de que ése dinero sea un medio perfecto de intercambio, un verdadero „equivalente“ universal. Naturalmente desconoce Marx un poderío especial monetario. El niega que los pueblos sean explotados por la Internacional del oro, o sean los especuladores y los usureros. En la Bolsa, según Marx, no hay robo, sino simples atropellos. El ave negra de la Bolsa se serviría del ardid, no de la fuerza; es solamente un pillo. El latrocinio presupone fuerza, y ésta no la tendrían los

hombres adinerados, ni los reyes de la Bolsa; pero sí los poseedores de los medios de producción. En una palabra: dinero y mercancías serían „equivalentes“ en cualquier tiempo y lugar, sin importar que el dinero esté en manos de un consumidor o de un comerciante que se presenta como comprador. Por eso dice derechamente: „El hecho de que el dinero sea por naturaleza oro y plata, por más que éstos no sean por naturaleza dinero, demuestra la congruencia de sus cualidades naturales con sus funciones como medio de intercambio“.

„Dieses Kind, kein Engel ist so rein,
Lasst's eurer Huld empfohlen sein!“ (3)

Con este himno al oro y al patrón oro, Marx ha desviado enteramente del dinero la atención del proletariado, poniendo a los pillos de la Bolsa, los usureros y los especuladores al amparo directo de la clase desposeída. Y así nos encontramos ahora ante el espectáculo trágico-cómico, de que en el mundo entero „los templos de Saturno estén vigilados por la guardia roja“. (4)

Es un hecho que los vocablos „interés“ y „dinero“ ni una sola vez han sido empleados en la plataforma electoral y en la prensa socialista.

Más todavía, llama la atención el hecho de que Marx en el proceso de intercambio presentado por él en la fórmula D-M-D' (Dinero-Mercancía-Más Dinero) descubre una contradicción con la equivalencia sostenida, y que, sin embargo, busca su solución por otro lado, prometiendo demostrarla en una larga serie de eslabones intermediarios.

Esta larga serie es, según Marx, el proceso de la producción, que comienza y termina en la fábrica. El empresario no es un explotador entre muchos, sino que sería el único explotador. La explotación se realiza íntegramente en la caja de salarios del empresario.

Ahora bien; yo, por mi parte, para resolver la contradicción encerrada en la fórmula D-M-D' de Marx, no tendré necesidad de tal serie de „eslabones intermediarios“ y acusaré directamente al interés como culpable, y lo haré en forma convincente para todo el mundo. Descubriré que la fuerza de la fórmula D-M-D' se encuentra en el mismo proceso de intercambio. Demostraré que el dinero tradicional, en la forma como lo hemos recibido de nuestros antepasados, no es ningún „equivalente“, sino que no puede menos que circular de acuerdo a la fórmula D-M-D' y que todo pueblo que acepte ese dinero, para fomentar la división del trabajo y facilitar el intercambio de los productos, necesariamente debe caer en las garras del capitalismo, o sea en la esclavitud del interés.

La fuerza que hace circular el dinero según la fórmula D-M-D', vale decir, la fuerza que convierte el dinero en capital, la tiene el dinero en mérito a las siguientes cualidades:

1) El dinero es la premisa incondicional de la perfeccionada división del trabajo.

2) El dinero tradicional (de metal y de papel) puede ser mantenido, merced a su constitución física, alejado del comercio por tiempo indefinido, sin que su depósito origine gastos considerables. En cambio, los productores de las mercancías (obreros), por estar pendientes del dinero, como medio de intercambio, lo necesitan forzosamente, ya que las pérdidas, que van ligadas al almacenaje de las mercaderías, crecen constantemente. (5)

3) A consecuencia de este estado particular de cosas, el comerciante puede, por cierto, obligar a los dueños de las mercaderías a concederle una bonificación especial, ya que renuncia a trabar arbitrariamente el intercambio de productos, desde que puede demorarlo, o, si fuera necesario, impedirlo enteramente mediante la simple retención del dinero.

4) De esta bonificación usual y constante se ha formado el interés del capital comercial, que alcanza, término medio, repartido sobre la venta total anual, el 4 al 5 % según la experiencia de varios miles de años.

Esta bonificación especial, a diferenciar bien de la ganancia comercial (6), no la puede naturalmente reclamar el que compra las mercaderías para satisfacer sus necesidades propias, (consumidor, porque este poseedor de dinero tiene tanta necesidad de comprar mercaderías como el productor de mercaderías tiene para venderlas), sino tan sólo el comerciante, en su calidad de poseedor de dinero, pues él es el hombre que comercialmente adquiere las mercancías para venderlas en igual forma, el que puede efectuar la compra o dejarla, sin que por ello tenga que sufrir personalmente hambre, en una palabra: es el hombre que compra todo un cargamento de trigo, cuando él, para su persona, requiere tan sólo una bolsa. Por cierto, siente el comerciante la necesidad de ganar mediante el comercio, y sólo comprando mercaderías puede satisfacer a ese estímulo. Pero detrás de esa compra comercial de mercaderías está, como fuerza motriz, no la necesidad material, sino el deseo de adquirir las mercaderías lo más barato posible, valiéndose para ello sin escrúpulos de todas las armas que el cambio de la conjuntura y la debilidad del vendedor le ofrecen. Si es la demora la que aumenta la debilidad del vendedor, entonces el comerciante lo deja esperar. En general, el comerciante hace lo posible para acrecentar los apuros del vendedor (productor, obrero), y como fuente eterna de trastornos interminables han de señalarse las circunstancias especificadas en los incisos 1 a 3. El consumidor no puede esperar, aunque el dinero se lo permitiera, porque está obligado por las necesidades personales; el productor tampoco puede esperar, aunque sus necesidades personales en algunos casos se lo concedieran. En cambio el comerciante, en su calidad de hombre de dinero y de dueño absoluto del medio imprescindible y general de intercambio, él sí, puede esperar; y así puede colocar constantemente en apuro tanto al productor como al consumidor de las mercancías, mediante la sola retención del medio de intercambio, o sea del dinero. Y los apuros del uno significan en el comercio el capital del otro. Si los productores y consumidores de mercaderías no estuvieran separados entre sí por el tiempo y el espacio, habríanse arreglado sin el dinero del mercader, tal como sucede todavía en el comercio del trueque, pero como están las cosas ahora, la mediación comercial (y con ella también el interés) constituye una necesidad, y es regla para la gran mayor parte de la producción de mercancías.

Basado en este hecho, podemos prescindir en nuestras consideraciones totalmente del dinero de los consumidores. Todo el dinero y todas las mercaderías pasan por las manos del comerciante. De ahí que sólo valen aquí las leyes de la circulación monetaria comercial. (7)

Habiendo hecho estas constataciones, voy a precisar los factores que limitan el tipo del interés que el dinero puede exigir por su mediación en el cambio. Lo hago ahora y en primer lugar, porque es esta la mejor forma de descubrir la verdadera naturaleza del interés del dinero.

Si el dinero es por eso Capital (D-M-D') porque puede obstruir arbitrariamente el intercambio de bienes, cabe preguntar ¿por qué el interés no alcanza la utilidad que la economía monetaria nos proporciona, y la que podemos apreciar por el rendimiento que tiene la división del trabajo frente a la economía primitiva? Análogamente sería justo preguntar, ¿por qué los terratenientes no aplican siempre en los arrendamientos la „Ley de bronce“, o por qué los accionistas del Canal de Suez, al fijar el importe de los derechos de navegación, consideran aun otras circunstancias que la sola competencia que hace la vía marítima por el Cabo de la Buena Esperanza?

Pero resulta que el derecho, que el dinero percibe por su uso, no sigue las mismas leyes que rigen el uso del terreno; aquél se asemeja más bien al derecho que los caballeros asaltantes extorsionaban en la Edad Media. El comerciante, que se veía obligado a tomar el camino junto al castillo, era prácticamente saqueado, pues se le despojaba del 30, 40 o 50 % de sus mercaderías en concepto de derechos de tránsito. Pero cuando el comerciante contaba aun con otros caminos, entonces el caballero se mostraba menos exigente; hasta cuidaba su camino; lo conservaba en buen estado, construía puentes, lo protegía contra otros bandoleros y, en última instancia, rebajaba los derechos de tránsito, para que los comerciantes siguieran prefiriendo, en lo sucesivo, su camino.

Cosa análoga ocurre con el dinero. También éste debe tomar en cuenta la presencia de competidores, si sus derechos son demasiado altos.

(Más adelante habré de demostrar todavía, que no puede haber competidores en cuanto se trate de prestar dinero. Los competidores, de los cuales aquí hablamos, no aparecen al prestar dinero, sino al cambiarlo por mercaderías).

Por lo pronto, es evidente que la división del trabajo puede desarrollarse mucho más allá de lo que hoy lo está en el mundo. El patrón oro es el patrón universal; por lo tanto ha de ser juzgado desde el punto de vista de la economía universal. Ahora bien; tres cuartas partes de los habitantes del mundo se arreglan hoy todavía, bien o mal, con la economía primitiva. ¿Por qué? En parte, porque el intercambio de bienes, que se efectúa por medio del dinero, está recargado por el interés. Tantos gastos inducen a los productores a abandonar su actividad en algunos ramos o en la totalidad de la producción de mercaderías y quedarse con la economía primitiva. De modo que la opción entre la economía primitiva y la comercial depende de un cálculo aritmético, en el cual el interés del dinero, con que está recargada la segunda, ha de conducir muchas veces a dar preferencia a la economía primitiva. Así, por ejemplo, preferirán muchos campesinos retener las papas de su cosecha para el engorde de chanchos, destinados al propio consumo, cuando el interés del medio de intercambio encarece la carne. El campesino produce entonces menos mercadería para el mercado, y más productos para su consumo personal, y precisa, así, menos dinero.

Frente a esta cantidad de mercaderías, que ni en la misma Alemania debe desestimarse, el dinero tiene que ser moderado en sus exigencias, para no convertir la economía comercial en economía primitiva. Y así como el campesino alemán, proceden las grandes masas de los pueblos de Asia y Africa.

Luego, si los dueños del dinero exigen de las mercaderías un tributo excesivo, la parte de la producción actual, que oscila en torno de la utilidad marginal de la división del trabajo, cede su lugar a la economía primitiva.

El tributo monetario excesivamente elevado reduce la producción de mercancías en beneficio de la economía primitiva. Esto trae por consecuencia la disminución de la oferta de mercancías y la consiguiente alza de precios.

Tomemos por ahora nota de esto.

También el arcaico trueque ejerce una influencia análoga sobre la demanda de dinero, o sea la demanda de los medios de intercambio, cuando éste exige un interés demasiado alto. De por sí, ya debe el dinero su existencia sólo a las dificultades inherentes al comercio del trueque. Fué creado precisamente para vencerlas. Pero si el dinero reclama por su mediación en el intercambio una recompensa exorbitante, entonces el trueque competirá de nuevo, y a menudo con éxito, especialmente en muchas regiones, como en Asia y Africa,

donde los productores no están separados por el tiempo y el espacio. Cuanto más fuerte gravita el interés sobre el intercambio de los productos, tanto más fácil resulta la competencia del trueque contra la economía monetaria, porque las mercancías negociadas por vía del trueque llegan hasta el consumidor sin pagar interés, y ¿a quién habrían de pagarlo también? (8). Resulta entonces evidente que el dinero no puede exigir un tributo arbitrario, máxime cuando los poseedores de las mercancías saben vencer los obstáculos, que el tiempo y el lugar oponen al trueque, reuniéndose en determinados días y lugares (mercados). (9)

De esta manera quitan ellos al dinero la base de su existencia, quiere decir, la demanda de medios de intercambio que la mercancía encarna. Y como los gitanos con sus carros son clientes perdidos para el ferrocarril, así las mercancías realizadas por el trueque están perdidas para el dinero.

Para nuestro objeto no es necesario calcular qué porcentaje de la producción mundial gira en torno del trueque, o sea cuantas mercaderías, debido al interés demasiado alto, excluyen la utilización del medio de intercambio (10). Basta haber comprobado en el trueque un competidor del dinero, cuyas perspectivas serán tanto más favorables, cuanto más alto sea el tributo que el dinero exige. Si sube el interés, entonces muchas mercancías pasan del comercio monetario al trueque, la demanda de dinero disminuye y los precios suben, al igual como en la economía primitiva. También de este hecho tomamos nota por ahora.

En igual sentido que la economía primitiva y el trueque actúa también la letra, tan pronto como las exigencias del dinero se elevan demasiado. Se ahorra, pues, también el interés, cuando las mercaderías se cambian por letras, por cuya razón el alto interés del dinero es un estímulo para difundir el uso de la letra.

Es cierto, que la letra no es tan cómoda ni segura como el dinero, y en muchos casos no puede reemplazarlo de ninguna manera, pues suelen llevarse al Banco para cambiarlas por dinero (descontarlas), a pesar del descuento que han de sufrir. No sucedería esto, si la letra pudiera reemplazar en todo caso al dinero efectivo. Empero, en muchos casos, particularmente en el comercio mayorista y, cuando sirve de reserva, la letra tiene pocas desventajas en comparación con el dinero, tanto que basta una leve alza del interés para darle preferencia.

El interés influye sobre el uso de las letras como el aumento del flete ferroviario sobre el uso de las vías fluviales. Cuanto más elevado es el interés, tanto más intenso es el afán de evitar su pago mediante el uso de las letras en el comercio. Por la misma razón, todo cuanto aumenta artificialmente las desventajas naturales de la letra frente al dinero efectivo, debe fortalecer la posición de éste, elevando sus exigencias tributarias. Si la competencia hecha por parte de las letras hace descender el interés del dinero al 5 %, éste subirá otra vez al 5,25, 5,5 y 6 % si obstaculizamos el uso de las letras mediante noticias alarmantes o impuestos de sellado. Cuanto más insegura sea la letra, tanto más elevado es el interés. Cuanto más cargada con impuestos de sellos sea la letra, tanto más elevadas exigencias puede formular su competidor, el dinero efectivo, y tanto más alto se eleva el interés. Si cargamos la letra con un impuesto del 1 %, la deducción (descuento) que cobra el Banco al descontarla subirá también en 1 %. Si cargamos la letra con el 5 %, a deducción subirá del 5 al 10 % (a no ser que intervengan los demás competidores de dinero ya nombrados).

(Siendo las cosas así, parece inexplicable la conducta del Estado, cuando propone un aumento del impuesto de sellos para acrecentar sus recaudaciones, lamentándose simultáneamente de no poder colocar sus empréstitos sino a un tipo de interés elevado. En su calidad de deudor debería el Estado más bien suprimir el impuesto de sellos a las letras,

para poder bajar el interés de sus empréstitos. Lo que recaudaría de menos en impuestos a las letras, lo recuperaría cien veces en los intereses de sus empréstitos, aliviando a la vez la carga tributaria del pueblo).

Si ahora en lugar del impuesto aplicáramos un premio a las letras (cualquiera que sea su forma), se entiende que con esto podría fomentarse u obstaculizarse la circulación de las letras; la fomentaría al crecer el premio, y la disminuiría al ser bajado.

Ahora bien; la supresión del interés, dispensada al comercio por la circulación de letras, ¿no es acaso un premio que crece y decrece con el interés del dinero? Luego, la circulación de las letras crece en proporción directa al incremento del interés monetario.

Pero donde circulan letras, circulan también las cantidades correspondientes de mercancías, sólo que en dirección opuesta. Y también estas mercaderías están perdidas para la demanda de dinero: la letra se las sustrajo. Por lo tanto, en la misma forma que aumenta la circulación de las letras, retrocede la demanda de dinero efectivo y suben nuevamente los precios. Y la circulación de letras crece en la misma relación, en que se eleva el interés del dinero. También esto lo anotamos por ahora.

El dinero no es, pues, el dueño absoluto en el mercado. Más bien ha de contar con competidores que le impiden elevar arbitrariamente el interés.

Sin embargo, podría objetarse que el dinero es indispensable en muchas ocasiones, particularmente en nuestras ciudades modernas, que, en la mayoría de los casos, hasta podría exigir la mayor parte de los productos como recompensa por su mediación en el intercambio, sin que por ello volviéramos al trueque o a la economía primitiva, y que en muchísimas circunstancias ni con una deducción (descuento) del 50 % el dinero podría ser reemplazado por la letra.

La letra circula sólo en un ambiente de confianza mutua. Ella no es suficientemente divisible para las necesidades del comercio minorista y está ligada a leyes, lugares y tiempos determinados. Todo esto restringe en mucho su radio de acción.

Y basándose sobre eso, podría decirse, que en todos estos casos la retribución por la mediación en el intercambio debería ser mucho más alta de lo que es, de ser exacto, de ser verdad, que el dinero percibe interés porque está en condiciones de obstaculizar arbitrariamente el intercambio de los productos.

Pero esta objeción olvida un hecho que hemos conocido en la primera parte de este tomo, a saber, que el alza general de los precios impele el dinero al mercado, porque tal alza significa para cuantos poseen dinero, una pérdida exactamente proporcional a esa alza, pérdida sólo evitable ofreciendo dinero por mercancías. Un alza general de precios significa para el dinero tradicional una obligación de circular, similar en muchos aspectos a la circulación compulsiva de la libremoneda. Durante el alza general búscase desviar hacia otros la pérdida que implica la posesión del dinero mediante la compra de mercaderías.

Podemos decir, pues, que la elevación del tributo monetario por sobre cierto límite, desencadena automáticamente las fuerzas que lo vuelven a rebajar de nuevo.

Lo contrario sucede cuando el interés del dinero cae debajo de aquel límite, porque en tal caso, debido a la disminución de los gastos comerciales, se implantará la división del trabajo allí, donde todavía hoy convenía la economía primitiva, y se extiende la economía monetaria allí, donde conformábase todavía con el trueque. Al mismo tiempo pierde la letra su

atracción (desapareciendo del todo al 0 % de interés). Estas circunstancias, a saber: el aumento de la producción de mercaderías (a expensas de la economía primitiva) con el aumento simultáneo de la oferta de mercancías (a expensas del trueque), y la oferta acrecentada de mercancías contra pago en dinero efectivo (a expensas de la circulación de letras) presionarían sobre los precios, dificultando así el intercambio de los productos. En consecuencia el dinero se aprovecharía nuevamente de los embarazos de los productores, exigiendo un aumento del interés.

El juego de las fuerzas originado por el interés del dinero mediante su influencia sobre los competidores exentos del interés y, por ende, sobre los precios, actúa, pues, de regulador automático sobre el interés monetario de manera que el límite máximo del mismo sea también el mínimo. (El hecho de que la tasa del descuento por letras sufra grandes oscilaciones no prueba nada en contra de esta tesis, como lo demostraremos oportunamente).

El interés del dinero cae por lo tanto siempre y necesariamente en la medida en que fomenta o restringe la circulación de letras, del trueque y de la economía primitiva.

Hoy todavía es general la opinión de que el interés del dinero sube o baja a raíz de la competencia de los prestamistas.

Esta opinión es errónea. No hay ninguna competencia entre los prestamistas; eso es materialmente imposible. Si el dinero, que los capitalistas tienen listo para prestar, procede de la circulación, entonces, al prestarlo, solamente tapan los huecos que habían excavado al sustraerlo. Si hay 10, 100, 1.000 prestamistas, habrá también 10, 100, 1.000 agujeros hechos por ellos en el proceso de la circulación monetaria. Cuanto más dinero se ofrece, más profundas serán las aberturas (11). Siempre que las condiciones no varíen, debe, por lo tanto, presentarse una demanda por dinero prestado, que corresponde a la cantidad de que disponen los capitalistas para prestar. Pero siendo las cosas así, ya no se puede hablar de una competencia que influya sobre el interés. De lo contrario, el hecho de que la mudanza se realiza (en Alemania) en un día determinado, debería también influir sobre los alquileres. Pero esto no es el caso, pues al mayor número de los que buscan casas, corresponde igual número de viviendas desocupadas. La mudanza en sí no ejerce influencia alguna sobre los alquileres, y lo mismo sucede con la competencia entre los prestamistas; pues también aquí se trata sólo de un simple traslado del dinero.

En cambio, si el dinero que ofrecen los prestamistas fuera nuevo, procedente directamente de las minas de Alaska, entonces alzaría los precios y este alza obligaría a todos cuantos necesitan dinero para sus empresas, a solicitar una suma mayor correspondiente a la magnitud del alza. En lugar de 10.000 pesos, el empresario necesitaría 11, 12 o 15.000 por la misma casa, y así la oferta, aumentada por el dinero nuevo, produciría automáticamente también una demanda proporcionalmente aumentada, con lo que la influencia del nuevo dinero sobre el interés sería bien pronto eliminada.

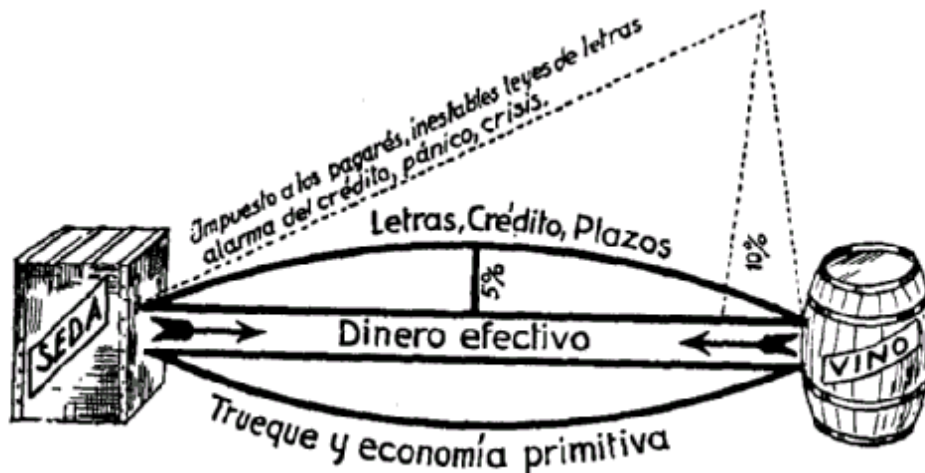
Más adelante explicaré el fenómeno de que, con el aumento de la circulación monetaria, (debido a hallazgos auríferos o emisión fiduciaria) el interés no baja, sino que, al contrario, sube.

No existe, pues, una competencia entre los prestamistas, susceptibles de ejercer alguna influencia sobre el interés. Hasta es imposible.

Los únicos competidores del dinero, que restringen su poderío, son los tres arriba mencionados: la economía primitiva, el trueque y la letra. La expansión de la economía

primitiva, del trueque y de la letra, causadas automáticamente por las elevadas exigencias del interés, provoca un alza general de precios y éste hace transigente al poseedor del dinero. (Para comprender mejor esta frase, véase el capítulo: „Los componentes del interés bruto“).

Entre dos puntos sólo es posible trazar una recta; ella es la más corta, y la más corta, en la economía, es también la más barata.



El camino más corto, y por ende más económico, entre los productores y los consumidores es el dinero. (En la economía primitiva el producto circula por un camino más corto aún, o sea directamente de la mano a la boca. Pero este método de producción rinde menos que en la economía basada sobre la división del trabajo).

Todos los demás caminos (trueque, letras) que las mercancías podrían utilizar para llegar hasta el consumidor, son más largos y más costosos. De lo contrario, ¿cómo se darían 105 pesos en letras por 100 pesos en efectivo, si el dinero efectivo no ofreciera ventajas, como medio de intercambio sobre la letra?

Pero el prestamista puede cerrar esta vía más corta y más barata, y generalmente sólo la habilita cuando se le pagan las ventajas que el dinero efectivo, como camino más corto, lleva sobre los caminos torcidos. Si exige más que esa diferencia, la mercancía opta por el camino más largo; si exige menos, se recarga el dinero, es decir las mercancías, que en otras circunstancias habrían sido canjeadas por medio de letras, reclaman ahora el dinero efectivo. Cuando la demanda por dinero crece, los precios bajan, y con precios bajos el dinero ya no puede circular de ninguna manera.

El dinero percibe interés por su uso, al igual que un coche de alquiler. El interés se agrega a los gastos generales del comercio, cobrándolo conjuntamente con ellos, ya sea por medio del descuento hecho al productor, ya sea mediante un aumento impuesto al consumidor. Generalmente el comerciante, que conoce por experiencia el precio posible de obtener, deduce de él los gastos del negocio, su propio salario (o sea la ganancia líquida) y el interés. Este lo calcula de acuerdo al tiempo que habitualmente transcurre hasta la venta de la mercancía. Lo que queda es para el productor. Si el precio minorista de una caja de cigarrillos en Berlín es de 10 pesos, el fabricante de cigarrillos en Munich sabe muy bien que no puede pretender para sí esos 10 pesos. Más bien debe rebajar el precio para el comerciante en

Berlín, de tal modo que éste, con la diferencia entre el precio de fábrica y el de venta, esté en condiciones de pagar los gastos de flete, el alquiler y su trabajo. Finalmente debe haber un sobrante por el dinero que el comerciante ha invertido en su negocio, y este dinero proviene en general directa o indirectamente de los Bancos y de las Cajas de Ahorro, que naturalmente lo entregan sólo cargando un interés. Este interés debe el comerciante obtenerlo de la diferencia de precio arriba mencionada. Si no es posible conseguirlo con los precios actuales, entonces el comerciante espera; y mientras él espera, ha de hacerlo también el fabricante. Sin pagar el tributo al dinero no llega ni un cigarro desde la fábrica hasta el fumador. Que el fabricante rebaje los precios, o el consumidor ofrezca más, esto es indiferente para el capitalista; el interés lo percibirá él de todos modos. Luego el interés básico se agrega sencillamente a los demás gastos comerciales, los que en general representan la retribución por el trabajo empeñado. El carrero da comida a los caballos, engrasa los ejes, suda y blasfema; es justo que se le pague por eso. El comerciante atiende su negocio, paga los alquileres, calcula y reflexiona; es necesario que reciba algo también por ello. En cambio, el banquero, el rentista y el prestamista, ¿qué hacen ellos? El rey se coloca frente a la barrera y cierra la frontera, diciendo: „El diezmo es mío“. El prestamista se coloca delante de la caja, obstruye de ese modo el intercambio de las mercancías, las que necesitan del medio de canje contenido en la caja, y dice como el rey: „El interés básico es mío“. El rey y el prestamista no hacen nada en el fondo; sirven de obstáculo y perciben interés. Luego el interés básico, al igual que el impuesto aduanero, es un tributo, con la sola diferencia de que el rey cubre con el impuesto los gastos públicos, mientras el prestamista utiliza el interés básico en provecho propio. Por lo tanto, pagamos al capitalista el interés básico sólo por la diligencia con que pone piedras en el camino del comercio.

¿Cuál de los tres competidores del dinero, que frenan al interés monetario, es el más importante? En las zonas comercialmente desarrolladas lo es, en tiempos normales, la letra, mientras que los otros dos competidores predominan en los países menos desarrollados. Suponiendo a Alemania como país comercialmente cerrado, con su papel-moneda propio, el dinero, a falta de letras, podría tener allí muy elevadas pretensiones, antes que la economía primitiva y el trueque pudiesen intervenir con éxito, para provocar el alza de precios que dé libertad al dinero (12). Hasta podría admitirse que el dinero sin la letra (y naturalmente sin ventas a crédito, sin prórrogas, etc.), podría, en este caso, elevar las exigencias tributarias casi hasta el límite de la utilidad que nos ofrece la división del trabajo, como ha sido comprobado ya por el abandono de las actividades en tiempos de crisis. La economía y el trueque sólo por excepción ayudan al desocupado, y aún entonces en muy escasa medida. El desocupado puede remendarse sus pantalones, afeitarse y prepararse su comida; tal vez elaboraría su propio pan, educaría a sus hijos y, en lugar de ir al teatro, escribiría una comedia para su familia, si es que con el hambre conserva el humor necesario para ello.

Luego, si para nosotros es la letra el regulador más importante del interés, la economía primitiva y el trueque lo son para los países primitivos del Asia y Africa. Y han de ser medios muy eficaces si en el pasado, cuando la división del trabajo se extendía sólo sobre una pequeña parte de la población (por ejemplo, en la época de los romanos o de la reina Isabel de Inglaterra), el interés era aproximadamente el mismo que hoy, según lo confirman los datos anotados al fin de esta obra.

Esta firmeza del interés monetario es muy significativa y nos hace presumir que los tres competidores y reguladores del interés (economía primitiva, trueque y circulación de letras), tan distintos entre sí y que suponen tan diferentes estados culturales, deben, sin embargo, condicionarse y complementarse mutuamente. Así, por ejemplo, una división del trabajo tan desarrollada, que muy poco más puede perfeccionarse en ella, excluye por sí mismo la economía primitiva y el trueque, y engendra la cultura y las instituciones comerciales sociales y legales, entre las cuales la circulación de las letras evoluciona y florece. Los 36 mil

millones de marcos en letras que circulaban en Alemania en 1907 representan para la evolución comercial del país un exponente mucho mayor que la red ferroviaria o cualquier otro exponente de progreso.

Y, al revés, donde el nivel cultural excluye la substitución del dinero por letras, son la economía primitiva y el trueque los fieles guardianes que impiden al dinero elevar sus exigencias tributarias más allá de ciertos límites.

Resumiendo brevemente lo dicho en este capítulo:

El interés monetario es el producto de un capital independiente, es decir, del dinero, y puede muy bien compararse con el impuesto al tránsito que cobraban el caballero asaltante y hasta hace poco el Estado. El interés monetario no es afectado por el interés de los bienes (el capital real) pero sí, al revés; y la competencia de los prestamistas no tiene influencia sobre él. Está limitado sólo por la competencia que le hacen los demás medios de intercambio (la letra, el trueque y la economía primitiva).

Con el préstamo cambia únicamente el dueño del dinero, sin que éste sufra alteración alguna. La operación es tan indiferente, como si en lugar del hombre es la mujer que baja la barrera para cobrar el impuesto. La letra y el trueque no conocen semejante cambio inocuo de personas, sino que ellos constituyen competidores eficaces del dinero que abren al intercambio de mercancías nuevos caminos.

Por el aumento de los precios que la letra, la economía primitiva y el trueque provocan, la circulación monetaria se encuentra presionada por una fuerza coercitiva y económica, que impide al dinero abusar de su predominio más allá de ciertos límites, ni siquiera frente a aquellas mercaderías para cuyo intercambio no valen ni la letra ni el trueque. Es como en el caso de los jornaleros cuyo salario está limitado por el rendimiento de los emigrantes, sin ser necesario que todos vengan con la amenaza de emigrar (vea el tercer tomo, cuarta parte).

El interés del dinero se cobra de las mercancías, es decir, directamente del intercambio de mercancía y dinero (como ya se dijo al principio, niega Marx esta posibilidad). El interés del dinero es absolutamente independiente de la existencia de un proletariado desprovisto de medios de trabajo, y no sería en nada inferior si todos los obreros dispusieran de sus propios elementos de trabajo. En este caso se cobraría el interés a los obreros, al entregar éstos sus productos a los comerciantes, (los poseedores del dinero). La razón está en que éstos pueden retener el dinero (sin perjudicarse con ello), imposibilitando así el intercambio de los productos de los obreros, causándoles así un perjuicio inmediato e irremisible, porque todas las mercaderías, casi sin excepción, pierden diariamente en cantidad y bondad, ocasionando además elevados gastos de almacenaje y cuidado.

A este interés lo llamaremos en lo sucesivo „Interés básico“. (13)

(1) Si en mis exposiciones siguientes pongo algunas veces el dedo sobre los puntos débiles de la teoría marxista, referente al interés, lo hago porque de todas las teorías socialistas, la de Marx es la única que se ha impuesto hasta en las luchas políticas de nuestros días, y que ahora ha revelado ser un bacilo de discordia para el proletariado, como lo prueban las dos fracciones del partido socialista-demócrata alemán, que por defender su credo común, la teoría marxista del interés, se combaten a sangre y fuego.

(2) Dos mercaderías son „equivalentes“ cuando ninguna de ellas se halla en posición privilegiada en relación a la otra, de manera que pueden cambiarse sin ganancia. Si, por ejemplo, un usurero, un rentista o uno que ahorra se

encuentra ante el dilema de acumular dinero o mercancías, siendo las dos cosas, según él, igualmente buenas para sus fines, entonces un peso oro y un peso en mercancías serían „equivalentes“. En cambio, si el especulador o el ahorrador se dicen que para sus fines un peso oro es preferible a un peso en mercancías, entonces la equivalencia presunta por Marx, ya no existiría.

(3) Traducido: „Este niño, más puro que un ángel, a vuestra benevolencia lo recomendamos!“

(4) Vea: „Die Freistatt“ del 30 de Mayo de 1918, Bern-Buempfliz.

(5) Todos los productos se deterioran, con más o menos rapidez; todos, salvo algunas excepciones sin importancia, como ser las piedras preciosas, perlas y algunos metales nobles. Cuidando las mercaderías se logra demorar, pero no impedir su deterioro. Herrumbre, putrefacción, roturas, humedad, sequía, calor, frío, polilla, fuego, insectos, etc., trabajan sin cesar en la destrucción de los productos. Si un comerciante mantiene clausurado su negocio durante un año, perderá tranquilamente el 10 ó 20% de su capital por destrucción, además de los gastos de alquiler e impuestos. En cambio, si un hombre de dinero encierra su tesoro, no tiene que cargar con pérdida alguna. Ni el tesoro aureo, hallado en las ruinas de Troya había perdido un solo gramo de su peso, siendo avaluado por el Reichsbank en 2.790 marcos el kilogramo. Para refutar estos argumentos, se cita a menudo el vino, que aumenta de valor con el tiempo, representando así, aparentemente, una excepción a la regla general, según la cual el depósito de los productos siempre está vinculado con pérdidas. Pero, en cuanto al vino y a algunos otros artículos, hay que tomar en cuenta que no se trata de mercaderías de fabricación ya terminada, sino de productos de la naturaleza, que al ser depositados, no han alcanzado aún el grado de evolución que los hace aptos para el consumo humano. El jugo de uva prensada, tal cual se introduce en los barriles, es mosto, que recién con el tiempo se convierte en vino potable. Por eso no es de por sí el almacenaje del vino, sino la fermentación la que aumenta su valor, transformándolo en mercadería perfectamente terminada; de lo contrario, el vino debería indefinidamente aumentar de valor, lo que no es el caso. Al contrario, la parte que corresponde a la cuenta de depósito significa también, en cuanto al vino, como siempre, una pérdida, pues son gastos para el depósito, gastos para los barriles, para las botellas, el cuidado anual, el embotellar, las roturas, etc.

(6) Ganancia comercial es aquella que queda al comerciante, después de haber descontado el interés de su capital. El comerciante que sólo opera con mercaderías adquiridas a crédito, podrá considerar su ganancia como beneficio comercial líquido. El interés mencionado en el inciso 3 tendrá que entregar a sus prestamistas, y el mismo resulta ser en este caso sólo el cobrador de aquellos.

(7) El que no puede concebir aún que la circulación monetaria comercial siga otras leyes de las que sigue el dinero de los consumidores, que medite un poco sobre la manera en que el dinero de los ahorradores es atraído nuevamente por el comercio, como medio de intercambio.

(8) Si en el trueque, donde se cambian papas por pescado, cada uno cargara sus productos en un 10 % de interés, entonces ambos intereses se compensarían recíprocamente. Pero esto no quiere decir que el interés sería imposible cuando se trata de préstamos, no del trueque.

(9) El trueque no es tan difícil como generalmente se cree. Se exagera la dificultad que radica en el hecho de que quien tiene las mercaderías que yo necesito, no siempre tiene también necesidad de mis mercancías, o, por lo menos no en la cantidad que corresponde a la mercadería a menudo indivisible que él ofrece. En realidad este inconveniente desaparece tan pronto se presenta el comerciante, quien, dado que compra todo, es capaz también de vender de todo. El siempre puede pagarme con lo que yo necesito. Si le llevo un colmillo de elefante, me es posible adquirir en su negocio toda clase de mercaderías que necesito, y en la cantidad exacta que requiero. En las colonias alemanas del Sud del Brasil el comercio se desarrolla hoy todavía en esta forma. Sólo en casos excepcionales los colonos reciben allí dinero.

(10) Nota del traductor: Basta recordar, cuántas empresas, cuántos inventos dejan de realizarse, por no llegar a rendir el interés exigido.

(11) En la famosa crisis que en 1907 repentinamente estalló en los Estados Unidos, fué Morgan quien „se apresuró para acudir en auxilio“ del Gobierno, prestándole 300 millones de dólares oro. ¿De dónde provinieron? ¡Eran dólares muy necesitados! El mismo Morgan los había substraído con anterioridad a la circulación, ocasionando así al país aquellos embarazos, que el muy „pícaro“ luego, como buen „patriota“, generosamente ofreció al Gobierno, después de haber efectuado la baja de valores y cobrado las ganancias.

(12) Nuevamente me remito, para la mejor comprensión de esta frase, al capítulo: „Los componentes del interés bruto“.

(13) La designación „Interés básico“ que emplearemos para el interés por dinero en oposición al interés de los bienes reales (casas, etc.) nos aliviará la tarea de hacer una distinción clara entre las dos clases de intereses.

3. La aplicación del interés básico a las mercancías

Una mercadería que ha de gravarse con el interés básico debe naturalmente poder soportar esta carga, quiere decir hallar condiciones de mercado tales que le permitan realizar en la venta el precio de costo más el interés básico. Las condiciones del mercado, por lo tanto, deben permitir la circulación del dinero según la fórmula D-M-D'.

Esto es evidente, pues de no ser así, el dinero no facilitaría el intercambio y entonces los apuros de los productores los obligaría a aumentar la diferencia entre el precio de costo de las mercaderías y su precio de venta de tal manera, que además de los gastos comerciales se pudiera agregar también el interés básico.

Todo esto se efectúa automáticamente. Dado que el dinero tradicional, o sea nuestro medio de intercambio, es ya de por sí mismo un capital, que no admite en el comercio ninguna mercadería sin su intervención, encuentra la mercancía regular y forzosamente condiciones de mercado que la hacen aparecer como capital que exige interés, por lo menos para el consumidor, puesto que éste paga el precio que obtuvo el productor más el interés. Al productor, en cambio, aparece la mercancía (su producto) como capital negativo, puesto que él obtiene el precio que paga el consumidor, menos el interés. Esta parte de su producto le ha sustraído el dinero. Pero un objeto que debe pagar interés no puede llamarse propiamente capital. Si la mercadería fuese capital, también lo sería en el trueque, y entonces ¿cómo se cobraría el interés? (1) Además, dos capitales verdaderos se neutralizan en sus efectos, si se les coloca el uno frente al otro, al igual que, por ejemplo, se intercambian un terreno de renta y dinero sin interés, por más que cada uno de ellos sea verdaderamente un capital, no pueden comportarse como tal el uno frente al otro. En cambio, para la mercadería el dinero siempre es capital. Finalmente, sólo al consumidor le parece que la mercancía sea capital. Si reflexiona, pronto verá que es la presa del capital monetario.

Todo productor es a la vez consumidor, y como en el trueque cada parte obtiene el producto íntegro de la otra, así también hoy cada productor debe ver en el precio íntegro que paga el consumidor, la equivalencia de su producto. Si hace así, entonces la mercancía le aparece como un capital negativo. Ella asume entonces su verdadero carácter, o sea el de un simple cobrador del capital monetario, pues cobra el interés básico al consumidor de la mercadería; pero no por cuenta de su productor, sino para el poseedor del dinero, al igual como en un envío por contra reembolso.

Y el arma con que el dinero equipa a su cobrador, es la interrupción del contacto con los productores, mediante la denegación del medio de intercambio.

Si se le quitara al instrumento del intercambio el privilegio de poder interrumpir el canje de los productos, con el objeto de extorsionar el interés básico, (lo que conseguimos con la libremoneda), entonces el dinero debería prestar sus servicios gratuitamente, y las mercaderías se intercambiarían sin el recargo del interés, exactamente como en el trueque.

El Estado, para llegar a este intercambio gratuito, acuña las monedas libres de gastos a los que tienen el oro en barras, sin lograr, naturalmente, su objeto. En cambio, si el Estado reemplazara esta acuñación sin cargo por un impuesto anual de 5 % a la acuñación, el dinero realizaría gratuitamente sus funciones de cambio.

(1) Marx, por cierto, deriva el capitalismo del simple comercio de trueque. Un asunto realmente misterioso.

4. La aplicación del interés básico al llamado capital real (bienes materiales)

La mercancía es adquirida con dinero y, recargada con interés básico, se vende nuevamente al consumidor por dinero. Y con la venta de la mercadería está el dinero otra vez listo para hacer una nueva cacería (1). Es este el verdadero sentido de la fórmula Marxista D-M-D'.

El interés básico que el dinero percibe de esta manera de las mercaderías, no es, pues, ninguna presa excepcional y única; es, más bien, una fuente que brota continuamente, y la experiencia milenaria demuestra que se puede contar término medio con un botín equivalente al 4 o 5 % de todas las transacciones anuales.

Entonces, el íntegro y verdadero interés básico es aquel que cobra el comerciante directamente del tráfico con la mercadería. Lo que de este importe entrega a sus acreedores es el interés básico, descontados los gastos de recaudación (2). Al igual como no se entrega al Estado el derecho de peaje íntegro que se percibe en las barreras.

Ahora bien; el que compra ladrillos, cal, tirantes, etc., no para revenderlos como mercadería, sino para construir una casa de alquiler, renuncia por su propia voluntad a la devolución del dinero, ese manantial constante de interés; eso sí, tendrá una casa, pero no el dinero, esa fuente del interés. Mas no se renuncia, por cierto, a tal beneficio, sino bajo la condición de que en lo sucesivo sea el inquilinato el que rinda el interés, que habría producido el dinero invertido en la construcción. Si el dinero puede cobrar de las mercancías un 5 % anual, también podrá obtener el mismo tributo el inquilinato de sus inquilinos, el buque de su carga, la fábrica de los salarios (3), de lo contrario el dinero quedaría en el mercado a disposición de las mercaderías y la casa no se construye, ni el buque ni la fábrica.

Quiere decir, que el dinero pone como condición lógica para la construcción de una casa, fábrica, etc., que la casa extraiga de sus inquilinos, la fábrica de sus obreros, el buque de su cargamento, el mismo interés que en cualquier momento podría obtener de las mercaderías. Luego, sin interés no hay dinero, ni para casas, fábricas o buques. Y sin dinero, ¿cómo podrían reunirse los mil y un objetos que se precisan para la construcción de un buque, de una fábrica o de una casa? Es absolutamente inconcebible. Por eso, todo capital fundamental, para iniciar cualquier empresa capitalista, consiste en una suma de dinero; y para el sinnúmero de casas, fábricas, buques, etc., vale la frase bíblica: „Al principio era el dinero...”

Pero si el dinero no se presta para la construcción de casas, a no ser que éstas rindan el mismo interés que percibe de las mercaderías, entonces se suspende la edificación, y la consiguiente escasez de casas aumenta los alquileres, al igual que la escasez de fábricas oprime los salarios.

Todo ha de conducir, pues, a que casas, fábricas, buques, en una palabra: todo el así llamado capital real, deba forzosamente producir el mismo interés que el dinero puede imponer, como interés básico, al intercambio de las mercancías.

Casas, fábricas, máquinas, etc., son capital. Ellas recaudan el interés, no como lo hacen las mercaderías para el poseedor del dinero, sino para el dueño de la casa. Pero ese poderío no se basa en las cualidades de aquellos objetos, sino en que el dinero, exactamente como en el caso de las mercaderías, prepara las condiciones de mercado de manera que pueda percibirse el interés. La relación entre viviendas e inquilinos, buques y cargamentos, obreros

y fábricas, la constituye el dinero artificial -regular- y forzosamente en tal forma, que los inquilinos y obreros (que representan la demanda) se encuentran siempre frente a una insuficiente oferta de viviendas, fábricas, etc.

El dinero tradicional, o sea el medio de intercambio emitido por el Estado, protege a todas las casas existentes contra toda competencia de nuevas construcciones, que pudiesen reducir el interés. Vigila con celo para que sus creaciones no degeneren; sólo se presta para un número tal de casas que el rendimiento no pueda ser inferior al interés básico. Una experiencia milenaria lo comprueba.

Luego, el denominado capital real (bienes materiales) es todo menos que real. El dinero, he ahí el verdadero capital real, el capital básico. Todos los demás objetos conocidos por capital real (bienes materiales) dependen en forma absoluta de la condición del dinero, son sus creaciones, son por él elevados al rango de nobleza capitalista. Si al dinero se le quita el privilegio de poder prohibir al pueblo la construcción de nuevas casas, si se elimina esa barrera erigida por el dinero entre los obreros y los llamados capitales reales, la oferta de esos objetos aumentaría y así perderían éstos su carácter de capital.

Pretender eso, parece increíble, monstruoso, y ha de estarse muy seguro al afirmar que toda esa mar de casas, fábricas, buques, ferrocarriles, teatros, usinas eléctricas, etc. que la vista puede abarcar desde la torre Eiffel de París, sólo sea y debe ser capital porque el dinero lo es; que esa enorme mar de cosas, que seguramente supera en cien veces el capital monetario, sólo produce interés, porque así lo quiere el dinero. Es, por cierto, difícil de concebir.

Sin embargo, lo inverosímil adquiere de pronto verosimilitud, si recordamos que nuestro dinero tradicional es sumamente antiguo, y que desde hace 3.000 a 4.000 años viene restringiendo automática y forzosamente la construcción de casas, etc., de tal manera que la demanda exceda siempre a la oferta y las casas siguieran siendo capital.

Para comprender lo aparentemente inverosímil, hemos de recordar el „período económico glacial“, nombre con que habíamos designado la Edad Media, y las innumerables crisis económicas provocadas, desde entonces, por el dinero. Los miles y miles de millones de capitales reales que, debido al paro forzado, no se han hecho en el transcurso de este tiempo, explican lo inverosímil.

La escasez de casas, buques, fábricas, etc. que se manifiesta por el interés que los tales producen, es el resultado de una causa que viene actuando sin interrupción desde hace miles de años.

Si durante la crisis de 1873-1878 se le hubiera permitido al pueblo construir casas y maquinarias en vez de holgar y padecer hambre, ¿no habrían, acaso, bajado los alquileres bajo la presión de la oferta? ¡Y sólo se trataba de cinco años! Fuera de eso no hay que olvidar que, independientemente del interés, las demás causas de las crisis económicas, tratadas en el tercer tomo de esta obra, actúan siempre en la misma dirección, es decir, la limitación y supresión del intercambio.

Es, pues, evidente que el llamado capital real debe arrojar interés, porque sólo se forma mediante la erogación de dinero, y porque este dinero es capital. El llamado capital real no tiene, como el dinero, medios coercitivos propios para exigir interés. Trátase aquí lo mismo que en el caso de las mercancías, de condiciones de mercado expresa y forzosamente creadas a propósito por el dinero, de una restricción artificial y automática de la producción de capitales reales, de tal manera, que su oferta jamás llegue a cubrir la demanda.

El dinero tradicional, emitido y administrado por el Estado, crea necesariamente, por el paro forzoso, la masa desposeída y desamparada, el proletariado, cuya existencia es la premisa para el carácter capitalista de las casas, fábricas, buques, etc.

El dinero es indispensable para la formación de esos capitales reales, y sin interés no hay dinero. Pero el capital real no puede existir sin el proletariado (4). En consecuencia, la imperiosa necesidad del dinero debe crear también el proletariado indispensable para el interés de los capitales reales y para la circulación del dinero.

El dinero crea el proletariado, no porque la carga del interés despoje al pueblo de sus bienes, sino porque le impide, por la fuerza, adquirirlos.

No es necesario, pues, recurrir a una desesperada explicación „histórica“, para demostrar el origen del proletariado; porque ésta es una manifestación sintomática y necesaria del dinero tradicional. Sin el proletariado no hay interés para los capitales reales, sin interés no hay circulación de dinero, sin circulación no hay intercambio de productos y como consecuencia de esta paralización el empobrecimiento.

En otros tiempos la espada ha cooperado activamente y mucho a la creación del proletariado; lo mismo la legislación y la iglesia colaboraron con eficacia. Aun hoy se procura poner la renta territorial al amparo de la ley y, por medio de aranceles al trigo, arrancar al pueblo las armas, que en forma de buques, ferrocarriles y máquinas agrícolas se había forjado para luchar contra aquella renta. (Véase el tercer tomo).

Al derecho a pan y trabajo se opone el derecho a la renta territorial, pero aun sin la ayuda de ésta no habría perdido el capital un solo proletario. Si la espada y la ley hubiesen denegado su colaboración, habríamos contado en su lugar con algunas crisis económicas y otros varios miles de obreros superfluos. El capital monetario no precisa ni de espadas ni de leyes para crear el proletariado requerido por los capitales reales; para ello lleva las fuerzas necesarias en sí mismo. Lo crea con el vigor propio de una fuerza natural. Patrón oro y proletariado son cosas inseparables.

Por cierto que el denominado capital real consta de objetos muy reales e indispensables; pero como capital esos objetos son todo menos reales. El interés que hoy producen, es el fruto del capital básico, o sea del dinero.

(1) Quiere decir, que el consumidor ha de desembolsar siempre más dinero de lo que percibe como productor. Este excedente, que consiste en el interés básico, se lo procura el productor elaborando y vendiendo más mercaderías de las que compra. Los poseedores del dinero, a su vez, compran ese superavit para sus necesidades personales y eso, justamente, con el dinero que perciben como interés. Lo mismo sucede con los gastos comerciales, que también paga el consumidor.

(2) Más adelante veremos, que estos gastos de recaudación no son tan insignificantes; principalmente consisten en los estragos causados a la economía por las crisis.

(3) De malas ganas empleo este término, porque puede tener muchas interpretaciones. Mejor sería hablar del precio que paga el empresario a los obreros por sus productos, puesto que sólo estos son los que paga el empresario, no la actividad del obrero.

(4) El proletariado lo forman los obreros desposeídos de medios de producción propios.

5. Complemento de la teoría libremonetaria del interés

Hemos considerado al dinero como el capital básico, como precursor general del llamado capital real y sostenido que éste debe su capacidad de producir interés únicamente al hecho de que el dinero, mediante las crisis y los paros forzosos, vale decir a sangre y fuego, prepara las condiciones del mercado requeridas para cobrar un interés correspondiente al interés básico. Hemos de demostrar también, que el interés de los capitales reales es dominado por el interés básico de tal manera, que siempre y necesariamente debe volver a concordar con él si, por una razón transitoria cualquiera, se le hubiese apartado. Pues al decir que la oferta y la demanda determinan el interés del capital real, admitimos con ello, que el interés está sujeto a muchas influencias.

Afirmamos por lo tanto, que cuando por causas ajenas el interés de los capitales reales sube por encima del interés básico, volverá a caer al nivel de éste por razones inevitables y propias de la naturaleza de las cosas. Y viceversa, cuando el interés de los capitales reales cae debajo del interés básico, el dinero lo retornará automáticamente al nivel de aquél. De ahí que el interés básico sea forzosamente el rendimiento máximo y el mínimo que generalmente puede esperarse del capital real. El interés básico es el punto de equilibrio, alrededor del cual oscila el interés de todos los capitales reales.

Y siendo así, será posible también demostrar, que eliminando los obstáculos artificiales puestos por el dinero actual a la formación de los así llamados capitales reales, la oferta de éste, en razón del trabajo desenfrenado del pueblo, y sin intervención de otro factor cubrirá tarde o temprano, la demanda, y lo hará en tal manera, que donde quiera rijan el librecambio y el libretránsito el interés bajará a cero.

(El interés del capital es una magnitud internacional; no puede ser eliminado unilateralmente para un solo país. Si las casas, por ejemplo en Alemania, no arrojasen ningún interés, mientras que en Francia fuera aun posible percibirlo, no se construiría ya ninguna casa en Alemania. Los capitalistas alemanes exportarían sus excedentes adquiriendo letras francesas, con cuyo producto construirían casas en Francia).

Para demostrar esto es necesario comprobar:

- 1) Que no faltan ni energías ni medios para producir en un futuro no lejano el mar de capitales reales que se requiere para ahogar el interés;
- 2) que no decrecerán ni el estímulo ni la voluntad de producir capitales reales (inquilinos, fábricas, buques, etc.) en caso de que ellos no arrojasen interés alguno.

Que el interés de los capitales reales sea susceptible de alejarse en cualquier momento del interés básico, tanto hacia arriba como hacia abajo, es cosa fácil de comprender por el siguiente caso:

Supongamos que la peste hubiera devastado las 3/4 partes de la humanidad, entonces la proporción existente entre el proletariado y los capitales reales habría cambiado de tal forma que a cada inquilino corresponderían 4 habitaciones, a cada peón de campo 4 arados, a cada grupo de obreros 4 fábricas. En tales condiciones los capitales reales ya no producirían ningún interés. La competencia entre los propietarios de casas y entre los empresarios deprimiría los alquileres y la ganancia comercial, a tal punto que probablemente ni los gastos de conservación y de amortización podrían resarcirse (1).

En semejantes condiciones únicamente subsistiría un solo capital: el dinero. Mientras todos los demás capitales hubiesen perdido la capacidad de producir intereses, el dinero no necesitaría reducir sus exigencias de interés, ni aún con la desaparición del 99% de la población. Los productos de los medios de trabajo libres de interés, o sean las mercancías, seguirían pagando al dinero, para su intercambio, el mismo interés, como si nada hubiese ocurrido.

Esta suposición evidencia la verdadera naturaleza del dinero y su relación con los capitales reales.

Y si suponemos que las existencias monetarias no hubiesen sido afectadas por la peste, la desproporción entre el dinero y las mercancías originaría una fuerte alza de precios; pero esas existencias relativamente grandes de dinero no tendrían ninguna influencia sobre el interés mismo, puesto que, como lo hemos demostrado, no puede haber jamás competencia alguna entre los prestamistas. El alza de los precios hasta causaría un aumento del interés bruto (Vea el capítulo 7) Los componentes del interés bruto).

Es natural que en tales circunstancias sería imposible que alguien adelantara dinero para la construcción de una fábrica. Esto sucedería recién cuando por el aumento de la población, por incendios u otras catástrofes, o por la acción destructora del tiempo, la oferta de capitales reales haya disminuido al punto que la relación originaria, y con ello el interés básico, quede restablecido. La razón de ello ya ha sido explicada.

Es decir, entonces, que por acontecimientos extraordinarios el interés de los llamados capitales reales puede bajar en cualquier momento debajo del interés básico; pero las destrucciones naturales a que está expuesto el capital real (véase la estadística anual de buques naufragados y desmantelados, de incendios, de amortizaciones de todas las fábricas, de colisiones de trenes, etc.), conjuntamente con la circunstancia de que el dinero no admite la formación de nuevos capitales reales, hasta tanto el interés de los existentes no haya alcanzado el nivel del interés básico, estos dos factores restablecen necesariamente la proporción pristina entre la oferta y demanda de los capitales reales.

Debemos aun demostrar que el interés del capital real no puede permanecer permanentemente superando al interés básico.

Aceptamos de buen agrado que por circunstancias especiales tal caso pueda producirse, y aun que dure decenios en países con una inmigración relativamente grande, porque ello sería una prueba decisiva de la exactitud de la teoría del interés, según la cual la oferta y la demanda determinan incondicionalmente si los capitales reales producen interés y en qué medida.

Ignoro cuánto corresponde a una familia obrera en Estados Unidos del total invertido en casas, medios de producción, ferrocarriles, canales, puertos, etc. Quizás sean 5.000 dólares, tal vez 10.000. Suponiendo que fuesen sólo 5.000 dólares, los norteamericanos, para procurar casa y medios de producción a más de 100 mil familias de inmigrantes que desembarcan allí anualmente, tendrían que invertir todos los años 5.000 por 100.000, o sea 500 millones de dólares en la construcción de nuevas casas, fábricas, buques, ferrocarriles, etcétera.

Si todos los obreros alemanes emigrasen a los Estados Unidos, se carecería allí de cuanto es menester para albergar y ocupar a esas masas. Tal escasez de fábricas, maquinarias y edificios rebajaría los salarios y elevaría al mismo tiempo enormemente los alquileres. El interés de los capitales reales sobrepasaría en mucho el interés básico.

Este proceso no suele advertirse directamente, puesto que los precios de los capitales reales suben cuando lo hace el interés que producen. Una casa que puede ser vendida en 10.000 pesos cuando rinde 500 pesos de interés, vale 20.000 pesos cuando la renta sube a 1.000 pesos. En ambos casos la casa sólo da el 5 %. Se ve, pues, que es el interés básico la medida para la formación del precio.

Debemos ahora estar en condiciones de poder explicar el hecho de que toda elevación de interés básico implica automática, lógica y necesariamente la construcción de nuevas casas, bajo cuya presión (oferta) el interés de las mismas baja nuevamente, dentro de cierto tiempo, hasta llegar al interés básico que es el punto de equilibrio y límite; todo esto tan automáticamente como, en caso contrario, habría subido hasta dicho límite. A este proceso no deben oponerse trabas de índole económica o psicológica. La voluntad y la energía de trabajo, así como la ayuda de la naturaleza deben ser bastante grandes, como para conseguir siempre y en todas partes el capital en cantidad tal que su oferta sujete el interés en el nivel del interés básico.

La frase de Fluersheim (2): „El interés es el padre del interés“, no es absurda. Quería decir que la carga del interés impide al pueblo producir la oferta de capital real que se precisa para suprimir el interés, lo mismo como la renta impide al campesino adquirir y pagar la tierra arrendada.

Pero la frase: „El interés es el padre del interés“, implica además la aserción de que el crecimiento del interés debería ser también la causa de un aumento siempre en ascenso del interés. Si la ley de gravedad es aplicable al interés cuando éste cae, entonces debería aplicarse también en el sentido contrario, cuando el interés sube. Esta contradicción no puede resolverse con los métodos de investigación empleados por Fluersheim).

Que es así, lo comprueba el hecho de que los Estados Unidos, en un período de tiempo relativamente corto, pasaron de la demanda a la oferta en el mercado internacional de capitales, que ejecutaron con sus propios medios la gigantesca obra del Canal del Panamá, que con la dote de sus hijas salvan a muchas casas principescas de la ruina y, finalmente, que en el resto del mundo tratan de colocar los sobrantes de sus capitales. Este caso es tanto más convincente, cuanto que la enorme afluencia de inmigrantes enteramente pobres, que recibe el país, había acrecentado la demanda en forma descomunal, viéndose además interrumpida la era progresista por numerosas y devastadoras crisis económicas.

Pero esto sólo es el hecho; falta aún la explicación.

El interés que rinde el denominado capital real, estimula el ahorro, y cuanto más elevado es tanto mayor será el estímulo. Por cierto que cuanto más alto el interés, tanto mayores sus cargas, y a quienes lo pagan les será tanto más difícil formarse un capital mediante ahorros. En efecto, en el estado actual de cosas, las nuevas inversiones de capital se forman en muy pequeña parte con los sobrantes de las clases laboriosas, pagadoras del interés (3). En su mayoría provienen de los excedentes de los capitalistas, que aumentan naturalmente con el acrecentamiento de sus ingresos, vale decir, con el incremento del interés del capital.

Es necesario tomar aquí en cuenta lo siguiente:

Las entradas del obrero aumentan cuando el interés del capital baja; en cambio aumentan los réditos del rentista cuando el interés sube. Acerca de los empresarios, cuyos ingresos se componen del propio salario y del interés del capital, el efecto de las oscilaciones del interés

es distinto, según la mayor o menor parte que en los tales corresponda al interés o al salario.

Los obreros pueden, pues, ahorrar mejor con la baja del interés, los rentistas, en cambio, con la suba. Sin embargo, sería un error deducir de esto que para el ahorro y el aumento del capital sea indiferente que el interés baje o suba.

En primer lugar es de advertir que un incremento en los ingresos actúa de diferente modo sobre los gastos, y, por ende, sobre los ahorros del rentista que sobre los del obrero. Para aquél dicho aumento no coincide, como en el caso del obrero, con necesidades cuya satisfacción se ha postergado muchas veces por decenas de años. El rentista se decide al ahorro íntegro de su mayor ingreso fácilmente, mientras al obrero se le ocurre la idea del ahorro recién después de haber satisfecho otras necesidades.

Además, el rentista no puede velar por sus hijos más que por medio del ahorro. Tan pronto su número pase de dos debe aumentar su capital, si quiere asegurarles la existencia a la que los tenía acostumbrado. El obrero no sabe de esas preocupaciones; sus hijos no necesitan de herencia, ya que se mantendrán con su propio trabajo.

El capitalista debe, pues, ahorrar; debe acrecentar su capital (aunque con ello presione el interés), para asegurar a su prole en aumento una vida acomodada sin obligación de trabajar. Y ya que por regla general se ve forzado a ahorrar, es de suponer entonces que empleará siempre los excedentes, acrecentados por el alza del interés, para hacer nuevas inversiones de capital.

Deducimos entonces que una elevación del interés, aunque siempre se efectúe a expensas del pueblo trabajador y del pequeño ahorrador, ha de aumentar más bien que disminuir el monto de los excedentes disponibles en un país para la creación de nuevos capitales reales, y, por consiguiente, que una elevación del interés multiplica también las fuerzas que presionan sobre el interés. Cuanto más alto se remonta el interés, más fuerte es la presión.

No podemos, por cierto, dar aquí ejemplos; no es posible probar numéricamente lo dicho; no se prestan para ello las cifras que nos suministra el patrón oro. Si Carnegie hubiese pagado a sus obreros salarios de un 20 o 50 % mayores, probablemente no habría llegado a reunir nunca el primer millar de sus millones. Pero todas esas usinas de acero que Carnegie creó con su dinero, y que ahora aumentan la oferta de capitales reales, elevan los salarios y oprimen el interés, ¿se habrían construido con los ahorros de los obreros? ¿No hubieran preferido los obreros emplear aquel aumento de salarios para alimentar mejor a sus hijos, construir viviendas más higiénicas, gastarlo en baños y jabón? En otras palabras: ¿Habrían logrado los obreros reunir para la creación de nuevas usinas tantos excedentes como reunió Carnegie con sus moderadas necesidades personales? (En realidad, para mantener la misma relación actual entre la demanda de medios de producción y su oferta, deberían los obreros haber creado una masa considerablemente mayor de capitales reales, pues los salarios bajos provocan hoy una alarmante mortalidad infantil, que la elevación del salario habría disminuído, causando, en consecuencia, un fuerte incremento de obreros y demanda de medios de producción).

Por de pronto, nos sentimos dispuestos a negar rotundamente la cuestión planteada, y al hacerlo nos equivocáramos enormemente, pues ¿qué ha conseguido Carnegie acumulando capitales reales mediante el ahorro? Ha llevado siempre el interés de esos capitales por debajo del interés básico, provocando una crisis tras otra, destruyendo tantos capitales reales (o impedir su formación) como el buen hombre había reunido por medio de su economía racional. Si Carnegie hubiera distribuido entre sus obreros los excedentes de sus

empresas, aumentando los salarios, posiblemente sólo una pequeña parte de esos aumentos habriase destinado a nuevas inversiones; la mayor parte se hubiera gastado en jabón, tocino, porotos, cigarros, etc. En cambio, los intervalos entre una crisis y otra serían más largos; los obreros habrían perdido menos por culpa de los paros forzosos, compensándose así su gasto mayor. Para el interés el efecto habría sido el mismo, vale decir: sin la ahorratividad de Carnegie, o con ella, la oferta de capitales reales estaría hoy al mismo nivel. La diferencia entre lo que Carnegie ha podido ahorrar personalmente y lo que los obreros habrían ahorrado de menos, ha sido destruido regular y necesariamente por las crisis económicas.

El instinto de auto-conservación de los capitalistas y su preocupación constante por sus descendientes, los obligan a formar excedentes que produzcan interés. Los deben formar aun cuando sus ingresos mermen, más aún, el instinto de conservación impele al capitalista con mayor fuerza al ahorro, cuanto más baja el interés. Si un capitalista, por ejemplo, quiere compensar, mediante el aumento de capital, la reducción de entradas que experimenta con la baja del interés de 5 a 4 %, tendrá que aumentar su capital en 1/5, ahorrando en sus gastos personales.

Si sube el interés, los capitalistas pueden ahorrar; si baja deben hacerlo. En el primer caso, el resultado será, por cierto, mayor que en el segundo, pero eso no quita importancia al estado de cosas en cuanto al interés. No altera para nada el hecho de que, cuanto más baja el interés, más debe el capitalista restringir sus gastos y emplear sus entradas en el aumento de los capitales reales, aunque su situación premiosa sea, precisamente, una consecuencia de ese aumento de capitales reales.

Para quienes sostenemos estar en la naturaleza de las cosas, que los capitales reales se multiplican hasta su propia destrucción, o sea hasta la total desaparición del interés, el hecho mencionado es una prueba concluyente para lo que vamos a demostrar aún, vale decir, que si el interés baja, no faltarán ni la voluntad ni la necesidad de hacer nuevas inversiones de capital que aplastan el interés, siempre que eliminemos los obstáculos que el dinero tradicional opone a la formación de aquellos capitales.

Bajando el interés de 5 a 4 %, el capitalista debe elevar su capital en un 25 % mediante la restricción de sus gastos personales. En tal caso no construirá el proyectado chalet de veraneo para los suyos, pero, en cambio, edificará un inquilinato en la ciudad. Este nuevo inquilinato oprimirá aún más el interés del capital invertido en casas. En general habría sido más ventajoso para el capital que se construyera el chalet y no el inquilinato. Pero para el capitalista individual sucede al revés.

Si el interés sigue bajando, por la presión de los nuevos inquilinatos, de 4 a 3 %, el capitalista ha de reducir más aún sus necesidades y, en lugar de pagar las deudas de un yerno noble y tronado que tenía en vista, preferirá casar más bien a su hija con un constructor de obras; con la dote levantará inquilinatos que al devengar intereses los reducen también. Y así sucesivamente.

Está, pues, en la naturaleza, en el instinto de conservación personal, vale decir, justamente en el factor más poderoso del hombre, que el capitalista debe emplear de sus entradas un porcentaje tanto más grande, para la inversión de nuevos capitales reales, que a su vez presionan sobre el interés, cuanto más éste descienda.

Expresado en números, obtenemos de lo dicho el siguiente cuadro:

	Millones
El interés que producen los obreros alemanes al 5 %, ha de ser...	20.000
El 50 % de esta suma destinan los capitalistas para nuevas inversiones...	10.000
El resto lo gastan para sus necesidades personales. Ahora baja el interés del 5 al 4 % reduciéndose los ingresos a...	16.000
Los capitalistas pierden así...	4.000
Esta reducción de entradas que corresponde a una pérdida de 100 mil millones de capital, obliga a los capitalistas a destinar de sus entradas una cantidad mayor para nuevas inversiones. En lugar de los anteriores 50 % destinarán ahora tal vez el 60 % de sus entradas, disminuidas de 20 a 16 mil millones, para hacer inversiones nuevas, o sea...	9.600
Pero la disminución de las entradas de los capitalistas significa una correspondiente entrada mayor de los obreros. Si éstos colocaran dicho aumento enteramente en nuevas inversiones rentables por medio de la Caja de Ahorros, entonces la suma originaria de 10.000 millones arriba mencionada y destinada para nuevas inversiones, debido al retroceso del interés que representa un total de 4.000 millones, importaría ahora 4.000 millones por parte de los obreros y 9.600 millones por parte de los capitalistas, en total...	13.600

Pero si suponemos que los obreros ahorrarían sólo una parte de los 4.000 millones de dinero percibidos por la reducción del interés, por ejemplo la mitad, la suma de las inversiones capitalistas anuales provenientes de la reducción del interés de 5 a 4 % aumentaría de todos modos de 10.000 a 11.600 millones.

Y cuanto más baja el interés, tanto más crece la suma destinada para inversiones nuevas que frenan y aplastan el interés. Los capitalistas invierten su dinero por necesidad, los obreros por satisfacer su impulso de ahorro. El carácter de capitalista real lo empuja, diríamos, al suicidio.

Cuanto más baja el interés, tanto más capitales reales se crean en perjuicio del interés, de manera que la ley de gravedad tal vez podría aplicarse a éste recién cuando eliminamos el obstáculo que el dinero tradicional opone a la formación de semejantes cantidades de capitales reales.

Se dice, que cuando el capital real no produce ya interés, nadie construirá ni inquilinatos, ni fábricas, ni minas, etc.; más bien se gastarían los ahorros en viajes de placer que no en levantar inquilinatos, para que otros vivan en ellos sin pagar alquiler.

Pero aquí se exagera el significado de la expresión „libre de interés“. El alquiler de una casa es sólo en parte el interés del capital invertido en la obra. El comprende además la renta territorial, las reparaciones, amortizaciones, impuestos, seguros, gastos de limpieza, de calefacción, vigilancia, equipo, etc. A veces el interés absorbe de 70 a 80% del alquiler, otras veces, por ejemplo en el centro de las grandes ciudades, sólo del 20 al 30 %. Si se elimina, por lo tanto, el interés enteramente del alquiler, queda, sin embargo, un remanente en gastos bastante grande como para impedir que todo el mundo pretenda para sí un palacio.

Lo mismo sucede con los demás capitales reales. El que los utiliza debe afrontar además del interés, otros desembolsos considerables para la conservación, las amortizaciones, la renta territorial, seguros, impuestos, etc., desembolsos que generalmente equivalen al interés del capital, cuando no lo exceden. El capital invertido en casas es el que en este caso se encuentra en situación más favorable. En 1911, en Alemania, 2.653 sociedades anónimas, con un capital de 9.201 millones de marcos, habían amortizado cerca de 440 millones, o sea

término medio el 5 %. Sin las reparaciones anuales (aparte de las renovaciones) no quedaría en 20 años nada del capital mencionado.

Pero tampoco en otro sentido puede subsistir la objeción, ni tampoco frente a las personas que hasta la fecha vivían de sus rentas.

Dado que estas personas ya están obligadas a vivir con mayor economía por el retroceso del interés, con más razón tendrán, una vez que el interés desaparezca del todo, que cuidar de insumir lo más lentamente posible el resto de su haber, ya que éste perdió su carácter de capital. Y esto lo consiguen no gastando más que parte de las amortizaciones anuales de su capital para las propias necesidades, destinando, en cambio, el resto de nuevo a la construcción de casas, buques, etc. que, aunque no les rindan interés, los aseguran contra pérdidas inmediatas. Si guardasen el dinero (libre-moneda) no sólo dejarían de percibir el interés, sino sufrirían todavía pérdidas. Por la construcción de nuevas casas estarían a cubierto de tales pérdidas.

Del mismo modo, por ejemplo, el accionista de una compañía de navegación que, supongamos el caso, ya no puede esperar dividendos, no exigiría por ello, que se le devuelva íntegramente el monto de las amortizaciones, con las que la compañía construye hoy día los nuevos buques. Más bien se conformaría con una parte, postergando todo lo posible el día en que le sea pagado el resto de su fortuna. Se construirán, por lo tanto, siempre buques nuevos, a pesar de que no arrojen intereses, sino tan sólo amortizaciones. Por cierto que finalmente también caería en ruinas el último buque de la compañía de navegación, a no ser que otras personas tomaran el lugar que anteriormente había ocupado el ex rentista, mientras percibía las amortizaciones, es decir, si no hicieran los obreros librados del yugo del interés lo que los ex rentistas ya no pueden hacer. Aquella parte de las amortizaciones que gasta el rentista, será, pues, reintegrada por los que ahorran, aunque lo harán sólo con el fin de poder vivir y gozar de las amortizaciones, una vez que hayan llegado a la vejez.

No es, pues, necesario que las casas, fábricas, buques, etc. produzcan interés para atraer de todas partes los medios para su construcción. Esas cosas se revelarán con la implantación de la libre-moneda como el mejor medio de conservar los ahorros para toda persona ahorrativa. Al invertir el dinero sobrante en casas, buques y fábricas, que si bien no dan interés se traducen en amortizaciones, ahorran los gastos de cuidado y depósito de esos excedentes, y eso desde el día en que se haya producido el excedente hasta el momento en que ha de disfrutarse de él. Y como entre esos dos extremos median muchas veces décadas (por ejemplo en el caso del joven que ahorra para su vejez), son grandes las ventajas que dichas inversiones monetarias ofrecen a todas las personas ahorrativas.

El interés es seguramente un estímulo especial para quienes ahorran; pero necesario no lo es. El instinto del ahorro es aun sin el interés suficientemente vivo. Además, por más fuerte que sea el interés como estímulo de ahorro, nunca lo es tanto como el obstáculo que el mismo interés ofrece a quien quiere ahorrar. Por las cargas que impone hoy el interés, ahorrar significa, para la clase obrera, resignación, privaciones, hambre, frío y descontento. Precisamente por el interés que el obrero debe producir antes para otros, se reduce el producto del trabajo tanto que, por regla general, no puede ni siquiera pensar en ahorrar. De modo que si el interés es un estímulo para ahorrar, es aun en grado mayor, un obstáculo contra el ahorro. El limita la posibilidad de ahorrar a núcleos muy reducidos, y la capacidad de ahorrar a los pocos de entre esos núcleos que poseen el coraje necesario para resignarse. Si el interés baja a cero, el producto del trabajo crece por el monto total de las cargas del interés, y correspondientemente crece la posibilidad de ahorrar. Será seguramente más fácil ahorrar 5 pesos de 200, que no de 100. Además, aquel que ganando 100 pesos ahorra

10, a expensas del pan de sus hijos, estimulado por las perspectivas del interés, ahorrará con 200 pesos, sin aquel estímulo, si no 110 por lo menos considerablemente más de 10 pesos impulsado por el solo deseo de ahorrar.

En la naturaleza también el ahorro es practicado desinteresadamente. Las abejas y las vizcachas ahorran, no obstante que las provisiones acumuladas no les proporcionan ningún interés, pero sí muchos enemigos. Entre las tribus primitivas se practicaba asimismo el ahorro, aunque el interés sea desconocido allí (4). ¿Por qué ha de actuar el hombre civilizado de manera distinta? Se ahorra para adquirir una casa, se ahorra para contraer enlace, para la vejez, para casos de enfermedad y muchas personas ahorran hasta para su misa de cuerpo presente y su entierro. Sin embargo, éste no produce al muerto interés alguno. Por otra parte, ¿desde cuándo ahorra el proletariado para la Caja de Ahorros? ¿Producía acaso intereses el dinero que guardaba en el colchón? Y sin embargo, tales prácticas de ahorro eran costumbre general hasta hace 30 años atrás. Tampoco las provisiones de invierno no producen interés, en cambio muchas molestias (5).

Ahorrar significa producir más mercancías que consumir. Pero, ¿qué hace el que ahorra, qué hace el pueblo con esos excedentes de mercancías? ¿Quién cuida estos productos y quién paga los gastos de almacenaje? Cuando respondemos: el que ahorra vende sus excedentes de producción, trasladamos el problema del vendedor al comprador, pero no es posible aplicar esa contestación a un pueblo como unidad.

Entonces, si alguien ahorra, vale decir, si produce más de lo que consume, y luego encuentra a quien prestar sus excedentes con la condición de que transcurrido cierto tiempo le sean devueltos sus ahorros sin interés, pero también sin pérdida alguna, sería este un negocio extraordinariamente ventajoso para quien quiere ahorrar, ya que economiza los gastos de conservación de sus ahorros; dará 100 toneladas de trigo nuevo, siendo joven, y llegando a la vejez recibirá 100 toneladas de trigo fresco y de igual calidad. (Véase capítulo 1) Robinsonada).

La simple restitución de los bienes ahorrados, que se prestaron sin interés, representa, pues, si prescindimos del dinero, un servicio considerable por parte del deudor o prestatario, que consiste en el pago de los gastos de conservación de los bienes de ahorro prestados. Con estos gastos debería cargar el mismo ahorrador, si no encontrara a quien prestar sus ahorros. Es cierto que los bienes prestados no le ocasionan al prestatario gasto alguno de conservación, dado que los consume en el proceso económico de producción (por ejemplo: la semilla de trigo), pero esta ventaja que de por sí le corresponde al prestatario, la transfiere al prestamista mediante el préstamo sin interés. Si los prestamistas fueran más numerosos que los prestatarios, entonces estos últimos se harían pagar el beneficio mencionado en forma de un descuento del préstamo (interés negativo).

De modo que bajo cualquier aspecto que se considere el préstamo libre de interés, no se le hallará obstáculos de orden natural. Al contrario, cuanto más baje el interés, tanto más se trabaja en la construcción de casas, fábricas, buques, canales, ferrocarriles, teatros, tranvías, altos hornos, minas, etc., y este trabajo alcanzará su grado máximo cuando tales empresas dejen de producir interés alguno.

(Para von Boehm-Bawerk es enteramente lógico que un „bien actual“ valga más que un „bien futuro“, y sobre esta premisa basa su nueva teoría del interés; y ¿por qué sería ello tan lógico? El mismo da la siguiente, realmente estupenda contestación: „porque se puede comprar vino, que año tras año resulta mejor y más caro“ (véase la nota a pie de página (5) en el capítulo 2. El interés básico (puro)). Porque el vino (Boehm-Bawerk no encontró entre todas las mercancías ninguna otra que posea esta cualidad maravillosa), según este autor,

automáticamente, sin trabajo, sin gastos de ninguna especie, ni siquiera de depósito, resulte cada año más caro y mejor, ¿Acaso pasará lo mismo con las demás mercaderías: papas, harina, pólvora, cal, cueros, madera, hierro, seda, lana, ácido sulfúrico, artículos de moda, etc.? Si la teoría de Boehm-Bawerk fuera cierta, el problema social estaría completamente resuelto. Sería tan sólo necesario acumular productos en cantidad suficiente (para lo cual la capacidad inagotable de la producción y el ejército de los desocupados se prestaría maravillosamente) y luego todo el pueblo podría vivir de la renta, que arrojarían las mercaderías mejoradas y encarecidas en el depósito, sin trabajo alguno. (Una diferencia en la calidad siempre puede atribuirse económicamente a una diferencia en la cantidad) Por último, porque no ha de poderse llegar también a una conclusión contraria, diciendo: dado que todas las mercancías, con excepción del vino y del dinero, se pudren y destruyen en poco tiempo, por eso, también el vino y el dinero lo harán! Y ese Señor von Boehm-Bawerk era, hasta su muerte en 1914, el investigador más destacado del interés, y sus obras han sido traducidas a muchos idiomas!).

Las preocupaciones del hombre ahorrativo de por sí no nos importan, puesto que sólo queremos dar una teoría básica del interés; pero tal vez contribuirá a aclarar esta teoría, si contemplamos más de cerca tales preocupaciones.

Supongamos pues que, luego de haber sido eliminado el oro del proceso circulatorio de las mercancías, alguien quisiera ahorrar para poder vivir una vejez sosegada, sin la necesidad de trabajar. Surge entonces de inmediato la cuestión: ¿cómo invertir los ahorros? Desde un principio queda descartada por imposible la acumulación de productos propios o ajenos. Tampoco puede pensarse en atesorar libremoneda. Más convendrían, en primer término, los préstamos sin interés a empresarios, artesanos, agricultores y comerciantes, que desean ampliar sus negocios. Cuanto más largo sea el plazo para la devolución, tanto mejor. Verdad es que nuestro prestamista corre el peligro de perder el préstamo, pero puede hacerse pagar este riesgo cobrando una prima que al fin y al cabo es también la que hoy eleva la cuota del interés en todo préstamo análogo. Ahora, si quiere mayor seguridad contra tales pérdidas, entonces invertirá sus ahorros en la construcción de una casa y el inquilino le irá amortizando con el alquiler paulatinamente los gastos de construcción, tal cual ocurre aún hoy. La clase de la edificación se rige por las amortizaciones que desea obtener. Si se conforma con el 2 % de amortización anual, construirá una casa de material; si necesita el 10 %, entonces invertirá sus ahorros en buques, o adquirirá una fábrica de pólvora si quiere contar con el 30 %. En una palabra: él tiene la opción. Al igual que el despliegue de energías que revelaron los hijos de Israel en la construcción de las pirámides puede hacerse revivir íntegramente hoy, después de 4000 años, demoliéndolas, así reaparecerían íntegramente en el alquiler los ahorros depositados en una casa libre de interés, en forma de amortizaciones, por cierto sin interés, pero siempre con la ventaja incalculable de que el ahorrador salva sus ahorros sin pérdidas, cuando no los necesita, hasta el momento en que desea aprovecharlos.

Por lo tanto, el que construye una casa con la intención de arrendarla sin cobrar intereses, se encuentra más o menos en la misma situación, que aquél que presta su dinero sin interés, pero contra prenda y reembolso a plazos.

En la práctica, las compañías de seguros de vida seguramente se encargarán de librar de toda clase de preocupaciones a las personas inexpertas, con pequeños ahorros, construyendo con su dinero casas, buques y fábricas, para pagar, con el fondo de las amortizaciones de estas cosas, una renta vitalicia, concediendo a las personas todavía robustas el 5 % de sus inversiones, y a las ancianas y enfermos el 10 o 20 %. En tales condiciones se habrían terminado los tíos ricos que heredar, ni nadie tendría necesidad de dejar herencia alguna para sus descendientes. El ahorrador disfrutará de su patrimonio en

cuanto deja de trabajar, terminando con su muerte este goce. La mejor herencia para todos es librar al trabajo de la carga del interés. El hombre librado de ella no necesita heredar, como el joven resucitado de Nain pudo desechar las muletas. El mismo se crea su fortuna, y con los excedentes alimenta las cajas de las dichas compañías de seguros, de manera que las amortizaciones de las casas, buques, etc., que se pagan a los ancianos con los ahorros de los jóvenes, siempre se complementarán por medio de nuevas construcciones. Las erogaciones para los ancianos serán cubiertas con los ahorros de los jóvenes.

Un obrero ha de pagar hoy los intereses de un capital de 50.000 Marcos (6) invertidos en vivienda, medios de producción, deuda pública, ferrocarriles, buques, negocios, hospitales, crematorios, etc., vale decir, que debe aportar, directamente en forma de descuentos del salario e indirectamente en forma de aumentos de precios de las mercancías, 2.000 marcos anuales como intereses del capital y como rentas territoriales. Sin este tributo la remuneración por su trabajo se duplicaría. Porque si un obrero con 1.000 Marcos anuales de sueldo ahorra 100 Marcos, necesita mucho tiempo para poder vivir de sus rentas, y esto tanto más cuanto que por sus ahorros provoca actualmente las crisis periódicas que lo obligan a echar nuevamente mano a lo ahorrado, si es que no lo perdió entonces en la crisis promovida por su ahorratividad y en la quiebra de su Banco, como tantas veces suele suceder. En cambio, si el obrero por la abolición del interés tiene ingresos dobles, ahorrará en el mismo caso 1.100 pesos anuales, y no 100, y aunque este dinero no aumente „automáticamente“ por el interés, resultará, no obstante, al fin de los años de ahorro, una diferencia tal entre lo que antes habría ahorrado **con** el interés y lo que ahorra hoy **sin** él, que muy gustosamente renuncia a todo interés. Más aún: el incremento sería considerablemente mayor que la diferencia entre 100 (más los intereses) y 1.100, dado que el obrero ya no se verá obligado a holgar durante los períodos de crisis consumiendo sus ahorros.

Todavía nos queda por refutar otra objeción que se hace a la posibilidad del equilibrio entre la oferta y la demanda en el mercado de capitales.

Se sostiene que pudiéndose producir más barato, si se dispone de numerosas y mejores máquinas, cada empresario aprovecharía la baja del interés para ensanchar y perfeccionar su fábrica, resultando que el descenso, y más todavía, la completa abolición del interés originaría en el mercado de capitales una demanda tal por parte de los empresarios, que la oferta jamás podría satisfacerla, de ahí que el interés nunca podría descender a cero.

Conrad Otto, dice (7): „El interés no puede desaparecer por completo. Si, por ejemplo, un elevador sustituye el trabajo de 5 obreros con su respectivo salario anual de 4.000 Coronas, entonces podrá costar por lo sumo 80.000 Coronas, siempre que el interés fuera el 5 %. Si éste bajara supongamos a 1/100 por ciento, la instalación podría hacerse todavía con ventaja, aun cuando costara 40.000.000 de Coronas. Si el interés bajara a cero, o estuviera cerca de él, entonces la inversión del capital alcanzaría un grado tal, que escapa a toda imaginación. Para ahorrar los manipuleos más simples, podrían instalarse las maquinarias más costosas y más complicadas. Al ser el interés igual a cero, las inversiones habrían de ser enormes, ilimitadas. No hace falta, por cierto, demostrar que esta condición no se ha cumplido hoy, ni se cumplirá jamás en el futuro.“

En cuanto a esta objeción contra la posibilidad de préstamos sin interés, cabe señalar lo siguiente: Las inversiones de capital no sólo cuestan interés, sino también gastos de conservación, y éstos son por lo general y en especial modo en las inversiones industriales, muy altos. Así, el elevador de 40 millones de Coronas costaría ciertamente por concepto de amortización y gastos de conservación de 4 a 5 millones al año, pero en tal caso el elevador no tendría que reemplazar a „5“ obreros como cree Otto, sino a 4.000 de ellos (800 coronas

por cabeza) y aun cuando la máquina no demandara ni un centavo de interés. Luego, si se supone que los gastos de conservación serán el 5 % y las amortizaciones 5 %, un elevador que ha de economizar 5 obreros a 800 Coronas cada uno, no debe costar más que 40.000 coronas (en vez de los 40 millones) de dinero sin interés. Si los gastos de construcción sobrepasan este monto, el elevador ya no cubre los gastos de conservación, y entonces ni será construido, ni habrá demanda alguna por él en el mercado de crédito.

Allí donde no son necesarias mayores amortizaciones, como en ciertas mejoras agrícolas de carácter permanente, son los salarios de los obreros el impedimento que la demanda de préstamos libres de interés crezca al infinito. También en este caso se transforma el problema en una cuestión de renta territorial. Además, ninguna persona particular se dedicará a hacer volar rocas, ni a talar bosques, si el trabajo no le proporciona provecho alguno. Si construye una fábrica o un inquilinato, tiene la ventaja de que por medio de las amortizaciones anuales, las erogaciones le serán gradualmente reintegradas. Es en la esperanza de este reembolso que construye el inquilinato. Como se sabe mortal quiere gozar él mismo de los frutos de su trabajo antes de morir, y por eso sólo puede emprender trabajos que se traducen en las amortizaciones. Si él y sus obras mantienen el paso de las amortizaciones, entonces habrá hecho sus cálculos con acierto, desde el punto de vista de la economía privada. Las obras de valor eterno no son para el individuo, que es mortal, sino para el pueblo, que es inmortal. La colectividad, que es eterna, cuenta con la eternidad y hace volar las rocas, aunque este trabajo no produzca ningún interés, ni se reembolsa por las amortizaciones. Aun moribundo, el viejo guardabosques fiscal sigue haciendo proyectos de mejora forestal. Tales obras incumben al Estado, pero éste las emprenderá sólo en la medida que disponga de dinero libre de interés. Vemos, por lo tanto, que tales empresas no obstruyen el camino a la abolición del interés, sino que lo despejan.

Quien ha formulado aquella objeción se habrá olvidado también que, si se trata simplemente de ensanchar una empresa (colocando, por ejemplo, 10 tornos en lugar de 5, o 10 máquinas donde hasta ahora trabajaban 5), la ampliación no puede ser debidamente aprovechada sin el correspondiente aumento del número de trabajadores. La demanda de dinero para la ampliación de una fábrica significa por lo tanto un simultáneo aumento en la demanda de obreros, que por medio del alza de los salarios exigen, neutralizan el beneficio esperado por el empresario del ensanche de su establecimiento. Del mero ensanche, no puede, pues, esperarse una ventaja especial de los préstamos libres de interés, y por eso la abolición no los fomentará en forma ilimitada. El límite está trazado por los salarios que los obreros piden, y ellos son los únicos beneficiarios de la abolición del interés. Y esto es lo más natural, pues la relación entre el empresario y el obrero no se diferencia en el fondo de la relación existente entre los prestamistas y los prestatarios (8) y es también a estos últimos a quienes beneficia el descenso del interés.

El empresario no adquiere el trabajo o la jornada de trabajo, ni tampoco la fuerza de trabajo. Lo que compra y vende es el producto del trabajo; y el precio que paga por él, no se determina por los gastos de aprendizaje, perfeccionamiento y manutención del obrero y de su familia (al empresario no le importa todo eso; lo comprueba el obrero en sí mismo), sino simplemente por lo que paga el consumidor por aquel producto. De este precio el empresario descuenta el interés de las inversiones fabriles, el costo de las materias primas, más los intereses y la remuneración por su propio trabajo. El interés corresponde regularmente al interés básico; la remuneración del empresario está supeditada a la ley de la competencia, como cualquier otro sueldo, y en cuanto a la materia prima que elabora, procede en la misma forma como todo tendero con sus mercaderías. El empresario anticipa, pues, al obrero las máquinas y la materia prima, y del producto del obrero descuenta el respectivo interés; el saldo forma el llamado salario que, en el fondo, no es otra cosa que el precio de la mercancía proporcionada por el obrero. Quiere decir que las fábricas en realidad

no son otra cosa sino casas de empeño. Entre un propietario de una casa de empeño y Krupp no existe una diferencia de calidad sino de cantidad. Esta característica de un establecimiento se pone bien claramente en evidencia en el trabajo a destajo. Pero en el fondo cualquier salario es salario a destajo, ya que siempre se determina por el rendimiento que el empresario espera de cada obrero.

Pero aparte de la simple extensión de las empresas, que aumenta la demanda de obreros, existe todavía la posibilidad de mejorar los medios de producción para producir más mercaderías con el mismo número de obreros. Un agricultor, por ejemplo, puede duplicar el número de sus arados; pero entonces deberá duplicar también el número de sus peones. En cambio, si adquiere un arado a vapor, podrá cultivar la doble superficie sin aumentar el número de sus peones.

Tales perfeccionamientos de los medios de producción (que hay que distinguir muy bien del simple aumento de ellos) son siempre buscados, porque al empresario le importa sólo la ganancia líquida (9) y ésta es tanto mayor, cuanto mejores son los propios medios de trabajo comparados con los del competidor. De ahí la carrera de los empresarios tras el perfeccionamiento de los instrumentos de producción; de ahí la demanda de préstamos por parte de los empresarios que quieren demoler su anticuada fábrica, pero no tienen recursos suficientes para levantar una más moderna.

Sin embargo, no se puede deducir de eso que la demanda de préstamos sin interés, para el perfeccionamiento de los medios de trabajo, sea en todo momento ilimitada, y que por lo tanto la oferta jamás podrá cubrir la demanda ocasionada por la abolición del interés. Semejante deducción es equivocada, por cuanto el dinero necesario para la adquisición de instrumentos perfeccionados entra en juego recién en segundo término.

Quien hace un cesto hace ciento. Pero si se le ofrece dinero sin interés, con la condición de perfeccionar sus instrumentos de trabajo, para obtener un mayor o mejor rendimiento con el mismo esfuerzo, quedará en contestar. Toda mejora de los medios de producción es el fruto de un trabajo mental, que no se puede adquirir, como las papas, a tanto por kilo. No es cuestión de pedirlo ni siquiera con el dinero más „barato“. Los ciudadanos podrían ganar muchos millones creando innovaciones susceptibles de ser patentadas, pero les falta para ello el ingenio.

Podría ocurrir que dentro de 10 o 100 años los instrumentos de trabajo sean mejorados de manera tal que los obreros produzcan en general el doble, el quintuplo y hasta el décuplo, y cada empresario le urgirá entonces adquirir esos perfeccionamientos. Pero, hoy por hoy los empresarios deben emplear las máquinas que les proporciona nuestra actual técnica atrasada.

Prescindamos de ello y supongamos que alguien inventara una máquina costosa, con la cual pudiera cualquier persona duplicar su producción. Semejante invento causaría en seguida una enorme demanda de préstamos para conseguir la nueva máquina; todo el mundo quisiera comprarla, deshaciéndose de la antigua. Y si antes teníamos préstamos sin interés, esta nueva gigantesca demanda haría reaparecer el tributo. Hasta podría alcanzar, en las condiciones supuestas (que transformarían las maquinarias existentes en hierro viejo), una altura sin precedentes. Pero esto no duraría mucho, pues debido a los nuevos medios de producción, las mercancías abarataadas ahora en un 50 por ciento (no a raíz de un retroceso de precios, sino porque con el mismo trabajo se duplica ahora la producción y con ella puede en el cambio conseguirse doble cantidad de mercancías), permitirían a los ciudadanos efectuar ahorros extraordinarios, cuya oferta pronto alcanzaría, y hasta superaría, la descomunal demanda de préstamos.

Se puede, entonces, sostener que toda demanda de préstamos, destinada al perfeccionamiento de los medios de producción, debe originar por sí misma una oferta para cubrirla con gran exceso.

Luego, cualquiera que sea el aspecto bajo el cual quisiéramos considerar la posibilidad de que la demanda de préstamos sea cubierta de tal manera, que a raíz de esta saturación el interés fuera abolido, no hay obstáculos de orden natural que se opongan a semejante saturación, ni por el lado de la demanda, ni por el de la oferta. Basta eliminar el dinero tradicional para tener el camino libre, tanto para los préstamos sin interés como para las viviendas y los medios de producción libres de él. La eliminación del interés es el resultado natural del orden natural, siempre que éste no sea perturbado por intromisiones artificiales. Todo en la naturaleza del hombre lo mismo que en la naturaleza de la economía general, tiende a un aumento continuo de los llamados capitales reales (bienes materiales), aumento que no se detiene aun cuando el interés sea enteramente abolido. Como único perturbador en ese orden natural hemos reconocido al medio tradicional del intercambio que, a raíz de cualidades particulares e inherentes, da la posibilidad de postergar arbitrariamente la demanda, sin perjuicio inmediato para el que posee el medio de intercambio, mientras que la oferta, debido a las propiedades materiales de las mercancías, castiga cualquier demora con penas de toda clase. La economía privada y la pública ya dirigen siempre sus ataques contra el interés; lo vencerían también, si en el despliegue de sus fuerzas no se vieran frenadas de continuo por el dinero.

Ya hemos estudiado esta nueva teoría del interés desde tantos puntos de vista, que estamos ahora en condiciones de plantear y aclarar un problema que de por sí, en el orden lógico, correspondía haberlo colocado al principio de la exposición. He postergado la cuestión intencionalmente hasta ahora, porque su comprensión exacta requiere ciertos conocimientos y cierta perspicacia que, naturalmente, han de suponerse más bien aquí, al final, que al comienzo.

Hemos dicho que el dinero, como medio de intercambio, es por eso capital, porque puede interrumpir el intercambio de los productos, y lógicamente debemos afirmar ahora también que, si quitamos al dinero, por medio de la reforma propuesta, su capacidad para tal interrupción, ya no será, como medio de intercambio, capital, es decir que no podrá ya percibir el interés básico. No es posible objetar algo en contra de esta conclusión; es exacta.

Pero si prosiguiendo el análisis, dijéramos: ya que el dinero no puede exigir interés de las mercaderías, será posible contar el mismo día de la implantación de la libremoneda con préstamos libres de interés, entonces esto no sería cierto.

Como medio de intercambio, o sea directamente frente a las mercancías (es decir en el comercio) la libre moneda no será, por cierto, capital como lo son las mercancías unas frente a las otras. Con la libre moneda se intercambian, pues, los productos sin interés, pero en el momento de su implantación hallará la libre moneda condiciones de mercado, creadas por su antecesor, el oro, para el cobro de interés por préstamos, y mientras tales condiciones subsistan, es decir, mientras la oferta y la demanda en el mercado de préstamos (en todas sus formas) permita cobrar intereses, habrá que pagarlo también por préstamos efectuados en libre moneda. Esta, en el momento de su implantación, tropieza con una pobreza general, que es la causante del interés. Tiene que desaparecer primero esta pobreza, lo que no es obra de un día; hay que combatirla mediante el trabajo. Y mientras aquélla subsista, los medios de producción y las mercancías arrojarán interés en todas las formas de operaciones de préstamo (no del intercambio). Pero la libre moneda no impone el interés como condición de su prestación de servicios; ella permite que la

economía nacional prospere a raíz del trabajo ya no interrumpido por las crisis; y esta prosperidad es la que hundirá, con toda seguridad, al interés. El interés vive del sudor y de la sangre del pueblo, pero no resiste la grasa, es decir, la riqueza nacional. Para el interés la gordura del pueblo es sencillamente veneno.

Es indudable que la desproporción entre la demanda y la oferta, condición del interés, persistirá aun algún tiempo después de la reforma monetaria, e irá desapareciendo sólo gradualmente. El efecto milenario del dinero tradicional, o sea la escasez de bienes materiales (que forman el capital real), no puede anularse con el trabajo de 24 horas de la imprenta monetaria. La escasez de casas, buques, fábricas, etc. no ha de remediarse con papel-moneda, como sueñan los creyentes fanáticos del dinero de papel y papel-dinero. La libre moneda fomentará la construcción de casas, fábricas, buques, etc. en cantidades ilimitadas; consentirá a las masas populares trabajar a gusto, sudando y maldiciendo la pobreza dejada por el patrón oro. Pero, ella misma no colocará un solo ladrillo. Las prensas que imprimen la libremoneda no llevarán por sí mismas una sola gota al mar de bienes materiales (o sea capitales reales), indispensables para ahogar el interés; éstos deben ser creados primero por el trabajo constante e ininterrumpido, antes de poderse hablar de abolición del interés.

La libertad hay que conquistarla para que sea duradera; y así también es menester luchar, trabajar, esforzarse por la abolición del interés. Con la frente sudorosa debe entrar el pueblo en la casa o en la fábrica libres de interés y formar el Estado sin interés del futuro.

Con respecto al interés, nada digno de mención acontecerá el día en que el oro sea destronado y la libremoneda asuma el cargo de promover el intercambio de los productos. El interés de los bienes materiales existentes (capital real) quedará provisoriamente sin variación, y hasta los nuevos bienes, que el pueblo creará con el trabajo no obstaculizado, arrojarán interés. Por lo pronto, sólo presionarán sobre la tasa, y eso en la medida en que crezca su cantidad. Si al lado de una ciudad como Berlín, Londres, París, etc., se levanta otra, más grande aún, entonces la oferta de viviendas cubrirá posiblemente la demanda, haciendo bajar su renta a cero.

Por supuesto que mientras los capitales reales arrojen aún interés y sea posible comprar con dinero mercancías que se dejan aunar para formar nuevos capitales reales que rindan interés, entonces quien necesita un préstamo en dinero habrá de pagar por él un interés igual al que produce el capital real, y eso, naturalmente, de acuerdo con la ley de la competencia.

Los préstamos en libremoneda deberán, pues, producir intereses en tanto lo hagan los capitales reales. Como éstos, que son reducidos en cantidad a causa del dinero tradicional, seguirán siendo durante algún tiempo capital, así también ocurrirá con sus componentes, es decir, la materia prima y el dinero.

Hasta entonces el interés de los capitales reales dependía del interés básico; ahora este último está eliminado y la tasa del interés por préstamos se rige únicamente por el interés que dan los bienes materiales. Se pagará, pues, en los préstamos por dinero el interés, no porque la moneda pueda imponer tal tributo a las mercaderías, sino porque la demanda por préstamos excede aún a la oferta.

El interés básico no era interés de préstamos; el cambio de dinero por mercancías y el tributo percibido en tal caso no tenían nada que ver con el préstamo. Por eso el interés básico no fué tampoco determinado por la demanda y oferta. El productor daba su mercancía a cambio de dinero, hacía una operación de canje, y el interés básico se cobraba

porque estaba al arbitrio del poseedor de dinero consentir o prohibir la transacción. El interés básico correspondía a la diferencia de utilidad que el uso del dinero, como medio de intercambio, ofrecía frente a sus substitutos (letras, economía primitiva, trueque, etc.). Ninguna oferta de dinero, por más grande que fuera, pudo eliminar esta diferencia y por ello tampoco el interés.

En lo referente al interés de los bienes materiales, empero tratábase no de un cambio, sino de un préstamo. El terrateniente presta su tierra al arrendatario, el propietario de casas presta su casa al inquilino, el fabricante su fábrica a los obreros, el banquero su dinero a los deudores; pero el comerciante que cobra interés de las mercancías no presta nada, sino que cambia. El arrendatario, inquilino, obrero, deudor, etc., devuelven lo recibido; el comerciante obtiene por su dinero algo muy diferente del dinero. Por eso el cambio no tiene nada que ver con los préstamos; y por eso, también el interés básico está influenciado por factores muy diferentes al interés de los bienes materiales. Y, en realidad, estas dos cosas tan diferentes no deberían designarse con la misma palabra „interés“.

El interés de los bienes reales es determinado por la oferta y la demanda; está sujeto a la ley de competencia y puede ser eliminado por una simple alteración de la relación entre la oferta y la demanda. Jamás sería eso posible con el interés básico. El interés de los bienes reales hasta ahora estaba protegido contra semejante alteración, porque la formación de capitales reales dependía de que ellos rindieran un interés equivalente al interés básico.

Tal resistencia será vencida por la libremonedada, pero todavía subsiste la desproporción indispensable para el interés entre la oferta y la demanda de toda clase de préstamos: préstamos para la construcción de inquilinatos, de fábricas, máquinas, lo mismo que préstamos de dinero.

Mas, la materia para el interés sobre estos préstamos ya no proviene del comercio, en forma de D-M-D', sino de la producción de las mercaderías. Constituye una parte del producto que el empresario con la ayuda del préstamo, sin aumentar los gastos, puede producir de más, y que el prestamista reclama para sí, porque así se lo permiten la oferta y la demanda.

No en la producción, sino en el intercambio de los productos se cobraba el interés básico, y no como parte del aumento de las mercancías, logrado con ayuda del préstamo, sino como parte de todas las mercaderías que estaban pendientes del dinero, como medio de intercambio. Habría sido percibido también, aunque todos los obreros hubieran estado provistos con propios e idénticos medios de producción, si todas las deudas hubieran sido saldadas, si cada uno hubiera pagado sus compras al contado, si habitase en su propia casa, si el mercado de préstamos hubiera estado cerrado, todas las operaciones de crédito prohibidas, y la percepción del interés prohibido por la iglesia y por la ley.

La demanda de préstamos, especialmente en la forma de medios de producción, proviene de que con esos medios se logran más o mejores mercaderías que sin ellos. Si el obrero en su demanda tropieza con una oferta insuficiente, tendrá que ceder al prestamista una parte del excedente que espera producir con los medios de trabajo mejorados, sólo porque así lo quiere la relación existente entre la demanda y la oferta. Y esta relación subsistirá aun durante algún tiempo después de la implantación de la libremonedada.

Mientras que el medio de producción sea capital, lo será también el producto del trabajo; pero no en su calidad de mercancía, no allí donde se trata del precio, pues, colocados los unos frente a los otros, los intereses de las mercancías se anularían. Pero fuera de la circulación de las mercaderías, o sea allí donde se tratan las condiciones de un préstamo (no de precios) y no frente a los compradores, sino a los prestatarios, allí sí que el producto del

trabajo puede y hasta debe ser capital, mientras lo sea el medio de producción. Todo lo contrario ocurre con el dinero tradicional; éste obtiene su interés del proceso de la circulación y no de los prestatarios. El exprime directamente de la sangre del pueblo. La libremoneda quita al medio de intercambio este poder de exacción, y por eso deja de ser capital, puesto que ya no puede exigir el interés en todas las circunstancias. Corre la suerte de los medios de trabajo, que sólo perciben intereses mientras la oferta sea inferior a la demanda. Cuando el interés de los capitales reales descienda a cero, también será un hecho el préstamo sin interés. Con la reforma libremonetaria desaparecerá el interés básico apenas se enfrenten la libremoneda y las mercancías. La libremoneda, en calidad de medio de intercambio, está al mismo nivel que las mercancías. Es como poner la papa de medio de intercambio entre hierro y trigo. ¿Es posible imaginar que la papa perciba interés del trigo o del hierro? Pero aunque el interés básico desaparezca al regir la libremoneda, no hay ninguna razón para suponer la inmediata desaparición del interés de los préstamos. La libremoneda despejará el camino a los préstamos sin interés, más no puede hacer.

Aquí, en esta distinción entre el interés básico y el interés de préstamos converge como en un foco todo cuanto hemos dicho hasta ahora sobre el primero. Este se había ocultado, hasta la fecha, detrás del interés común de préstamos, su creación. Cuando el comerciante contrae un préstamo, cargando el interés correspondiente como gastos generales al precio de las mercancías, entonces se trata, decíase hasta el presente, de un interés de préstamo; porque el comerciante anticipa dinero a la mercancía, vale decir que le hace un préstamo, y los productores de las mercaderías pagan el interés del mismo. Tal fué la explicación del asunto. Se comprende que el error de esta deducción no escapará tan solo a los pensadores superficiales. La apariencia engaña mucho en este caso. Hay que fijarse bien para descubrir que el interés que ha pagado el comerciante por el dinero prestado no es el punto de partida sino el final de toda la operación. El comerciante recauda en el precio de las mercancías el interés básico del dinero prestado, puesto que no le pertenece, y lo entrega al capitalista. Actúa en este caso sólo como simple cajero del prestamista: Si hubiera sido su propio dinero, habría cobrado igualmente el interés básico, pero para sí mismo, y entonces, ¿dónde quedaría el préstamo? Porque tratándose de un préstamo, la prestación y su amortización están separados por el tiempo y según éste se rige la tasa del interés. Pero en el intercambio de dinero por mercancía, donde se percibe el interés básico, la prestación y la amortización coinciden absolutamente en el tiempo. El préstamo deja acreedores y deudores; del intercambio no queda nada. Uno va a la tienda, compra, paga, se retira, y toda la transacción ha concluido. Cada cual da y recibe en el acto lo que desea. ¿Dónde estaría aquí el préstamo? De éste se habla cuando hay necesidades, penurias, deudas, etc. y, en todo caso, ante la imposibilidad de pagar en el acto, lo que uno desea adquirir. El que compra pan al fiado, porque no puede pagarlo al contado, obtiene un préstamo, y paga el interés en el precio más elevado. Pero cuando un campesino lleva al mercado un carro cargado de cerdos para cambiarlos por dinero, no se le puede tachar, por cierto, de hombre endeudado o menesteroso. El prestamista da de su abundancia y el prestatario toma por necesidad. Pero en la operación de intercambio cada uno de las partes tiene al propio tiempo abundancia y escasez; escasez de lo que desea, y abundancia de lo que ofrece.

Luego, el interés básico no tiene ninguna afinidad con el interés del préstamo. Aquél es, como se ha dicho ya, un tributo, un impuesto, un robo, es todo menos una retribución por un préstamo. El interés básico es un fenómeno sui generis, que ha de ser consirado separadamente, como un concepto económico fundamental. El comerciante está dispuesto a pagar interés por un préstamo, porque sabe que lo recuperará en la venta de las mercancías. Si el interés básico desaparece, si el dinero pierde la capacidad de percibirlo, el comerciante ya no podrá tampoco ofrecer interés alguno por un préstamo que necesita para comprar mercancías.

Conviene de nuevo la comparación con el trueque. Por este medio los productos se cambiaban recíprocamente sin interés. Pero si alguien demandaba una mercancía, no en cambio, sino en préstamo, entonces sólo dependía de la relación existente entre la oferta y la demanda de préstamos para determinar si, en general, debía pagarse interés y cuánto. Si era posible alquilar una casa a mayor precio que el importe de las amortizaciones, era entonces lógico que quien alquilaba una casa en sus componentes, (en forma de un préstamo en madera, cal, hierro, etc.), había de pagar también interés por ella.

Las numerosas repeticiones en este capítulo han sido necesarias para evitar el peligro de que el interés básico sea confundido con el interés del préstamo.

(1) En la Argentina, p. e. en los años de crisis de 1890 a 1895 podíase habitar gratuitamente en las casas más lujosas de La Plata. Los propietarios ni siquiera percibían los gastos de conservación.

(2) The Economic Problem by Michael Fluersheim, Xenia, U. S. A. 1910.

(3) Los depósitos en la caja de ahorros, o sea el capital del proletariado, importaban, en Prusia:

Año	Número de libretas	Depósitos en millones de Marcos	Término medio de c/libreta
1913	14.417.642	13.111	909 Marcos
1914	14.935.190	13.638	913 Marcos

(35 libretas por cada 100 habitantes).

(4) Ningún negro ni mohicano jamás ha cobrado interés de sus ahorros. Sin embargo ninguno de ellos cambiaría sus ahorros (provisiones) por los ahorros (libreta de la Caja de Ahorros) de nuestros proletarios.

(5) El hecho de que la prohibición del interés, impuesta por los Papas de la Edad Media, no ha dejado florecer ninguna economía monetaria (contribuyó a eso también la escasez de los metales para monedas), demuestra que los que querían ahorrar lo hacían también sin el gozo del interés; ellos atesoraban el dinero.

(6) Alemania con sus 10 millones de obreros (es decir, todos los que viven del producto de su trabajo) produce los intereses de un capital de más o menos 500 mil millones (inclusive la tierra), entonces resulta que cada obrero produce, término medio, los intereses de un capital de 50.000 marcos.

(7) Anales de la Economía Nacional y Estadística, tomo 1908 „interés del capital“, pág. 325.

(8) Así ya dijo Eugenio Duehring hace mucho tiempo: „El empresario alquila, por decirlo así, sus establecimientos a los obreros en cambio de una retribución. Duehring llama a ésta retribución beneficio. Marx la llama la plusvalía. Nosotros la llamamos simplemente: interés del capital.

(9) Ganancia líquida, o sea: salario del empresario, o también producto del trabajo del empresario, etc. es lo que sobra, una vez pagados todos los gastos de empresa, incluso el interés. Este sobrante puede considerarse como el beneficio que corresponde por la administración. No tiene nada que ver con el interés común. En las sociedades anónimas esta ganancia líquida la reciben los inventores por sus derechos de patentes, o los directores y trabajadores especialmente idóneos e insustituibles, en forma de „pingües honorarios“ o salarios.

6. Cómo se intentó hasta el presente explicar el interés

El que sabe ahora a cuáles circunstancias deben las casas, los medios de producción, los buques, etc. y el dinero su cualidad de capital, querrá saber, también, cómo se ha explicado hasta hoy el interés. Quien desee profundizarse en la materia, encontrará un análisis minucioso de las diversas teorías en la obra de von Boehm-Bawerk: „Capital e interés del capital“ (1) de la cual he tomado la siguiente clasificación. El autor plantea la pregunta: „¿De dónde y por qué recibe el capitalista el interés?“ Y de acuerdo a las respuestas que obtiene al respecto, clasifica las teorías en la siguiente forma:

- 1) Teorías de fructificación.
- 2) Teorías de productividad.
- 3) Teorías de usufructo.
- 4) Teorías de abstinencia.
- 5) Teorías de trabajo.
- 6) Teorías de explotación.

Como von Boehm-Bawerk no se limitara a criticar estas teorías, sino que formulara también una propia, resultaba casi inevitable que, al examinar aquéllas lo hiciera influenciado por la suya y, por consiguiente, su atención se viera atraída especialmente por aquellas citas, que en uno u otro sentido se referían a su teoría. Lo hizo, quizás, desechando citas que, consideradas bajo otro punto de vista, ganarían mucho en importancia, y merecerían tal vez una investigación más profunda que la dispensada por von Boehm-Bawerk. Así encontramos en página 47 la siguiente exposición: „Sonnenfels (2) bajo la influencia de Forbonnais (3), ve el origen del interés en la interrupción de la circulación monetaria provocada por los capitalistas, los acaparadores del dinero, que no lo sueltan, si no se les concede un tributo, un interés. Le atribuye al interés mismo toda clase de efectos perniciosos, que encarece las mercancías, que resta ganancia a la actividad (querría decir: al producto del trabajo) en provecho del poseedor del dinero. Hasta califica a los capitalistas de gente que no trabaja y que vive del sudor de las clases laboriosas.“

Para nosotros un hombre que propaga semejantes ideas, es una persona atrayente; pero von Boehm-Bawerk no se digna examinar mayormente esta teoría, y deja pronto de lado a su autor, atribuyéndole una „elocuencia contradictoria“. Si alguien estudiara, desde el punto de vista del interés básico, todo lo que se ha escrito sobre el interés llegaría a la conclusión de que no ha sido descubierta ni demostrada recién ahora la fuerza independiente y generadora del interés, que tiene el dinero tradicional.

A continuación resumimos el contenido de las seis teorías arriba mencionadas. A los que querían conocer mas a fondo su historia, recomendamos la lectura de la excelente obra referida de von Boehm-Bawerk.

Un examen minucioso de esas teorías está demás, pues con la ayuda de la teoría del interés básico es fácil señalar el punto donde los investigadores se han desviado del camino recto para empantanarse en las teorías del „valor“.

1) **La „teoría de la fructificación“**, haciendo un salto mortal de ideas, deduce el interés de la renta territorial. Porque con dinero se adquiere un campo que da interés, es necesario que también el dinero y cuanto con él se compre, produzca interés. Convenido; pero esta teoría no aclara nada, ya que no explica por qué con un dinero, declarado incapaz de producir interés, se puede comprar un campo que lo produce. Entre los hombres que difundían esta „teoría“ figuraban Turgot y Henry George, y es inexplicable cómo estos bravos hombres

cayeron en semejante compañía. Probablemente trátase de simples opiniones, que ellos emitieron para provocar la discusión y llamar la atención de otros sobre el problema del interés.

2) **La „teoría de la productividad“** explica la razón del interés, sosteniendo que los medios de producción (o sea el capital) apoyan la producción (o sea el trabajo). Es muy cierto; pues ¿qué haría el proletario sin los instrumentos de trabajo? Pero resulta que el aumento de los productos ha de beneficiar también natural y lógicamente al poseedor de los medios de producción. Y esto no es cierto, ni menos aún lógico, como podrá verse por el hecho de que el trabajo y los medios de producción no pueden separarse, y que nadie sabrá indicar qué parte del producto corresponde a los medios de producción y qué otra al trabajo.

Si debiera deducirse el interés del hecho de que el proletario produce más con los medios de producción que con sus manos, entonces, en la mayoría de los casos, ya no quedaría absolutamente nada para el obrero. Pues ¿qué haría un agricultor sin arado y sin campo, y qué un maquinista sin el ferrocarril? El trabajo y los medios de producción son en absoluto inseparables, y la distribución del producto entre el poseedor de los medios de producción y el obrero ha de determinarse por otros factores, que no por el grado de apoyo que prestan a la producción de mercaderías los instrumentos de trabajo. ¿Dónde están esos factores?

Sostenemos que la demanda y la oferta de los medios de producción determinan la proporción en que el obrero y el poseedor de aquellos participan del producto, sin considerar la eficiencia de dichos medios de producción. Ellos intensifican el trabajo, de ahí su demanda por parte del proletario. Pero esta demanda no puede determinar unilateralmente el interés, sino que ha de intervenir también la oferta. La distribución del producto entre obreros y capitalistas depende, pues, de la relación en que se halla la demanda con la oferta. El capitalista podrá esperar un interés de sus medios de producción siempre que la demanda exceda a la oferta. Y cuanto mejor, cuanto más eficiente sea el instrumento de trabajo que el capitalista pone a disposición del obrero, tanto más crece con el producto la oferta de medios de producción, y tanto más baja el interés. Pero según esta „teoría de productividad“ debería ocurrir lo contrario o sea: cuanto más eficientes sean los medios de producción tanto mayor el interés. Si se decuplicara en general el grado de eficiencia de los medios de producción (instrumentos de trabajo), ello ocasionaría (según esta teoría) una ganancia fabulosa para los capitalistas, mientras que en realidad la oferta superaría muy pronto la demanda de medios de producción, y el interés, bajo la presión de tal oferta, desaparecería por completo (suponiendo que el dinero fuera incapaz de impedir tal desenvolvimiento).

La „teoría de la productividad“ no puede explicar el interés, porque considera el capital desde el punto de vista estático (como materia) (4) y no bajo el aspecto dinámico (como fuerza). Ella ve solamente la demanda, originada por la utilidad de los instrumentos de trabajo, y prescinde de la oferta; para ella el capital es simplemente materia; no ve las fuerzas que se requieren para transformar esa materia en capital.

3) **Las „teorías del usufructo“** representan un „vástago“ de las teorías de productividad, dice von Boehm-Bawerk. Pero él enrieda por completo la sencilla idea, en que se basa la teoría de productividad, al convertirla en un problema del valor, sin nombrar empero la teoría del valor a la cual tendrá que referir sus explicaciones. Cuando habla del valor del producto, podríase pensar en la relación en que se intercambian las mercancías. Pero; ¿qué se va a imaginar bajo la expresión „valor de los medios de producción“?

Los instrumentos de trabajo se cambian sólo por excepción; tratándose de ellos, se habla de rentabilidad, no ya de precio, y cuando en un caso excepcional un empresario enajena su establecimiento, entonces el precio de venta se determina por el dividendo, como lo prueban

las fluctuaciones diarias en la cotización de las acciones industriales, así como por el hecho de que el precio de venta de un campo corresponde a una suma, cuyos intereses equivalen a la renta territorial. De lo contrario ¿qué teoría del valor podría aplicarse a un campo? En cambio, si la fábrica se vende en partes, vale decir en sus componentes, entonces, ya no se trata de medios de producción e interés para determinar su „valor“, sino de mercaderías y precio. La mercancía se produce para la venta, el medio de producción para el uso propio, o para ser prestado como capital. Entonces, ¿existe acaso una teoría del valor que sea al mismo tiempo aplicable a las mercancías y a los medios de producción, al precio y al interés? Una niebla impenetrable envuelve este panorama económico.

Dice, por ejemplo, el autor en la página 131: „Es obvio que, aunque se haya comprobado que el capital tenga la capacidad de producir o fomentar una mayor producción de mercancías, esto no autoriza aún a asignarle el poder de producir más valor del que se había logrado de otro modo (5) o más del que el mismo tiene (6). El referir estos últimos conceptos durante la prueba de los primeros, tendría, evidentemente, el carácter de simulación de una prueba no demostrada.“

Puede ser que lo dicho aquí sea lógico para cuantos tienen el mismo concepto de von Boehm-Bawerk, sobre el llamado valor, la materia del valor, la producción del valor, las máquinas del valor, los conservadores del valor, y los petrefactos del valor. Pero, ¿cómo puede suponer él, que todos los lectores tengan la misma opinión en este asunto? ¿Acaso no existe ya la cuestión del valor? Para muchos es „obvio“ que donde se trata exclusivamente del „concepto del valor“, se piensa tan solo en mercancías de determinada calidad y cantidad que se pueden canjear. Pero el que así concibe el „valor“, encuentra naturalmente, que la capacidad del capital para producir mayor cantidad de bienes, comprende a la vez la de producir mayor valor. Si el uso general de la máquina a vapor duplica, por ejemplo, el producto del trabajo, entonces cada uno va a canjear por sus productos duplicados la doble cantidad de mercancías. Ahora bien; si llama „valor“ de sus productos a lo que obtiene en cambio por ellos, entonces canjeará también exactamente un doble valor por sus productos que ha duplicado la máquina a vapor.

4) **La teoría de la abstinencia o continencia** de Senior se inicia bien al explicar que el interés es causado por la desproporción existente entre la demanda y la oferta de los medios de producción; pero se queda en mitad del camino. Senior considera a los hombres como derrochadores que prefieren vivir en la disipación unos días y pasarse el resto del año de prestado, pagando intereses antes que renunciar al goce inmediato. De ahí la escasez de los medios de producción, de ahí la desproporción entre la oferta y la demanda, de ahí el interés. Las pocas personas que practican la continencia, ven en el interés recompensa por su rara virtud. Y aún esos pocos practican la sobriedad, no porque prefieran el goce futuro al derroche actual, ni tampoco porque deseen ahorrar, como jóvenes para la boda, como hombres para la vejez, como padres para sus hijos, sino solamente porque saben que el ahorro les rinde interés. Sin este premio a la virtud también ellos vivirían al día, no guardarían papas para la siembra, sino que devorarían toda la cosecha en una gran comilona. Sin interés no habría aliciente para formar y guardar un capital, pues el goce presente es siempre y naturalmente preferible al futuro, ya que nadie sabe si alcanzará a vivir para disfrutar la riqueza acumulada.

Si la naturaleza del hombre es así (¡cuán abnegados parecen a su lado la abeja y la vizcacha!) uno se pregunta: ¿Cómo es que la humanidad existe aún, y cómo es posible prestar todavía dinero a alguien? Quien administra tan mal el patrimonio propio, no resistirá a la tentación de sacrificar con el patrimonio ajeno el goce futuro por el dulce placer actual. Y ¿cómo va entonces a pagar el interés y devolver el capital? Si nuestros antepasados hubiesen consumido ya en el mismo verano sus provisiones de invierno, ¿gozaríamos acaso

de nuestra existencia actual? ¿O es que nuestros padres renunciaron al goce inmediato, porque las provisiones guardadas en los sótanos producían intereses, es decir, aumentaban en valor, calidad y cantidad?

Sin embargo, hay algo de cierto en esta teoría de Senior. El interés debe su existencia, sin duda, a la escasez del capital, y esta escasez sólo puede proceder del derroche; pero, caso notable, los que pagan el interés no son los derrochadores, sino quienes lo perciben. Por cierto que los capitalistas no disipan su propia riqueza, sino la ajena; puesto que recae sobre los demás la desocupación que ellos provocan mediante la interrupción de la circulación monetaria, con objeto de exprimir el interés básico. Los capitalistas despilfarran la riqueza ajena, derrochan las energías del pueblo laborioso, ahorrativo, y dejan que se pierda, por cuenta de otros, mercaderías por valor de millares de millones en tiempos de crisis, so pretexto de superproducción, y a fin de que no sobrevenga una sobreproducción de capital, con la consiguiente baja del tipo de interés. De ahí la escasez del capital, de ahí el interés. No a los obreros, sino a los capitalistas debería recomendarse la moderación en el derroche del trabajo. Los obreros han demostrado ser capaces de practicar la abnegación, abstinencia, hasta el hambre, cuando se trataba de arrancar al capital una parte exigua de su botín; han demostrado una heroica morigeración en millares de huelgas, y es de presumir que, si fuera posible hacerles creer que para aniquilar el interés bastaría ahorrar, no fumar ni beber alcohol, ellos lo harían. Pero, ¿cuál sería hoy el resultado? Apenas llegará el interés de los capitales reales por debajo del interés básico, estallarí la crisis, sobrevendría la ruina económica, despojando al obrero del fruto de su continencia.

En todo caso la teoría de la abnegación lleva directamente al siguiente contrasentido: ¡Obreros, sacrificaos; con el sudor de vuestras frentes producíd y vended muchas mercancías; pero, para vosotros mismos, comprad lo menos posible! ¡Padeced hambre y frío, sed abstinentes, no compréis nada de lo que habéis producido (vale decir: de lo que vosotros mismos destináis a la venta), para formar de este modo un excedente de dinero lo más grande posible, con el cual crear nuevos capitales reales!

A esta contradicción absoluta habrían llegado los autores de la doctrina abstencionista, si hubiesen proseguido en el camino inicial, y entonces habrían dado con los defectos de nuestro sistema monetario, así como descubría Proudhon, probablemente por la misma vía, que el oro obstruye el camino de las mercancías hacia los capitales reales, que el oro impide la transformación de la superproducción de mercaderías (esta presiona sobre los precios y conduce a la crisis) en una superproducción de capitales reales (que presiona sobre el interés y estimula el intercambio).

5) **Las teorías del trabajo** declaran lisa y llanamente que el interés es un producto del trabajo de los capitalistas. Rodbertus considera un oficio la percepción del interés. Cortar cupones le parece a Schaeffle una profesión lucrativa; sólo le reprocha de que sus „servicios“ sean muy costosos, y Wagner llama a los rentistas: „Funcionarios públicos para la formación y el empleo de los fondos nacionales de medios de producción“. ¡Y a estos „sabios“ von Boehm-Bawerk otorga el honor de incluirlos en la lista de los investigadores de las teorías del interés!

6) **Las teorías de la explotación**, sostienen que el interés es una simple deducción forzada del producto del trabajo, que los poseedores de los medios de producción se permiten efectuar, y pueden permitírselo, porque los obreros se hallan imposibilitados de trabajar sin medios de producción, debiendo, sin embargo, vivir de su trabajo.

Es acaso dudoso que justamente esta teoría merezca el nombre de „teoría de explotación“? ¿No explota acaso el „abstemio“ (teoría de abstinencia) la situación del mercado, cuando aprovecha la escasez de capitales para obtener un interés?

Según esta teoría (cuyos representantes principales son Carlos Marx y los socialdemócratas) el poseedor de los medios de producción determina el descuento, no por los principios del comercio y de la Bolsa, sino, curioso es advertirlo, según ciertas condiciones históricas y morales. Marx dice: „En oposición a las demás mercancías, encierra, pues, la determinación del valor de la fuerza obrera un elemento histórico y moral.“ (Capital, Tomo 1, Pág. 124, 6a. Edición).

Pero ¿qué tiene que ver la conservación de la fuerza obrera con la historia, la moral, los diferentes países y épocas? El término medio del monto de los víveres necesarios para la conservación de la misma fuerza obrera está ya dado. Podrá variar con la intensidad del trabajo, con la raza, la fortaleza o debilidad del aparato digestivo, pero jamás por causas históricas o morales. Si en este punto decisivo para toda la teoría marxista, se da ingerencia a las leyes morales, entonces la fuerza obrera ya no es mercancía. Con tan confusa terminología puede demostrarse cualquier cosa.

„Al capitalista le interesa mucho saber cómo se alimentaron la madre, abuela y bisabuela del obrero, cuánto cuestan esos alimentos, y qué cantidad de ellos necesita para criar a sus hijos (pues el capitalista se preocupa mucho, de que no sólo sus obreros, sino que también los obreros en general se conserven fuertes y sanos), y ese mínimo lo deja el empresario al obrero. El resto lo reclama íntegramente para sí mismo“.

Tal distribución de los productos del trabajo entre empresarios y obreros, que sirvió a Marx para eludir todo el problema del interés de una manera muy cómoda, por cuanto la teoría del salario incluye de este modo también las teorías del interés y de la renta territorial (plusvalía), es el punto vulnerable de la teoría de la explotación. Errónea no es sólo la premisa de ella, según la cual el salario se determina por el costo de la educación, instrucción y manutención del obrero y de su prole, sino también la escapatoria de que, cada vez que el salario permanece arriba o debajo de este límite los conceptos corrientes sobre lo que sea necesario para la vida del trabajador, determinen el monto del salario.

„En las estancias del Este de Alemania los jornales han subido en los últimos cinco años tanto, que apenas difieren de los salarios del Oeste, causando un fuerte retroceso en la emigración golondrina hacia Sajonia“. Esto se leía en los diarios en 1907. ¡Cuán pronto cambian los conceptos corrientes sobre lo que necesita el obrero para la vida! En la Bolsa los precios cambian, por cierto, aún con mayor rapidez, pero con todo no es posible considerar como evolución histórica a un período de 5 años.

En el Japón los salarios cuadruplicaron en muy poco tiempo, pero, con toda seguridad, no porque los conceptos corrientes sobre hambre y saciedad hayan cambiado tan rápidamente. Esta explicación de las contradicciones, con que tropieza a cada paso la teoría de la explotación, lleva el sello de su error a la vista. A semejantes escapatorias recurre sólo quien se ve en apuros.

Con el mismo derecho podría formularse la teoría de la explotación en la siguiente manera: „Todo cuanto el capitalista necesita para vivir decentemente, conforme a los conceptos históricos y corrientes y para dejar a sus hijos una herencia apropiada, lo toma simplemente del producto del obrero. El resto lo arroja, sin medirlo ni contarlo, a los obreros“. Esta manera de precisar la teoría aventajaría en mucho a la de Marx, porque parece más lógico que el capitalista piense primero en sí mismo, antes de averiguar si el obrero puede

arreglarse con el sobrante. La implantación de los derechos aduaneros al trigo también aportó, por su parte, a todo el mundo la prueba de la verdad de este punto de vista.

Es asimismo algo arbitraria la explicación del origen del proletariado, tan necesario para el interés. El hecho de que la gran industria sea muchas veces más ventajosa que la pequeña, no es razón para que necesariamente deban aprovechar la ventaja los propietarios de los grandes establecimientos. Esto habría que demostrarlo primero a base de una sólida teoría de salarios. Actualmente produce el capital término medio del 4 al 5 %, y es indiferente que se trate de una maquina a vapor de 10 o una de 10.000 caballos. Y aunque la gran industria tuviera siempre ventajas sobre la pequeña, ello no probaría de ninguna manera, que los propietarios de establecimientos pequeños pasarían a ser proletarios. Los artesanos y campesinos no son ni necesitan ser tan torpes, como para permitir que la explotación en gran escala los ahogue. Se defienden, asociando sus pequeños establecimientos en una empresa grande, (cooperativas, tamberías, trilladoras, sociedades, etc.) con las innumerables ventajas de la industria en pequeña escala. Tampoco es privilegio de las empresas grandes que sus acciones deban quedar en manos de los rentistas, y no en poder de los obreros.

En una palabra, no es tan fácil explicar el origen del proletariado. La dificultad disminuye, cuando se toman en consideración las leyes de la renta territorial, y la expropiación violenta hecha por la espada. Pero ¿cómo se ha formado entonces el proletariado en las colonias? Pues allí la espada no ha reinado y la tierra libre se extiende a menudo hasta las puertas de las ciudades.

En las colonias alemanas del Brasil (Blumenau, Brusque), surgieron muchas industrias, especialmente fábricas de tejido en las que trabajan las hijas de los colonos en condiciones míseras, por un salario insignificante; al mismo tiempo que los padres, los hermanos y los esposos tienen a su disposición tierras fertilísimas, de extensión ilimitada. Centenares de hijas de los colonos alemanes están ocupadas de sirvientas en San Pablo.

En vista de la libertad de tránsito, de la facilidad con que el proletario puede emigrar a países despoblados para adquirir allí tierras, (7) y de la manera sencilla con que cada uno puede, por medio de las cooperativas, gozar de las ventajas de las empresas grandes, no es tan fácil explicar, no sólo la conservación, sino también el aumento del proletariado, máxime, cuando la legislación civil moderna tiende a proteger al proletario contra el despojo.

Pero aparte de la espada, aparte de la ventaja de las grandes empresas y de las leyes de la renta territorial, existe todavía otra institución que en realidad puede explicar la existencia de las masas proletarias, pero que los teóricos del interés pasaron por alto. Nuestro dinero tradicional está en condiciones de convertir por sí solo las masas populares en un proletariado; no necesita para ello aliados. El proletariado es el complemento necesario y forzoso del dinero actual. Sin recurrir a subterfugios ni a la violencia, sin titubear podemos deducir el proletariado directamente de él; pues forzosamente ha de acompañar a nuestro dinero la mendicidad general. La espada ha desempeñado su papel con eficacia en tiempos pretéritos, despojando al pueblo de sus medios de producción; pero ella no es capaz de retener el botín. En cambio, el botín es inseparable del dinero. El interés está más firmemente adherido al dinero que la contribución de sangre y la renta territorial a la espada.

En resumen, es posible que muchos participen en el despojo del pueblo, utilizando para ello las armas más diversas, pero todas estas se oxidan, se mellan y sólo el oro no. Este puede jactarse de que el interés no será arrebatado por ninguna división de herencias, ninguna

legislación, ninguna organización cooperativista o comunista. El interés del dinero es invulnerable para las leyes y aun para los anatemas del mismísimo Santo Padre. Es posible sostener la propiedad privada, y no obstante encauzar la renta territorial mediante leyes (o sea impuestos a la tierra) hacia las arcas del Estado; pero por ninguna ley puede arrancarse al dinero tradicional ni siquiera una pequeña fracción del interés.

Por lo tanto, nuestro dinero tradicional ha creado las masas proletarias indispensables para la teoría de la explotación, y las ha conservado con éxito contra todas las fuerzas naturales de disolución. Por eso, para ser completa la teoría de la explotación, debe dar un paso más hacia atrás y buscar el interés no en la fábrica, ni en la propiedad privada de los medios de producción, sino más lejos aún, en el intercambio por dinero de los productos del trabajo. La separación del pueblo de sus medios de trabajo es sólo una consecuencia, pero no la causa del interés.

(1) Innsbruck, Editorial de la Librería Universitaria de Wagner.

(2) Sonnenfels: Handlungswissenschaft 2a. Edición, Viena 1758.

(3) Sin referencia.

(4) Ver Dr. Th. Christen „Patrón absoluto“. Editorial: Unión Suiza de Libre economía, Berna.

(5) Siempre esa máquina del valor!

(6) Otra vez „materia del valor“!

(7) El Lloyd Norte Alemán cobraba, en Abril de 1912, por la travesía de Europa a la Argentina la suma de 100 Marcos (\$ 56 arg. papel) que representan más o menos el jornal de una semana en los trabajos de la cosecha en la Argentina.

7. Los componentes del interés bruto

(Interés básico, prima por el riesgo y prima al alza (1))

Quien quisiera probar la exactitud de la teoría del interés aquí tratada, con los datos que le proporciona la estadística, daría a menudo en contradicciones. Ello se debe a que el tipo del interés contiene generalmente, además del interés básico, otros elementos carentes de toda relación con el interés mismo.

Además de la prima por el riesgo, la tasa del interés comprende muchas veces un elemento peculiar, determinado por las fluctuaciones que se producen en el nivel general de los precios. A dicho elemento lo denominó „prima al alza“ y representa la parte de ganancia del poseedor del dinero en el alza esperada de los precios.

Para comprender mejor la naturaleza de este elemento del interés, obsérvese la actitud de los prestatarios y de los prestamistas ante una previsible alza general de precios. El alza tiene la particularidad de poderse devolver el dinero tomado en préstamo, vendiendo sólo una parte de las mercaderías adquiridas anteriormente con aquél. Quiere decir, que, además de la ganancia normal, resta aún un beneficio especial, un surplus que ha de despertar, naturalmente, el ansia general de comprar, y de comprar tanto más, cuanto mayor sea la ganancia esperada, y especialmente cuanto más fundada se presente la posibilidad de continuar el alza.

El que opera con fondos ajenos aumenta entonces sus pedidos de dinero a los Bancos hasta el límite extremo de su crédito (que generalmente crece a la par del alza de los precios, dado que ella favorece a los deudores), y quien hasta entonces prestaba su dinero a otros, trata de realizar negocios por su cuenta, salvo que el prestatario le dé participación en la ganancia esperada, aumentando la tasa del interés.

El alza general de los precios (alta coyuntura, o sea prosperidad en los negocios) amenaza al poseedor de dinero efectivo y de créditos en dinero efectivo (bonos públicos, hipotecas, etc.) con la pérdida que significa el poder adquirir cada día menos mercaderías con su dinero. De esta pérdida se salvaría sólo vendiendo los valores amenazados, e invirtiendo el producto en la adquisición de acciones, mercaderías, propiedades sujetas a la alza general en perspectiva. Realizada esta doble operación, la alta coyuntura ya no podrá afectarle, recayendo la pérdida sobre el adquirente de los valores amenazados. Pero como también éste ha de conocer la situación, querrá pagar por los bonos públicos lo menos posible, (cotización), adquiriendo las letras sólo si le concede un fuerte descuento. De este modo se produce una especie de compensación.

Pero supongamos que algún „pícaro“ se diga: „verdad es que carezco de dinero, pero tengo crédito. Me procuraré el dinero necesario contra documentos y así podré comprar mercancías, acciones, etc., y llegado el día del vencimiento de los documentos, venderé lo comprado a precios más elevados, pagaré mi deuda y me quedará con la diferencia“. Personas de esta clase abundan, y todas ellas se reúnen en el mismo lugar y al mismo tiempo, o sea: en la antesala del banquero. Allí se encuentran los hombres más ricos del país con los pequeños fabricantes y comerciantes. Todos ellos denotan un hambre insaciable por dinero. El banquero contempla esa multitud, y comprende que su dinero es poco para satisfacer a tantos, y si los satisficiera, volverían en seguida en demanda de doble cantidad. Entonces, para defenderse contra esta invasión, eleva la tasa del descuento al punto que los solicitantes ya dudan de si la ganancia que les prometían los negocios proyectados, les dejaría un margen para cubrir los gastos causados por el interés más elevado. Con esto se ha producido el equilibrio; el ansia de dinero desaparece, y la antesala del banquero se

vacía. Entonces, la pérdida que ha sufrido el poseedor del dinero por el alza de los precios de las mercancías, es recuperada por la tasa del interés.

De modo que la tasa del interés tendrá que restituir lo que va a perder el capital monetario, por el alza general de precios. Si el alza esperada importa el 5 % anual, la tasa de descuento, siendo el interés básico de 3 a 4 %, deberá llegar a 8 ó 9 %, para dejar el capital monetario inalterado. Si el capitalista deduce del producto de este 9 % el 5 % que corresponde al alza, agregándolo al capital, su ganancia será la misma que antes del alza de los precios. 105 equivalen a 100, quiere decir por 105 pesos obtendrá ahora igual cantidad de mercancías que antes por 100 pesos.

Por eso no nos sorprendería, si de un examen detenido resultara, que los capitalistas alemanes (con excepción de los terratenientes) hayan obtenido en los últimos 10 a 15 años un interés excepcionalmente bajo, a pesar de los dividendos e intereses bastantes altos. No han subido, acaso, los precios considerablemente en este período?

Hace 15 años, importaban 1.000 pesos tanto como hoy 1.500 ó 2.000. Y si el capitalista calcula de esta manera ¿dónde queda la ganancia de los altos dividendos y de las diferencias de la cotización? Dónde está el llamado incremento del valor? Y ha de calcular así, porque si sólo le importara el monto numérico podría ir al Brasil, donde un millonario se convierte en el acto en un multimillonario. Sin embargo, se hallan en peores condiciones los tenedores de valores con réditos fijos, si los venden, sufrirán una pérdida en la cotización; y si los retienen, percibirán por el interés menos mercaderías. Si se hubiera sabido, hace 15 años, que los precios de los productos experimentarían un alza tan apreciable, el curso de los títulos de la deuda pública habría sido distinto, quizás inferior en un 50 %. (2)

Es por lo tanto evidente, que la expectativa de un alza general de precios debe aumentar la demanda a los prestamistas, y que ellos en consecuencia están en condición de exigir una tasa de interés más elevado.

La causa del alza del interés se debe, pues, al hecho de que, de acuerdo con la opinión general o predominante, está por esperarse un alza de precios. Se basa, en último término, en la esperanza de los deudores de poder deshacerse de sus obligaciones con una parte de las mercaderías adquiridas con el dinero prestado. Con el alza de los precios, la tasa del interés recibe un elemento extraño, que no tiene nada que ver con el interés del capital; es esto a lo que llamamos „prima al alza“ es decir, la participación del prestamista en los beneficios del alza esperada.

Naturalmente desaparecerá este elemento de la tasa del interés tan pronto que el alza general esperada se haya realizado. No es la elevación efectuada de los precios, sino la expectativa de tal, la esperanza de un futuro margen, no materializado aún, lo que estimula a la compra, a la inversión de dinero y lo que conduce a que los Bancos aumenten sus exigencias. Tan pronto como desaparece la perspectiva de un alza ulterior, acaba también el estímulo para comprar, y los fondos retornan al Banco. Entonces baja la tasa del interés, y la prima al alza es eliminada de los componentes del interés. Se comprende que hasta el último rastro de esa prima desaparecerá, cuando hay la perspectiva de una baja general de precios.

El nivel de la prima al alza se determinará, naturalmente, por la magnitud del alza esperada. Si se aguarda una suba brusca, rápida y apreciable, los pedidos de créditos, dirigidos a las instituciones bancarias, tendrán el mismo ritmo, y la tasa subirá en forma brusca, rápida y apreciable.

Cuando, hace algunos años, se esperaba en Alemania un alza general de precios, subió la tasa al 7%, poco después se aguardaba una baja, y la tasa descendió al 3%. La diferencia podemos atribuirla con seguridad a la „prima al alza“. En la República Argentina la tasa del interés llegaba temporalmente al 15 %, y eso en momentos en que el aumento incesante de las existencias de papel-moneda hacía subir bruscamente todos los precios. Después, cuando empezaron a retirar ese papel-moneda, bajó la tasa debajo del 5 %. Podemos registrar, pues, en este caso, una prima al alza del 10 %. En California hubo un tiempo en que el 2 % mensual no era considerada tasa excesiva. Así nos lo refiere Henry George, y esto ha ocurrido, cuando allí encontraron grandes cantidades de oro.

Como no hay límite para un alza general de precios (por medio kilo de velas se obtenían en París 100 libras en asignados), tampoco lo habrá para la prima al alza. Se conciben perfectamente situaciones, en que esta prima sube al 20, al 50 y hasta el 100 %. Todo depende del grado de aumento de precios que se espera hasta el día del vencimiento de la deuda. Si, por ejemplo, se difunde el rumor, de que en Siberia ha sido descubierto un nuevo campo aurífero de riqueza sin precedentes, y si, en confirmación de la noticia, se anuncian grandes embarques de oro, entonces todo el mundo querrá comprar y las exigencias de los prestamistas crecerán al infinito. La tasa del interés alcanzará, en virtud de esos hallazgos, un nivel nunca visto. Por cierto que la „prima al alza“ no subirá a la misma altura del aumento de precios esperado; sino la ganancia prevista sería absorbida anticipadamente por el descuento. Empero, la prima se aproximará tanto más al incremento esperado, cuanto más fundada o segura aparezca el alza general de los precios.

A instancias de los acreedores se han dictado en varios países leyes tendientes a rebajar los precios de las mercaderías a su nivel anterior (mediante el retiro del exceso de papel-moneda en circulación, o por medio de la desmonetización de la plata, etc.). Hace pocos años, (1897) en la República Argentina, hallábase aún en vigencia una ley semejante, según la cual el nivel general de precios debía bajar de 3 a 1. (3)

Si hoy en algún país, cediendo a los deseos de los deudores, se procediera a la inversa, es decir, a elevar gradualmente los precios, mediante el aumento de la circulación monetaria, haciéndolo de tal modo que se pudiera contar con la certeza que al cabo de un año, los precios habrían subido en un 10%, la seguridad del aumento esperado elevaría la „prima al alza“ hasta muy cerca del 10%.

Es absolutamente indispensable reconocer que „la prima al alza“ es un componente peculiar de la tasa del interés, para la explicación de la mayoría de los fenómenos de la esfera del interés.

¿Cómo podría alguien, para citar un solo ejemplo, explicar el hecho del aumento simultáneo de la tasa del interés y de los depósitos bancarios, si, por otra parte, no renuncia a su tesis de que el interés es descontado del producto del trabajo?

La descomposición de la tasa del interés en interés básico, prima por riesgo y prima al alza resuelve la aparentemente insoluble contradicción de manera completamente satisfactoria. De toda la tasa sólo el interés puro (básico) del capital proviene del producto del trabajo; la prima al alza es ocasionada por el alza general de precios de las mercancías. En consecuencia el obrero (cuyo salario sigue también la tendencia hacia arriba) no está afectado por la elevación de la tasa del interés. El paga precios más elevados, y recibe un salario correspondiente más alto, y esto se compensa. El firmante del pagaré paga una tasa más alta, y obtiene un precio más alto. Esto también se compensa. El capitalista recibe de vuelto su dinero gastado y mal tratado; en cambio le dan un interés más alto. Aquí la compensación no escapa tampoco. Sólo falta explicar el incremento de los depósitos

bancarios. Y la explicación de ello hay que buscarla en el hecho, de que durante el alza general de los precios, o sea durante la prosperidad de los negocios (alta coyuntura) a nadie le falta el trabajo.

De modo que no es el interés, sino solamente la tasa del interés la que sube conjuntamente con los depósitos bancarios.

(1) En lugar de la expresión „ristorno“ que había empleado anteriormente, pongo la palabra „prima al alza“, porque el sentido (ganancia del prestamista a raíz del esperado aumento de precios), está así mejor expresado.

(2) Todo esto ha sido escrito antes de la guerra.

(3) Vea „La cuestión monetaria Argentina“, del mismo autor, Buenos Aires 1898. Apareció después bajo el título: „La razón económica del desacuerdo chileno-argentino“, Buenos Aires 1898.

8. El interés puro (básico) del capital, una magnitud constante

Acabamos de demostrar que, mientras exista una perspectiva de un alza general de precios (en tiempos de negocios prósperos, de alta coyuntura) la tasa del interés encierra, además del interés del capital y de la prima por el riesgo, un tercer elemento: la „prima al alza“ (o sea la participación del prestamista en el alza esperado). De ahí que, si quisiéramos determinar las oscilaciones del interés del capital, sus tasas en los diferentes períodos, no bastaría para una simple comparación entre ellas. Proceder así nos llevaría a conclusiones tan erróneas, como si quisiéramos comparar entre sí los salarios nominales de las diferentes épocas o de los diferentes países, sin tomar en consideración los precios de los productos.

Pero como la prima al alza, según hemos observado ya, surge solamente con la tendencia general alcista de los precios de productos, para desaparecer nuevamente con ella, podemos dar por seguro, que durante las épocas de depresiones, en los llamados períodos de baja, de los cuales la historia ha registrado varios, la tasa del interés se compone únicamente del interés del capital y, eventualmente, de la prima por el riesgo. La tasa de estos períodos se presta, pues, maravillosamente para estudiar los movimientos del interés del capital.

Un período semejante de baja continua y general de precios fué el comprendido entre el primer siglo anterior a la Era Cristiana y el año 1400.(1) Durante tan largo período, la circulación monetaria se limitaba al oro y a la plata (papel-moneda y moneda bastardos no existían aún); con ello los yacimientos de esos metales, en particular las minas de plata de España, estaban ya agotadas; y el oro, que provenía de la antigüedad, se perdía gradualmente; también fué entorpecida su circulación por las prohibiciones del interés, aun a menudo ineficaces. El retroceso general de los precios está, pues, sobradamente fundado por hechos generalmente reconocidos, que nadie discute.

En la obra de Gustavo Billeter: „La historia de la tasa del interés en el mundo Greco-Romano hasta Justiniano“ encuentranse las siguientes indicaciones:

Página 163: „En Roma encontramos desde Sulla (82 a 79 a. J.C.) la tasa del interés fijada entre el 4 y el 6%“.

Página 164: „Cicerón escribe a fines del año 62: „Personas sólidas y solventes consiguen dinero en grandes cantidades al 6 %“. Billeter agrega al respecto: „Se ve que ello involucra ya una tendencia hacia la baja; en efecto, poco después encontramos ya un tipo inferior aún“.

Página 167: „La tasa del interés alcanzó en los tiempos de guerra (alrededor del año 29) el 12%, quiere decir que hasta las personas solventes debían pagarlo. Desde 4 al 6 % habíase subido al 12 %; pero pronto bajó de nuevo a su nivel anterior del 4 %“.

(Nota: El tipo pasajero del 12 % en tiempos de guerra se explica, quizás, por la notablemente elevada prima al riesgo. Débese tomar en cuenta también la posibilidad de que, a pesar de la escasez de dinero, por causas transitorias o locales provocaban un alza de precios, creciendo paralelamente la tasa de interés. Explicarían estos fenómenos una alteración en la rapidez de la circulación monetaria, provocada, quizás, por una nueva aplicación de la prohibición por ley del interés).

Página 180: Imperio Romano antes del reinado de Justiniano: „Para inversiones seguras hallamos el 3al 15 %; pero el 3 % es muy raro, evidentemente aparece este tipo como el más bajo, hasta para inversiones de renta. El 15% se obtiene muy rara vez y el 12 % es

más frecuente, pero no típico; el 10 % en casos aislados. El tipo común está entre el 4 y 6 %, siendo imposible comprobar entre esas tasas diferencias de lugar o de tiempo, sino tan solo una diferenciación según la naturaleza de la inversión. Así representa el 4 % el tipo más bajo; el 6 % el normal y el 5 % el intermedio para muy buenas inversiones, así el corriente para las de seguridad común, también encontramos el 4 al 6% como promezio común de la tasa (pero nunca el 12%). Las tasas de capitalización son el 4 % y el 3 %."

Página 314: El tiempo de Justiniano (527 a 565 D. C.) „Saquemos las conclusiones finales: Hemos visto que en circunstancias especiales las tasas de capitalización suben hasta el 8%, y bajan hasta el 3 ó 2%. En lo que se refiere a los tipos medios, hemos encontrado el 5% como tasa quizás normal, aunque a veces algo elevado; el 6 al 7 % es, asimismo tasa media, pero en todo caso algo elevado, de modo que ya no puede considerarse como medio enteramente moral. Será por lo tanto lo más exacto considerar el promedio verdadero de la tasa desde algo menos del 5 hasta el 6%“.

Las investigaciones de Billeter terminan aquí, con el tiempo de Justiniano. Hagamos un breve resumen de las indicaciones dadas:

En la época de Sulla (82 a 79 a J. C.) se pagaba el 4 al 6 %. Hacia el período de Cicerón (62 a J. C.) se conseguía dinero en abundancia al 6 %. Después de una breve interrupción, causada por la guerra (29 a J. C.), reapareció la tasa anterior del 4 %. Durante el Imperio Romano y antes de Justiniano se cobraba normalmente del 4 al 6 %. Durante el reinado de este (527 a 565 de J. C.) la tasa media del interés acusaba el 5 al 6 %.

Ahora bien, ¿qué significado tienen estos guarismos? Evidencian que durante un período de 600 años la tasa del interés se ha mantenido casi al mismo nivel actual o sea: 1500 años después. La tasa era, quizás, algo más elevada que hoy; pero esta diferencia puede atribuirse a la prima por riesgo, que en la antigüedad y en el medioevo debía fijarse más alta que hoy, en que la Iglesia, la moral y la ley han tomado el interés bajo su amparo.

Estas cifras demuestran, que el interés no depende de las condiciones económicas, políticas y sociales; ellas desautorizan rotundamente las diversas teorías sobre el interés y especialmente las teorías de la productividad, (que son las únicas, que tienen, por lo menos, la apariencia en su favor). El hecho de que por los modernos medios de producción, como ser: trilladoras, espigadoras, atadoras automáticas, ametralladoras, dinamita, etc. se pague el mismo interés que hace 2.000 años por los instrumentos primitivos, a saber: la hoz, el rastrillo, el arcabuz o la cuña, nos demuestra claramente, que no son la utilidad o la eficiencia de los medios de producción los que determinan el interés.

Estas cifras significan además, que el interés debe su existencia a circunstancias que ya hace 2.000 años, y por un período de 600 años actuaban casi con la misma intensidad que hoy. ¿Cuáles son esas circunstancias, fuerzas y factores? Ninguna de las teorías hasta ahora conocidas nos ha insinuado siquiera una respuesta.

Desgraciadamente, las investigaciones de Billeter terminan con la época de Justiniano y, si no me equivoco, carecemos de estudios serios, respecto a los períodos posteriores hasta Colón. Habría sido, además, difícil reunir pruebas fidedignas de tal período, por lo menos en cuanto a los países cristianos, porque la prohibición del interés se aplicaba con creciente rigurosidad, a medida que aumentaba la escasez de los metales monetarios, restringiendo la circulación del dinero y el comercio. Desde el año 1.400 las depreciaciones del signo monetario cobraron amplitud, y ya no permiten reconocer el interés básico del capital en la tasa del interés. Para este período debía haber combinado Billeter sus investigaciones con

estudios estadísticos de precios y lograr, entonces, separar una posible „prima al alza“ de la tasa del interés.

(El hecho de que el Papa Clemente V haya podido amenazar en el Concilio de Viena -1311- con la excomunión a todas las autoridades civiles, que dictaren leyes favorables al interés, nos demuestra la debilidad del comercio de entonces y la escasez de operaciones a crédito. Frente a pecadores aislados el Papa pudo proceder con severidad; en cambio, si el comercio hubiera sido más activo, y la violación de leyes contra el interés hechos corrientes, el Papa no habría lanzado semejantes amenazas. Prueba de ello es que, en cuanto el comercio empezó animarse, decreció inmediatamente la oposición de la Iglesia contra el interés).

Como prueba de la tesis arriba sustentada de que el interés puro (básico) es una magnitud prácticamente invariable, casi constante, podrán servir los dos gráficos siguientes, de los cuales se desprende, que las fluctuaciones de la tasa del interés han de derivarse de las oscilaciones de los precios de los productos (prima al alza). Si hubiéramos tenido un sistema monetario inalterable, la tasa del interés se habría mantenido, desde hace 2.000 años, invariablemente entre 3 y 4%.

La economía monetaria se hace posible en muchas partes recién en el siglo XV, debido a la invención de las monedas bastardas, los que para los precios tuvieron tanta importancia como el invento del papel-moneda, y la habilitación de las minas de plata en el Harz (Alemania), en Bohemia y Hungría. Y con el descubrimiento de América se inició la gran evolución de precios de los siglos XVI y XVII. Ellos subían constantemente y la tasa del interés se recargaba con una fuerte prima al alza. No es, pues, de extrañarse, que durante todo ese tiempo la tasa fuera muy elevada.

De la obra de Adam Smith „Wealth of Nations“ (Inquisición en la naturaleza de la riqueza de las naciones) tomo los siguientes datos: En 1546 se declaró el 10% como límite legal de la tasa del interés; en 1566 fué prorrogada esta ley por Isabel, y permaneció como tasa legal hasta 1624.

Por esta época estaba concluida, en lo principal, la revolución de los precios, y el alza general había llegado a un estado de reposo. Simultáneamente retrocedía también la tasa del interés; en 1624 había bajado al 8 %, luego, después de la restauración de los Estuardos (en 1660), al 6 %, y en 1715 al 5 %.

„Estas diversas regulaciones legales parecen todas haber seguido, y no precedido, la marcha de la tasa en el mercado libre“, dice Adam Smith.

Desde el reinado de Ana (1703 a 1714) el 5 % parece haber estado más bien por arriba que por debajo de la tasa del mercado. Esto era natural, pues en aquella época la revolución de precios había terminado, y la tasa del interés se componía solamente del interés del capital y la prima por el riesgo, es decir: del puro interés monetario y del aporte por el riesgo.

„Antes de la última guerra, dice Smith, el gobierno conseguía préstamos al 3 %, y los particulares de solvencia reconocida, tanto en la capital como en muchos otros puntos del país, al 3½, 4 y 4½ %“.

Son, pues, las mismas condiciones que rigen hoy (1911).

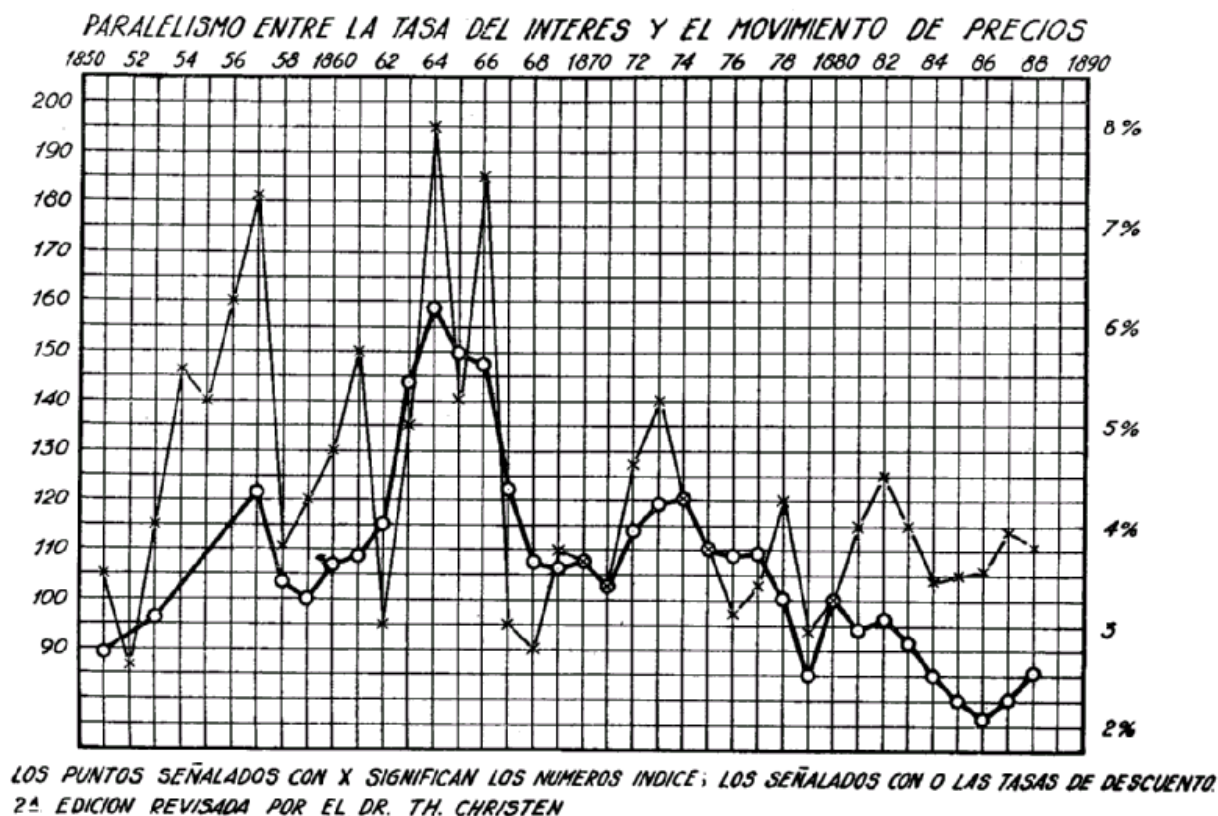
¿He de aportar, acaso, más pruebas para demostrar, que el interés puro del capital es una magnitud constante, que no desciende debajo del 3 %, ni sube arriba del 4 al 5 %, y que ninguna de las fluctuaciones de la tasa del descuento se debe a oscilaciones del interés

básico? ¿Cuándo se ha elevado en la edad contemporánea la tasa del interés? Pues sólo conjuntamente con la suba general de precios de los productos. Después de los hallazgos auríferos de California, la tasa del interés subió tan alto, que los terratenientes endeudados, a pesar del alza de los cereales, se quejaban de su crítica situación. El repunte de los granos fué absorbido por el aumento de los salarios. Exhaustas las minas bajaron los precios conjuntamente con la tasa del interés. Luego vinieron los miles de millones en concepto de la contribución a la guerra de Francia, (1870) altos precios - tasa elevada. Y cuando la gran crisis de 1874 declinaron los precios; también bajó la tasa. Durante los últimos períodos de prosperidad económica de 1897 a 1900, y de 1904 a 1907, había subido también la tasa del interés. Luego cuando posteriormente bajaron de nuevo los precios, hizo otro tanto la tasa. Actualmente vuelven a subir los precios lentamente, y así también la tasa. En una palabra: si se deduce de la tasa del interés la prima al alza, que corresponde siempre al alza general de los precios, queda una magnitud constante, el interés puro (básico).

¿Por qué no baja el interés nunca más allá del 3%; por qué no retrocede a cero, aunque sea tan sólo temporariamente, p.e. por un día cada año, un año cada siglo, un siglo en 2.000 años?

(1) Esas ciudades de Francia, Italia y España, donde el contenido fino de las monedas fué rebajado, cometiéndose la llamada falsificación de la moneda, forman aquí una excepción.

Apéndice



EXPLICACION DEL GRAFICO EN LA LAMINA

El paralelismo de ambas líneas salta aquí mucho más claro aún a la vista, porque han sido trazadas a base de datos más exactos. Por un lado se aproxima la tasa del descuento mucho más al tipo de interés del mercado, que a la tasa de usura legalmente fijada de antemano por muchos años. Por otro lado, se acercan también los índices publicados en „The Economist” mucho más al promedio real de los precios de mercaderías, pues aquí se toma en cuenta la importancia comparativa de los productos.

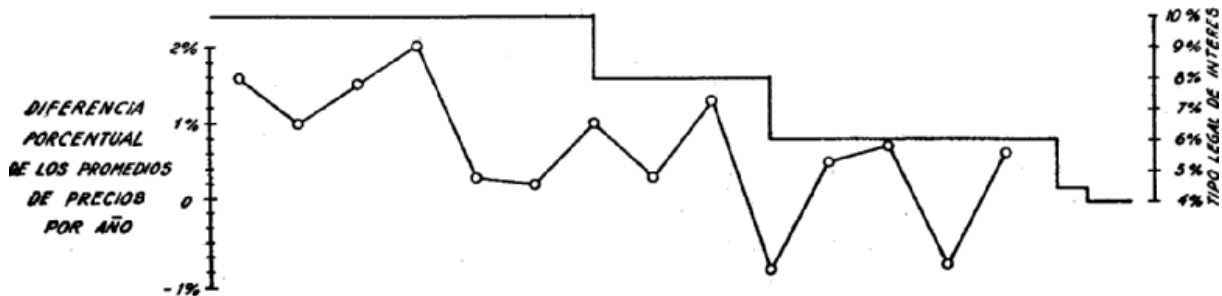
Una vez que se disponga de datos absolutamente fidedignos, el paralelismo ahora ya suficientemente perceptible, podrá convertirse en congruencia; coincidiendo entonces ambas curvas. Hasta ahora las fuerzas que determinan la tasa del interés estaban fuera de todo análisis científico. El Prof. Dr. Karl v. Diehl en su obra: „Acerca de la relación entre el valor y el precio en el sistema económico de Karl Marx” ratifica la opinión de éste donde dice: (pág. 25): „que no existe ninguna tasa natural del interés; puesto que la formación de ella es algo completamente irregular y arbitraria (III, I, pág. 341).

Pero esto, según nos hemos convencido, no es así. Al contrario, un análisis detenido demuestra que todo aquí se realiza „forzosamente”, y „arbitraria” es la formación de la tasa del interés tan sólo en cuanto es posible elevar la tasa desde el 3% a una altura cualquiera. Basta sólo determinar por ley, que mediante nuevas emisiones, los precios aumentarán anualmente en un 5, 10 ó 15 %, y la tasa del interés se elevará también al 8, 13 ó 18 % (es decir, 3 % más 5, más 10 ó más 15 % prima el alza). Pero una cosa que puede ser tratada

a voluntad, o sea arbitrariamente, no por eso es „anárquica“, pues sigue las leyes que determinan las acciones (finalmente, los términos „anárquicos“ y „arbitrario“ son contradictorios, por lo menos en cuanto atañe a este asunto).

PARALELISMO ENTRE TIPO DE INTERES Y MOVIMIENTO DE PRECIOS

	1553	1560	1570	1582	1592	1602	1612	1622	1632	1642	1652	1662	1672	1682	1692	1702	1714
PROMEDIO DE PRECIOS DE 79 MERCANCIAS.	152	155	171	198	243	251	257	282	291	331	308	324	348	319	339		
PROMEDIOS	143,5	163	184,5	220,5	247	254	269,5	284,5	311	219,5	316	336	333,5	329			
DIFERENCIAS POR AÑO.	+2,3	+1,6	+2,7	+4,5	+0,8	+0,6	+2,5	+0,9	+0,0	-2,3	+1,6	+2,4	-2,9	+2,0			
LOS MISMOS EN % DE LOS PROMEDIOS DE PRECIOS	+1,6	+1,0	+1,5	+2,0	+0,3	+0,25	+1,0	+0,3	+1,3	-1,0	+0,5	+0,7	-0,9	+0,6			



2A. EDICION REVISADA POR EL DR. TH. CHRISTEN.

EXPLICACION DEL GRAFICO

La línea del interés en el gráfico que antecede, la he trazado de acuerdo con los datos de Adam Smith recién citados (1). Trátase aquí de la tasa legal, y no de la del mercado, que es la que propiamente interesa. Smith por cierto, sostiene que, según parece, la tasa legal ha sido ajustada con gran cuidado a las condiciones del mercado („made with great propriety“); pero de los bruscos descensos del 10 al 8, y al 6% se desprende, que aquellas regulaciones legales como todas las leyes, han seguido tardía y luego bruscamente a los hechos. La tasa admitida legalmente constituía una valla protectora contra los usureros y era pues, como es hoy usual, más alta que la tasa común del mercado.

La línea de los precios la he confeccionado de acuerdo al cuadro de la página 376 de la obra de George Wiebe: „Historia de la revolución de los precios en los siglos XVI y XVII“. Ese cuadro padece de graves errores, que han sido señalados en el capítulo XII del primer tomo de esta obra: „La determinación exacta del precio del dinero“. Azafrán, nuez moscada y gengibre influyen sobre el resultado con la misma intensidad que el trigo, ganado y tejidos. Además se limita la compilación a 97 artículos y, desde el año 1580 tan sólo a 47 (Estos defectos menciona hasta el mismo Wiebe).

Puesto que su cuadro llega solamente hasta 1713, he trazado la prolongación hasta 1764 de acuerdo a datos de distintas fuentes que todos coincidan en que, desde 1713, los precios continuaban bajando. Esto se debe también al hecho de que durante los años de 1700 a 1740, los hallazgos de los metales para monedas: oro y plata, según cálculos de Soetbeer, no adelantaron, mientras la necesidad de dinero aumentaba con el crecimiento de la

población. En Inglaterra sólo creció ya la población en el período de 1680 a 1780 de 4½ a 9½ millones. Aparte de eso no se había producido desde 1640, ya ninguna depreciación de la unidad monetaria. Sobraban, pues, razones para hacer probables una baja de precios.

Ha de tomarse también en cuenta que Wiebe ha reducido todos los precios al peso de la plata. Empero el nivel de la tasa del interés sólo es afectado por los precios expresados en cifras, y no por los precios de la plata; ya que la devolución de los préstamos se rige por el monto de la deuda expresada en cifras. La „depreciación“ del metal fino de las monedas no fué tomada en consideración por Wiebe.

Ahora bien, si las dos líneas arriba dibujadas coinciden sólo en el fondo, ha de explicarse eso por los defectos indicados de los datos, según los cuales han sido trazados.

(1) Esta fué revisada muy minuciosamente por el Dr. Th. Christen.

SILVIO GESELL

**El Orden
Económico Natural**
por Libremoneda y Libretierra

**La distribución de los bienes y los
factores económicos que la rigen**

Libretierra

*Traducción de la
7ª. Edición Alemana*

EDITADO POR E. F. GESELL
BUENOS AIRES
- 1936 / 1945 -

TABLA DE CONTENIDO

CUARTA PARTE: La distribución de los bienes	3
<i>Introducción.....</i>	3
<i>1. Finalidad y medios.....</i>	9
<i>2. ¿Qué es el rendimiento íntegro del trabajo?.....</i>	10
<i>3. Descuento que sufre el rendimiento del trabajo por la renta territorial.....</i>	13
<i>4. Dependencia de los salarios y de la renta territorial de los fletes.....</i>	17
<i>5. Influencia de las condiciones de vida sobre el salario y la renta</i>	21
<i>6. Definición más precisa del concepto „libre tierra“</i>	23
<i>7. El concepto de libre tierra de tercer grado</i>	24
<i>8. Influencia de la libre tierra de tercer grado sobre la renta territorial y el salario</i>	26
<i>9. Influencia de las mejoras técnicas sobre renta y salario</i>	29
<i>10. Influencia de descubrimientos científicos sobre renta y salario</i>	32
<i>11. Las ingerencias legislativas en salario y renta.....</i>	33
<i>12. Derechos de aduana, salario y renta.....</i>	37
<i>13. El punto de partida para toda la escala de salarios, hasta los sueldos más elevados, es el rendimiento de trabajo de los labradores de libre tierra</i>	42
<i>14. Influencia del interés sobre salario y renta</i>	44
<i>15. Resumen de las conclusiones obtenidas hasta ahora por la presente investigación</i>	47
<i>16. La renta de las materias primas y de los terrenos para edificar y su relación con la ley general del salario.....</i>	48
<i>17. Primera estructuración general de la ley del salario.....</i>	52
QUINTA PARTE: Libretierra	54
<i>Libre tierra – la condición básica para la paz.....</i>	54
<i>1. El concepto de la palabra „libre tierra“</i>	69
<i>2. Las finanzas de libre tierra</i>	70
<i>3. Libre tierra en la vida real</i>	74
<i>4. Efectos de la nacionalización del suelo</i>	86
<i>5. ¿Cómo puede fundarse la exigencia de la nacionalización del suelo?</i>	92
<i>6. Lo que no puede la libre tierra.....</i>	103

CUARTA PARTE: La distribución de los bienes

(PRIMER PARTE DEL ORIGINAL EN ALEMÁN)

Introducción

„Si a los empresarios se les ofreciese el capital monetario a la mitad del interés actual, bien pronto todos los réditos de los demás capitales bajarían también a la mitad. Si, por ejemplo, una casa rindiera más alquiler de lo que al empresario le costara en intereses el dinero para edificarla; si el interés del dinero invertido en desmontar y roturar un bosque fuera inferior al arrendamiento de un campo de cultivo igualmente bueno, entonces, infaliblemente, la competencia conduciría a una disminución de los alquileres y arrendamientos, hasta nivelarlos con el interés monetario rebajado (vale decir, disminuiría la plusvalía), pues el medio más seguro para depreciar un capital real (casa, campo de cultivo), es decir, el que reduciría la plusvalía en favor del salario, consiste sin duda en crear al lado de éste un nuevo capital y hacerlo producir. Según todas las leyes económicas una mayor producción aumenta también la masa del capital ofrecido a los obreros, eleva los salarios y reduce finalmente el interés (plusvalía) a cero.“ (Traducido de Proudhon: ¿Qué es la propiedad? (Qu`est-ce que la propriété?) París, E. Flammarión, nueva edición, pág. 235).

La eliminación de las utilidades sin trabajo, la llamada plusvalía, conocida también por interés o renta, es la finalidad económica inmediata de todas los movimientos socialistas. Para su realización suele exigirse el comunismo, - la fiscalización de toda la producción, con todas sus consecuencias, - y sólo conozco a un único socialista, P. J. Proudhon, cuyas investigaciones sobre la naturaleza del capital le permitieron encarar otra solución del problema. Los socialistas justifican la exigencia de una fiscalización general de toda la producción con la naturaleza, vale decir, con las cualidades intrínsecas de los medios de producción. Se afirma ingenuamente, tal como suelen decirse las cosas más naturales, que la posesión de los medios de producción procura al capitalista, en las transacciones de salarios con sus obreros, una supremacía cuya expresión es, precisamente, esa plusvalía o interés del capital. Generalmente nadie puede imaginarse que esa preponderancia de la propiedad puede pasar simplemente a los desposeídos (trabajadores) si se construye para los poseyentes al lado de cada casa, de cada fábrica - otra casa, otra fábrica más.

Ese camino de atacar conscientemente al capital por medio del trabajo ininterrumpido, tesonero, inteligente y no obstaculizado, para vencerlo finalmente, que les fue señalado a los socialistas hace ya muchos años por P. J. Proudhon les es hoy menos comprensible que entonces.

Si bien no se ha olvidado del todo a Proudhon, nadie por cierto lo ha entendido bien. De lo contrario, hoy ya no existiría el capital. Pero, como Proudhon erró el camino, (¡sus Bancos de cambio!), ya nadie cree en su teoría - la mejor prueba, quizás, de que nunca se le había comprendido realmente.

Pero, ¿por qué logró la teoría capitalista de Marx desplazar la concepción de Proudhon y pudo dominar completamente el movimiento socialista? ¿Por qué en todos los diarios del mundo se habla de Marx y de su teoría? Alguien dijo, que ello se debía a lo desesperanzado, vale decir, al carácter inocuo de la teoría marxista. „Ningún capitalista teme esa teoría, del mismo modo como ningún capitalista teme a la doctrina cristiana. Sería hasta verdaderamente ventajoso para el capital hablar largo y tendido de Marx y de Cristo. Marx jamás podría causarle algún daño al capital, ya que juzga equivocadamente la naturaleza del mismo. En cambio con Proudhon hay que estar alerta. Mejor es rodearlo de silencio. Es un individuo peligroso, pues lo que afirma es sencillamente indiscutible, cuando dice que si los obreros pudiesen trabajar sin obstáculos, sin ser molestados y sin detenerse, bien pronto el capital se ahogaría en una superproducción de capitales (no confundir con superproducción de mercancías). Lo que Proudhon recomienda para combatir al capitalismo puede ser puesto inmediatamente en práctica, y es por consiguiente peligroso. Hasta el mismo programa marxista habla de la formidable capacidad productiva del obrero adiestrado, provisto de herramientas modernas que la técnica actual le facilita, pero Marx no sabe qué hacer con esta formidable fuerza productiva; en cambio, en manos de Proudhon se transforma en un arma de primer orden contra el capital. Por eso, „hablad largo y tendido de Marx, así quizás Proudhon sea olvidado por completo“.

Tengo la impresión de que el hombre que así hablaba, tenía razón. ¿Acaso no sucedió lo mismo con Henry George, con el „Movimiento reformista agrario alemán“, la gran „Verdad“ de Damaschke? Como los terratenientes bien pronto descubrieron que se trataba simplemente de un cordero con piel de lobo (1), porque el impuesto a la renta territorial es prácticamente irrealizable, no había por qué temer ni al hombre ni a la reforma. Por eso podía la prensa hablar libremente de la ilusión de Henry George. Los reformistas agrarios eran bien vistos en la alta sociedad. Todo agrario, todo especulador triguero, tornóse reformista. „El león no tenía dientes, se podía jugar con él“, tal como en los salones del mundo social se juega con el cristianismo. El libro de George tuvo el tiraje más grande que libro alguno haya tenido jamás. ¡Toda la prensa traía comentarios!

Las investigaciones de Marx desde un principio equivocan el camino a seguir:

1° Como cualquier extraño lo hace, así Marx también juzga al capital como un bien material. En cambio, para Proudhon la plusvalía (interés) no es lo producido por un bien material, sino por una constelación económica, por una situación del mercado.

2° Marx ve en la plusvalía un robo, resultado del abuso del poder que da la propiedad. Para Proudhon, en cambio, la plusvalía está supeditada a la oferta y la demanda.

3° Para Marx, la plusvalía positiva es natural; para Proudhon, la posibilidad de una plusvalía negativa ha de tomarse también en consideración (positiva -la plusvalía de parte de la oferta, vale decir del capitalista; negativa- la plusvalía de parte de la demanda, o sea de los trabajadores).

4° La solución dada por Marx consiste en la obtención de la preponderancia política con la organización del proletariado; la solución de Proudhon requiere tan sólo la eliminación del obstáculo que nos impide el desarrollo total de nuestro potencial productor.

5° Para Marx las huelgas, crisis, son acontecimientos favorables y el medio para la obtención del fin, en definitiva: la expropiación de los poseyentes. Proudhon en cambio dice: „No os dejéis, bajo ningún concepto, distraer de vuestro trabajo; nada fortalece tanto al capital como la huelga, la crisis, la desocupación. Para el capitalismo no hay cosa peor que el trabajo ininterrumpido.“

6° Marx dice: „La huelga, la crisis, os acercan a la meta; por el gran zafarrancho se os abrirán las puertas del paraíso.“ -¡No! -dice Proudhon- no es cierto, es un engaño -todos estos medios os alejan de vuestra meta. En esa forma jamás se le birlará al interés ni un solo por ciento.

7° Marx ve en la propiedad privada una fuerza, una preponderancia. Proudhon, en cambio, reconoce que esa preponderancia tiene su punto de apoyo en el dinero, y que en otras condiciones la fuerza de la propiedad puede hasta convertirse en una debilidad.

Si efectivamente, como Marx afirma, el capital es un bien material, en cuya posesión se basa el predominio de los capitalistas, lógicamente a cada aumento de esos bienes materiales debería corresponder una fortificación del capital. Si un atado de pasto, una carretilla llena de literatura sobre la „teoría del valor“, pesa un quintal, evidentemente dos atados, dos carretillas, en todas partes y en todos los tiempos, pesan exactamente dos quintales. Y si una casa produce por año una plusvalía de 1.000 pesos, entonces diez casas que se construyan a su lado tendrían que producir naturalmente y siempre 10 x 1.000 pesos -siempre suponiendo que sea exacta la premisa que en el capital debe verse un bien material.

Sabemos sin embargo que no es posible sumar los capitales como los bienes materiales; que, por el contrario, muchas veces el nuevo capital que se agrega debe ser descontado del ya existente. Este hecho es posible observarlo a diario. En ciertas condiciones una tonelada de pescado puede valer más que 100 toneladas. ¡Qué costoso sería el aire si no existiese en tan abundantes cantidades! ¡Por de pronto, aun lo obtenemos gratis!

Poco antes del estallido de la guerra mundial (de 1914), cuando los desesperados propietarios de casas en los suburbios de Berlín clamaban contra la baja de los alquileres -vale decir de la plusvalía (renta)-, y en todos los diarios burgueses se hablaba muy seriamente de la „furia de la construcción“ (2) de obreros y constructores y de la „peste de edificación“ (2) que reinaba en el capital inmobiliario, fue posible observar la verdadera naturaleza del capital en toda su miseria. Ese capital, tan temido por los marxistas, muere de „peste de la edificación“, huye ante la furia de la construcción de los obreros! ¡Si Proudhon y Marx hubiesen vivido todavía! ¡Dejad de construir! -hubiese dicho Marx- quejaos de la desocupación, mendigad a causa de ella; además, ¡huelgas! Pues cada casa que construís aumenta el poder de los capitalistas, como que dos y dos son cuatro. La potencialidad del capital se mide por la plusvalía, y ésta por la tasa de intereses. Cuanto más elevada es la plusvalía, el interés de una casa, tanto más poderoso es indudablemente el capital. Por eso os recomiendo, abandonad esa furia incontentada de la construcción; exigid la jornada de trabajo de ocho, de seis horas, pues cuanto más casas edificáis, tanto mayor será naturalmente la plusvalía, y el alquiler de las casas es -plusvalía. De modo que ¡fin con la peste de la construcción! cuanto menos construyáis, tanto más baratas serán las viviendas que hallaréis.

Quizás Marx se hubiese cuidado bien de expresar semejante disparate, pero así piensan y obran, al fin y al cabo, hoy día los obreros, basados en las enseñanzas marxistas, que consideran al capital como bien material.

En cambio Proudhon. ¡Adelante con todas las fuerzas! ¡Venga esa peste y esa furia de la construcción! -hubiera dicho. ¡Obreros, constructores, no os dejéis sacar, bajo ningún pretexto, las herramientas de las manos! ¡Matad a los que os quieren impedir que trabajéis! Ellos son vuestros enemigos. Que me los traigan a todos aquellos que hablan de una „peste edificadora“, de una superproducción de la vivienda, mientras los alquileres señalen todavía

un rastro de plusvalía, de interés al capital! ¡El capital debe sucumbir ante la peste de la construcción! Desde hace unos 5 años se os ha entregado sin control a la furia de la construcción, y ya se quejan los capitalistas del descenso de la plusvalía; la renta de las casas ha bajado ya del 4 al 3 %, vale decir toda una cuarta parte. Otros 3 lustros más de trabajo ininterrumpido y os podréis hacer anchos en casas libres de plusvalía, podréis „habitar“ realmente. ¡El capital perece, y vosotros estáis en camino de destruirlo con vuestro trabajo!

La verdad es indolente como el cocodrilo que se asolea en el cieno del eterno Nilo. Para ella el tiempo no vale; una generación más o menos no la afecta, ya que la verdad es eterna. Pero esa verdad tiene un empresario que, mortal como el hombre, siempre tiene prisa. Para él, el tiempo es oro, siempre es diligente y exaltado. Este empresario se llama „error“. El error no puede dejar pasar la eternidad, reposando displicente en la tumba. Choca por todos lados y es empujado por todos. Siempre está molesto en el camino de todos. Nadie lo deja descansar. Él es la verdadera piedra del escándalo.

De ahí que no importe en absoluto que a Proudhon se le dé por muerto. Su propio adversario, Marx, se encarga ya con sus errores de que la verdad salga a la luz. Y en este sentido se puede decir que: Marx se ha convertido en el empresario de Proudhon. Proudhon aun no se ha movido en su tumba; descansa. Sus palabras tienen valor eterno. Pero Marx sí, tiene prisa. No tiene descanso, hasta que Proudhon despierte y le dé el eterno descanso en el museo de los errores humanos.

Y aun si Proudhon efectivamente hubiese muerto por el silencio, la naturaleza en sí del capital no habría variado. Otros hallarían la verdad; a ésta no le interesa el nombre del descubridor.

El autor de este libro ha llegado a los mismos caminos que recorriera Proudhon, y arribó también a las mismas conclusiones. Quizás haya sido una suerte que no conociera para nada la teoría capitalista proudhoniana, pues así pudo realizar sus trabajos libre de toda influencia. Y la independencia es la mejor condición para la investigación.

El autor ha tenido más suerte que Proudhon. No solamente halló lo que éste había descubierto hace 50 años, es decir la verdadera naturaleza del capital, sino más allá, encontró o ideó el camino viable para los fines proudhonianos. Y al fin y al cabo, este camino es lo que más interesa en toda la teoría.

Proudhon preguntaba: ¿por qué tenemos tan pocas casas, máquinas y barcos? Y dió a ello también la respuesta exacta: ¡porque la moneda no permite su construcción! O si queremos emplear sus mismas palabras: „porque la moneda es un guardia que, apostado a las entradas de los mercados, tiene la consigna de no permitir el paso de nadie. El dinero, así lo creéis vosotros, es la llave del mercado (debiendo entenderse en este caso por „intercambio de productos“) -eso no es cierto- el dinero es un cerrojo“ (3).

El dinero sencillamente no permite que al lado de cada casa se edifique otra casa. Ni bien el capital no rinda el acostumbrado interés, el dinero se declara en huelga e interrumpe el trabajo. De modo que el dinero obra realmente como protección contra la peste de la construcción y la furia del trabajo. Proteje al capital (inmuebles, fábricas, barcos) contra todo aumento de capital.

Cuando Proudhon descubrió esta naturaleza de cierre y obstrucción del capital, exigió: Combatamos esta prerrogativa de la moneda elevando a la mercancía y al trabajo a la condición de dinero efectivo. Pues dos prerrogativas se anulan mutuamente en el momento

en que se enfrentan. ¡Si le asignamos a la mercancía la misma preponderancia de la moneda, ambas preponderancias se equilibran por sí mismas!

Ésta fue la idea y la proposición de Proudhon, y para realizarla fundó los Bancos de cambio. Y éstos, como es sabido, fracasaron.

Y sin embargo, la solución del problema, que no pudo hallar Proudhon, es harto sencilla. Para ello sólo se requiere abandonar de una vez el acostumbrado punto de vista del propietario de la moneda y encarar el problema desde la posición del trabajo y del poseedor de mercancías. Entonces la solución se halla de inmediato. La mercancía es la verdadera base de la economía social, y no la moneda. El 99% de nuestra riqueza se forma por las mercancías y sus derivados, sólo el 1% lo forma la moneda. Consideremos y tratemos pues a la mercancía como si fuese el fundamento del edificio, es decir, no la toquemos; dejemos a la mercancía, tal como aparece en el mercado. De todos modos en nada podemos alterarla. Si esa mercancía se pudre, se rompe o se consume, bien, dejemos que así sea. En realidad ésa es su esencia. Por más que mejoremos los Bancos de cambio de Proudhon, no por ello nos sería posible impedir que la edición de los diarios que a las seis de la mañana fuera repartida a gritos por los canillitas, dos horas más tarde pase a engrosar la pila de papel viejo, si no ha encontrado comprador. Debemos tener en cuenta también que la moneda en general es utilizada además como medio de ahorro; que todo el dinero que sirve de medio de cambio al comercio, va a parar a las cajas de ahorro y permanece allí, hasta que la oportunidad de obtener un interés lo hace salir. ¿Pero, cómo conseguiremos elevar para el ahorrador las mercancías a la misma categoría de la moneda contante (oro)? ¿Cómo podremos influenciar al ahorrador para que en lugar de guardar dinero, deposite en sus cajas o cámaras de ahorro: heno, libros, tocino, granos, cueros, guano, dinamita, porcelana, etc.? Y esto era lo que en realidad Proudhon perseguía cuando quiso poner el dinero y la mercancía en un mismo nivel cuando los quiso equiparar perfectamente. Proudhon olvidó en sus consideraciones que la moneda actual no es solamente medio de cambio sino también medio de ahorra, y que para la despensa del ahorrador, la moneda y papas, moneda y cal, moneda y paño, nunca y bajo ningún concepto serán considerados como objetos de igual valor. Un joven que ahorra para los días de su vejez preferirá una moneda de oro al contenido de la mayor tienda.

Dejemos pues en paz a las mercancías. Ellas constituyen la base, el mundo, al cual debe ajustarse el resto. En cambio, observemos con un poco más de atención a la moneda. En ella nos será más fácil realizar alguna reforma. ¿Debe la moneda forzosamente ser tal cual es? ¿Por qué necesariamente durante el incendio de un negocio, en una inundación, en un cambio de moda, en una crisis, en una guerra, la moneda sea lo único que se trata de proteger contra todo daño? ¿Por qué la moneda ha de ser mejor que las mercancías a cuyo intercambio debe servir? ¿Y no es acaso este „ser mejor“ precisamente la prerrogativa, por cuya existencia explicamos la causa de la plusvalía, cuya eliminación era lo que ansiaba Proudhon? ¡Fuera, pues, con las prerrogativas de la moneda! El dinero, como mercancía, no ha de ser para nadie, ni para el ahorrador o el especulador o el capitalista, mejor que el contenido de los mercados, de las tiendas o almacenes. Si la moneda no ha de tener prerrogativas frente a las mercancías, ha de deteriorarse también como éstas, mufarse o pudrirse; ha de poder ser carcomida, enfermar, escapar, y si muere, el propietario ha de pagar aún los gastos para desollarla. Recién entonces podremos decir que moneda y mercancía son absolutamente equivalentes y están a un mismo nivel -tal como Proudhon lo quería.

Demos ahora a esta exigencia una fórmula comercial. Digamos: todo poseedor de mercancías generalmente sufra por el almacenamiento de la misma una pérdida en cantidad y calidad. Además debe pagar los gastos de depósito (alquiler, seguros, cuidado, etc.). ¿A

cuánto asciende todo esto por año y término medio? Digamos por ejemplo 5% -porcentaje que es más bien bajo que excesivamente alto.

¿Cuánto en cambio, tiene que descontar un banco, un capitalista o un ahorrador de su dinero que guarda en casa o en caja de ahorros? ¿En cuánto ha disminuído, por ejemplo, el tesoro de guerra alemán guardado en la torre de Julio, cerca de Spandau, en los 44 años que allí estuvo depositado? ¡Ni en un mísero céntimo!

Si así son los hechos, ya tenemos la respuesta a nuestra pregunta: ¡le adjudicamos a la moneda la misma pérdida que sufren las mercancías en depósito! Desde ese momento la moneda ya no será mejor que la mercancía; será entonces indiferente para cualquiera poseer o ahorrar moneda o mercancías ya que la moneda y las mercancías son absolutamente equivalentes; entonces el enigma proudhoniano estará resuelto, su alma salvada del purgatorio; y rotas las cadenas que desde tiempo inmemorial impedían a la humanidad el libre desenvolvimiento de sus fuerzas.

Con el objeto de estructurar este trabajo de investigación como un programa social-político (el orden económico natural), he resuelto exponer recién en las partes 3^a. y 5^a. la solución del problema monetario, adelantando en cambio la parte „libre tierra“. Por esta disposición se hace más clara la visión de conjunto, se presenta más nítida la finalidad: el orden económico natural. Quien tenga en cambio interés especial en saber cómo ha sido resuelto el problema de Proudhon, que comience con la parte 3 - 5 y lea al final la parte 1 - 2.

(1) Ernst Frankfurth: Los réditos sin trabajo. Editorial Junginger Arosa.

(2) Expresiones del „General Anzeiger de Gross-Lichterfelde.“

(3) Gustavo Landauer (+ 1919): El socialista.

1. Finalidad y medios

Como ya se ha expuesto en la introducción, la abolición de los ingresos sin trabajo, la llamada plusvalía, denominada también interés o renta, constituye el objeto inmediato de todo movimiento socialista. Para lograr este fin se exige generalmente, y se declara indispensable, la fiscalización de toda la producción con todas sus consecuencias.

Esta exigencia general del proletariado se basa en las investigaciones científicas que Marx realizara sobre la naturaleza del capital, según las cuales la plusvalía es un fenómeno inseparable de la industria y de la propiedad particular de los medios de producción.

Demostraremos que esta teoría parte de premisas erróneas y que su rectificación conduce a conclusiones diametralmente opuestas. Estas conclusiones nos enseñan que no hemos de ver en el capital un bien material, sino una constelación del mercado, dominada ilimitadamente por la demanda y la oferta -lo cual, por otra parte, fue dicho y demostrado a los trabajadores hace ya casi un siglo (1864) por el socialista Proudhon, el adversario de Marx.

En completa concordancia con esta rectificación de la teoría capitalista se demostrará entonces como, (previa eliminación de ciertas trabas artificiales, provenientes de nuestra equivocada legislación del suelo y de nuestro sistema monetario, tan errado como aquella, con lo que se posibilitaría a nuestro actual orden económico el completo desarrollo de su idea fundamental absolutamente sana), quedará en manos de los trabajadores la posibilidad de conformar con su trabajo en brevísimo tiempo (10 a 20 años) el mercado para el capital de modo tal que desaparezca la plusvalía (interés) y que los medios de producción pierdan su cualidad capitalista. La propiedad privada de los medios de trabajo no ofrecerá entonces otra ventaja que la que tendría, por ejemplo, el poseedor de una alcancía con su posesión. Esta alcancía no le producirá plusvalía o interés alguno, pudiendo sin embargo consumir paulatinamente su contenido. Los ahorros u otros dineros colocados entonces en medios de trabajo estarían a disposición para uso personal del propietario, con las amortizaciones anuales correspondientes por el deterioro natural o desgaste del medio de producción (casa, barco, fábrica). Nada más que por medio del trabajo diligente y sin trabas, apoyado por los modernos medios de producción, ese enorme cuco, el admirado y temido capital, estaría condenado a un papel inofensivo, semejante al que desempeña hoy día la alcancía de terracota de los niños, que también jamás ha producido un plusvalor, y a cuyo contenido se llega simplemente rompiéndola.

En las partes 1ª. y 2ª., que tratan de la tierra, se demuestra cómo es posible practicar sin comunismo y libre de plusvalía la agricultura, la industria minera y la de la construcción. En la 5ª. parte, que comprende la nueva teoría del capital, se resuelve el enigma de cómo es posible eliminar por completo la plusvalía de nuestra organización económica, sin tener que fiscalizar los demás medios de producción, y cómo se puede crear así el derecho al rendimiento íntegro del trabajo.

2. ¿Qué es el rendimiento íntegro del trabajo?

Calificamos de trabajador, en el sentido de esta disertación, a todo aquel que vive del fruto de su trabajo. Chacareros, artesanos, jornaleros, empleados, ingenieros, artistas, sacerdotes, militares, médicos, reyes, etc., son trabajadores en nuestro sentido. La única antítesis a todos estos trabajadores la constituyen en nuestra economía social, pura y exclusivamente los rentistas, pues a éstos les llegan los ingresos independientemente de todo trabajo.

Distinguimos: producto del trabajo, el resultado monetario del trabajo y el rendimiento del trabajo. El producto del trabajo es todo aquello que se engendra por el trabajo. El resultado del trabajo es el dinero que aporta la venta del producto del trabajo o el contrato de salario. El rendimiento del trabajo es lo que se puede adquirir con el resultado monetario del trabajo y se puede llevar al lugar de consumo.

Los términos: salario, honorarios, sueldo, en lugar de resultado monetario del trabajo, se emplean cuando el producto del trabajo no es de naturaleza material, como por ejemplo: el barrer la calle, el escribir poesías o el gobernar. Si el producto del trabajo es tangible, como ser una silla, y al mismo tiempo propiedad del trabajador, ya no se hablará de un salario u honorarios, sino del precio de la silla vendida. En todos estos términos se trata siempre de la misma cosa, del resultado monetario del trabajo realizado.

Las ganancias de un empresario y el beneficio comercial deben considerarse asimismo, siempre que se les descuenta el interés del capital invertido o la renta inmobiliaria que generalmente contienen, como un resultado del trabajo. El gerente de una sociedad anónima minera percibe su sueldo exclusivamente por su actividad, por su trabajo. Si ese gerente es al mismo tiempo accionista, sus ingresos se aumentan por el importe de los dividendos. Es entonces trabajador y rentista al mismo tiempo. Por lo general los ingresos de los agricultores, comerciantes y empresarios se componen del resultado del trabajo y rentas (resp. intereses). Un agricultor que cultiva con capital prestado un campo arrendado, vive única y exclusivamente del rendimiento de su trabajo. Lo que, después de haber descontado el arriendo y los intereses, resta del producto del trabajo, corresponde a su actividad y está sujeto a las leyes generales que rigen al salario.

Entre el producto del trabajo (o su prestación) y el rendimiento se hallan los diferentes contratos comerciales que realizamos diariamente por la compra de mercancías. Estos contratos influyen notablemente sobre el rendimiento del trabajo. A diario se observa cómo individuos que presentan en plaza los mismos productos, obtienen de ellos sin embargo un rendimiento diferente. Ello se debe al hecho, de que si bien estos individuos son equivalentes como trabajadores, no lo son en cambio como comerciantes. Unos tienen mayor habilidad para vender sus productos a buen precio, y a su vez, al realizar sus adquisiciones, distinguen lo bueno de lo de inferior calidad. Para el intercambio y negociado de mercancías destinadas a la venta, los conocimientos especializados son tan necesarios para el éxito del trabajo (rendimiento del trabajo), como las habilidades técnicas para su fabricación. El cambio del producto debe ser considerado como acción final del trabajo. Por ello todo trabajador es también comerciante.

Si los productos del trabajo y los de su rendimiento tuviesen una cualidad común que permitiese compararlos y aún medirlos, podría eliminarse el comercio que debe transformar al producto en rendimiento. Vale decir, que con sólo medir, contar o pesar exactamente, el producto del trabajo siempre debería ser igual al rendimiento del mismo (descontado el interés o la renta), y la prueba fehaciente de que no ha habido engaño podría darse

inmediatamente por los objetos adquiridos como rendimiento del trabajo. Exactamente en la misma forma como en casa puede controlarse con una simple pesada, si la balanza del almacenero es exacta o no. Sin embargo, esta cualidad común de las mercancías no existe. Siempre el intercambio de mercancías se realizará por negociación, jamás por el empleo de alguna medida. El uso de la moneda no nos exime tampoco de la necesidad de realizar el cambio por medio del comercio. La expresión de „medidor de valor“ que suele emplearse aún en la bibliografía político-económica, para definir a la moneda, induce a error. Ni una sola cualidad de un canario, de una píldora o de una manzana puede medirse con una moneda.

De ahí que es imposible, dar fundamento legal a una demanda al derecho sobre el rendimiento íntegro del trabajo, por el parangón inmediato entre el producto del trabajo y el rendimiento del mismo. Más aún, hemos de calificar directamente de ilusión el derecho al rendimiento íntegro del trabajo, si con ello se quiere comprender el derecho del *individuo aislado* al rendimiento integral de *su* trabajo.

Muy diferentes se presentan sin embargo las cosas en lo que se refiere al rendimiento íntegro de la colectividad. Éste requiere tan sólo que los productos del trabajo sean distribuidos totalmente entre los trabajadores. De ningún modo deben entregarse productos del trabajo al rentista en concepto de intereses o rentas. Ésta es la única condición que la realización del derecho colectivo al rendimiento íntegro que el trabajo impone.

El derecho al rendimiento integral colectivo del trabajo no nos exige que nos ocupemos también del rendimiento individual del trabajo de cada trabajador. Lo que un trabajador percibe de menos, otro lo obtiene de más. La distribución entre los trabajadores se realiza, como hasta ahora, de acuerdo con las leyes de la competencia, y por regla general en forma tal, que la competencia será tanto mayor y el rendimiento individual del trabajo tanto menor, cuanto más fácil y sencillo sea el trabajo. Aquellos trabajadores que emplean la mayor habilidad en su trabajo, son los que más eficazmente eluden la competencia de las masas y podrán en consecuencia obtener los mejores precios por sus prestaciones. Con frecuencia una simple disposición física (el caso de los cantantes, p. ej.) reemplaza a la habilidad o inteligencia en la eliminación de la competencia de las masas. Dichoso aquél, que en sus actividades no necesita temer la competencia de los demás.

La realización del derecho al rendimiento íntegro del trabajo favorece a todos los rendimientos individuales con un aumento proporcional de los rendimientos actuales del trabajo. Éstos se duplicarán tal vez, pero nunca se nivelarán. La igualación de los rendimientos es aspiración comunista. En nuestro caso se trata empero del derecho al rendimiento íntegro del trabajo, determinado por la competencia, por el concurso. Bien es cierto, que como efecto secundario de las innovaciones que deben dar vida real al derecho sobre el rendimiento colectivo íntegro del trabajo, ciertas discrepancias de los rendimientos individuales, que actualmente son enormes, especialmente en el comercio, serán retrotraídas a un nivel más razonable; pero, como ya se ha dicho, se trata meramente de un efecto secundario. El derecho que nosotros queremos realizar no implica la nivelación. Por lo tanto, los trabajadores capaces, laboriosos e industriales, obtendrán un rendimiento mayor, proporcional al producto, también mayor, de su trabajo. A ello se agrega el aumento general del salario por eliminación del rédito sin trabajo.

Resumen de lo expuesto hasta ahora:

1º. El producto del trabajo, el resultado monetario y el rendimiento no son directamente comparables. No existe para estas tres magnitudes una medida común. La conversión de una a otra, no se realiza por medición sino por contrato comercial.

2°. No es posible demostrar evidentemente si el rendimiento del trabajo de un obrero, individualmente considerado, es íntegro o no.

3°. El rendimiento íntegro del trabajo sólo puede concebirse y medirse como rendimiento colectivo.

4°. El rendimiento íntegro del trabajo de la colectividad impone como condición, la eliminación de todo rédito sin trabajo, es decir del interés del capital y de la renta territorial.

5°. La eliminación completa del interés y de la renta, de la economía social es la prueba fehaciente de la realización del derecho al rendimiento íntegro del trabajo, es decir que el rendimiento colectivo es igual al producto colectivo del trabajo.

6°. Por la eliminación del rédito sin trabajo se elevan, duplican o triplican los rendimientos individuales del trabajo. Una nivelación no se produce o tan sólo en parte. Las diferencias en el producto individual del trabajo se manifiestan íntegramente en el rendimiento del trabajo individual.

7°. Todas las leyes generales de la competencia que determinan el nivel proporcional del rendimiento individual del trabajo quedan subsistentes. Al más capaz, el mayor rendimiento de su trabajo, del que puede disponer libremente.

Actualmente, el rendimiento del trabajo sufre una serie de quitas en forma de renta territorial o intereses del capital. El monto de éstas no se determina, por cierto, arbitrariamente, sino que está supeditado a las condiciones generales del mercado. Cada cual toma todo lo que las condiciones del mercado le permiten tomar.

Analizaremos a continuación cómo se producen estas condiciones generales del mercado. En primer término en lo que se refiere a la renta territorial.

3. Descuento que sufre el rendimiento del trabajo por la renta territorial

Evidentemente queda librado al criterio del terrateniente hacer labrar sus campos o no. La conservación de su propiedad es independiente de su cultivo. El suelo no se pierde por el barbecho; por el contrario, sus condiciones mejoran. Recordemos que el barbecho era el único medio de fertilizar las tierras empobrecidas durante la época del sistema de cultivos por amelgas trienales.

Un terrateniente no tiene, pues, motivo de entregar a extraños la explotación de su propiedad, ya sea campo, solar, yacimiento de mineral o carbonífero, una fuerza hidráulica, un bosque, etc., sin exigir ninguna remuneración. Si no se le ofrece por el usufructo un cierto beneficio (arrendamiento), preferirá dejar a su bien sin explotar. Él es, pues, completamente dueño de su propiedad.

En consecuencia, todo aquel que necesite esa propiedad y deba dirigirse a su dueño, regular y naturalmente deberá retribuir en alguna forma (arriendo) la cesión del bien. Y aun en el caso de que multiplicáramos la superficie terrestre y su fertilidad, a ningún terrateniente se le ocurriría ceder gratuitamente su suelo. En el caso extremo podría hasta transformar su propiedad en campo de cacería o simplemente en parque. El interés o renta es una premisa natural de todo arrendamiento, porque la presión de la competencia en la oferta de tierras para arriendo, nunca podrá llegar hasta la gratuidad de las mismas.

Y bien, ¿cuánto podrá exigir el terrateniente? Si toda la superficie de la Tierra fuese absolutamente necesaria para el sostenimiento de la humanidad, si ni cerca ni lejos se encontrase una franja de tierra desocupada, si todo el globo estuviese en posesión y explotado, y si ni siquiera por el empleo de más obreros, con el cultivo intensivo, fuese posible obtener un aumento en la producción, entonces, la dependencia de los desposeídos de sus terratenientes sería tan incondicional como en la época del servilismo medieval. Correspondientemente los terratenientes llegarían con sus exigencias al límite máximo posible, vale decir, reclamarían para sí el producto íntegro del trabajo, la cosecha íntegra, cediendo de ella al trabajador, como a un simple esclavo, lo estrictamente necesario para su subsistencia y procreación. Se habría cumplido en tal caso la condición previa para el imperio incondicional de la llamada „ley del salario estricto“. El agricultor dependería completamente del terrateniente y el arriendo sería igual al rendimiento del campo, descontados los gastos de manutención del labriego y sus animales de trabajo, descontado asimismo el interés del capital.

Esta condición indispensable del salario estricto no se cumple sin embargo, pues la Tierra es mayor, y en muchas veces, y más productiva de lo que se necesita para el sostenimiento de sus actuales habitantes. Aun considerando que hoy en día se tiende al cultivo extensivo, seguramente sólo se utiliza apenas un tercio de su superficie; el resto es barbecho y aun grandes extensiones carecen de dueño. Si se tendiese en todas partes al sistema de cultivo intensivo, posiblemente ya un décimo de la superficie terrestre sería suficiente para abastecer a la humanidad de una cantidad de víveres equivalente a la que hoy tienen a disposición, término medio, los trabajadores. Nueve décimos de la superficie terrestre podrían en tal caso permanecer sin cultivar. (Lo cual no quiere decir por cierto, que se procedería en tal forma. Si todos quisieran saciar el hambre y no se conformaran únicamente con papas, si todos quisieran mantener un caballo de silla, un jardín con pavos reales y palomas; si desearan poseer un rosal y una pileta donde bañarse, podría darse el caso de que la Tierra toda resultase aún demasiado estrecha.)

El cultivo intensivo (con economía de tierra) (1) comprende: desecación de pantanos, irrigación artificial, mezcla de tierras, drenaje, voladura de rocas, empleo de margas y de fertilizantes artificiales, selección de las plantas de cultivo, injerto de plantas y mestización del ganado, destrucción de parásitos en los frutales, viñedos, etc.; destrucción de las langostas, economía de animales de trabajo por empleo de ferrocarriles, canales y vehículos automotores; utilización más racional de los forrajes por intercambio; restricción de la cría de ganado ovino por cultivo de algodón; vegetarianismo, etc. etc.

Nadie está pues obligado actualmente, por falta de suelo cultivable, a recurrir a los terratenientes, y por la ausencia de esta obligación (¡pero solamente por ello!), es limitada también la dependencia de los desposeídos de los terratenientes. Pero éstos poseen lo mejor del suelo, y en las cercanías no tienen dueño, sólo aquellos campos cuya preparación para el cultivo requiere mucho trabajo. Por otra parte, el cultivo intensivo requiere un esfuerzo mayor; no cualquiera está dispuesto a emigrar para colonizar esas tierras libres de las regiones despobladas; además la emigración insume grandes gastos y los productos de aquellas regiones pueden ser llevados a los mercados sólo a costa de elevados fletes y derechos de aduana.

Todo esto lo sabe el agricultor, pero también lo sabe el terrateniente. De modo que antes de decidirse a emigrar o a iniciar la desecación de los pantanos próximos para transformarlos en tierras fértiles, y antes de dedicarse a un cultivo intensivo en los huertos, el labriego pregunta al terrateniente, cuánto exigiría éste por el arrendamiento de su propiedad. Y el propietario antes de dar su respuesta, piensa y calcula la diferencia existente entre el rendimiento del trabajo de su campo y el rendimiento (2) del trabajo en tierras yermas, en tierras de cultivo intenso y en los campos libres de África, América, Asia y Australia.

Esta diferencia pues la pretende para sí, es lo que puede exigir como arrendamiento de su campo. Por regla general ciertamente, este cálculo no se realiza, se procede más bien de acuerdo con la experiencia. Algún mozo emprendedor y aventurero emigra y si sus noticias son favorables, otros le siguen. Iniciada la corriente emigratoria, en el país de origen disminuye la oferta de trabajadores y la consecuencia es un aumento general de los salarios. Si la emigración subsiste, los salarios progresan hasta un nivel tal, que ya el emigrante duda entre partir o quedarse. Este nivel señala la equiparación de los rendimientos del trabajo de aquí y allá. Podría suceder que alguna vez el emigrado tomara lápiz y papel e interpretara numéricamente el resultado de toda su actividad; y quizás sea provechoso observar con cierta detención sus cálculos:

1º. El cálculo del emigrante:

Importe de los pasajes para sí y su familia	1.000 M.
Seguro de vida y contra accidentes durante el viaje	200 M.
Seguro contra enfermedad hasta la aclimatación, es decir prima que cobraría una empresa de seguros para cubrir el riesgo especial que significa el cambio de clima	200 M.
Toma de posesión y cercado	600 M.
Como capital de explotación se supone una suma igual a la que necesita un labrador en Alemania; resulta pues innecesario especificarla en nuestro cálculo	<u>0 M.</u>
Costo de la colonización	2.000 M.

Estos gastos del emigrante, que el arrendatario de Alemania economiza, son agregados al capital de explotación, cuyos intereses son contabilizados como gastos de explotación:

5 % de 2.000 Marcos 100 M.

Si suponemos ahora que el colono con igual trabajo obtiene los mismos productos que en el suelo natal, cuya competencia consideramos en nuestro caso, debe tenerse en cuenta que el labriego, como cualquier trabajador, no tiene interés por sus productos en sí, sino por aquellos otros que puede obtener por el intercambio de sus productos con otros artículos de su utilidad; es decir, lo interesa el rendimiento del trabajo. Únicamente para alcanzarlo, es por lo que trabaja. El colono debe pues ofrecer sus productos en plaza y el resultado monetario lo debe transformar en mercancías que llevará a su hogar.

El mercado para este intercambio de productos por lo general está muy distante; supongamos que esté en Alemania, país que importa efectivamente grandes masas de productos agrícolas; en tal caso el emigrante deberá pagar:

Flete por acarreo a la estación, ferrocarril, barco de carga y lanchón	200 M.
Derechos aduaneros en Alemania	400 M.
Flete por lanchón, barco de carga, ferrocarril y acarreos de los útiles por él importados	200 M.
Derechos aduaneros sobre los mismos por la importación en su patria adoptiva	<u>100 M.</u>
Total:	1.000 M.

De acuerdo con el cálculo precedente la transformación, realizada generalmente por vía comercial, del producto de trabajo en rendimiento, cuesta pues al emigrante en concepto de fletes, derechos aduaneros y gastos de administración, la suma de 1.000,- M., que el agricultor en suelo alemán economiza. De modo que si éste paga M. 1.000,- por el arrendamiento de un campo que promete un producto del trabajo igual al terruño del emigrado, el rendimiento de su trabajo estaría a igual altura que el del emigrado.

Idéntica diferencia económica existe a favor del campo de laboreo de referencia en caso de competencia con tierras yermas de la misma Alemania, que deben ser transformadas en cultivables. Solamente que en este caso en lugar de los gastos de transporte y derechos aduaneros, se tendrán los intereses del capital empleado para el mejoramiento del campo (deseccación del pantano, mezcla de las diferentes capas de tierra, desacidificación con cal y fertilización). En los cultivos con economía de tierra, (intensivo) en lugar de los intereses y fletes, tendremos mayores gastos de laboreo.

Es evidente pues, que el arriendo obra en el sentido de reducir el rendimiento del trabajo (no el producto del trabajo) en todas partes a un mismo nivel común. Efectivamente las

ventajas que las cuidadas tierras natales de cultivo tienen, en el sentido de la agricultura, sobre los páramos de Lüneburg y, por la situación del mercado, sobre las tierras libres del Canadá, las reclama íntegramente para sí el terrateniente, en calidad de renta territorial o en caso de venta del campo, en forma capitalizada, como precio. Todas las diferencias de los campos en cuanto a fertilidad, clima, cercanía de los mercados, derechos aduaneros, fletes, etc., son absorbidas por la renta territorial. (Nótese que no enuncio aquí a los salarios; lo hago con toda intención.)

La renta territorial convierte, en lo que se refiere al aspecto económico, al globo terrestre en una masa absolutamente uniforme y homogénea, tanto para el arrendatario, como para el empresario y para el capitalista (siempre que éste último no sea terrateniente). Así Flürscheim afirma: „Del mismo modo como todos los desniveles del fondo submarino son transformados en una superficie plana por el agua, así la renta nivela los suelos.“ Y reduce (y esto es lo extraordinario) el rendimiento del trabajo para todos los cultivadores del suelo al mismo nivel del rendimiento que puede pretenderse de los campos yermos de la patria o de las tierras sin dueño de las lejanías salvajes. Los conceptos de fértil, estéril, arcilloso, arenoso, pantanoso, magro, gordo, de buena o mala ubicación en lo que se refiere a la economía, pierden el sentido por acción de la renta territorial. Por su existencia es absolutamente indiferente para todos los obreros si cultivan los páramos del Eifel, las huertas de Berlín o los viñedos del Rhin.

(1) El cultivo extensivo requiere mucho terreno, el intensivo, muchos obreros.

(2) Obsérvese bien en este caso la diferencia existente entre producto del trabajo y rendimiento del trabajo. Con frecuencia sucede que el producto (volumen de la cosecha) del emigrante es diez veces superior, sin que mejore por ello el rendimiento.

4. Dependencia de los salarios y de la renta territorial de los fletes

El monto de los salarios que el propietario de un campo debe pagar, -o el arrendamiento que puede exigir-, depende del rendimiento del trabajo en tierras libres, yermas, pantanosas o arenosas. Es natural que, según sea el rendimiento del trabajo en la libre tierra, será la exigencia del obrero por salario, ya que tiene plena libertad de tomar posesión de libre tierra (concepto éste que definiremos aún más precisamente) y cultivarla. No es en este caso absolutamente necesario que en las discusiones por los salarios todo obrero deba esgrimir la amenaza de la emigración. A los padres de familia de numerosa prole, por ejemplo, una tal amenaza no les reportaría mayores ventajas, ya que el terrateniente sabe que no podrían llevarla a los hechos. Para el efecto enunciado es completamente suficiente que, por una emigración de la juventud, se produzca una escasez general de trabajadores. Esta escasez de obreros, producida por la emigración, fortifica la posición de los que han sido retenidos por razones familiares u otras causas, en la misma medida como podría hacerlo un pasaje ya adquirido (1).

Pero el rendimiento que obtiene el arrendatario de su trabajo, después de descontado el arriendo y el interés del capital por él invertido, debe ser igual al rendimiento que obtienen el ocupante de las libres tierras y los obreros asalariados. De modo que también el arriendo es fijado por el rendimiento del trabajo en la libre tierra. El terrateniente no necesita hacer concesión mayor al fijar el monto del arriendo, ni el arrendatario necesita conformarse con menos.

Si se producen fluctuaciones en el rendimiento del trabajo en la libre tierra, éstas se transmitirán también a los salarios y arriendos.

Entre los factores que influyen sobre el rendimiento del trabajo en la libre tierra, debemos considerar en primer término la distancia existente entre el campo sin dueño y el lugar donde se consumirán los productos, donde se elaboran los útiles con los que han de intercambiarse o donde se los deberá reunir de todas partes del mundo. Cuán grande es la importancia de esa distancia, puede establecerse claramente por la diferencia de precio existente entre un campo de cultivo cercano a la ciudad y otro, igualmente bueno, pero distante del mercado. ¿Con qué se justifica la diferencia de precios? Con la distancia.

Si se trata por ejemplo de la zona triguera canadiense, donde aun hoy se encuentran a libre disposición excelentes tierras en los que un colono podría establecerse, el cereal debe ser llevado por carro, a través de caminos intransitables, hasta la vía férrea más o menos alejada. De allí enviaría a Duluth, donde se lo embarca en vapores fluviales. Éstos conducen el cereal a Montreal, donde se realiza un nuevo trasbordo a un barco de ultramar. De ahí se inicia el viaje a Europa, digamos hasta Rotterdam, allí se lo trasborda a vapores del Rhin hasta Mannheim, donde se hacen necesarios vagones para alcanzar el mercado (Stuttgart, Munich, Zürich, etc.) y previo pago de derechos de aduana, debe ser vendido al mismo precio que el fruto nacido en el mismo lugar. Es un viaje muy largo y sumamente costoso, y además, lo que ahora resta del precio obtenido en plaza, después del descuento de los derechos de aduana, fletes, seguros, comisión del consignatario, sellados, intereses de los anticipos, bolsas, etc., etc., recién es el resultado monetario del trabajo, que no sería de utilidad al colono de las soledades de Sascachevan. Este resultado monetario debe ahora ser convertido por objetos necesarios y útiles -sal, azúcar, paño, armas, implementos agrícolas, libros, café, muebles, etc., etc. y recién cuando todos estos enseres hayan llegado felizmente a poder del colono y hayan sido pagados todos los fletes, el trabajador podrá

decir: He aquí el rendimiento de mi trabajo conjuntamente con el interés de mi capital. (Si el trabajador ha obtenido en préstamo el dinero necesario para la emigración, debe descontarse además del producto del trabajo, el interés de ese dinero. Asimismo debe efectuar ese descuento, si trabaja con capital propio.)

De lo anteriormente expuesto se infiere claramente cuán fuerte es la dependencia de ese rendimiento de la tarifa de fletes.

Estos fletes han disminuído continuamente, como lo prueban los siguientes datos:

Gastos por flete desde Chicago a Liverpool:

Año	1873 = M. 67,--	por tonelada de cereal
Año	1880 = M. 41,--	por tonelada de cereal
Año	1884 = M. 24,--	por tonelada de cereal.(2)

De modo que resulta una economía de 43 M. en el flete por tonelada de trigo de Chicago a Liverpool, 1/6 del importe primitivo, 1/4 del actual. Pero el trecho Chicago-Liverpool es sólo una etapa del viaje Sascachevan-Mannheim, de tal suerte que los 43 M. son también únicamente una fracción de la economía real en el flete.

Esta economía también favorece al flete de retorno. El cereal era el producto del trabajo, los 240 M. por tonelada de trigo, el resultado monetario del trabajo, y la carga de retorno comprende los utensilios del rendimiento del trabajo, que es el que propiamente interesa al colono cuando siembra su trigo. Pues debemos tener claramente presente, que los trabajadores que en Alemania consumen trigo canadiense están obligados a pagarlo con sus productos, que han de enviarse directa o indirectamente al Canadá, y por los cuales igualmente se abonarán fletes. Es evidente pues que la economía se duplica por la rebaja en el transporte y que aumenta el rendimiento del trabajo en la libre tierra, que determina directamente el salario general en Alemania.

Sería sin embargo errado suponer que una economía de fletes equivalente a unos 200.- M. deba traducirse necesariamente en un aumento igual a esta suma del rendimiento del trabajo para el colono. En realidad el rendimiento sólo aumentará aproximadamente la mitad de la economía del flete y la razón es la siguiente: el rendimiento creciente del colono en la libre tierra eleva los salarios de los trabajadores agrarios de Alemania. Ya se ha dicho por qué. Los salarios crecientes del campesino en Alemania y del colono de la libre tierra atraen hacia esta rama de la producción a los obreros industriales. Se perturba entonces el equilibrio existente entre la producción de mercancías agrícolas e industriales y por consiguiente las relaciones del intercambio. El colono debe pagar pues por los objetos de su rendimiento de trabajo (productos industriales) precios mayores. Vale decir, que el volumen de estos productos industriales (rendimiento del trabajo) no crece proporcionalmente al mayor resultado monetario del trabajo por la rebaja de fletes. Esta diferencia, la aprovechan de antemano para sí los trabajadores industriales, de acuerdo con las leyes de la libre competencia. Sucede pues aquí el mismo fenómeno que se produce cuando una nueva técnica reduce los gastos de producción de las mercancías (máquina a vapor, p. ej.), el productor y el consumidor se reparten la ganancia.

También en este caso ha de resultar conveniente, fijar numéricamente la influencia que las variaciones en el flete ejercen sobre el rendimiento del trabajo de un colono de libre tierra, sobre la renta territorial y sobre los salarios en general:

I. El rendimiento del trabajo de un labrador de libre tierra en Canadá, sobre la base de un flete de M. 67.-- (año 1873)

Producto del trabajo: 10 tons. de trigo, embarcado hacia Mannheim y vendidas allí a razón de 250.-- M.	2.500.-- M.
Menos 10 x 67.-- M. de flete	<u>670.-- M.</u>
Resultado monetario del trabajo	1.830.-- M.

Esta suma es empleada en Alemania para la adquisición de implementos y útiles, que embarcados para Canadá producirán los mismos gastos en concepto de embalaje, flete, derechos de aduana, rotura, etc., que el trigo en su viaje a destino

	<u>670.-- M.</u>
--	------------------

Rendimiento del trabajo en casa del colono	1.160.-- M.
--	-------------

II. El mismo, en el año 1884, con un flete de 24.-- M.

Producto del trabajo: 10 tons. de trigo	2.500.-- M.
Menos por flete 10 x 24.-- M.	<u>240.-- M.</u>
Resultado monetario del trabajo	2.260.-- M.

Este resultado, que es en 430.-- M. superior al del caso I. debe ahora convertirse en rendimiento, es decir en productos industriales, cuya relación de cambio con respecto a los productos agrícolas (por las razones ya establecidas) ha aumentado, (siempre esquemáticamente) en la mitad del aumento del producido de 430.-- M., es decir en 215.-- M. De modo que el rendimiento del trabajo, medido conforme a los precios del caso I., sufre una merma de 215.-- M. con respecto al producido

	<u>215.-- M.</u>
	2.045.-- M.

De este importe debe descontarse todavía el flete de retorno, que debemos considerar más elevado, pues la carga ha aumentado proporcionalmente a la economía en el flete; digamos en lugar de 240.-- M.

	<u>245.-- M.</u>
Rendimiento del trabajo	1.800.-- M.

Si a consecuencia de la rebaja en los gastos de flete, el rendimiento del trabajo de un agricultor de libre tierra ha aumentado de 1.160.-- M. a 1.800.-- M., automáticamente se elevan con ello también las exigencias de salarios de los campesinos alemanes y del mismo modo los arrendatarios exigen también para sí una participación mayor del producto de su trabajo. En proporción igual bajarán asimismo las rentas territoriales.

Si en Alemania el precio de 10 ton. de trigo era de	2.500.-- M.
y los gastos por salarios ascendían a	<u>1.160.-- M.</u>
luego, un campo de 10 tons. trigo (3) rendía en concepto de arriendo o renta territorial	1.340.-- M.

Si la demanda de los salarios aumenta a 1.800 M.--, la renta territorial bajará a 700.-- M., es decir 1.340.-- menos 640.-- M. por el aumento de salarios.

Luego, resumiendo lo que el labrador de la libre tierra debe pagar por flete, se le quita del rendimiento de su trabajo y es el importe que en Alemania el terrateniente puede exigir como arriendo, descontándolo a los trabajadores del producto de su trabajo en concepto de renta territorial. Los gastos por flete del colono de la libre tierra son pues las ganancias del terrateniente.

(1) Hasta qué punto los salarios se ven influenciados por los emigrantes y por los trabajadores migratorios, puede observarse de la lectura de las siguientes líneas, extraídas de un discurso del Presidente Wilson el 20 de mayo de 1918 „Durante su permanencia en Italia fueron expuestas al Ministro de Guerra, por un miembro del Gobierno italiano, las múltiples razones por las cuales Italia se sentía íntimamente ligada a los Estados Unidos. El Ministro italiano observó luego:

„Si desea Vd. hacer una experiencia interesante, acérquese a alguno de los trenes con tropas y pregúnteles a los soldados, en inglés, cuantos de ellos han estado en América. Lo demás ya lo verá usted.“

Efectivamente nuestro Ministro subió a un vagón y preguntó a la tropa, cuántos de ellos ya habían estado en América. Más de la mitad se puso de pie.“

Quiere decir que los terratenientes italianos habían impulsado a esta gente a emigrar a América y los terratenientes americanos los obligaron a volver a su patria. Como en América les iba tan mal como en su patria, estos pobres diablos iban, sin descanso de un lado a otro. Wilson agregó todavía: „Una parte de corazones americanos latía en aquel ejército italiano.“ Nosotros lo sabemos mejor: Maldiciendo, estos trabajadores golondrinas abandonaron su patria, y maldiciendo abandonan a su vez a América.

(2) MULHALL, Dictionary of Statistics.

(3) Medida agraria danesa. Representa la porción de tierra necesaria para cosechar una tonelada de cereal. Según la calidad del suelo una tonelada de tierra será una superficie mayor o menor.

5. Influencia de las condiciones de vida sobre el salario y la renta

Por supuesto que los fletes ferroviarios y marítimos no son los únicos factores que gravitan sobre el rendimiento del trabajo del labrador de libre tierra y sobre el salario del agricultor alemán, dependiente de éste. Debemos adelantar por de pronto, que el hombre no vive pura y exclusivamente para y del rendimiento de su trabajo, que éste no es el único factor decisivo en la cuestión de la emigración. Las condiciones políticas y sociales del país que el emigrante abandona y las de la nación a la que se dirige, influyen muchas veces poderosa y decisivamente. Más de un hombre se conforma con un rendimiento inferior de su terruño y ve la compensación en los laureles que ha obtenido como expositor en un concurso de conejos, o en el canto de la calandria, que a su entender en ninguna parte es tan melodioso como en su patria. Pero precisamente estas (y muchas otras) fuerzas atractivas o repulsivas, sujetas a constantes cambios, aceleran o estancan la corriente emigratoria. De Rusia, por ejemplo, emigran muchos labriegos alemanes, no en la esperanza de obtener un mayor rendimiento del trabajo, sino porque el ambiente ahí ya no les satisface más, completamente. Todo esto obstaculiza la equiparación puramente material del rendimiento del trabajo de un emigrante y el del campesino que se queda. Supongamos que quisiéramos hacer más agradable la vida de los trabajadores de Alemania, para lo cual podríamos obtener los medios necesarios, por ejemplo de la prohibición de las bebidas alcohólicas. Aparte de que el prohibicionismo en sí ya constituye un embellecimiento de la vida del trabajador y especialmente de la de sus mujeres, los muchos miles de millones que esas bebidas cuestan al pueblo, directa o indirectamente, podrían emplearse como fondo para una eficaz ayuda a la maternidad en forma de una contribución mensual del Estado a los gastos de crianza de cada hijo; o también para mejorar las escuelas, aumentar las bibliotecas públicas, subvencionar teatros, construir iglesias, confiterías nacionales gratuitas, fiestas populares, salas de reuniones, etc. En tal caso, al considerarse la posibilidad de la emigración, ya no se tendría en cuenta únicamente el rendimiento material del trabajo, sino que muchas mujeres inducirían a sus esposos a quedarse, y otros ya emigrados, regresarían. Empero las consecuencias que esta actitud tendría sobre los salarios y sobre la renta territorial, son claras. El propietario aumentaría sus exigencias, hasta equilibrar los motivos que, nacidos del prohibicionismo, retienen al emigrante en su patria. Las tortas que, en las confiterías nacionales gratuitas, el estado ofreciera a las esposas, serían descontadas de los salarios de los maridos por la renta territorial.

La renta territorial exige pues para sí todas las ventajas de la vida espiritual y social, que Alemania ofrece al trabajo. Ella es el ente que transforma en capital toda poesía, todo arte, religión y ciencia. Todo lo transforma en moneda contante, sea la catedral de Colonia, el plácido arroyuelo del Eifel, o el canto de las aves en el follaje de los árboles. De Thomas de Kempis, de las reliquias de Kevelaer, de Goethe y de Schiller, de la incorruptibilidad de nuestros empleados, de nuestros castillos en el aire, en fin, de todo y de todos la renta territorial cobra su tributo, que regularmente eleva hasta un punto tal, que el trabajador comienza a preguntarse: ¿me quedo y pago - o emigro y lo abandono todo? A nadie se lo regala nada. El pueblo trabajador se encuentra siempre en el punto de la paridad oro. (En el comercio exterior se da este calificativo al momento del balance de pagos, en que no se sabe si se ha de pagar en letras de cambio o con oro contante. Los gastos de la exportación de oro son las „rentas territoriales“ del corredor de bolsa.) Cuanto mayor es la satisfacción que el ciudadano siente por su nación y su pueblo, tanto mayor es el precio que la renta territorial exige por esa satisfacción. Las lágrimas vertidas durante la despedida del emigrante son perlas de oro para la renta territorial. Y es así como solemos ver a menudo a los terratenientes de las ciudades ocupados en mejorar los atractivos de la vida por medio de sociedades de fomento cultural y de espectáculos de toda índole, con el doble objeto de

hacer en primer término más penosa la partida y en segundo lugar, para estimular el aumento de la población. De este modo podrán cobrar por sus solares mayores rentas territoriales. En la nostalgia por la patria se aloja el raigón de la renta territorial.

Pero así como el trabajador de Alemania no vive únicamente de pan, así también el colono de libre tierra exige otras cosas más de la vida. El rendimiento material del trabajo es sólo una parte de lo que el hombre necesita para alegrar su existencia. Si el emigrante ha debido luchar durante mucho tiempo antes de poder vencer esas fuerzas atractivas de la patria, por otra parte hallará ahora en su nuevo hogar muchas novedades, que lo atraen o que lo rechazan. Los atractivos fortalecen las razones que le hacen aparecer como suficiente el rendimiento de su trabajo, (del mismo modo que se estará dispuesto a realizar por un sueldo inferior un trabajo más agradable), las repulsiones las debilitan. Si las circunstancias negativas (clima, inseguridad de la vida y de la propiedad, parásitos, etc.) priman sobre las positivas, la diferencia entre ambas debe ser nivelada por un rendimiento del trabajo proporcionalmente mayor, a fin de que el emigrado se quede y aliente a sus hermanos a seguir su ejemplo. Por ello, todo factor que influencie la vida, la satisfacción del poblador de libre tierra, influirá también en forma indirecta sobre la satisfacción del trabajador alemán y repercutirá sobre sus exigencias en lo que respecta a su salario. Esta influencia comienza ya con el relato del viaje. Si la travesía se realizó sin los penosos mareos, si la vida, la comida de a bordo han sido pasables, esto ya resulta alentador para los que se han quedado. Las noticias, que el colono de libre tierra envía, de la amplia libertad de que disfruta, de la caza, de su caballo, de grandes cardúmenes de salmones y manadas de búfalos, de su derecho de disponer libremente de cuanto la naturaleza generosa le ofrece, de como además en todas partes ya no se le considera ni se le trata como a un siervo y un desposeído, sino como a un ciudadano libre de iguales derechos, harán naturalmente que el peón, que se ha quedado en su país, adopte una posición más decidida y más firme en toda cuestión de salarios. El efecto contrario se operaría si su hermano sólo puede hablar de malones de indígenas, de víboras de cascabel, de los parásitos y del trabajo ímprobo.

Bien conocen todos estos detalles los terratenientes, y si alguna vez llega una de estas cartas plagada de lamentaciones, se la aprovecha ampliamente en una bien dirigida propaganda. Los diarios la publicarán con grandes titulares, mientras que a los periódicos se les impone, aún por el empleo de medios coercitivos, la silenciación absoluta de toda nota agradable, alentadora de los emigrados. Esa misma sociedad, destinada a embellecer la patria, a fortalecer sus atractivos, tiene también por misión desprestigiar en lo posible a la libre tierra. Toda mordedura de víbora, toda noticia terrorífica de „far west“, naufragio o invasión de langostas, al moderar las pretensiones de los trabajadores y disminuir los deseos de emigrar, se transforma en renta territorial, en moneda contante para el terrateniente. Y viceversa, naturalmente, también.

6. Definición más precisa del concepto „libre tierra“

Al hablar de libre tierra se pensará sin duda en primer término en las vastas extensiones incultivadas de Norte y Sudamérica. Esta libre tierra puede alcanzarse fácilmente y con gastos relativamente reducidos. El clima es apto para el desenvolvimiento del europeo, las condiciones sociales son atrayentes para muchos; las condiciones de seguridad para la vida y los bienes no son malas. El recién llegado es alojado por cuenta del Estado, unos 8 ó 15 días, en el „Hotel de Inmigrantes“, y en algunos países obtiene pasaje gratuito para viajar hasta el límite de las tierras pobladas. Aquí llegado, tiene plena libertad de instalarse de inmediato. Puede elegir el terreno que más le plazca: campo de pastoreo para ganado, campo de cultivo, monte. La franja de tierra a que tiene derecho legal, ha sido ampliamente calculada para el aprovechamiento total de la capacidad de trabajo aún de la familia más numerosa. Ni bien el colono ha plantado sus cuatro postes esquineros en el campo e informado a la oficina de tierras, puede ya comenzar con el trabajo. Nadie se lo impide, nadie le pregunta quién le ha autorizado a cultivar la tierra y recoger el fruto de su trabajo. Él es dueño del campo delimitado por aquellos cuatro esquineros.

Designamos a este tipo de campo con el nombre de *libre tierra de primer grado*. Indudablemente esta libre tierra ya no se encuentra en las regiones pobladas, sino únicamente en zonas en las que todavía vive muy poca gente. No obstante, en territorios ya colonizados, suele encontrarse aún, dilatadas, a veces enormes extensiones de tierra que no se explotan y que por el abuso de ciertos poderes del estado, han pasado a ser propiedad particular de algún individuo, que vive en países completamente distintos del globo. Apuesto a que en Europa existen muchos miles de personas que en conjunto poseen cientos de millones de hectáreas de campo como el mencionado, en América, África, Australia y Asia. Quien desee una fracción de estas tierras tendrá que ponerse de acuerdo con sus propietarios. Generalmente podrá comprar o arrendarse lo deseado por una suma realmente ínfima. Si por una hectárea de campo que se piensa cultivar debe pagarse 0,10 cts. de arriendo, ello no ha de influir prácticamente para nada sobre el rendimiento del trabajo. Esta tierra condicionalmente libre, la calificamos de *libre tierra de segundo grado*.

Libre tierra de primero y segundo grado se encuentra aún en extensiones considerables. No siempre es suelo de primera calidad. Con frecuencia está cubierto por bosques tupidos, que requieren largos trabajos de desmonte. Grandes extensiones sufren por la escasez de agua y sólo pueden fertilizarse por medio de costosas obras de irrigación. Otros campos, a veces justamente los más fértiles, deben ser drenados, los valles y las zonas apartadas requieren carreteras de acceso, sin las cuales el intercambio de productos sería imposible. Libre tierra de esta naturaleza sólo puede considerarse para emigrantes adinerados o de mucho crédito. Para la teoría de la renta inmobiliaria y del salario resulta sin embargo indiferente si la libre tierra es explotada por una sociedad de capitalistas o directamente por el emigrante. Todo esto concierne tan sólo al capital y a su interés. Si el colono labra la tierra preparada para el cultivo por irrigación o desecación, es decir por la inversión de capital, deberá pagar por el usufructo de estas mejoras el interés habitual y agregarlo a sus gastos de producción.

Para aquellos, sin embargo, particulares o sociedades, que poseen los medios necesarios para obras de mejoramiento en gran escala, puede afirmarse que hoy en día la mitad del mundo es aún libre tierra. Las mejores tierras de California a lo largo de los Montes Rocosos, eran hasta hace poco un desierto. Ahora son un edén de dimensiones fantásticas. Los ingleses han transformado al Egipto por la represa del Nilo, en un país nuevamente habitable por millones y millones de almas. Y del mismo modo se entregarán pronto al cultivo el Zuyderzee (Holanda), la Mesopotamia y muchos otros desiertos. Puede afirmarse

pues, que la humanidad tendrá a su disposición por tiempo indefinido esta clase de libre tierra de segundo grado.

7. El concepto de libre tierra de tercer grado

Pero la libre tierra más importante, la que también para la teoría del salario y de la delimitación de la renta territorial tiene máxima significación y la que hallamos en todas partes en nuestras cercanías a fácil disposición es la libre tierra de tercer grado. El concepto de esta libre tierra no es, empero, de naturaleza tan simple y exige cierta meditación.

Algunos ejemplos lo aclararán de inmediato:

Ejemplo 1º.: De acuerdo con las ordenanzas pertinentes, en Berlín sólo puede edificarse hasta una altura de cuatro pisos. Si se permitiesen únicamente dos pisos, sería menester una extensión superficial doble para albergar al mismo número de habitantes. La superficie que se economiza por el tercero y cuarto piso es en consecuencia extensión sin edificar, es libre tierra edificable. Si en Berlín se permitiese el sistema americano de edificación, -es decir 40 pisos en lugar de 4-, evidentemente bastaría la décima parte de la superficie actual. El resto constituiría un excedente que sería ofrecido a cualquier empresario constructor por poco más que el valor del rendimiento de un campo de cultivo de papas. La libre tierra para edificación existe pues en cantidades ilimitadas, a partir del cuarto piso hacia las nubes, en todas partes, aun en el interior de cualquier ciudad importante de Alemania.

Ejemplo 2º.: En la República „Agraria“ se ha prohibido por una ley el empleo de cualquier fertilizante artificial, justificándose tal medida con una supuesta acción nociva de los mismos para la salud pública, pero en realidad para mantener reducida la producción cerealista a fin de poder conservar elevados los precios de los granos. Los terratenientes „agrarios“ suponen, que para ellos es más conveniente poco y caro que mucho y barato. A consecuencia de esta prohibición y de las cosechas escasas, como asimismo por los precios elevados, y por haberse prohibido además la emigración, se ha procedido en „Agraria“ a cultivar toda la tierra disponible, ya fuese yerma, pantanosa o arenosa, lográndose así cubrir con las cosechas las necesidades del pueblo. A pesar de todo, reina gran descontento allí, y se exige la inmediata y total derogación de la prohibición, y en general se espera que, a igual que en Alemania, el rendimiento del suelo sea triplicado por el empleo de fertilizantes.

¿Cuál será la consecuencia para la renta territorial y el salario? ¿No se producirá en lo que se refiere a la tierra de cultivo el mismo fenómeno que se observa en la ciudad, si por una nueva ordenanza se les permitiese a todos triplicar el número actual de pisos? Con los fertilizantes artificiales el suelo de la República rendirá repentinamente cosechas tres veces superiores a las necesidades de la población actual. El resultado será que de cada tres hectáreas se dejarán descansar dos, a disposición de las generaciones venideras. En esa misma República, en la que todo rincón de tierra, todo pantano se había aprovechado para el cultivo, repentinamente, por la derogación de la prohibición que pesaba sobre el abono artificial, se hablará de enormes extensiones de libre tierra. Y esta libre tierra se utilizará provisoriamente como campo de cacería y se ofrecerá a quien quiera cultivarla por algo más que el rendimiento del derecho de caza.

Estos ejemplos del ramo de la construcción y de la agricultura nos demuestran cómo puede originarse tierra nueva, libre tierra de tercer grado, y se produce constantemente de nuevo por el cúmulo de los descubrimientos de nuestra era. El pastor necesita 100 Há. de campo para alimentar a su familia, el agricultor necesita 10 y el hortelano una y aun menos.

Ahora bien, ha de tenerse también en cuenta, que la totalidad de las tierras aptas de Europa se cultiva aún en forma muy superficial y que la población, hasta en la misma Alemania, es todavía tan escasa, que si la generalidad adoptase el sistema de huertos para sus cultivos, la mitad de la superficie cultivable debería dejarse abandonada, en primer lugar porque para semejantes cantidades de alimentos faltarían los compradores y en segundo, porque para una explotación tan intensiva del suelo faltarían los brazos necesarios.

Podemos, pues, en términos generales, considerar todavía a Alemania como libre tierra de tercer grado. Por el excedente en el rendimiento del suelo que el agricultor de cultivo intensivo recoge frente al rendimiento del cazador, del pastor o de los agricultores de cultivos extensivos, las tierras de cultivo pueden ser consideradas también libre tierra, como los americanos ven libre espacio edificable en toda la extensión que media entre los pisos de los edificios ya existentes y las nubes.

Apliquemos lo dicho a la renta territorial y a la teoría del salario. Alemania, en el sentido circunscripto más arriba, es aún libre tierra. El agricultor puede refugiarse en todo momento en esta libre tierra si no está conforme con su salario. Este salario no podrá permanecer por debajo del rendimiento que arroja el trabajo en esta libre tierra de tercer grado, del mismo modo como no puede estar por debajo del rendimiento del trabajo en libre tierra de primer grado. Aquí tiene, pues, el agricultor un apoyo en sus pretensiones por salario, que nunca falla. Ahora bien, ¿cuánto podrá exigir el trabajador en concepto de salario, cuánto el terrateniente como arriendo?

8. Influencia de la libre tierra de tercer grado sobre la renta territorial y el salario

Supongamos que para el cultivo de 100 hectáreas por el sistema extensivo (1) corriente, sean necesarios 12 hombres y que la cosecha importe 600 toneladas, es decir 50 tons. por hombre o 6 tons. por hectárea.

Supongamos además que para el cultivo intensivo (2) del mismo campo fuesen menester 50 trabajadores y que la cosecha alcanzara a 2.000 tons. Resultarían entonces por cabeza 40 tons, en lugar de 50, y por Há. 20 en lugar de 6 toneladas.

El producto con cultivo intensivo aumenta pues en relación a la hectárea pero disminuye en relación al trabajo. Con el cultivo extensivo nuestros 12 obreros rendían cada uno 50 toneladas, es decir en total 600 tons. y con el cultivo intensivo c/u. 40, es decir sólo 480 tons.

La diferencia de 120 tons. se debe, pues, a la considerable extensión de tierra (100 Há.) que les permite a estos 12 hombres el cultivo extensivo, vale decir el que requiere menos trabajo. Si no disponen de una extensión que les permita el cultivo extensivo, deberán recurrir al cultivo intensivo y conformarse entonces con un rendimiento menor de su trabajo. Pero si alguien les ofrece la extensión de tierra necesaria para un cultivo extensivo, ellos evidentemente estarán dispuestos a pagar la ventaja que ella les reporta, es decir, el propietario de esa tierra podrá exigir una renta equivalente a la diferencia que de acuerdo con la práctica existe entre el producto del trabajo del cultivo extensivo y el intensivo, en favor del primero. En nuestro ejemplo sería pues, una renta por el importe de 120 tons. por 100 Há.

La agricultura tiende, en lo referente a economía de trabajo, al cultivo extensivo, y en lo que respecta a la economía del suelo, al cultivo intensivo. De la tensión que la puja de estos dos métodos produce, se origina la renta territorial, y el grado de esa tensión determina la proporción en que el producto del cultivo se reparte entre renta territorial y salario.

Las razones por las cuales el cultivo extensivo rinde mayor producto de trabajo y menor producto del suelo, es una cuestión que no está en nosotros explicarla; es tema de especialidad agrícola. Nos basta el hecho, de que en la agricultura las cosas son efectivamente así y que la explicación se halla en la naturaleza del hecho en sí. Si la realidad fuese otra, si por ejemplo el cultivo extensivo rindiera 40 tons. y el intensivo 50 tons., evidentemente toda la agricultura tendería al cultivo intensivo. Todo campo, para el que no podrían obtenerse los trabajadores necesarios, sería sencillamente abandonado, pues, como se ha dicho, todo trabajador que pudiera conseguirse aumentaría, por el cultivo más intensivo del terreno, el monto de las cosechas, que superaría el producto de los barbechos.

La teoría de la población que nos enseña que el número de habitantes corresponde a la cantidad de los medios de subsistencia no está en oposición a la tesis enunciada más arriba. La población aumenta proporcionalmente al incremento de los alimentos. Ella sigue al cultivo intensivo, y no le precede.

Un ejemplo aclarará más aún la distribución aritmética del producto del suelo entre el salario y la renta territorial.

A. 12 compañeros trabajan, por medio del cultivo extensivo, allí usual, un campo propio de 100 Há y cosechan 480 toneladas, es decir, 40 tons. por hombre.

B. 60 compañeros trabajan, por medio del cultivo intensivo, también un campo propio de 100 Há, de igual calidad que el anterior y cosechan 900 tons., es decir 15 tons. por hombre.

1. Frente a los 12 compañeros, los 60 tienen una producción inferior por cabeza, de 25 tons., porque $40 - 15 = 25$.

2. Esta producción menor se debe solamente a que el cultivo extensivo que los A pueden practicar, produce, calculado por el número de trabajadores, una cosecha mayor.

3. En consecuencia, si uno de los 60 B quiere cambiar el puesto con uno de los 12 A, deberá indemnizarlo por la diferencia en el producto del trabajo - o sean 25 tons -. Si los 12 hombres quieren trocar sus puestos, recibirán entonces 12 por 25 tons., es decir en total 300 tons.

4. Estas 300 tons., como son debidas a la mayor extensión superficial, son renta territorial. Pero en realidad son sólo una parte de la verdadera renta territorial.

5. En efecto, si de los 60 B se marchasen 48, los restantes 12 B tendrían también el mismo producto del trabajo de los 12 compañeros A, es decir un aumento de 300 tons. para el grupo o sean 25 tons. por hombre. Los 12 B tendrían entonces por cabeza 40 en lugar de 15 toneladas.

6. La salida de estos 48 B de la comunidad podrán lograrla los 12 restantes por una indemnización de $300 : 48 = 6,25$ por cabeza y por año.

7. Si los 12 B restantes quieren reemplazar a los 48 compañeros egresados, por otros, cada uno de éstos deberá adquirir su participación con 6,25 tons. por año. En cambio si quieren emplearse como trabajadores asalariados les serán descontados del producto de su trabajo (15) las 6,25 tons. Restan entonces en concepto de salario 8,75 toneladas.

8. La renta íntegra de las 100 Há. es entonces de 60 por 6,25 o sean 375 tons. El salario y la renta se distribuyen en consecuencia del modo siguiente:

60 por 6,25 = 375 descuento en concepto de renta que sufre el producto del trabajo intensivo.

60 por 8,75 = 525 salario que resta, después de descontada la renta territorial.

60 por 15,- = 900 producto del cultivo intensivo (con economía de suelo).

12 por 8,75 = 105 salario que resta, después de descontada la renta territorial.

12 por 31,25 = 375 descuento en concepto de renta que sufre el producto del trabajo intensivo.

12 por 40,- = 480 producto del cultivo extensivo (con economía de brazos).

La repartición del producto entre los rentistas y los trabajadores se calcula en la forma siguiente:

1. Por determinación de la diferencia entre los productos de trabajo en cultivo intensivo y extensivo ($40 - 15 = 25$) y multiplicando esta cifra por el número de trabajadores del cultivo extensivo. $12 \text{ por } 25 = 300$. (Este resultado podría acertadamente denominarse diferencia de rentas.)

2. Restando el número de los trabajadores extensivos ($60 - 12 = 48$) y dividiendo la diferencia de la renta (300) por dicho número ($300 : 48 = 6,25$).

3. El número así obtenido, multiplicado por el total de trabajadores del cultivo intensivo, da la renta del suelo al que se refieren las cantidades empleadas ($60 \text{ por } 6,25 = 375$).

4. Si se descuenta la renta que corresponde al obrero por cabeza ($6,25$) del producto del trabajo (15), se obtiene el salario ($15 - 6,25 = 8,75$).

Por cultivo extensivo (con economía de brazos) entendemos la explotación del suelo para la cual deben emplearse todos los trabajadores que se ofrecen para hacer producir a toda la extensión de tierra disponible, cualquiera sea el carácter de esa explotación - caza, ganadería, cultivo con rotación trienal, tierras de pastoreo, o también la agricultura como se la practica hoy en día, comparativamente de gran perfeccionamiento.

Definimos como cultivo intensivo (con economía de suelo) el sistema que si se propaga en mayor escala debe originar fatalmente una general escasez de trabajadores.

Los sistemas de cultivo extensivo e intensivo deben ser considerados entonces como condicionales. Frente al cazador, un pastor realiza trabajo intensivo. En consecuencia siempre los pueblos pastores tendrán que ofrecer regularmente una renta por la cesión del suelo (campo de cacería) y también podrán ofrecerla.

El cultivo extensivo (con economía de brazos) rinde el mayor producto del trabajo (salario y renta), el intensivo (con economía de tierra), el mayor producto del suelo. El terrateniente querrá reunir ambos sistemas y tratará naturalmente de practicar el cultivo intensivo. No lo puede hacer, sin embargo, sin quitarle los trabajadores al cultivo extensivo, y en consecuencia dejar abandonado el terreno (libre tierra 3ª.). Por otra parte, es comprensible que el propietario no desee que su campo sea abandonado, por lo que tratará de atraer al trabajador por medio de aumentos de salarios; claro está que con estos aumentos de sueldos se aproximarán hasta muy cerca del límite del rendimiento (absorción de la renta por aumentos de salario). Un terrateniente preferirá siempre recibir siquiera un solo peso por arriendo de 1 Há. de su campo, a no recibir nada.

La libre tierra 3ª. actúa en consecuencia como compensador entre salario y renta. Excluye asimismo toda arbitrariedad en la fijación del salario. El propietario no paga lo que se le antoja, y el trabajador no pide cuanto se le ocurre, sino que ambos „no toman para sí nunca más de lo que pueden obtener“.

(1) Cultivo extensivo o amplio = economía de brazos.

(2) Cultivo intensivo o denso = economía de suelo.

9. Influencia de las mejoras técnicas sobre renta y salario

Las mejoras técnicas aumentan el producto del trabajo, y suponiendo que las mejoras beneficien por igual en el cultivo intensivo como en el extensivo, el salario y la renta aumentarán también uniformemente.

Hagamos a continuación el cálculo:

A. 12 compañeros cosechan en 100 Há. 480 tons. = 40 tons. por hombre.

B. 60 compañeros cosechan en 100 Há. 900 tons., 15 tons. por hombre. De acuerdo con el cálculo de la pág. 60/61, la renta de 100 Há. importa 375 tons., y el salario 8,75 tons.

Por una mejora técnica agrícola aumenta el producto del trabajo uniformemente en $\frac{1}{4}$, en A. de 480 tons. a 600 tons. o sea de 40 a 50 por cabeza, y en B. de 900 a 1125 tons., por cabeza entonces de 15 a 18,75 tons.

De acuerdo con los datos de la pág. 60/61, llegamos a la siguiente conclusión:

Renta: $50 - 18,75 = 31,25$ por 12 = $375 : 48 = 7,81$ por 60 = 468,60 tons.

Salario: $18,75 - 7,81 = 10,94$.

A. 12 por 10,94 = 131,34 salario
468,66 renta
600,00 producto

B. 60 por 10,94 = 656,40 salario
468,60 renta
1125,- producto

Por lo tanto la renta ha aumentado de 375 a 468,60 = 25 % y a su vez el salario de 9,75 a 10,94 = 25 % de aumento.

La proporción de la repartición no se ha alterado. El rentista obtiene, en el caso supuesto, de la mejora técnica, el mismo beneficio que el trabajador.

Pero la realidad es que muy rara vez las mejoras técnicas benefician simultáneamente a ambos sistemas de cultivo, extensivo e intensivo, y mucho menos aún los beneficia en la misma medida. ¿Qué podría hacer un hortelano por ejemplo con un arado a motor de 10 rejas, o con una máquina arado-sembradora? Estos implementos sólo son utilizables en grandes extensiones. Para el cultivo de huertas son absolutamente inútiles, del mismo modo que resulta inútil un león para cazar ratones.

Para la libre tierra 3ª. no entra en consideración el arado a tractor, tanto más en cambio para la libre tierra 1ª. y 2ª., para las dilatadas llanuras de América. Allí un sólo arado a tractor (1) rotura los campos de 50 o más labriegos, y hace su trabajo bien y barato. Naturalmente el producto del trabajo de estos labriegos aumenta en esta forma notablemente. Pero de este producto depende el rendimiento del trabajo, y este rendimiento del trabajo de los labradores de libre tierra determina el salario del trabajador en las tierras arrendadas de todo el mundo.

Si permanecen entonces constantes todos los factores que intervienen en la transformación del producto del trabajo en rendimiento del trabajo, el salario debería en general aumentar en la misma proporción en que se acrecienta el producto del trabajo por el arado a tractor. Sin embargo, estos factores no permanecen constantes, y vuelve a ponerse aquí en evidencia cuan necesario fué el distingo que, al comenzar nuestra exposición, hicimos de producto del trabajo y rendimiento del trabajo. Pues es el rendimiento monetario y no el producto del trabajo lo que determina a los salarios en general.

Ahora bien, si el rendimiento del labrador en libre tierra aumenta, automáticamente aumenta también el rendimiento del obrero industrial. Si no fuese así, se produciría un éxodo de obreros industriales hacia la libre tierra de 1º., 2º. y 3er. grado. Este aumento de los salarios del trabajador industrial se produce por la alteración de la relación de cambio entre los productos del labrador de libre tierra y los de la industria. En lugar de 10 bolsas de trigo el labriego de libre tierra tendrá que dar 12 por un fonógrafo, una escopeta, un botiquín. De este modo el labriego pierde, al cambiar el producto de su trabajo en rendimiento, una parte del aumento de su producción frente al obrero industrial. El arado a tractor eleva pues el salario en toda la línea.

Pero lo que el trabajador asalariado gana por el arado a tractor es superior a lo que ese mismo arado reporta en aumento de productos. El arado mecánico podrá producir 100 millones más de toneladas, pero distribuido ese excedente entre todos los trabajadores resultaría una suma ínfima, que no estaría en relación con el aumento del rendimiento de trabajo de los labradores de libre tierra. Y esto se debe a lo siguiente:

Al aumentar el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra 1 y 2, aumenta a su vez el salario del trabajador en suelo rentístico europeo, y esto sin que crezca la producción del trabajo (ya que aquí no puede emplearse el arado tractor, o únicamente en forma muy reducida). El aumento del salario se produce en este caso, pues, a costa de la renta territorial. Vale decir que los medios para ese aumento de salarios provienen sólo en pequeña parte del aumento de la producción del agricultor en libre tierra. Tratemos de fijar numéricamente también este concepto.

El producto del trabajador de libre tierra 1 y 2 crece, gracias a la invención de máquinas de alto rendimiento, descontados los intereses y gastos de manutención de estas máquinas, en un 20 %. El rendimiento del trabajo crece sólo en un 10 %, pues como ya se ha demostrado, el trabajador industrial exige -y puede exigir- mayor precio por sus productos. La relación de cambio entre los productos industriales y agrícolas se desplaza en 10 % a favor de los primeros. Resta, en consecuencia, de los 20 % sólo el 10 %, que se transmite al salario en general.

Nuestros terratenientes deben apelar entonces a la renta para satisfacer las mayores exigencias de los trabajadores, ya que el producto de sus campos no ha aumentado. Si la renta de 100 Há. ascendía entonces a 375 tons., el número de trabajadores era 12 y el salario 8,75, las erogaciones por salarios importarán ahora $8,75 + 10 \% = 9,62$ por $12 = 115,44$ toneladas en lugar de $12 \text{ por } 8,75 = 105$ toneladas. La renta disminuye en 10,44 tons. y en consecuencia asciende ahora a 364,56 tons. Pero la pérdida del terrateniente no se circunscribe a la disminución, expresada en toneladas, de su renta. Una renta en forma de toneladas de productos agrícolas le sirve tan poco, como el producto del trabajo al labrador en libre tierra. En efecto, al cambiar sus 364,56 tons. por productos industriales, vuelve a perder un 10 % por la alteración ya descrita de la relación de cambio, de modo que la renta asciende ahora a $364,56 - 10 \% = 328,10$ tons. La pérdida total expresada en porcientos es entonces del $12\frac{1}{2} \%$. Cuanto menor sea la renta en relación a las erogaciones de salario, tanto más sensible será para el rentista el aumento de los mismos. Como por

otra parte no es posible que el empleo de trabajadores signifique una pérdida para el terrateniente, es decir que el dueño que realice cultivo extensivo en su campo obtenga una renta mayor que el dueño que practique el cultivo intensivo, se realizará un movimiento retrógrado del sistema intensivo al extensivo. Quedarán obreros sin trabajo que influirán sobre los salarios haciéndolos caer debajo de su nivel normal (es decir al determinado por el aumento del 10 % en el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra 1 y 2). Aumentará entonces la emigración hasta que se restablezca el equilibrio entre los salarios de aquí y el rendimiento del trabajo allá.

Nos resta aún examinar la repartición del producto entre salario y renta para el caso en que la mejora técnica favorezca sólo al cultivo extensivo.

El producto del trabajo de los doce compañeros A. aumenta de 480 a 600 tons, y el de los compañeros B queda estacionado en 900. Calculado por hombre recaen ahora sobre los compañeros A. 50 tons., y sobre los compañeros B. siempre las mismas 15 tons. La diferencia aumenta de 25 a 35 toneladas.

Calculada según lo hemos establecido en la pág. 60/61, la renta importa ahora 525 tons. en lugar de 375, el salario, 6,25 en lugar de 8,75.

35 por 12 = 420 : 48 = 8,75 por 60 = 525 tons. que es la renta.
15 - 8,75 = 6,25, que es el salario.

12 por 6,25 = 75 salario
525 renta
600 producto

60 por 6,25 = 375 salario
525 renta
900 producto

De estos ejemplos se infiere claramente, que la influencia de las mejoras técnicas se hace notar en forma muy desigual en la repartición de los productos del suelo, que resulta importante a quien favorecen en primer término esas innovaciones, si a la libre tierra 1ª. y 2ª. o a la libre tierra 3ª., o aún al cultivo extensivo.

Por otra parte reconocemos también que no estaban del todo errados los obreros de otros tiempos, cuando consideraban la introducción de máquinas como perjudicial para sí y exigían su destrucción. En efecto, puede ocurrir, como sucede en el último ejemplo que hemos calculado, que la renta exija para sí, en caso de mejoras técnicas, no solamente todo el aumento de la producción, sino que va más allá, y rebaja los salarios. Así en el caso recientemente supuesto, la producción de un cultivo extensivo aumentó de 480 a 600 tons. = 25 %; en cambio la renta aumentó de 375 a 525 tons. = 40 %. Y a pesar del aumento en la producción del trabajo (50 en lugar de 40), el salario bajó de 8,75 a 6,25 tons.

(1) Suele darse el caso que el arado mecánico es propiedad de la comunidad de labriegos pero por regla general lo es de un empresario, el herrero, que se encarga también de su conservación, etc.

10. Influencia de descubrimientos científicos sobre renta y salario

El hecho de que los campos de cultivo de Alemania hayan podido triplicar su producción en las últimas décadas, se debe, más que a las maquinarias, a los descubrimientos científicos. Mencionaré aquí solamente el descubrimiento del poder fertilizante de las sales potásicas y de las escorias de Thomas (superfosfatos) de las plantas almacenadoras de nitrógeno, la fabricación sintética del abono nitrogenado (salitre de Chile, etc.), procedimientos para combatir enfermedades en vegetales y animales, etc. (1).

Estos descubrimientos no han fertilizado sin embargo uniformemente a todas las clases de suelo. Los páramos, los terrenos pantanosos o arenosos, que se calificaban directamente de estériles, son los que han sido más beneficiados con estos descubrimientos. En estos casos ya no es dable hablar de una triplicación del rendimiento, sino de la creación de nuevo suelo, ya que el arenal y el páramo hasta ese entonces ni se cultivaban. Una pequeña parte de estos campos yermos, quemando sus pastos, rendía cada quince años una cosecha mediocre. Ahora estas tierras rinden anualmente ricas cosechas. Los campos que de por sí ya son fértiles en alto grado, naturalmente, no podrán triplicar aun su rendimiento, muy elevado ya. Ellos mismos producen los fertilizantes necesarios para su eterno rejuvenecimiento, siempre que, como por lo general se practica, la agricultura y la ganadería marchen apareadas. Es lógico entonces, que en este caso los fertilizantes artificiales desempeñen un papel inferior, lo que no sucede en cambio en los páramos, originariamente estériles. Mucho menor es aún la influencia que los abonos tienen sobre el rendimiento de la libre tierra de 1^a. y 2^a. clase. Estos campos vírgenes, por regla general, no necesitan ser abonados; por otra parte, el flete para llevar los abonos artificiales hasta el lugar, resulta sumamente elevado.

De modo que los descubrimientos científicos, según cual sea el terreno al que se apliquen, influirán muy variablemente sobre el salario y la renta, y al igual que en el caso de las máquinas, resulta prácticamente imposible determinar en general, si aumentan o disminuyen al salario o a la renta. Para ver claro en cada caso particular, será menester realizar una amplia investigación, muy cuidadosa y que contemple todos los aspectos de todos los factores que en él intervengan. Si se les ha incluido a todos en el cálculo podrá seguirse nuestro procedimiento de la pág. 60/61. No habiendo omitido detalle y apreciado todo con exactitud, se llegará a conclusiones seguras. En consecuencia podremos desistir por nuestra parte de explicar esta cuestión con un ejemplo numérico, tal como lo hemos hecho en el capítulo anterior.

(1) El físico Lodge obtuvo por electrización de los campos, un rendimiento en las cosechas superior en 30 a 40 %.

11. Las ingerencias legislativas en salario y renta

La influencia de la legislación sobre la distribución del producto del trabajo entre los rentistas y trabajadores, es múltiple y de vastos alcances. Con frecuencia se oye decir que la política en su esencia, no consiste en otra cosa que en ataques a salario y renta, y en las medidas defensivas de éstos. Por regla general en este terreno se procede intuitivamente. No se alcanza a comprender a fondo la conexión de los hechos, o si se la comprende, la prudencia aconseja no ponerla en descubierto. Nadie se preocupa mayormente de probar científicamente que los medios, que con tanto ardor y tanta pasión se defienden, han de alcanzar efectivamente la meta propuesta. La política y la ciencia no congenian; frecuentemente el fin de la política reside precisamente en impedir la difusión de una verdad científica o por lo menos de retardarla. ¡Qué es lo que no se habrá afirmado de los derechos aduaneros! Protegen y fomentan a la agricultura, afirman los que embolsan las ventajas inmediatas. Especulación y usura con el pan, robo, son para los que juzgan los derechos aduaneros por el tamaño del pan. El derecho lo pagan los extranjeros, afirman unos, y les contestan los otros que no es cierto, que los derechos son endilgados al propio consumidor. Y he aquí que se discute por un hecho simplemente humano, que se desenvuelve desde hace cincuenta años ante nuestros propios ojos, y hasta hoy saben todos tanto como antes. Valdrá entonces seguramente la pena, fijar numéricamente la influencia de la legislación sobre la repartición de las mercancías.

Si un comerciante adquiere un cargamento de tabaco y sabe que en la frontera deberá pagar 100 Marcos de derechos por fardo, todos tendremos que admitir, que el comerciante debe poder recuperar ese derecho cargándole al precio del tabaco el interés y el beneficio. El derecho de aduana es, para el comerciante, una parte integrante del capital, y al hacer el inventario, lo asienta en el haber, exactamente igual que los cajones, las bolsas y los fardos:

100 toneladas de tabaco de Java	200.000 M.
Flete y derecho de aduana	<u>50.000 M.</u>
	250.000 M.
10 % beneficio imaginario	<u>25.000 M.</u>
Capital	275.000 M.

Así procede el comerciante con los derechos aduaneros. Ahora bien, ¿por qué no podría proceder en igual forma el propietario con el dinero que el Estado cobra de él en concepto de impuesto territorial? Muchas veces se afirma que efectivamente sucede así. Hasta los mismos propietarios son los que dicen que descargan todo impuesto, incluido intereses y beneficio, sobre el arrendador o inquilino, y que en último término todo impuesto territorial hallaría en el escaso salario del trabajador su postrer morada. Así los hechos, continúan su razonamiento los propietarios, sería mucho mejor transformar el impuesto territorial en un impuesto individual, en un impuesto al salario o a los réditos. ¡En esa forma el obrero por lo menos economizaría los intereses y el beneficio que el propietario carga sobre los impuestos!

Para poder investigar ahora detalladamente esta cuestión, es indispensable contestar primeramente el interrogante planteado por *Ernst Frankfurth* en su pequeño y clarísimo libro: „Ingresos sin trabajo.“ ¿Qué ocurre con el producto del impuesto territorial? No es posible que para el ulterior destino del impuesto territorial sea indiferente si el Estado utiliza estos ingresos para construirles a los propietarios nuevas carreteras a través de sus campos, o para rebajar las cuotas escolares a los hijos de sus arrendatarios, o quizás para pagar primas para la importación de cereal extranjero. Mientras no sepamos esto, tampoco

podremos contestar a la pregunta de quién es, a la postre, el que paga el impuesto territorial. Así dice *Ernst Frankfurth*.

Hay terratenientes que no esperan que el Estado les aplique un impuesto para construirles con ese dinero una carretera que se haya hecho necesaria para la explotación de sus campos. La construyen ellos mismos. Ese gasto constituye una inversión de capital, semejante a un desmonte, una desecación, etc. El propietario espera de esa carretera ventajas que compensarán el interés del capital invertido. Si a pesar de ello, por regla general es el Estado el que construye los caminos y percibe por ello un impuesto de los propietarios, es sencillamente porque para la construcción de tales carreteras, que por lo general deben afectar diversos campos de distintos dueños con intereses opuestos, son necesarios derechos de expropiación, que son exclusivos del Estado. Pero aún en el caso de que el Estado sea el constructor, el impuesto territorial percibido es una inversión capitalista, cuyos réditos el propietario espera recuperar íntegramente. Y esta propiedad la poseen casi todos los impuestos. Si el Estado cobra un impuesto para proteger la frontera contra las incursiones de los indígenas, el propietario economiza el importe de ese impuesto en el seguro contra la irrupción de los cosacos o americanos.

En resumen podemos pues establecer que, si el Estado utiliza el producto del impuesto territorial en favor de los propietarios, estos impuestos deben considerarse sencillamente como inversión de capital. Representan el pago al Estado por servicios que éste ha prestado. El propietario podrá contabilizarlos en el mismo rubro de los salarios de sus obreros. Si arrienda su campo, carga todo el impuesto sobre el importe del arriendo, y aun con ganancia, si el Estado trabaja bien y barato, si el Estado ha desarrollado en su obra las habilidades de un experimentado empresario constructor.

¿Qué sucede en cambio, si el Estado percibe impuestos de los propietarios y con dicho importe libera al arrendatario o al trabajador por ejemplo de las cuotas escolares? ¿Puede en este caso el propietario considerarlos como gastos productivos? Supongamos que no fuese así, es decir que el terrateniente no pudiese aumentar el arriendo ni que pudiese rebajarle el salario al trabajador. El arrendatario y el obrero tendrían entonces un aumento en el rendimiento de su trabajo equivalente al importe de las cuotas escolares de las que han sido liberados. ¿Pero qué razones tiene el propietario para aumentarle el rendimiento de trabajo al arrendatario y obrero? ¿Acaso porque él mismo debe pagar el impuesto? No habría motivos para hacerlo, ya que el rendimiento de trabajo del arrendatario y del trabajador asalariado es determinado por el rendimiento del trabajo en libre tierra 1, 2 y 3. Si la inversión de los importes del impuesto territorial favoreciese asimismo al labrador en libre tierra 3, supongamos también en forma de una rebaja en la cuota escolar, no se alteraría el equilibrio existente entre el rendimiento de trabajo del obrero asalariado y el arrendatario por un lado y el trabajador en libre tierra por otro, y al propietario no le sería posible descargar el impuesto territorial sobre arriendo y salario. En caso contrario, en cambio, le dice al arrendatario: „A todas las ventajas que te brinda mi campo se agrega además la escuela gratuita para tus hijos. Tierra arcillosa gorda, clima sano, linda vista al lago, cercanía del mercado, escuelas gratuitas -todo en conjunto me tendrás que pagar 100 M. de arriendo por hectárea.“ Y al obrero asalariado el propietario le dirá: „Te puedes marchar si no estás conforme con el descuento de tu salario. Calcula si con lo que te pago, la escuela gratuita para tus hijos y demás instituciones sociales no estarás tan bien, como si trabajaras libre tierra de 1º., 2º. y 3er. grado. ¡Calculálo, antes de marcharte!“

Se ve pues, que el impuesto territorial es descargado íntegramente ni bien su producto no favorece también al labrador en libre tierra, y especialmente al de libre tierra 3ª. Si en cambio el producto del impuesto territorial favorece en cualquier forma al cultivo intensivo, el aumento en el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra 3ª. incide sobre el

salario del obrero ocupado en los cultivos extensivos, y en este caso el impuesto territorial no solamente no es descargable, sino que recarga doblemente a la renta territorial, una vez por el importe íntegro del impuesto, y después en forma de una mayor exigencia de los obreros.

Trataremos de demostrar numéricamente también este fenómeno notable: El propietario A. debe abonar la mitad de su renta de 375 toneladas en concepto de impuestos territoriales. El importe de éstos es pasado en cualquier forma a los labradores de libre tierra 3^a. (de cultivo intensivo). El producto de los labradores de libre tierra 3^a. crece de 900 a 1200 toneladas aproximadamente.

Aplicando para nuestro caso el sistema de cálculo del salario y de la renta, obtendremos la siguiente cuenta:

Antes:

Cultivo extensivo A. 100 Há., 12 trabajadores 480 tons. por hombre, 40 tons.
Cultivo intensivo B. 100 Há., 60 trabajadores 900 tons., 15 tons. por hombre.
Según el cálculo de la pág. 60/61 la renta es de 375 tons. y el salario 8,75 tons.

Ahora:

Cultivo extensivo A. 100 Há., 12 trabajadores, producto 480 tons., por hombre 40 tons.
Cultivo intensivo B. 100 Há., 60 trabajadores, producto 1200 tons., = por hombre 20 tons.
Diferencia 20 tons.

Cómputo (según pág. 61):

20 por 12 = 240 : 48, = 5 por 60 = 300 tons. renta (antes 375);
20 - 5 = 15 tons. salario (antes 8,75).

A. 12 por 15 ton. =	salario	= 180
	renta	= 300
	producto	= 480 tons.

B. 60 por 15 ton. =	salario	= 900
	renta	= 300
	producto	= 1200 tons.

Lo que nos dice, que por el tipo de inversión del impuesto, la renta baja de 375 á 300 tons. suma de la que habrá que descontar el monto del impuesto. 50 % de 375 = 187,50, de modo que de la renta primitiva de 375 restarian únicamente 112,50 tons. (300 - 187,50). La tasa impositiva del 50 %, por el efecto pujante sobre el salario, del destino dado al producto del impuesto, se transforma entonces en una disminución del 70 % de la renta. 375 - 112,50 = 262,50 : 375 = 70 %.

Se ve pues claramente, cuanta razón asiste a *Frankfurth* cuando pregunta: ¿qué es lo que se hace con el impuesto territorial? Y qué imprudente es tratar de explicar la cuestión de si el impuesto territorial es descargable o no, sin haber dado término a los trabajos previos necesarios. Quizás pueda imaginarse desde ya, con que frecuencia los medios propuestos por los políticos sociales yerran completamente, como hasta suelen producir el efecto diametralmente opuesto al esperado. Pero también se ve, el poder que el Estado puede ejercer en la repartición de los productos del trabajo.

Con el solo objeto de adquirir cierta práctica para juzgar las propuestas de carácter social-político vamos a proceder también al análisis del caso en que el Estado, para variar, en lugar de los derechos aduaneros sobre los cereales, estableciera una prima de importación de cereales, y que se procurara los medios necesarios por un impuesto a la renta territorial. El Estado toma, pues, de los propietarios una parte de sus cereales, y los entrega, directa o indirectamente, a aquellos que importan granos, es decir a los labradores de libre tierra 1 y 2, pero no a los de libre tierra 3.

Partimos de la misma base establecida para nuestros cálculos de la pág. 60/61. El salario de 8,75 tons. para Alemania corresponde al rendimiento del trabajo en libre tierra 1 y 2. Es decir, que el producto del trabajo del labriego en libre tierra, que supongamos asciende a 30 tons., se reduce por los fletes y derechos de aduana a 15 tons. y disminuye aun más al convertir el resultado de estas 15 tons. en los objetos del rendimiento del trabajo (utensilios para el labrador de libre tierra), por los gastos de flete que encarecen esta mercadería de retorno, de modo tal que después de llegar al hogar del labriego, tan sólo le restan 8,75 tons. como rendimiento de su trabajo.

Y ahora, en Alemania, los derechos de importación sobre cereales serán transformados en una prima para la introducción de cereales de acuerdo con el principio: si los derechos sobre los granos les resultaban justos a los rentistas, ahora las primas resultarán razonables a los trabajadores. En consecuencia el labrador en libre tierra no solamente no necesita pagar más los derechos de importación, sino que por cada 10 tons. que introduce, se le entregan 3 tons. en concepto de prima de las rentas de los terratenientes alemanes. De modo que ahora en lugar de 15 puede vender 18 tons., y su rendimiento de trabajo será entonces $8,75 \text{ por } 18 : 15 = 10,50$.

Al aumentar el rendimiento de trabajo del labrador de la libre tierra, crece también el salario de los obreros alemanes. El resultado es el mismo que el del caso anterior; el terrateniente ha de pagar impuestos, cuyo producto favorece al salario, de modo que el impuesto no solamente no es descargable sino que presiona por más de su propio valor sobre la renta territorial. Pero el equilibrio roto no se ha restablecido aún con esta disminución de la renta. El aumento de los salarios en la agricultura en libre tierra 1, 2 y 3 provoca un retorno de los trabajadores industriales a las faenas agrícolas, de tal manera que serán lanzados al mercado más productos agrícolas y menos industriales, desplazándose la relación de cambio en favor de los productos industriales y otras prestaciones, de modo que el rentista obtendrá por el producto de su renta (trigo), de por sí ya bastante disminuido, un rendimiento más reducido aún (todo aquello que el rentista necesita para su vida).

Naturalmente esta alteración en la relación de cambio de productos agrícolas por industriales, repercute también sobre el elevado rendimiento de trabajo de los labradores en libre tierra 1, 2 y 3, como asimismo sobre el salario de los labriegos, hasta que también allí se haya restablecido el equilibrio en el rendimiento del trabajo de todos.

12. Derechos de aduana, salario y renta

Habrá entonces quien se incline a creer sin más ni más que, como el derecho de importación es lo contrario de la prima de importación, con aquél las cosas han de producirse exactamente a la inversa. Es decir que el derecho de aduana debe entonces duplicar la renta territorial, una vez en forma directa por el aumento especial del precio de los productos agrícolas proporcional al derecho, y otra, por la presión sobre los salarios, originada por la disminución, debida a la carga impositiva, del rendimiento del trabajo de los labradores de libre tierra 1 y 2.

Analicemos si esto es exacto.

Ante todo hemos de mencionar que los derechos proteccionistas se diferencian fundamentalmente de los demás impuestos y derechos, en que la influencia de estos derechos aduaneros la percibe el propietario mucho más fuertemente que el Estado que los cobra. A los 100 millones que el Estado puede obtener por el derecho de importación de cereales, corresponden 1.000 millones (1) que los terratenientes perciben de los consumidores por el aumento de precio del pan. Por eso se los llama también „derechos proteccionistas“, pues son los encargados de proteger y aumentar las rentas de los propietarios, dar nuevas seguridades a las prendas agrarias e hipotecas. Si se trata de derechos cuya finalidad es únicamente la de engrosar el tesoro del Estado, entonces, como en el caso del tabaco, se los aplica no sólo a la mercancía importada, sino también a la producida en el propio país. Quien tenga en Alemania, por ejemplo, más de una planta de tabaco en su jardín deberá dar cuenta de ello a la correspondiente oficina de impuestos, y en España, en atención a los ingresos del Estado, la plantación de tabaco es o estaba directamente prohibida. Pero si el derecho aduanero sobre el cereal es tan secundario para las arcas del Estado, entonces también, para lo que deseamos demostrar, el interrogante de *Frankfurth* respecto a la utilización del producto del impuesto, es en este caso de importancia secundaria. En consecuencia vamos a dejar completamente de lado los derechos pagados por los cereales, para dedicar nuestra atención a las rentas territoriales puestas bajo la protección de los derechos aduaneros.

La repartición de los productos entre los terratenientes y los trabajadores no se realiza arbitrariamente, sino de acuerdo con leyes que radican en las cosas mismas. Las ingerencias artificiales en esta repartición deben realizarse de acuerdo con estas leyes, y no oponiéndose a ellas, pues en tal caso el fracaso es inevitable. No obstante, aun cuando el ensayo fracasa, pasa por lo general bastante tiempo hasta que el equilibrio de las fuerzas que ha sido perturbado, vuelve a restablecerse, y en el ínterin pueden darse situaciones semejantes a las de un péndulo, que por un env n ha sido sacado de su posición de equilibrio estable. El punto divisionario del producto del trabajo oscila entonces por un tiempo entre renta y salario, hasta que retorna a su posición primitiva.

En consecuencia, si la idea del derecho proteccionista llegase a contradecir a las leyes económicas que rigen la repartición del producto entre salario y renta, el derecho en cuestión no alcanzará el fin deseado, y el aumento de la renta a costa de los salarios -que es lo que se quería provocar- también será solamente pasajero, y desaparecerá ni bien se restablezca el equilibrio de las fuerzas perturbado por la acción de la ley.

Vamos a investigar esta cuestión sólo en una medida tal, que nos permita obtener una idea general de los fenómenos económicos producidos por el derecho aduanero. Si quisiéramos llegar a un juicio de alguna utilidad para los casos particulares que suelen presentarse en la economía privada o en otra rama, por ejemplo sobre la cuestión: hasta qué punto una tasa

impositiva de 20 pesos haría aumentar el precio de venta de una determinada estancia, tendríamos que extender nuestra investigación a mucho más allá del marco del presente libro.

Lo que nos interesa con respecto al derecho aduanero, es su influencia sobre el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra, y especialmente el de libre tierra de 1º. y 2º. grado, del cual depende el salario en el campo protegido por el derecho de aduana. Más adelante hablaremos del rendimiento del trabajo de los trabajadores en libre tierra de 3er. grado, cuya producción también está „protegida“ por el derecho de aduana.

Con toda razón el trabajador de libre tierra de 1º. y 2º. grado considera al derecho de aduana como una carga, similar a cualquiera de las otras que encarecen el intercambio del producto de su trabajo con los objetos de su rendimiento. Le resulta absolutamente indiferente si ese encarecimiento se debe a los fletes, a los elevados precios de las bolsas, a la piratería o al contrabando, o a los derechos de aduana. Lo que el consumidor paga por el producto de su trabajo (trigo), eso es lo que el labrador de libre tierra considera como producto monetario de su trabajo, y este producto es disminuído por derechos de aduana y flete. El rendimiento de su trabajo es correspondientemente menor. Si hasta entonces perdía del rendimiento de su trabajo aproximadamente un 30 % por gastos de flete, esta pérdida puede aumentarse por el derecho de aduana al 50 o al 60 %.

(El flete de los puertos marítimos argentinos hasta Hamburgo oscila por lo general alrededor de los 15 Marcos por tonelada de 1000 Kg. A ello se agrega el flete ferroviario desde el lugar de producción hasta el puerto, que importa varias veces más, en total aproximadamente 50 Marcos. El derecho de importación en Alemania es de 55 Marcos por 1000 Kg. Resulta entonces un total de 105 Marcos sobre un precio de 240 Marcos por tonelada.)

Directamente, a causa de los derechos aduaneros, disminuye, pues, el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra de 1º. y 2º. grado, y como de ese rendimiento depende el salario del trabajador en el suelo protegido por el derecho aduanero, baja también aquí el salario, aun cuando primeramente sólo en forma indirecta, por el aumento del precio de los comestibles a salarios iguales. El derecho de aduana permite, pues, al propietario exigir precios mayores por sus productos, sin tener que gastar el aumento de sus ingresos en salarios mayores ni tampoco abonar precios mayores por los productos industriales que él mismo necesita, ya que debido al descenso del rendimiento de los labradores de libre tierra de 1º. y 2º. grado no les es posible tampoco a los obreros industriales imponer un aumento de salarios ni un descargo de la tasa impositiva, ya que sus luchas por los salarios se libran también sobre la base del rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra. Quiere decir que para el obrero industrial el derecho aduanero es tan poco descargable, como para el trabajador de campo y el labrador en libre tierra de 1º. y 2º. grado. El derecho de aduana es, pues -hasta tanto no se presenten los efectos retroactivos que lentamente se hacen sentir y de los que hablaremos aún más adelante-, lisa y llanamente un regalo para el terrateniente. En este caso no entendemos por derecho de aduana aquellos importes que en el límite del Estado ingresan al tesoro nacional, sino aquellos otros que debido a la barrera aduanera, en todos los mercados del país para la producción nacional son cobrados del consumidor en concepto de precios aumentados de cada pan, cada huevo, cada jamón, cada papa, y que ingresan al bolsillo del terrateniente. (Si se trata del arrendamiento de un campo, el arriendo se aumenta directamente por el valor del derecho, si el terreno se vende, el derecho se agrega a los bienes, es capitalizado, es decir se lo multiplica por 20 ó 25, y se suma al precio ordinario del suelo.)

El derecho de aduana, afirman los políticos, es pagado por el extranjero. Y es exacto, es completamente exacto. Lo que en las fronteras del Estado alemán ingresa al tesoro nacional

en concepto de derechos de importación, ese montoncito de dinero, es pagado efectivamente por el colono en la libre tierra extranjera (en muchos casos emigrantes alemanes). Se descuenta del rendimiento de su trabajo. ¿Pero será posible que seriamente se trate de darle al trabajador alemán un derecho, diciéndole: „El colono de la libre tierra es el que paga lo que en las fronteras ingresa en concepto de derecho aduanero“? ¡Bonito consuelo, si el rendimiento del trabajo del colono de libre tierra es determinante para el salario del trabajador alemán! Un bonito consuelo para el trabajador que debe pagar de su propio bolsillo los precios de los comestibles aumentados por los terratenientes alemanes por el importe íntegro de la tasa aduanera.

La convicción, la esperanza y la afirmación optimista que el interés del capital cargará con una parte de los derechos aduaneros, es errónea, como lo demostraremos más adelante. Al interés y especialmente al capital nuevo que busca colocación, no se le puede gravar con ningún impuesto, es libre e independiente de toda política impositiva.

Pero el derecho aduanero no carece de efectos retroactivos. Se hacen sentir en forma tan lenta como segura. Su evolución es la siguiente: „El colono de libre tierra en el Canadá, en la Manchuria o en la Argentina“ escribe a su amigo en Berlín: „De lo que tú pagas en Berlín por mis cereales, más de la mitad se pierde para mí por los fletes y los derechos aduaneros, y de lo que yo debo pagar aquí por tus mercancías (herramientas, libros, medicamentos, etc.) a tu vez, pierdes la mitad y aun más en concepto de fletes y derechos de aduana. Si fuésemos vecinos, economizaríamos estos gastos; veríamos, tú y yo, duplicado el rendimiento de nuestro trabajo. Yo no puedo llevar mis campos de cultivo adonde tú estás, pero tú, sí, puedes trasladar hacia aquí tu taller, tu fábrica. Ven, yo te suministraré en comestibles todo cuanto necesites, a mitad del precio que ahora tienes que pagar y tú me vendes tus productos a la mitad del precio que debo abonar ahora por ellos.“

Este cálculo es exacto, aun cuando la realización de la propuesta se ve dificultada por una serie de factores. Por regla general, una industria sólo puede desenvolverse bien allí, donde existen muchas otras industrias, pues casi todas sus ramas tienen una relación mayor o menor entre sí. La emigración de la industria puede realizarse entonces sólo muy paulatinamente y comienza con establecimientos de naturaleza más bien independientes: hornos de ladrillos, aserraderos, molinos, imprentas, fábricas de muebles y de vidrio, etc., y en general con establecimientos cuyos productos ocasionan grandes gastos de flete y derechos aduaneros. Pero el traslado de diferentes ramas industriales está supeditado siempre al cálculo, y en estos casos es muchas veces el derecho aduanero el que, además de los gastos de flete, decide en favor de la emigración industrial. Cuanto mayor es el derecho a los cereales, tanto más valdrá la pena embalar las herramientas para abrir el taller en las cercanías del colono de libre tierra. Y con cada nueva industria que se establece en las proximidades del colono de libre tierra, aumenta el rendimiento de su trabajo, y este mayor rendimiento repercute sobre los salarios del país ¡protegido por derechos de aduana!

Las ventajas que reporta al propietario el derecho de aduana vuelven a esfumarse tarde o temprano por el aumento de salarios. Los que conocen estos efectos, se preparan con tiempo para contrarrestarlos; venden el campo de cultivo antes que se haga sentir su acción, y dejan que el sucesor, acosado por la nueva „crisis de la agricultura“ que fatalmente (2) vuelve a producirse, clame ante la Cámara de Representantes en demanda de auxilio.

Las repercusiones del derecho protector no se limitan sólo al comportamiento de los colonos en libre tierra 1ª. y 2ª. Debemos considerar también la situación de nuestros colonos en libre tierra 3ª., con respecto al derecho aduanero. Aquí sucede precisamente lo contrario de lo que pasa a los colonos en libre tierra 1ª. y 2ª. Porque si éstos pagan el derecho aduanero de su propio bolsillo, el colono en libre tierra 3ª., bajo la protección del derecho de aduana y

en proporción de lo que puede llevar al mercado después de haber deducido lo que necesita para consumo propio, participa de la bendición del derecho aduanero „protector“, del „saqueo“ de los consumidores. Gracias a los derechos aduaneros recibe ahora por un conejo 8 Marcos, en lugar de 6, vende la miel a 1,35 Marcos en lugar de 1,10 M., en fin, por todo cuanto vende recibe precios mayores, sin que a su vez deba pagar por lo que compra, precios mayores. El rendimiento del labrador en libre tierra 3^a. crece en consecuencia, mientras que simultáneamente los asalariados se quejan por el retroceso del rendimiento de su trabajo. Quiere decir que el rendimiento de trabajo del labrador en libre tierra 3^a. crece en dos sentidos -por una parte los precios más elevados, por otra en comparación con los salarios que retroceden-. Pero precisamente el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra 3^a. es a su vez también factor determinante del monto del salario en general. No es por consiguiente posible que el desequilibrio subsista por mucho tiempo. Ni bien se ha corrido la voz de que el conejo se vende a 8 Marcos, la miel a 1,35 M., las papas a 5 M., y la leche a 20 céntimos, ya los trabajadores asalariados toman valor para exigir mejoras en sus pagas. Invocando el mayor rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra 3^a., exigen a su vez un salario mayor y amenazan con el traslado a los páramos, a los estereros, a las tierras yermas, si no se corresponde a sus exigencias.

Luego, el aumento de salarios no proviene solamente de la libre tierra 1 y 2, sino también de la libre tierra 3, y se detiene recién ante la nivelación completa de los derechos aduaneros.

Además hay que tener todavía en cuenta que el aumento particular de los precios de todos los productos agrícolas, producido por los derechos aduaneros, y por fin el aumento simultáneo de las rentas territoriales constituyen bastante aliciente para redoblar los esfuerzos en el sentido de los cultivos intensivos, y que si los derechos aduaneros elevan el rendimiento del trabajo de los labradores que aplican este sistema, entonces, este factor sigue repercutiendo sobre los salarios y por ende, sobre la renta territorial.

Para llegar a conocer también en este aspecto, la acción retroactiva niveladora de los derechos „protectores“ emplearemos un ejemplo numérico: Supongamos que antes de la implantación del derecho aduanero „protector“ el precio del arriendo de 100 hectáreas de tierra, haya sido 2.000 Marcos, y el precio de los productos del suelo 50 Marcos por quintal. La cosecha de las 100 hectáreas de tierra con cultivo extensivo (es decir el cultivo extensivo que se considera para la determinación del arriendo) sea de 300 quintales = 15.000 Marcos, y con cultivo intensivo (cultivo denso) sea el doble -es decir 600 quintales a 50 = 30.000 Marcos.

Ahora bien, debido al derecho aduanero el precio de lo cosechado ha aumentado de 50 a 70, para los 300 quintales del cultivo extensivo de 15.000 a 21.000. Supongamos que la diferencia (6.000) pase íntegramente a la renta (y que aún no se hayan manifestado las fuerzas niveladoras), y que en consecuencia ahora por las 100 hectáreas de tierra en lugar de 2.000 se exijan 8.000 en concepto de renta (2.000 + 6.000).

Para el labrador de cultivo intensivo resulta entonces lo siguiente: Ahora como antes sigue cosechando 600 quintales y los vende, debido a los derechos aduaneros, a 70 (en lugar de 50) es decir en total 42.000. De este importe en lugar de 2.000 se deducen ahora 8.000 en concepto de arriendo. Restan en consecuencia 42.000 menos 8.000 = 34.000, en lugar de 30.000.

El efecto del derecho aduanero ha sido pues un aumento del resultado monetario de estos labradores de cultivo intensivo, y como los derechos aún no han podido influir sobre los

productos industriales, el rendimiento del trabajo de estos labriegos también ha aumentado a causa de los derechos.

Pero al aumentar el rendimiento del trabajo del labrador de los cultivos intensivos, debe aumentarse también el salario -puesto que el rendimiento del trabajo del labrador de los cultivos intensivos determina los salarios.

Por lo que hasta aquí hemos analizado, podemos pues afirmar generalizando, que el derecho proteccionista de la renta territorial, dada su influencia directa sobre el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra, tarde o temprano vuelve a eliminarse a sí mismo; y que por esta razón siempre se trata de una protección pasajera.

Para aquellos que „temporariamente“ deben oblar las cargas impositivas, esta comprobación puede constituir un consuelo, así como los usufructuarios de las ventajas de los derechos de aduana han de ver con pena la inestabilidad de los mismos. Muy graves se tornan empero las cosas, si el transitorio aumento de las rentas induce al labrador de pocas luces a considerarlo, en caso de compra del campo o de división sucesoria del mismo, como algo estable. ¿Qué sabe el labrador de la teoría de la renta territorial y de los salarios? Se deja guiar completamente por la experiencia. Ve la cosecha, conoce los precios de los productos, también sabe cuanto se les paga hoy día a los trabajadores en concepto de salarios, y ya la cuenta está hecha. La compra se realiza. Se paga la suma usual al contado y por el resto se establece una hipoteca sobre el bien raíz. Pero esta garantía hipotecaria no es una manifestación „pasajera“. Con toda seguridad sobreviven los efectos retroactivos de los derechos sobre los salarios; no ceden un solo palmo cuando los trabajadores, sin considerar para nada que los precios de venta de los productos han permanecido iguales, se presentan con nuevas exigencias de salarios ante el labrador. Y entonces éste vuelve a quejarse de la „crisis de la agricultura“.

(1) El importe exacto en cada país, se determina por la proporción entre la importación y la producción propia.

(2) El retroceso de la renta territorial debido al aumento de los salarios se produce inevitablemente, aun cuando no siempre sea evidente numéricamente. Pues es posible que simultáneamente al desarrollo señalado se produzca una de las frecuentes diluciones en el cambio de monedas, motivada por descubrimiento de yacimientos de oro o por la moneda papel, que, como sucedió en la época 1890-1916, restituye al propietario todo lo que ha perdido en renta. Esto favorece por cierto sólo al propietario endeudado, que por supuesto debe contar también con la posibilidad inversa (o sea la baja de precios, como ocurrió en los años 1873-1890).

13. El punto de partida para toda la escala de salarios, hasta los sueldos más elevados, es el rendimiento de trabajo de los labradores de libre tierra

Si un propietario puede obtener por el arriendo de su campo el importe de 1.000 Marcos, difícilmente querrá conformarse con menos si en lugar de arrendarlo quiere labrar su propiedad por cuenta propia con la ayuda de trabajadores asalariados. Si ese trabajo por propia cuenta, después de haber deducido todos los gastos por salarios, no le reportase por lo menos 1.000 Marcos, el propietario despediría a sus obreros para entonces arrendar su terreno por aquellos 1.000 Marcos.

De ningún modo pues, el obrero asalariado obtendrá de su trabajo un rendimiento mayor que el arrendador o el colono en campos sin dueño, por la sencilla razón de que si así no fuese, el arrendador (o el colono) preferiría trabajar como jornalero.

Por otra parte, sin embargo, el obrero asalariado no trabajará por un sueldo o rendimiento menor que el que podría obtener como arrendador o colono, pues en tal caso preferirá arrendar un campo o emigrar. Bien es cierto que con frecuencia carecerá de dinero propio para iniciar un cultivo o para la emigración, pero ese dinero, sea propio o prestado, deberá considerarlo invertido al 4 o al 5 % y descontar cuidadosamente el interés devengado del producto de su trabajo. Pues, únicamente lo que al colono le resta, después de descontados los intereses del capital, solamente eso, le pertenece como trabajador.

Si el rendimiento bruto del trabajo del colono en libre tierra 1, 2 ó 3 es de 1.000 Marcos, y el interés del capital de explotación 200 Marcos, entonces el rendimiento neto sería de 800 Marcos, y en consecuencia alrededor de esta suma girará el monto de los salarios en general. La paga de un jornalero no puede elevarse más pues en tal caso los colonos se transforman en jornaleros, ni podrá bajar tampoco de esa suma, pues entonces se produciría el movimiento inverso.

Y resulta evidente que el salario de los trabajadores industriales es regido por este arancel general de los salarios. Pues si el rendimiento del trabajo en la industria fuese superior al rendimiento del trabajo en los campos sin dueño, todos los trabajadores rurales afluirían a la industria, escasearían los productos agrarios y aumentarían de precio, mientras que los productos industriales, ofrecidos en exceso, bajarían de precio. El aumento de precios allá y la disminución aquí, produciría una variación en los salarios hasta llegar a restablecer el equilibrio. Y ese equilibrio deberá producirse bien pronto teniendo en cuenta la gran cantidad de obreros migratorios, a los que les resulta absolutamente indiferente plantar remolacha azucarera o palear carbón.

Es pues indiscutible que si el rendimiento del trabajo del obrero en libre tierra determina el rendimiento del trabajo del obrero rural, a su vez el salario en general es determinado también por el rendimiento del trabajo en libre tierra.

Por eso, el salario no puede superarlo, pues la libre tierra es el único punto de apoyo que el trabajador rural o el arrendatario tienen en sus negociaciones por salarios o arrendamientos con el terrateniente. Si se le quita ese apoyo (por ejemplo suspendiendo el derecho de emigración) debe rendirse incondicionalmente. Pero como la libre tierra es su único apoyo, tampoco es posible que otras circunstancias influyan sobre este salario y lo fijen por debajo de ese rendimiento.

Resulta entonces que el rendimiento del trabajo en libre tierra es por ello simultáneamente el límite superior e inferior del salario general del trabajo.

Las notables diferencias existentes entre los rendimientos de trabajo no contradicen en absoluto a esta regla general. Una vez realizada la repartición del producto del trabajo entre rentistas territoriales y trabajadores, lo que le resta al trabajador está colocado sobre bases sólidas, completamente naturales. En consecuencia la remuneración diferencial está fuera del alcance de toda arbitrariedad, y se determina íntegramente de acuerdo con las leyes de la competencia, de la oferta y la demanda. Cuanto más difícil y desagradable es un trabajo, tanto mayor es el sueldo. Pues ¿cómo podría inducirse a una persona a elegir el más difícil, el más duro o desagradable de dos trabajos? Únicamente con la perspectiva de un mayor rendimiento del trabajo, (que no siempre necesita consistir en moneda contante, sino también en ventajas o privilegios). Luego, si los trabajadores necesitan un maestro, un médico, un guarda-bosques, y no lo encuentran, no les queda otro recurso que echar manos a su bolsillo y fijar un sueldo para esos cargos, que suele sobrepasar en mucho el propio rendimiento de su trabajo. Únicamente así podrán inducir a uno u otro padre a preparar a sus hijos para esa profesión, costeándole los gastos del estudio. Si aun no es suficiente la oferta de maestros, etc., volverán a aumentar el sueldo. Si han sobrepasado la medida, si la oferta de docentes excede a la demanda, volverán a rebajar el sueldo. Y así sucede en general con todas las profesiones que requieren una preparación especial. La situación inversa se presenta si los trabajadores necesitan un ovejero, una zagala para los gansos, un cuidador para los campos. Si para estas tareas descansadas ofreciesen un rendimiento igual al de su propio trabajo tan rudo, todos los habitantes, maestros, clérigos, labradores se ofrecerían para el cargo. Para ese trabajo de cuidar gansos establecen en consecuencia un salario mínimo, y éste es aumentado paulatinamente hasta que alguien se presente para esta tarea. Los trabajadores necesitan también a un comerciante que les compre sus productos y les venda los que ellos mismos necesitan. También a este trabajador (comerciante) deben fijarle un sueldo en forma de beneficio comercial, que decida a alguna persona capacitada a dedicarse a esta profesión tan llena de preocupaciones.

El punto de partida para la conformación diferente de todos los salarios es por lo tanto siempre el rendimiento del trabajo en libre tierra. Es el fundamento sobre el cual se construye todo el edificio de sutilísimas diferencias en la configuración de los rendimientos del trabajo, hasta en sus cúspides más elevadas. Todas las oscilaciones que sufre la base se transmiten a todas las ramificaciones, exactamente igual como un terremoto es perceptible hasta en el gallo que hace de veleta sobre la alta torre de una iglesia.

Cierto es que aun no es completa la explicación de por qué la teoría de la „ley de bronce de los salarios“ no puede ser exacta, pues todavía no se ha demostrado que el papel, que la propiedad territorial no pudo finalizar para imponer esta ley, no podría ser llevado a término quizás por el capital. Pero que este capital tampoco posee ese poder, lo demuestran las frecuentes oscilaciones de los salarios (1), y más adelante probaremos la causa de esta carencia de poder (v. Teoría del interés). Si el capital tuviese el poder de reducir el rendimiento del trabajo del labrador en libre tierra hasta el importe mínimo equivalente a la „ley de bronce del salario“, el rendimiento del capital, expresado por la tasa de intereses, debería acompañar esas fluctuaciones que experimenta el producto del trabajo en libre tierra. Pero esto no sucede, pues, como lo demostraremos más adelante, (v. Teoría del interés), el interés puro, (v. el mismo capítulo) que en este caso entra en cuestión, es de una magnitud extraordinariamente inmóvil, y hasta tan llamativamente inmóvil, que es perfectamente posible hablar de un rendimiento estable de „bronce“ del capital. Luego, si además de la magnitud „de bronce“ del interés capitalista existiese también la magnitud „de

bronce" del salario, ¿dónde estaría entonces, si la renta territorial sigue su curso propio, la central para recibir las diferencias de rendimiento del producto del trabajo?

(1) Un salario realmente de „bronce" no sufre variaciones.

14. Influencia del interés sobre salario y renta

Si el colono en libre tierra echa cuentas de su trabajo, debe calcular los intereses del capital invertido. Y debe hacerlo sin tener en cuenta si ese capital es de su propiedad o si se lo ha prestado un capitalista; debe separar el interés del rendimiento del trabajo -el interés no tiene nada que ver con el trabajo, está supeditado a leyes completamente distintas.

Esta separación de los intereses del rendimiento de su trabajo y de la renta territorial la debe realizar sin embargo también el agricultor propietario de su campo -como ya lo hemos hecho en ambos cálculos del capítulo anterior.

Ahora bien, si tanto el colono en libre tierra como también los labradores de tierras arrendadas deben pagar la misma tasa de interés por el capital necesario, podría suponerse que la renta territorial no estuviese en ninguna relación con esa tasa de interés. Sin embargo, esto es un error. Con trabajo y medios de producción es posible crear cuanta tierra nueva se desee, con frecuencia hasta en las proximidades inmediatas de las grandes ciudades. Y cuanto menor sea la tasa del interés, tanto más fácil resultará transformar extensiones yermas en campos de cultivo. El empresario exige del campo ganado para el cultivo únicamente tanto interés como sea la renta de un campo cultivable adquirido con la misma inversión capitalista. Si en la libre tierra 1 y 2 los gastos de flete de vez en cuando devoran la mayor parte del producto del trabajo, así al ganarse nuevas tierras para el cultivo, el interés absorberá la esperada renta del suelo. Cuando se trate, por ejemplo, de la desecación del Zuyderzee (Holanda) -resuelta hace algunos años- del drenaje de esteros, del desmonte de selvas, de la irrigación de los desiertos, de la demolición y voladura de rocas, en primer término se preguntará: ¿qué interés insumirá la inversión del capital?, y luego se comparará esa suma con la que por el mismo campo habría que pagar de arriendo. Si la tasa de intereses es entonces elevada, el parangón resultará desfavorable, y el estero permanecerá intocado; si en cambio la tasa de intereses es baja, la empresa será beneficiosa. Es decir que si la tasa de intereses bajase de 4 a 1 %, de inmediato una cantidad de mejoras del suelo que hoy no pueden llevarse a cabo, resultarían lucrativas.

Al 1 % valdría la pena desviar las aguas del Nilo hacia las estepas de Arabia, efectuar el endicamiento del mar Báltico y agotarlo, construirle un techo de vidrio al páramo de Luneburg para cultivar café y pimienta. Al 1 % el agricultor también podría pensar en cultivar huertos de frutales. Actualmente no lo puede hacer, pues para ello tendría que pagar un 5 % de interés por el capital invertido, nada despreciable por cierto, por 5 á 10 años a la espera de las futuras cosechas. En resumen, al 1 % de interés todas las tierras yermas, las grandes superficies de agua podrían ser transformadas, con beneficio, en campos de cultivo. (Claro está que estos detalles no deben ser tomados al pie de la letra.)

Un descenso de la tasa de intereses no sólo aumentaría la superficie cultivable, sino que haría asimismo posible obtener del suelo ya cultivado rendimientos dobles y triples, por el empleo más amplio de maquinarias, por la construcción de caminos, reemplazo de los cercos de zarzas por alambrados, construcción de represas de agua para el riego artificial, arado de

desfonde de los campos, cultivos de huertos de frutales, arboledas protectoras contra vientos y heladas y miles de otras mejoras del suelo. Naturalmente, a consecuencia de estas mejoras se impondría una correspondiente disminución del área de cultivo con lo cual la tierra libre, tan peligrosa para la renta, se aproximaría en forma alarmante.

La disminución del interés haría también posible que las instalaciones necesarias para el transporte del trigo desde el extranjero (puertos, canales, barcos de ultramar, ferrocarriles, silos) pudiesen establecer tarifas inferiores, y que en consecuencia disminuyeran también los gastos de flete para los productos de los colonos de libre tierra. Y cada peso que se economiza en este sentido, abre una brecha igualmente grande en la renta territorial.

Los intereses del capital invertido en medios de transporte constituyen sin embargo una fracción notable de los gastos de flete. En el año 1888, a un interés término medio del 3,8 % en los ferrocarriles europeos, los gastos de transporte propiamente dichos (explotación del ferro-carril, empleados, carbón, etc.) estaban frente a los intereses en la proporción de 135 a 115. Los intereses (115) alcanzaban pues casi el nivel de los gastos de explotación (135), de modo que la rebaja de la tasa de intereses del 4 al 3 % permitiría rebajar las tarifas de fletes en casi 1/8.

Gastos de explotación	Intereses al capital	Tarifa de flete
4	4 %	8
4	3 %	7
4	2 %	6
4	1 %	5
4	0 %	4

Vale decir que al 0 % de interés, las tarifas de fletes podrían rebajar a la mitad. En los fletes marítimos la proporción entre los gastos de explotación y los intereses del capital invertido no es la misma, no obstante también aquí el interés desempeña un papel importante. Los barcos, el capital de explotación, las instalaciones portuarias, los canales (Panamá, Suez), vías férreas para el carbón, las instalaciones mineras, etc., todo exige su interés regular, y este interés recarga los fletes, pesa sobre el rendimiento del trabajo del colono en libre tierra 1 y 2, que es de importancia decisiva para el salario y la renta.

Una disminución o la eliminación completa de los intereses rebajaría pues a la mitad los gastos de flete y con ello el límite de la libre tierra se aproximaría, económicamente, en un 50 % y la competencia del cereal extranjero aumentaría correspondientemente.

Pero, ¿adónde iría a parar la renta territorial, si en tal forma se multiplicara la superficie cultivable en sus proximidades, excediendo a la demanda? -si se pudiese aumentar a voluntad la libre tierra de la que dependen a su vez los salarios, y más aún, si se la pudiese aumentar en lugares cercanos, es decir donde la tensión entre el producto del trabajo del colono en libre tierra y su rendimiento es cada vez menor, a causa de los fletes que economiza. ¿ Qué objeto tendría entonces emigrar al lejano Canadá, a Manitoba, para qué enviar desde allá los cereales con elevados gastos de flete, si se puede cultivar ese mismo cereal en los campos de la actual Zuyderzee? Si la tasa de intereses disminuye al 3, 2, 1 y 0 % todas las naciones podrían proveer de pan a su población actual. El cultivo intensivo halla su límite únicamente en el interés. Cuanto más rebaje el interés, tanto más intensamente podrá cultivarse la tierra.

Se observa pues, cuán íntima es la relación existente entre el interés y la renta. Mientras existan campos abandonados, lagunas, desiertos, etc., que puedan ser transformados en campos de cultivo, y en general, mientras sea posible mejorar el suelo por medio de alguna

innovación, el interés elevado no solamente será el objetivo de los capitalistas, sino también el baluarte de los rentistas territoriales. Si el interés desapareciera totalmente, bien es cierto que no se eliminaría completamente la renta territorial, pero sería el golpe más duro que podría sufrir (1).

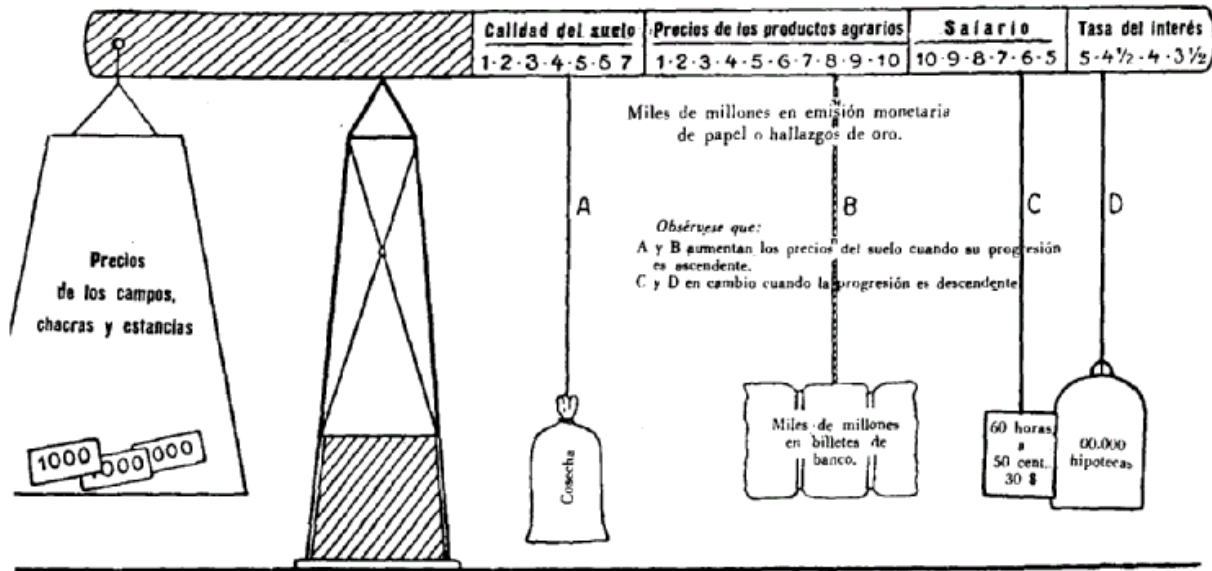


Fig. 1.

S. G

(1) Para la renta de los solares urbanos la disminución de los intereses actúa en sentido opuesto. Como el interés del capital de construcción grava a los inquilinos mucho más que la renta territorial (en el campo y en las ciudades pequeñas la parte de los alquileres que corresponde a la renta territorial a veces no importa ni el 5 %, mientras que los intereses insumen allí hasta el 90 % de los alquileres) la disminución del interés al 1 % ó a cero significaría una formidable rebaja de los alquileres, lo que incidiría naturalmente en forma notable sobre las necesidades de espacio de cada familia. La masa del pueblo, que hoy debido a los elevados alquileres, llevados a esa altura por el interés, debe conformarse con habitaciones absolutamente insuficientes, reclamaría viviendas mayores y podría pagarlas. Pero viviendas mayores requieren solares mayores -se aumentaría la renta territorial. Por otra parte el retroceso del interés rebajaría las tarifas ferroviarias municipales, obrando así en contra de la renta territorial urbana, por dirigir el tránsito de pasajeros más hacia las afueras.

15. Resumen de las conclusiones obtenidas hasta ahora por la presente investigación

1. El salario del trabajador medio es igual al rendimiento de trabajo del colono término medio de libre tierra, y depende absolutamente de éste. Toda alteración en el rendimiento del trabajo del colono de libre tierra repercute sobre el salario, siendo indistinto si estas alteraciones fueron producidas por mejoras en la explotación, por descubrimientos científicos o por leyes.

2. La llamada „ley de bronce“ de los salarios resulta entonces nada más que una mera expresión figurada. En cada caso particular el salario oscila alrededor del centro de gravedad señalado en el párrafo anterior. Según sea la eficiencia podrá exceder a ese centro de gravedad o permanecer debajo de él, y hasta frecuentemente podrá bajar también de los límites del mínimo necesario para la vida.

3. Toda la escala de sueldos para el llamado trabajo intelectual hasta sus exponentes más elevados, tiene como punto de partida el rendimiento del trabajo del colono en libre tierra.

4. Definimos como renta territorial lo que resta del producto del suelo después de haber descontado el salario (y el interés del capital invertido). Como el monto del descuento (salario) es determinado por el rendimiento del trabajo en libre tierra, la renta territorial es a su vez también determinada por el rendimiento de trabajo del colono en libre tierra.

5. El interés de Capital apoya a la renta territorial.

6. No es posible afirmar lisa y llanamente que todos los adelantos de la técnica favorecen a la renta territorial. Frecuentemente se produce lo contrario. El progreso y la pobreza sólo están unidos condicionalmente. Progreso y creciente bienestar general pueden marchar lado a lado con la misma frecuencia.

7. Tampoco es posible afirmar simplemente, que los impuestos territoriales son o no descargables. Esta pregunta recién puede contestarse completamente, si se ha establecido el destino que en cada caso se da al importe de los impuestos territoriales. El impuesto territorial puede incidir doblemente sobre la renta (aumento del impuesto y de los salarios) como también puede frecuentemente favorecerla aún en más de su propio monto.

8. Si el producto del impuesto territorial se emplea en beneficio de los colonos en libre tierra, por ejemplo pagando primas por la importación de cereales, como subvención para el mejoramiento de campos yermos, etc., es posible, si así se desea, absorber íntegramente a las rentas territoriales. Así empleados, los impuestos sobre las rentas territoriales son indescargables.

16. La renta de las materias primas y de los terrenos para edificar y su relación con la ley general del salario

Sea que el trigo provenga del Canadá, de la Argentina o de la Siberia o del campo del vecino (Alemania) se trate del trigo gravado con derechos del atormentado emigrante, o del cereal protegido por derechos diferenciales del mofletudo chacarero pomerano ¿qué le interesa eso al molinero? Si la calidad es la misma, el precio también será igual.

Exactamente lo mismo sucede con todas las demás cosas. Nadie averigua el costo de la mercadería, a todos les es indiferente de donde provienen las mercancías que tientan al comprador. Si uno de los productores ha enriquecido con ellas y el otro se ha arruinado - si la calidad es igual, el precio es el mismo. Este hecho se nos presenta con la mayor evidencia en las monedas. ¿Quién indagará dónde, cuándo y cómo ha sido obtenido el oro con el que se acuñan las monedas? En unas está pegada la sangre del enemigo muerto y despojado, en otras el sudor del buscador de oro, pero todas circulan sin diferenciación.

Por desiguales que sean los costos de producción de las diferentes mercancías que compiten entre sí, el precio es siempre el mismo.

Esto lo sabe todo aquel que necesite materia prima, y a su vez lo sabe también el propietario del suelo donde se encuentran o pueden producirse esas materias primas.

Si entonces por ejemplo un municipio necesita adoquines para una nueva calle, el dueño de la cantera más cercana calcula de inmediato la distancia que media entre la nueva calle y la cantera disponible más próxima con adoquines iguales. Luego calcula el precio del acarreo desde allí al lugar de empleo, y ya está listo el precio. Y ése será el precio que tendrá que abonar el municipio, pues recién a partir de él puede iniciarse la competencia, que es la que finalmente fija los precios. (El salario en la cantera no necesita considerarse ya que se lo supone igual para ambas fuentes de producción.)

Pero si la competencia falta por completo, es decir si no existe una cantera libre a una distancia razonable, y en consecuencia el propietario exige precios excesivamente elevados por sus adoquines, entrarán en competencia los materiales reemplazantes, o sea en este caso el afirmado de madera, macadam, canto rodado, asfalto, cemento armado, ferrocarril o bien se desiste de la construcción del camino.

En este último caso sería el provecho que la ciudad espera obtener de la construcción del nuevo camino, primero y último competidor del dueño de la cantera.

Y exactamente en la misma forma que en el caso de los adoquines se reproducen los hechos, sin excepción, con todas las demás materias primas. Sea que un empresario necesite calizas para su fábrica de cemento, arcilla para un horno de ladrillos, cal, arena, carbón, petróleo, agua mineral, aire para su molino de viento, sol para su solarío, sombra para su casa-quinta, calor para sus parras, frío para su pista de patinaje, siempre y en todos los casos el propietario -cuyo suelo ha sido favorecido con estos dones de la naturaleza- se los hará pagar, exactamente igual que el dueño de la cantera mencionada más arriba, y siempre exactamente de acuerdo con los mismos principios.

Las circunstancias podrán variar de caso a caso, la competencia de los sustitutos podrá en ciertas oportunidades frenar el afán de lucro del propietario a límites más estrechos que en otras, pero a la postre siempre y en todas partes se manifiesta la misma ley, por la que el

terratiente explota en su provecho todas las ventajas que los productos, la situación, la naturaleza de su propiedad le ofrecen, de tal modo que el comprador podrá calcular por su trabajo únicamente un importe tal, como si tuviese que traer esas materias primas de los páramos, de los desiertos o de la libre tierra.

De estas consideraciones resulta un principio muy importante para la ley general de salarios : La producción de los yacimientos peores, más alejados y por ende frecuentemente sin dueño, recargada con todos los gastos de transporte y con los mismos salarios que deben abonar las demás fuentes de producción, es determinante para la formación del precio de esas materias primas. Los importes que los propietarios de los yacimientos privilegiados economizan en gastos de explotación, constituyen la renta.

El consumidor tendrá que pagar siempre todos los productos de la tierra, todas las materias primas, como si a costa de grandes gastos fuesen producidos en páramos abandonados, tendrían que ser transportados desde las lejanas tierras sin dueño.

Si la producción del suelo de peores condiciones correspondiese a la medida mínima de lo que el hombre necesita para su vida, entonces se cumplirían con la propiedad particular todas las condiciones previas para el imperio de la „ley de bronce“ de los salarios; pero, como ya se ha dicho, no es así. Por eso, y sólo por eso el salario puede distanciarse de ese mínimo.

Siguiendo exactamente el mismo principio, aunque determinada por otras circunstancias, se forma la renta territorial urbana, cuyo monto alcanza, en los estados industriales de nuestra época, casi el nivel de la renta rural.

Así, por ejemplo, la extensión sobre la que está construída Berlín, ha sido avaluada en el año 1901 en 2911 millones (v. Deutsche Volksstimme 12, 1904) suma que al 4 % corresponde a una renta del suelo de 116 millones. Este importe distribuído sobre los 4 millones de hectáreas de la provincia de Brandeburgo ya equivale por sí solo a una renta aproximada de 30 Marcos por hectárea. Si se le agregara aún la renta territorial de las demás ciudades de la provincia, se alcanzarían posiblemente los 40 Marcos por hectárea, importe que, teniendo en cuenta la escasa productividad del suelo, las grandes extensiones de agua, pantanos y bosques, posiblemente sobrepasará ya el término medio de la renta rural. Si bien es cierto que la provincia de Brandeburgo, por la escasa fertilidad de su suelo y por la capital del Reich, ocupa una posición excepcional, estas cifras demuestran ya la importancia alcanzada hoy en día por la renta territorial en las ciudades.

Seguramente estos datos sorprenderán a muchos, y como alguien ya ha observado con mucho acierto, puede dudarse si los grandes latifundios, medidos por el rendimiento en intereses, han de buscarse hoy todavía en la Silesia o acaso en el mismo Berlín.

¿Cómo se explica este fenómeno curioso? ¿Cuál es el factor que determina el nivel de la renta de los solares urbanos? ¿En qué relación se encuentra ésta con la ley general del salario?

En primer término tendremos que responder aquí al interrogante de : ¿qué es lo que induce a la gente a agolparse en las ciudades, a pesar de la elevada renta del suelo, y por qué no se dispersa por la campaña? Pues, de acuerdo con los datos indicados más arriba, la renta territorial para los habitantes de Berlín se eleva a 58 Marcos por cabeza, o sea para una familia de 5 miembros, término medio 290 Marcos anuales, un gasto que en el campo prácticamente no existe, pues la renta rural del suelo que debe calcularse para la vivienda se paga por sí sola con creces con las materias fertilizantes de la familia. Aparte de esto hay

que agregar todas las ventajas higiénicas que brinda la vida de campo y las condiciones miserables de las viviendas en la ciudad a pesar del elevado costo de las mismas. Ha de haber, pues, razones muy poderosas, las que, a pesar de todo, le dan la preferencia a la ciudad.

Si consideramos compensadas las „ventajas sociales“ de la ciudad con sus inconvenientes (aire viciado, polvo atmosférico, ruidos molestos y toda esa infinita cantidad de „ofensas“ a nuestros sentidos), restan solamente las ventajas económicas que brinda la ciudad para justificar el excedente de gastos de una familia berlinesa. La interdependencia de las diferentes industrias, la ayuda recíproca que una fracción ofrece a la otra, debe producir al artesano aislado en la campaña ventajas tales, que compensan los 116 millones de la renta territorial. Si no fuese así, resultaría inexplicable la expansión que las ciudades han experimentado.

En la campaña no puede desarrollarse una industria que, por su carácter estacional, emplee hoy muchos, mañana pocos o ningún obrero, pues el trabajador tiene que estar ocupado durante todo el año. En la ciudad las necesidades variables en obreros se compensan más o menos en los diferentes oficios, de modo que si un establecimiento los despide, el otro los necesita. Por ello el obrero de la ciudad tiene mayor protección contra la desocupación que el del campo.

Además, en los distritos rurales le falta al empresario el intercambio de ideas, el estímulo que proviene del contacto con los demás industriales.

Hasta los mismos operarios, que en los diferentes establecimientos llegan a conocer los más variados procedimientos industriales, que luego aplican y aseguran al industrial una considerable ventaja frente a su competidor de la campaña. Éste, que está completamente librado a sí mismo y cuyos obreros se ven privados de la relación con otros obreros de otras fábricas, de otros países, puede fácilmente estancarse en las viejas prácticas de sus antepasados. Por otra parte, frecuentemente suele faltarle el mercado para sus productos, que la ciudad ofrece en medida muy superior al empresario, pues aquí los compradores afluyen de todos los ámbitos del país y del mundo, por la sencilla razón de que aquí, en un espacio reducido, hallan todo cuanto necesitan. El empresario de la ciudad es visitado por compradores de todos los países, que le hacen conocer los deseos especiales de los consumidores, le dan valiosos informes referentes a las condiciones de la plaza, precios, etc. De todo esto se ve privado el competidor rural. En lugar de recibir la visita de los compradores, debe realizar él mismo viajes, sacrificar tiempo y dinero, para visitar a su clientela; dando grandes rodeos, que con frecuencia dejan mucho que desear en lo que se refiere a exactitud, debe obtener sus informes sobre los precios de las materias primas, condiciones de las plazas en el extranjero, la solidez financiera de los clientes, etc.

Además, de todas las materias que necesita para su industria debe tener un „stock“ mucho mayor en depósito que su competidor de la ciudad, que puede comprar allí todo a medida que lo necesita, y si al del campo, por un descuido se le agota repentinamente algún material necesario, aunque sólo sea un tornillo, es posible que tenga que detenerse todo el establecimiento a la espera de que lo necesitado sea traído desde la „ciudad“. Si en alguna máquina se produce un desperfecto, tiene que venir un mecánico de la „ciudad“, con sus herramientas para reparar el inconveniente, y hasta que llegue, está detenido todo el trabajo.

En resumen, los inconvenientes en su fábrica son tantos, entre sus obreros, en la compra de la materia prima, en la venta de la mercancía terminada, que al industrial del campo, que tiene que competir con el de la ciudad, le es imposible pagar los mismos salarios que en

ésta, de modo que todo lo que él y sus obreros economizan en renta territorial lo vuelven a perder en rendimiento de su trabajo.

Y así se observa que en el campo se desarrollan únicamente aquellas industrias cuyas necesidades espaciales son tan grandes que las desventajas enunciadas son compensadas por la economía en renta territorial, o que por su naturaleza no pueden ser ejercidas en la ciudad (aserraderos, fábricas de ladrillos, establecimientos metalúrgicos) o que han sido prohibidas allí por razones sanitarias (hornos de cal, fábricas de pólvora, curtiembres, etc.) o bien aquellas otras cuyo funcionamiento es tan sencillo que no requieren la presencia del propietario, que en consecuencia puede trasladar la dirección comercial a la ciudad. Pero por lo general la ciudad es la que tiene la preferencia.

Sabemos, pues, de donde provienen los medios para pagar los 116 millones de renta del suelo de la ciudad de Berlín, y sabemos asimismo donde se halla el límite para el desarrollo de las ciudades. Las ventajas del trabajo en sociedad han sido traducidas aquí en moneda contante y son cobradas por los rentistas en provecho propio.

Si crece la ciudad aumentan sus ventajas económicas y crece también la renta del suelo; si la renta no aumenta en proporción con las ventajas de la ciudad, el crecimiento de ésta es interrumpido.

¿Quieres disfrutar de las ventajas que la ciudad te ofrece para tu industria? Paga, entonces, por esas ventajas a los rentistas territoriales; de lo contrario, si quieres economizar estos gastos, puedes abrir tu taller, tu negocio, tu salón de bailes, allí afuera, en el bosque, en el campo. Calcula qué es lo que más te conviene y obra de acuerdo con esa conveniencia. Nadie te impide instalarte a las puertas de la ciudad. Si puedes conseguir que tu clientela haga el largo camino hasta allí, a través de la nieve, del polvo, del barro y de la lluvia, para pagar allá afuera el mismo precio que en el centro de la ciudad, tanto mejor para ti. Si no lo crees probable, paga la renta del suelo e instálate en la ciudad. Pero también lo puedes probar en otra forma -vende tus mercancías allá afuera a precios más baratos. Alguna clientela se llegará siempre hasta tu negocio atraída por los precios más bajos, pero ¿adónde está la ventaja si pagas la renta en forma de rebajas de precios?

De modo que se repite siempre la misma ley. Exactamente igual que en la renta territorial rural, o de las materias primas. Todas las ventajas de la ciudad (entre las que hay que citar también la división del trabajo), del trabajo en sociedad, son absorbidas por la renta del suelo. Así como el trigo alemán es vendido a precios como si hubiese crecido en la Siberia y hubiese pagado un derecho de importación en la frontera, del mismo modo las mercancías producidas en la ciudad deben ser adquiridas a precios tales, como si estuviesen recargadas con todos los inconvenientes, transformados en moneda, de una producción dispersada por todo el territorio de la nación.

La renta territorial rural toma para sí por anticipado todas las ventajas de la situación y de la naturaleza, le deja al colono los campos yermos y desiertos; la renta territorial de los solares urbanos exige para sí, todas las ventajas de la sociedad, de la cooperación, de la vida más refinada, del Estado; ella es la que rebaja la capacidad del rendimiento de la industria y del comercio de la ciudad al nivel del productor aislado en la campaña.

17. Primera estructuración general de la ley del salario

Lo que de la producción resta después de haber deducido la renta y los intereses, constituye el fondo de los salarios del que tienen que cobrarse todos los obreros (jornaleros, clérigos, comerciantes, médicos, peones, reyes, artesanos, artistas, etc. etc.). La repartición se realiza con libre elección de la profesión, de acuerdo con la capacidad personal; por la demanda y la oferta. Si la elección de la profesión fuese completamente libre (no lo es, pero podría serlo) en esa repartición cada cual recibiría efectivamente la parte „mayor“. Pues es evidente que todos tratarán de atrapar la parte mayor, y sobre el tamaño de la parte deciden „oferta y demanda“, es decir en último término, la elección de la profesión.

El monto comparativo del salario depende pues de la elección de la profesión, de la persona; el monto real en cambio, es independiente de la misma y es determinado por el monto del fondo de salarios. Cuanto mayores son las contribuciones de los diferentes trabajadores al fondo de salarios, tanto mayor resultará también la participación que le corresponderá a cada uno. El número de trabajadores carece en este caso de importancia. Pues si bien es cierto que con el número aumenta el monto real del fondo de salarios, simultáneamente crece también el número de los que tienen derecho a la participación.

Y bien, sabemos a cuanto asciende hoy la contribución de los distintos tipos de trabajadores al fondo de salarios :

1. La contribución de los labriegos es igual a la suma de las producciones obtenidas por una cantidad igual de labriegos en tierras yermas, de lo que pueden traer al mercado desde la libre tierra de Siberia, -descontados el flete, interés y derecho aduanero, que debemos imaginar en este caso transformados directamente en productos.

2. La contribución de los demás productores de materias primas es igual a la suma de producciones que éstos podrían llevar al mercado desde los peores y más apartados yacimientos (y por esas condiciones sin dueño) -menos el interés.

3. La contribución de los trabajadores industriales, de los comerciantes, de los médicos, artistas, etc., es igual a la suma de las producciones que podrían obtener sin las ventajas de la vida común en sociedad de la ciudad, en establecimientos apartados, dispersos y disgregados -menos el interés.

Unamos todas esas producciones y repartámoslas de acuerdo con el escalonamiento actual de los salarios, y cada cual obtendrá exactamente lo que en efecto hoy puede obtener con el importe de su salario en mercancías en los mercados y en los comercios.

La diferencia total entre este importe y la producción real del trabajo conjunto constituye la renta territorial y el interés del capital invertido.

Ahora bien, ¿qué pueden hacer los trabajadores (siempre entendido en el sentido más amplio de la palabra) para agrandar el fondo de salarios, para lograr un verdadero aumento de salarios en toda la línea, y que no pueda ser absorbido nuevamente por aumentos en los precios?

La respuesta es fácil de dar. Deben calafatear mejor que hasta ahora el fondo de los salarios, protegerlo mejor contra los parásitos. Los trabajadores deben defender su fondo de salarios, así como las abejas y los turones defienden el suyo. El producto total del trabajo, sin ningún descuento para renta territorial ni interés, debe ser volcado al fondo de salarios y

repartido íntegramente entre los trabajadores. Cómo es posible hacerlo, lo explica la teoría de la libre tierra y de la libre moneda.

QUINTA PARTE: Libretierra

(SEGUNDA PARTE DEL ORIGINAL EN ALEMÁN)

Libre tierra – la condición básica para la paz

(Conferencia pronunciada en Zurich, el 5 de julio de 1917)

„Para alcanzar su condición humana, fiel a la piadosa tierra que le dió la vida, el hombre se unió a ella para la eternidad.“ Schiller.

La paz interior y la paz entre los pueblos tienen un origen común, sus causas originales son idénticas. Entre dos estados que son realmente sanos interiormente, vale decir que gozan de una verdadera paz civil, no puede producirse una guerra, del mismo modo como no es posible que una paz verdadera pueda prosperar entre dos países, mientras en ellos se agite la lucha de clases. Quien entonces desee la paz entre los pueblos, debe saber que únicamente podrá hallarla en el altar de la paz civil. La paz civil o social es el germen que engendra la paz de los pueblos. Luego, todo lo que deba sacrificarse en bien de la paz interior, corresponde también íntegramente al ara de la paz internacional. Más aún, la situación es tal, que ni nos tendremos que ocupar más de la paz internacional, una vez que hayamos sacrificado por la paz interior todo cuanto deba ineludiblemente sacrificársele.

Ya al comienzo de la presente guerra internacional, hombres perspicaces predijeron que degeneraría en una guerra civil general y hallaría en ella su terminación. Puede ser que así sea, pero la expresión „degenerar“ no es la que corresponde en este caso. No es la guerra entre naciones la que degenera en guerra civil, sino que, a la inversa, es la guerra civil, llamada también lucha de clases, la que socava las entrañas de todos los pueblos civilizados, y que siendo cohibida por medios violentos busca un desahogo en la guerra internacional, es decir „degenera“. La guerra internacional es, pues, una manifestación que acompaña, como fenómeno secundario de la división del pueblo en clases, de la lucha existente de esas clases entre sí, a la guerra económica civil.

El origen del estado de guerra civil imperante en todas las naciones civilizadas es de naturaleza económica.

La división en clases de los pueblos civilizados, que fatalmente se produce por la organización humana antinatural es, por sus efectos, similar al estado de beligerancia. Al final de cuentas, las guerras y cacerías de esclavos de épocas pasadas nunca tuvieron otro objeto que el de producir por la fuerza exactamente el mismo estado de cosas que hoy admiramos bajo el nombre de „orden civil“, o sea la creación de una clase especial de trabajadores sobre la cual la clase dominante puede descargar todas las penurias de la vida. Esta división del pueblo en rentistas y burros de carga es antinatural y en consecuencia sólo puede ser mantenida por procedimientos violentos, tanto físicos como morales. Pero ante la violencia reacciona la violencia; ella significa la guerra.

Si la economía está en orden, la paz también está asegurada. Los contrastes del mundo espiritual casi nunca amenazan seriamente a la paz. Aun las mismas guerras religiosas tuvieron móviles bien simples, de carácter económico. La raza y el idioma tampoco originan una guerra, y en general la guerra ya nada tiene que ver con las manifestaciones intrínsecas de la vida. El solo hecho de que los guerreros deben diferenciarse artificialmente (por

uniformes) en amigos y enemigos, y que no es posible imaginar una batalla entre regimientos desnudos, habla bien a las claras a este respecto.

Las instituciones económicas, que hoy condicionan la división de los pueblos en clases y que los llevan a la guerra civil, desde un principio hasta nuestros días, han sido las mismas: el derecho al suelo y la moneda metálica (respectivamente su burda imitación, la moneda de papel), instituciones antiquísimas, bacterias sociales de discordia y agentes disociadores, que ya en la antigüedad redujeron a escombros a los estados y que acabarán también con nuestra cultura, si no nos libramos a tiempo de ellas. Mientras con nuestros esfuerzos renovadores y revoluciones nos detengamos ante estas dos instituciones económicas, la paz no es posible, ni hacia adentro ni hacia afuera. Eso bien claramente nos lo ha demostrado la „gran“ revolución francesa. A pesar de la representación popular, a pesar de la llamada democracia, la descomposición en clases prosiguió con fuerzas renovadas y ha alcanzado un grado tal, como posiblemente no se la encuentre en otro país. Antiguamente eran la iglesia y el estado los que expoliaban al pueblo hasta la sangre; ahora, son los rentistas los que ocuparon su lugar. Precisamente estas dos instituciones, a las que se debe la división en clases, no han sido afectadas por la revolución -la propiedad privada del suelo y el tradicional sistema monetario que nos legó la antigüedad. La propiedad particular del suelo y el proletariado, inseparablemente unido a ella, son incompatibles con la verdadera democracia. Más aún, la monarquía no es otra cosa que la lógica consecuencia de la propiedad particular del suelo. El terrateniente aspira forzosamente a un poder central, pues únicamente de él cree poder obtener la protección contra los codiciosos manotazos de las masas levantiscas. Además nuestra acostumbrada moneda exige, como condición para su actividad, el pago de un interés y orienta a toda la economía social hacia el pago de intereses, es decir obra en la misma dirección: dividiendo al pueblo, formando las clases sociales contrarias a la paz. Desde que se ha implantado la propiedad particular del suelo y se han elevado los metales nobles a la categoría de medios de cambio para los productos del trabajo, no ha existido nunca una paz verdadera, y mientras permanezcamos en esas antiquísimas, bárbaras instituciones del estado, nunca habrá paz - ni hacia adentro ni hacia afuera. La guerra es la única situación posible entre rentistas y trabajadores.

La paz es una empresa formidable, y a la magnitud de la empresa deben corresponder los medios para realizarla. De lo contrario sólo habrá desilusiones. La paz no exige sacrificios en hombres, pero sí en „dinero, inauditos“. Aparte de ello, el sacrificio de preciosos privilegios, prejuicios amados, aspiraciones raciales y concepciones sobre la vida. Ciertamente que los hechos son tales, que cuando hayamos sacrificado al glotón, llamado la paz, todo cuanto sea necesario sacrificarle, importantes sectores del pueblo en todos los países exclamarán con toda convicción: „¡Preferimos la guerra a la paz!“, así como aún hoy es dable observar con bastante frecuencia que personas que pierden su fortuna en un escándalo bursátil recurren decididamente al suicidio.

Ha sido el error de todos los pacifistas, con la sola excepción de los primitivos cristianos, de menospreciar la magnitud del problema y por lo tanto trataron siempre de alcanzar la meta con un armamento absolutamente insuficiente. Realmente a veces parece que la paz habría que buscarla en el emporio comercial. Quizás sea de utilidad observar con mayor detención lo que hasta ahora se ha consentido en sacrificar a nuestro glotón. He aquí por de pronto a los vegetarianos y a los abstemios, que exclaman: La guerra es un estado mental morbos, que tiene su origen en un estado patológico del organismo, resultado de la alimentación carnívora, del tabaco, del alcohol y su consecuencia: la sífilis. Sacrificad el alcohol y tendréis la inteligencia de la serpiente, sacrificad los alimentos de carne y os volveréis mansos como los corderos.

Hay verdad, mucha verdad, en estas palabras, pero esos pequeños sacrificios no nos darán la paz. Hubo guerras mucho antes que los pueblos degeneraran por el alcohol y el tabaco. Por otra parte tendríamos que esperar a que los hombres, por el vegetarianismo y la abstinencia, es decir, por un largo proceso de selección, se hubiesen „regenerado“. (Moisés redime recién a la 4ª generación de los pecados de los padres.) Y quedaría aun en pie la duda de si los factores degeneradores de las guerras no son más potentes que las fuerzas de la naturaleza humana orientadas hacia el incesante perfeccionamiento de la especie, es decir, si en la rivalidad de ambos impulsos no fuese la guerra la que tendría la primacía.

Otro medio recomendado con convicción, es la huelga de vientres. Sin nacimientos -no hay soldados- no hay guerras. Este procedimiento es por cierto infalible. Pero ¿quienes disfrutarían de la bendición de la paz? Únicamente los hijos de las rompehuelgas. ¡Y para ellos tendrían, pues, que sacrificarse todos los demás!

Se recomienda también la resistencia al servicio de las armas. También este procedimiento resultaría eficaz a condición de que todos lo cumplan. Como en general se lograría mucho si todos fuésemos héroes. ¿Pero dónde están esos héroes? En los muchos centenares de años ha habido *un solo* Arnaldo de Winkelried, *un solo* Giordano Bruno, *un solo* Huss. Quien reclama tal espíritu de sacrificio exige la superación del instinto de la conservación, que felizmente es más poderoso aún que el deseo de paz. ¡Si es precisamente ese instinto de la conservación lo que nos predispone para ser pacíficos!

Otra propuesta es la siguiente: como fianza para mantener la paz, toda nación deberá depositar en algún lugar cierta suma de oro. ¡Si un pueblo le declara la guerra a su vecino, el agresor pierde lo depositado! ¡Qué lindo sería esto, qué sencillo! y ante todo, ¡qué barato!

Y otro más allá propone: el derecho exclusivo de fabricación de material bélico se confiere a un país neutral. Sin pólvora -no hay guerra-. También éste es un medio realmente barato para el afianzamiento completo de la paz. ¡Qué fácil le sería entonces al atacante prepararse secretamente para la guerra y caer sobre el vecino completamente indefenso! Asombra la facilidad con que algunos cerebros resuelven el problema de la paz.

La solución más sencilla a todas estas cuestiones la da el guerrero. El somete al enemigo, le pone el pie sobre el pecho y le pregunta si quiere hacer la paz. En estas condiciones subsisten durante la paz todos los factores que indujeron al adversario a hacer la guerra. El lugar de la vieja manzana de la discordia será ocupado por una nueva. El vencedor está satisfecho, y el vencido piensa en la revancha. Un buen día buscará un conflicto y se abalanzará sobre su contrincante. Si tiene éxito se invierten los papeles y la manzana de la discordia renace fresca y más lozana que antes. La paz que se firma en tal caso es siempre de carácter precario y no sirve para otro fin que para tomar nuevo aliento, es decir, reunir nuevas fuerzas combativas para obtener la preponderancia bélica, ya que el triunfo enorgullece al vencedor y ese orgullo lo hará caer; precisamente por ello, esa preponderancia no está por mucho tiempo, y nunca permanentemente de su parte. La paz militar es insostenible por su naturaleza misma.

A esta paz establecida por la preponderancia de las fuerzas, los hombres de estado oponen como paz esa otra situación de calma resultante del equilibrio de las fuerzas. Si las fuerzas de las partes están balanceadas de tal modo que nadie pueda contar con seguridad con el triunfo, nadie tendrá el valor de perturbar la paz, ¡aquella paz! Así lo afirman los hombres de estado. Y mientras el equilibrio de las fuerzas no se altere, el Dios de la guerra no se moverá, del mismo modo como no se decidía el asno de Buridán entre uno y otro fardo de pasto, mientras éstos eran iguales.

Para determinar ese equilibrio, los políticos se valen con preferencia del arte de medir. Recortan los límites de los países hasta que juzgan haber producido el deseado equilibrio de las fuerzas.

Pero las fuerzas cuyo equilibrio se desea establecer, no están supeditadas únicamente al arte de medir. Con frecuencia la potencia de los estados hasta está en proporción inversa a su extensión territorial. Y eso, lo que en potencia bélica es independiente de la extensión territorial, no es una magnitud constante. El aumento de la población, las condiciones sociales, la técnica militar, los medios auxiliares económicos, en resumen, todo aquello que influencia decisivamente el poder defensivo, es de variación continua. ¡En qué forma extraordinaria ha sido debilitado el poder británico por el submarino! Por eso, aunque los hombres de estado hubiesen logrado efectivamente en un principio establecer un equilibrio perfecto, esta fianza de la paz (!) está supeditada siempre a las citadas influencias perturbadoras y a otras miles más. Así, por ejemplo, la sola diferencia de la natalidad bastaría para alterar el equilibrio. Si en un país la mortandad de los lactantes es combatida más eficazmente que en otro, el equilibrio ya desaparece. En Egipto p. ej., el faraón trató de conservarlo, ordenando que los hijos recién nacidos de Abraham fuesen ahogados. Quien quiera asegurar en esta forma el equilibrio entre Alemania y Francia, o bien tiene que recurrir al procedimiento faraónico en Alemania, o bien debe elevar el nivel de la natalidad en Francia hasta alcanzar el alemán. Empero frecuentemente el número de habitantes por si solo no es tampoco decisivo para ese equilibrio, como lo es la extensión del territorio. Con harta frecuencia el poder bélico está en proporción inversa al número. Más decisiva que la cantidad suele ser en muchos casos la calidad, la aptitud militar. A veces el alcoholismo y la abstinencia, bastan por si solos para derrumbar a más de una paridad de fuerzas. Hace diez años el alcohol hizo fracasar la revolución rusa; la sobriedad practicada desde hace tres años, dió fuerzas a los conjurados. Si los políticos del equilibrio toleran el alcohol en una nación, deben obligar su consumo en todas las demás, de lo contrario desaparece la paridad, por más exacta que haya sido.

Está de más citar otras exigencias de la teoría de la paridad. Lo dicho nos demuestra ya, adónde llegaríamos con esta paz diplomática.

A una paz semejante aspiran los defensores de la teoría del desarme. Dicen ellos que el equilibrio de las fuerzas se establece ni bien todos deponen sus armas. Dicen que 100 hombres desarmados no son más poderosos que 10; el hombre desarmado sería, militarmente, un cero. El poder, según ellos, radica en las armas, y la superioridad del armamento incita a la guerra. Pero bien es cierto que no van tan lejos de querer desarmar también a la policía. Posiblemente es que piensan también en la necesidad del armamento para mantener „la paz“ interna. Pero esto representa ya una concesión muy sospechosa al armamentismo, pues ¿cuántos cuerpos de ejército se le habrían concedido al zar de Rusia en el Congreso del desarme para mantener el orden? (1)

Al exigirse el desarme como garante de la paz se olvida generalmente que de arma sirve cualquier objeto con tal que sea más duro que el cráneo de un soldado. El valor ofensivo de un arma puede establecerse por el parangón con el armamento del contrincante. La espada del uno sólo requiere estar un poco más afilada que la del enemigo para ser una excelente espada. En 1525, durante la „guerra de los labriegos“ en Alemania, la armadura de los caballeros era destrozada con los trillos. En la Comuna parisina las piedras del pavimento fueron las únicas armas. Caín mató a su hermano con una maza, y Hércules en la cuna estranguló sencillamente a la gigantesca serpiente.

En tales condiciones, ¿cómo es de imaginar el desarme? La policía italiana prohíbe la portación de cortaplumas, para hacer efectivo en esta forma el desarme. ¿Hemos de prohibir

la posesión de trillos? ¿No debe haber más escopetas de caza? Está bien; pero si se prohíbe todo esto, los enemigos se estrangularán, como durante la guerra, en una refriega lo hacen siempre los soldados cuando se les agotaron las municiones, es decir cuando están „desarmados“. En última instancia es siempre el puño el que decide la contienda. Si se produjera el desarme completo, sin que se eliminen las causas de la guerra, sólo se prepararía el terreno para la más terrible de todas las luchas, la batalla cuerpo a cuerpo (batallas de Teutoburgo, Lechfeld y Sempach).

¿Y no hemos observado ya con qué rapidez el fabricante de violines evoluciona y adapta su taller a las necesidades de la guerra? Del material bélico que actualmente se emplea en el frente sólo una ínfima parte proviene de la producción de paz. Ni bien estalló el conflicto armado llegaron ya grandes cargamentos de granadas norteamericanas de reciente fabricación. ¿De qué sirve entonces el desarme? No alcanzo a comprender el sentido de esa exigencia.

En la lucha contra Inglaterra el arado, el muladar, constituyen el verdadero armamento germano. El trigo es armamento, el guano es armamento, las ovejas son armamento. Con salitre se cargan granadas y se abonan los campos. ¿Acaso deberán suprimirse también las universidades técnicas, porque allí se enseña cómo puede obtenerse salitre del aire, para la agricultura y para la guerra? De las retortas de las fábricas alemanas de anilinas se obtiene pólvora o colorantes para huevos de pascua, según se haga girar la canilla A o B.

¡Ah sí! -dicen los franceses- el desarme general, ¡eso les gustaría a esos alemanes bellacos! Ellos poseen hierro y hulla, ellos tienen una industria potente, tienen todo lo que se requiere para la rápida fabricación de armamentos. Pero los demás pueblos, los que en tiempos de paz adquieren sus armas en el extranjero para tenerlas a mano en caso de guerra, ¿qué dicen de la cuestión del desarme? ¿Cómo volverán a armarse, una vez que se han desarmado? ¿Qué hubiese sido de Rusia y Francia si hubiesen estado desarmadas? Por la rápida transformación de su formidable industria, en un abrir y cerrar de ojos los alemanes se hubiesen armado, blindado y pertrechado, y hubiesen hecho frente con nuevos cañones a los franceses y rusos „armados“ con trillos y el gorro frigio.

El hombre ya nace con armas. Así como allá en las oscuras épocas del génesis demostró ser el más fuerte en la lucha contra los animales armados de la naturaleza, los osos de las cavernas y los tigres, precisamente, por su desarme total, así también está siempre armado frente a sus semejantes. Su inteligencia y su aprendizaje escolar constituyen, a la postre, el armamento más eficaz. El desarme es un disparate.

Con ello no quiere decirse que el armamentismo asegure la paz. La inutilidad del desarme está muy lejos de demostrar la exactitud de la tesis: Quien quiera la paz, que se arme para la guerra.

El desarme es factible y si se emplea el dinero así ahorrado para dotar a nuevos rentistas, a 100.000 millonarios nuevos, -daño no podrá hacer, ni provecho a nadie. Pero la paz, no tiene absolutamente nada que ver con el desarme ni con el rearme.

Otra paz, en la que se cifran grandes esperanzas especialmente en América, es la paz policial. ¡La unión de Estados, tal como fué propuesta por el presidente Taft, para la imposición de la paz!

Taft es de pretensiones realmente modestas con respecto a la paz. Esta paz violenta, ¿no recuerda acaso a esa calma reinante en aquellos estados en los que se impide el levantamiento de los disconformes con medidas policiales? Por lo demás ese ideal de paz de

Taft, en lo que se refiere a la tranquilidad interior, ha sido realizado en todas partes. Quizás hayan sido los batallones de Pinkerton los que hayan sugerido a Taft la ingeniosa idea de forzar la paz internacional por un poder policial. Dentro de breve tiempo se verá, por otra parte, qué resultado obtendrá América de esta paz forzada, el día en que la clase obrera se levante contra el gran pulpo capitalista. Veremos entonces si Mr. Taft, en caso que sus batallones de „Pinkerton“ resulten insuficientes, dirige un llamamiento a su „Liga pro Obtención forzosa de la Paz“ (League for the enforcement of peace) para balear a mansalva a los explotados y revolucionarios obreros. Una ayuda mutua de esta naturaleza para los casos de revueltas internas habrá sido lo que en su tiempo se habría convenido al concertarse la „Santa Alianza“.

La propuesta más comentada para la consolidación de la paz, de la que sus simpatizantes esperan el mayor éxito, es la paz estructurada sobre el derecho internacional. De acuerdo con la opinión de los pacifistas sólo es necesario ampliar el derecho internacional para asegurar esa paz en alguna forma contra ataques. Todavía no se ha determinado claramente la forma de ese afianzamiento. De todos modos se espera que con el tiempo será posible configurar el derecho internacional como una especie de reliquia inviolable, un ídolo legal, de modo que ya nadie se atreverá a infringir en contra de él.

Este derecho internacional deberá inspirarse en la „justicia“, en la moral, en la libertad. Por ahora nadie trata de explicar qué es lo que se entiende por justicia internacional, moral de estado. Se supone simplemente, como algo natural, que la justicia es un ente especial, algo que siempre se presenta en la misma forma a todos los hombres, de tal manera que, si hoy, por ejemplo, la totalidad de los 500 millones de súbditos ingleses tienen una opinión muy distinta con respecto a la legalidad de la guerra submarina que los 70 millones de alemanes, ello se debe pura y exclusivamente a que uno de los dos bandos juzga equivocadamente los hechos, o contrariando sus propias ideas, declara en contra de su conciencia. Pero supongamos que el ente „justicia“ exista realmente, que sea siempre y en todas partes igual -tanto en Londres, como en Berlín, antes, ahora y en el futuro; vale decir, que sea de configuración eterna e invariable. No deja de extrañar, sin embargo, que esos pacifistas presupongan, sin más ni más, que en los oligarcas de nuestros estados de clases exista una dosis suficiente de espíritu de justicia, y que sobre esa base crean poder construir tranquilamente, apoyados sobre esa justicia, las relaciones de nación a nación. Pero por todos los cielos, ¿qué es lo que nos autoriza a semejante premisa? ¿Acaso es esta última guerra? ¿O quizás la vida interior de las naciones antes de la guerra? ¿Impera en todos nuestros queridos estados de clases un espíritu tan sensible de justicia? ¿Acaso el alma de esos estados de clases desborda hoy de amor y de justicia? ¿Puede considerarse a la vida pública en todos los estados con división de clases, como la alta escuela de justicia y filantropía? ¿La política que se hace en las representaciones populares dignifica realmente en tal forma los sentimientos? ¿Vuelven los jóvenes empleados, que para su perfeccionamiento se envían a Sudáfrica, al Congo, a la India, realmente como individuos sensibles y desbordantes de espíritu de justicia? ¿Es acaso la constante lucha de clases, que año tras año sacude a obreros y empresarios, la que tiende a elevar en todo el pueblo el sentimiento de justicia y de amor al prójimo?

Nuestros oligarcas observan impasibles la formidable mortandad infantil en Nueva York, Berlín, Londres, París, de la que solamente en Alemania anualmente caen víctimas 300.000 criaturas, es decir casi tanto como la actual contienda sacrifica en hombres, y más de lo que han costado las matanzas en Armenia. Bien saben ellos que estos niños, en su mayoría, sucumben sólo porque la pobreza impide a las madres el cuidado indispensable que ellos requieren -¡pobreza y necesidad en los mismos países en los que 100.000 millonarios ya no saben qué hacer de puro soberbios! ¿Acaso uno sólo; nada más que uno, de esos oligarcas alguna vez se ha rebelado contra esa situación? ¿Y en esos mismos hombres tenemos que

suponer súbitamente tanto amor a la justicia, que de inmediato se indignen y se exasperen si allá lejos, en la Turquía, dos pueblos se van a las manos? ¿Puede creerse que ellos de inmediato, como los cuervos ante la aparición de un ave de rapiña, acudan de todas partes en ayuda? Quien quiera ejercitarse en la práctica de la justicia que comience por de pronto en su propia casa, en la comunidad, en el pueblo. Una vez que esté afianzada la paz en la propia nación, una paz civil profunda, leal, recién la división de clases en el país habrá sido vencida y exterminada -entonces sí podremos buscar nuevas conquistas en el terreno de la justicia y tratar de conciliarnos con los extraños sobre ese mismo terreno. Mientras esto no se haya realizado, no nos queda otro recurso que tratar de eliminar, lo más radicalmente posible, todo lo que pueda conducir a un rozamiento entre los pueblos, extirpar toda manzana de discordia.

Muy bien, dirán aquí los pacifistas, eso es precisamente lo que queremos-, por el derecho internacional queremos eliminar todo motivo de discordia -por eso aspiramos precisamente a la ampliación y al afianzamiento del derecho internacional-. El derecho de la autodeterminación de los pueblos debe ser ilimitado, lo mismo que la soberanía del estado.

En cambio yo afirmo: los derechos de los pueblos, el derecho de las masas es ya demasiado grande, excesivamente amplio. Los derechos *de las masas* nunca podrán ser lo bastante limitados. En cambio los derechos *de la humanidad* deben ser ampliados hasta el máximo. Pues si ya en la actualidad los pueblos abusan de sus derechos, cuanto más lo harán con derechos ampliados. No, estamos errando el camino, -los derechos de los pueblos en particular deben ser limitados, y en lo que se refiere a la soberanía de los pueblos sobre el suelo por ellos ocupado, hasta debe ser derogada por completo-. El derecho internacional significa la guerra -el derecho de la humanidad es la paz. El desarrollo del derecho internacional es calificado de progreso. Esto no es exacto, contradice a la historia. Originariamente el derecho de la fuerza, el de las masas, fué el llamado derecho internacional. De él, paulatinamente, se ha desarrollado el derecho humano, el derecho de cada individuo en particular. Quiere decir entonces, que el progreso va del derecho de las masas al derecho del individuo.

Los pueblos, en comparación con sus componentes, son siempre de calidad inferior. El individuo no se eleva si descarga toda la responsabilidad de su actividad sobre las masas: dentro de la comunidad el individuo obra con mayor mezquindad que cuando está aislado. Swift ya afirmaba: Siempre he odiado a los estados y a las comunidades, mi amor se dirige hacia el individuo en particular. Por ello debemos acordar mayores derechos al individuo que a los pueblos, aquél abusará menos de ellos, ya que él mismo asume toda la responsabilidad. El derecho internacional, el derecho de las masas, sólo puede ser establecido a costa de la humanidad. El derecho de uno puede concebirse solamente como perjuicio de otro, -del mismo modo como la libertad de uno está formada por las restricciones del otro (únicamente los derechos de la humanidad constituyen en este caso la excepción). Todo privilegio al igual que una letra de cambio, debe ser pagado por alguien, y en el caso del derecho internacional ese alguien es el hombre. Luego, si por el derecho internacional fortalecemos a los pueblos, nos debilitamos todos como individuos. Por eso todos los esfuerzos que tiendan a una paz por el derecho internacional resultan de efecto contraproducente.

La esencia de todos los derechos internacionales es la soberanía del estado sobre el territorio ocupado por los pueblos. Es entonces aquí donde hay que buscar el origen de todas las discordias, de todos los conflictos. Con ayuda de la soberanía del estado ha sido posible reducirle deliberadamente el mundo al hombre; para reducirlo finalmente a un extremo tal, que se muere de hambre, de sed, de frío.

De acuerdo con este derecho internacional, Dios dió el mundo -no a los hombres, como reza en la Biblia- sino a los pueblos. ¡Y qué abuso hacen esos pueblos con esos derechos de soberanía, de los que todavía afirman que no han sido ampliados aun lo suficiente! Veamos, por ejemplo, América. ¡Acaso Colón descubrió ese continente para los norteamericanos? Seguramente que no; para la humanidad lo descubrió, o cuando menos, para sus compatriotas. Y a éstos, sus compatriotas, los norteamericanos les niegan la inmigración, con el pretexto de ¡que son analfabetos o que no tienen dinero en los bolsillos! ¿Acaso Colón llevaba tanto dinero consigo, y sus tripulantes sabían leer y escribir? Los americanos rechazan también a los enfermos, los gitanos, los ciegos, los rengos y los ancianos -y se apoyan para ello en su soberanía, en el derecho internacional, en el derecho de la autodeterminación- que ahora se quiere ampliar y asegurar. „América para los americanos“ dicen entonces despectivamente. Y van aún más lejos, diciendo „América para la raza americana“, y con ello le niegan la entrada a su país al tronco principal de la especie humana, al más antiguo y más numeroso, a los mongoles -en base al derecho de los pueblos, en base a los derechos de soberanía. Y ¿a este derecho perverso hemos de ampliarlo todavía para consolidar la paz, protegerlo contra toda violación? Veamos una vez claramente, lo que significa todo esto, pues es muy posible que la política racial americana se dirija algún día también contra los europeos, lo mismo como sería posible que en esta política racial americana sea la componente negra, sean los habitantes negros los que adquieran la preponderancia.

Fieles al lema „América para los americanos“, éstos erigen alrededor de ese formidable continente, que Colón regaló a la humanidad, una barrera aduanera -y desalojan, por su política proteccionista, por los derechos prohibitivos fijados arbitrariamente, a los europeos de sus mercados. Hoy es la importación la que desean herir, mañana será la exportación, de tal manera que los europeos siempre deben contar con la posibilidad de que para ellos un día el mundo se habrá achicado por toda la extensión del continente americano o por lo menos en la de los Estados Unidos. Pero a la población de Europa no le puede ser, por cierto, indiferente si un continente como el americano es tachado del mapa-mundi. Para ellos el efecto de la pérdida económica de un continente, significaría lo mismo que si se lo hubiese tragado el océano.

Hasta ahora los europeos han tolerado todo eso; ya que ellos mismos proceden en forma idéntica frente a los demás pueblos. Pues, al igual que los americanos, cualquier pueblo advenedizo, reunido violentamente por el poder de un déspota, dice „¡nuestra tierra, nuestra propiedad exclusiva!“. Nosotros la explotamos a nuestra voluntad y a nuestro parecer, gracias a la soberanía que nos asegura el derecho internacional. De la misma manera los australianos niegan incondicionalmente la entrada a su país a los japoneses, a pesar de que ese país está tan escasamente poblado y los japoneses apenas saben donde ubicar el excedente de su población. Del mismo modo en las regiones polacas de la Prusia se compraban campos con fondos del estado, para arrendarlos a prusianos „no polacos“. ¡Y a todo esto se le llama derecho de gentes! „¡Que los pueblos con población excesivamente densa releen la Biblia, en la parte del faraón, qué es lo que hay que hacer con los recién nacidos! ¡Que los mongoles ahoguen a sus criaturas!“ -así hablan los americanos, prusianos y australianos, que tanto se entusiasman por todo lo que sea „humanidad“. En fin, como ya se ha dicho, hasta hoy los mongoles, europeos y africanos han tolerado semejante trato. Pero, ¿hasta cuándo? El armamentismo americano, que se realiza actualmente a todo vapor, ¿se dirige realmente sólo contra las potencias centrales, o es que ese armamento se juzga además necesario para poder realizar la política racial que allá se practica?

¿Cómo es posible evitar este formidable, enorme choque? Sería ridículo esperar que un simple tratado de derecho internacional, que respete los derechos de la soberanía americana, allane esta disputa. Por el contrario, ésta tomará un incremento tanto mayor,

fomentará un odio más profundo entre los pueblos, cuanto más trate de remendar en ella el derecho internacional. Llegará el día en que el mongol, con puño de hierro, golpeará a la puerta de oro (San Francisco) y entonces la raza blanca, apoyada en el mismo derecho de gentes, que hoy debemos ampliar, será empujada atrás, hacia el océano Atlántico.

No es posible apaciguar esta lucha desde el punto de vista de los pueblos y de sus estados. La política racial no debe atarse a estados, a límites internacionales, a leyes del estado. Política racial es una cuestión absolutamente particular de cada individuo. El único pueblo que desde milenios practica tenazmente política racial, -el judío-, ni siquiera tiene un país propio y no conoce la soberanía del estado. Quiere decir que, para evitar estas posibilidades de guerra, debemos ocupar un punto de vista superior, debemos partir de un conocimiento más profundo. En este caso debemos retroceder hasta la célula de todos los estados, el individuo aislado. Son derechos del individuo los que tenemos que proclamar, y no derecho internacional. Y como punto No. 1 de todos los derechos del hombre: „Dios dió el mundo a los hombres.“ Él no les dió el mundo ni a los americanos, ni a los mongoles: a los hombres, a la humanidad, también a los analfabetos se lo entregó. Y en esta cuestión debemos adoptar una posición irreductible: o bien la Tierra pertenece a todos los hombres y entonces no hay lugar para derechos de soberanía de los pueblos, o bien reconocemos el derecho internacional sobre el suelo, con todas sus consecuencias. Esto es, con la guerra que va agarrada a ese derecho como la peste a los andrajos hindúes. No hay en este caso un término medio.

Antes que Moisés, Atila, Garibaldi permitan que sus compatriotas sucumban por la estrechez excesiva, mirarán allende las fronteras, y si allá descubren suelo, que no está poblado tan densamente, irán allá y matarán a golpes a quienes quieran impedirles el camino hacia la tierra, invocando derechos internacionales o papeluchos. Al derecho de soberanía de los pueblos oponen ellos el derecho del hombre, y en una guerra así, la humanidad debe triunfar de todos los pueblos y de sus derechos.

Pero volvamos a observar esta soberanía del estado sobre el suelo, fundada en el derecho internacional, desde otro ángulo -es decir desde el punto de vista de las riquezas del suelo, supongamos del carbón de piedra. Quizás comprendamos entonces de inmediato que la paz fundada en el derecho internacional es imposible. Mientras los americanos se atreven a cerrar sus fronteras sólo a los más pobres y mientras realicen ellos su política racial, que no nos atañe directamente, no sentimos en forma suficientemente personal la injuria que ese proceder significa para la humanidad, como para indignarnos por él. Nos excusamos diciendo: „Que protesten los afectados, que se rebelen los chinos, que los ciegos, rengos, analfabetos elijan su Garibaldi y destruyan por la fuerza la barrera limítrofe americana. A nosotros, como buenos paquidermos que somos, no nos interesa.“ Pero cuando nos enteramos de que Inglaterra y Alemania acordaron gravar al carbón de piedra con un derecho de exportación (1), que duplica y triplica los pasajes y fletes marítimos, y cuando los habitantes de países pobres en carbón, como por ejemplo Suiza, deben pasar los inviernos tiritando de frío en habitaciones sin calefacción -entonces nos acordaremos de los chinos, de los analfabetos, de los ancianos y con ellos exclamaremos: ¿Y eso está permitido? ¿Forma esto también parte del derecho internacional? ¿No es esto un abuso de la soberanía, del derecho de autonomía de los pueblos? ¿Esa es la ponderada libertad de los mares? ¿De qué nos vale el derecho internacional, la paz internacional sobre el papel si con ella nos morimos de hambre y de frío? ¡Necesitamos la libertad de los mares, pero sin la libertad del carbón de piedra esa libertad de los mares es una cosa hueca! La soberanía de Inglaterra y Alemania sobre los yacimientos carboníferos debe ser sometida a una revisión. Evidentemente esa hulla, de la que hoy dependemos como del sol o del aire, pertenece a la humanidad, a todos los pueblos, a cada individuo. Así hablaremos ni bien tengamos que

pasar frío alguna vez, ni bien tengamos que sufrir personalmente las consecuencias de esa soberanía y del derecho de gentes.

En lo que se refiere al suelo y a sus riquezas no existe el derecho internacional, el derecho de las masas ni la soberanía de las naciones. El derecho internacional sólo puede referirse a lo producido por la mano del hombre. Ni bien a los pueblos se les concedan derechos que sobrepasen el derecho del individuo, esos mismos derechos se transformarán en guerra. Todos los hombres, cada uno en particular, tienen los mismos derechos al suelo, al mundo entero, derechos inalienables, y toda limitación de este derecho primordial significa violencia, significa guerra. Por eso repito, que si se desea la paz entre los pueblos, debe satisfacerse esta primera exigencia, a todos los hombres, íntegramente a todos les pertenece el mundo, ¡y fuera con el derecho de las masas, fuera con la soberanía que viola ese derecho primario!

El ejemplo citado del mundo de las riquezas minerales bastará para lo que deseo fundamentar. Por lo demás, toda materia prima desempeña en la vida de la humanidad más o menos el mismo papel que el carbón. Así por ejemplo, un gravamen sobre la exportación del algodón americano sería tan mortal para los 500.000 tejedores e hilanderos alemanes, como lo sería para la industria italiana, española y suiza el impuesto de exportación al carbón de piedra.

El ejemplo del carbón de piedra nos ha demostrado dos cosas:

1º.) la imposibilidad de lograr una paz duradera sobre la base de los derechos internacionales;

2º.) el papel preponderante que la tierra y sus riquezas desempeñan en las relaciones entre los pueblos.

Los derechos de las masas, soberanías y derechos de autonomía extendidos al suelo y a sus riquezas, son los que sustraen a los pueblos esa sensación de seguridad imprescindible para los juicios justicieros, llevando la intranquilidad al alma popular. Esta posibilidad, ligada indisolublemente por los derechos de gentes, de que algún pueblo sea excluido de esas fuentes indispensables de materias primas, es lo que hace nacer a fin de cuentas en los hombres de estado responsables, en los empresarios, y a la postre hasta en los mismos dirigentes obreristas, ideas imperialistas (3). Ellos se dicen: „Debemos contar con que el imperio inglés, que los Estados Unidos, que los imperios centrales un buen día nos pueden excluir, en base a sus derechos de soberanía, de estas importantísimas fuentes de materias primas (4). Por eso únicamente una primacía propia, lo más amplia posible, puede asegurar a nuestro pueblo la posibilidad del progreso. Indudablemente que en los estados que hoy aspiran a la dominación mundial, estas consideraciones han desempeñado un papel más decisivo que el simple afán del despojo, del lucro y del dominio. Estoy completamente convencido de que, si a los empresarios y obreros ingleses, alemanes o americanos se les pudiese asegurar en alguna forma la obtención de las materias primas y la colocación de sus productos, de muy buena gana desistirían de toda expansión colonial, y en general, de la ampliación de los límites del estado.

La soberanía aplicada al suelo y a sus riquezas por los llamados pueblos, el derecho de gentes, convierte forzosamente al globo terrestre en manzana de discordia, de la cual todos no solamente pretenden la parte mayor, sino el total, ya que generalmente la necesitan indispensablemente. Y para que ese objeto de disputas no sea tratado con espíritu de conciliación, de la razón, del amor y de la humanidad -de eso se encarga a su vez en todas las naciones el derecho del suelo, de eso se cuida el espíritu de violencia, de opresión, el

engaño y la mentira que brota de todos los poros del estado de clases, erigido sobre la base de la propiedad particular del suelo. Hombres que se han criado entre señores y siervos, entre derrochadores y desposeídos, llevan forzosamente a todas las negociaciones internacionales ese razonamiento envenenado que desde un principio excluye toda posibilidad de entendimiento. Todo se convierte en este ambiente en un polvorín. Para convencernos de la verdad de esta afirmación, debemos analizar más detenidamente la idea rectora de toda fundación de estado y su conservación.

Rousseau dijo: „Quien plantó el primer poste de alambrado en la tierra y dijo, este terreno es mío, y halló tontos que se lo creyeran, echó las bases de los estados actuales.“

Con ello afirma que la institución de la propiedad particular rige al espíritu del estado, que la renta territorial que nace con la fijación del poste de cerco, es el alma real del estado. El estado se afirma sobre ese poste, así como la chaucha se enrolla alrededor de su estaca, la hiedra trepa por las paredes. Si la estaca es torcida, el tallo de la chaucha también lo será. Si arrancamos la estaca, la planta carece de apoyo y cae. Si el derecho del suelo es sano, la vida del pueblo, de la nación también lo será. Si ese derecho es fruto de la violencia, al estado también le será imposible mantenerlo sin la violencia. Esto es lo que dice Rousseau.

Se reconoce de inmediato cómo el espíritu de la violencia, de la explotación, del engaño se desarrolla por el espíritu de ese poste de alambrado, si nos formulamos la pregunta de cómo realmente puede ser protegido ese poste contra los ataques de las masas populares por él desposeídas. Es evidente que para ello no basta la fuerza bruta, ya que ésta es la fuerza de las masas, un privilegio de los desheredados, de los proletarios. No, para proteger al poste de alambrado se requieren fuerzas superiores: la aureola del prestigio, plenos poderes, idolatría legalista, y para organizar todo esto metódicamente, se constituye el Estado tal cual es hoy. Para la organización de ese estado y su ídolo jurídico, el terrateniente se apodera, por la obligatoriedad escolar y religiosa, de toda la educación de la juventud, de acuerdo con el lema: El hierro ha de machacarse y doblarse mientras esté caliente. Lo que debe enseñar, ocultar o prohibirse, lo señala él, el propietario del suelo. La supervisión de las escuelas y de la iglesia ha sido calificada siempre por los hombres de estado perspicaces, como la tarea más importante de la dirección pública. Los maestros, los clérigos, los historiadores deben prestar juramento por el cumplimiento de sus obligaciones ante el poste de alambrado. Quien no se doblega puede morir de hambre, si no es ajusticiado, quemado o desterrado a la Siberia. Y en esta forma el poste pudo resistir a todos los ataques, aún el de la gran revolución francesa, y conservarse hasta nuestros días. ¡Una obra maestra de primer orden de la educación! ¿Cómo es posible -nos preguntamos todo confundidos- que haya hombres que compran y venden el suelo como una vulgar mercancía, si de él depende la humanidad, como del aire y del agua? ¿Cómo es posible que el desposeído tolere, aunque sólo sea por 24 horas, semejante afrenta que lo desarraiga y lo deshonor? Y a pesar de todo, ¡el poste de alambrado permanece intacto!

Esto no se ha producido de manera normal. La verdad ha sido tergiversada por los empleados, en la escuela, en la iglesia. Abusando de sus sentimientos religiosos, tantas veces y con tal insistencia se le ha repetido al pobre ser humano la frase „Dad al César, lo que es del César“, que finalmente las leyes se convierten en un ídolo venerado a distancia por el pueblo. Sólo así puede explicarse el misterio, que el poste de cerco pudo ser protegido contra todos los revoltosos. La gran masa del pueblo, bajo la influencia de la iglesia y de la escuela, nunca pudo ser convencida por sus conductores naturales a que derribara ese poste, esa reliquia inviolable de la propiedad privada.

No pasemos sin reflexionar por encima de esta verdad. Resulta de importancia capital para comprender exactamente el espíritu rector de las naciones actuales. ¿Qué puede resultar de

un pueblo, si desde arriba se abusa de sus sentimientos más sagrados, si de la religión, la ciencia, el arte y del sentimiento natural de solidaridad humana, se abusa con fines imperialistas? ¿Qué puede esperarse de un niño al que se le dice: „Dios dió la tierra a los hombres, pero a tu padre, que también es un hombre muy bueno, lo ha excluido“, y que eso está perfectamente bien, que es derecho sagrado, intangible? Opino que tal estupidez no la resiste ningún niño. El espíritu de justicia social es indudablemente conmovido en el niño por tamaña blasfemia, cuyo efecto será tanto más desastroso, cuanto mayor haya sido la predisposición por la justicia social en el niño. En el momento en que al niño se le dice que su padre no tiene ningún derecho al suelo, que es un hombre miserable, un proletario -ese niño quiebra espiritualmente- ya nunca sabrá distinguir claramente lo justo de lo injusto. Se le ha hecho un daño.

De los hombres así educados, además de los que activa o pasivamente colaboraron, esperamos ahora que con claro discernimiento y espíritu pacifista coman todos juntos, todas las manzanas de la discordia que la soberanía de los pueblos les arroja diariamente, más aún, cada hora, sobre la mesa de deliberaciones de los estadistas. Para creer factible tal cosa, realmente tendríamos que destilar sentimientos de paz por todos los poros. Aparte de todo esto, no debemos olvidar los otros efectos del derecho del suelo: la instigación general en un estado de clases, las luchas políticas de las cuales hasta los mismos participantes inmediatos afirman que corrompen las conciencias, las luchas por los salarios, las huelgas y los paros forzosos, los choques con la policía, los batallones de Pinkerton, etc. Entonces llegaremos a la convicción de que, hasta tanto este derecho del suelo no haya sido abolido, es imposible que ese espíritu de magnanimidad y realmente liberador, que en ninguna parte es tan necesario como precisamente en las negociaciones internacionales, pueda prosperar.

Resumiendo quisiera expresar todo lo expuesto de la siguiente manera: La soberanía ilimitada sobre el suelo y sus riquezas concedida hoy a los llamados pueblos, a las masas y sus estados, constituye el polvorín de la guerra, y el fulminante necesario lo brinda el espíritu perverso, que ha sido cultivado desde sus comienzos y que seguirá siendo cultivado por el estado de clases basado sobre la propiedad particular del suelo. Paz y propiedad del suelo, tanto nacional como particular, son sencillamente incompatibles, y es inútil hablar de paz, hasta tanto no hayamos exterminado íntegramente de la Tierra estas antiquísimas y bárbaras instituciones.

Más de una hermosa concepción fracasó ante las complicaciones que su realización traía aparejadas. La realidad es otra. Violentamente chocan las cosas en el espacio. Pero en cuanto a la idea de la libre tierra no son de temer tales inconvenientes. La práctica es en este caso de una sencillez realmente ejemplar. Puede ser enunciada íntegramente en las dos proposiciones siguientes:

Proposición 1ª.: En todos los estados que se adhieran a la gran Liga de la Paz, el derecho particular sobre el suelo, (propiedad privada de la tierra), será abolido completamente. La tierra será entonces propiedad del pueblo y se entregará a la explotación privada por arrendamiento al mejor postor en remate público.

Proposición 2ª.: En estos arrendamientos públicos podrán participar todas las personas, cualquiera sea el lugar de su nacimiento, cómo y qué idioma hablen, los vicios que tengan, los delitos que hayan cometido, cuáles dolencias los apenan, en fin, todos los que tengan faz humana.

El dinero percibido de los arriendos será distribuído íntegramente y por partes iguales entre las mujeres y los niños, no haciéndose aquí tampoco ningún distinguo referente al origen de las mujeres y de los niños. (Véase a este respecto el párrafo 1, siguiente.)

¡Estos fundamentos de la Libre Tierra son también los fundamentos para la paz universal! ¡Y qué paz! Una paz que no trata de extirpar hipócritamente las aspiraciones nobles, imperialistas; no las califica de incultura ni de barbarie -sino que las satisface. La elevada aspiración de todo hombre sincero, sano, el imperio de toda la Tierra, se realiza.

La proposición 1^a. ataca al estado de clases en sus raíces. El pecado, que constantemente debía engendrar el mal, ha sido purgado y redimido. Ahora la paz reina junto a la lumbre hogareña, en la comunidad, en el pueblo. Ya no existe más nadie que pueda obtener una ventaja especial de la estructuración del „estado“, ese ídolo moderno, y que trate de encomendar a esa maquinaria sin alma el cultivo de las ciencias, de la religión y de la escuela. Ese organismo, el estado, ya no crece por sí solo, no se le generan diariamente nuevos tentáculos con los cuales trata de atrapar hasta al último hombre libre. El instinto de conservación de ese mecanismo ha sido exterminado; camina únicamente hasta donde se lo empuja, y nadie hablará de „ideales del estado“, de aspiraciones nacionales, del alma del estado, del Dios del estado. Así como la hiedra, que siempre procura llegar hasta lo más alto, se derrumba para formar un despreciable montón de hojarasca ni bien se le quita el sostén, así también aquel ídolo, que en el amenazante socialismo de estado crece hasta convertirse en un monstruo que todo lo devora y todo lo digiere (5), se reducirá a un siervo modesto, que barre las calles, reparte correspondencia, limpia vagones de ferrocarril, deshollina chimeneas, limpia las cloacas, investiga los orígenes de epidemias, vigila a los malhechores, y al cual también le confiaremos tranquilamente nuestros zapatos para que los lustre, siempre y cuando lo haga más barato y mejor que otro lustrabotas. La inútil discusión sobre los objetivos del estado, enmudece. Ya que los fines de la humanidad se habrán reunido entonces otra vez en el único lugar donde pueden progresar provechosamente, en el pecho de cada individuo.

Con la proposición 1^a. caen completamente por sí solas, todas las cuestiones agrarias especiales que condujeron a la formación de la barrera aduanera y que originaron la horrenda idea del estado de economía cerrada (autarquía). Las dificultades técnicas de orden monetario del libre cambio se solucionan íntegramente por la libremoneda.

La proposición 1^a. conduce automáticamente al libre comercio, y cuestiones como las de Alsacia, Serbia, Polonia, Marruecos, Gibraltar, Irlanda, etc., pierden el sentido racional para todos los participantes; se tornan insustanciales. Los guardianes de la frontera, me refiero a los verdaderos guardianes, no a esos hombres humildes que día y noche montaban guardia para que de allende la frontera no entrasen al país mercancías buenas y baratas, sino a aquellos otros hombres que obtenían el provecho inmediato en efectivo de una acentuación, lo más estricta posible, de todas las barreras y límites políticos entre los pueblos: éstos desaparecen totalmente con la proposición 1^a. Para crear la paz ya no será más necesario que se corran los mojones limítrofes. Quedarán sencillamente allí, donde se encontraban a principios de la guerra. Que permanezcan allí, como monumentos a la discordia, a la guerra. No tendrán entonces otro sentido, que el que podrán tener, por ejemplo, los límites de los diferentes estados o provincias alemanas: una cuestión puramente administrativa, que por la libre tierra será simplificada enormemente, un objeto que ya no significará más una separación, por lo que se puede afirmar que con la proposición 1^a. los límites artificiales se hacen ineficaces. Restarán entonces únicamente los límites naturales que forman los idiomas, las razas, montañas y ríos, etc., y de los cuales hasta ahora nunca se ha afirmado que hayan conducido a guerras. Y del único límite que restaría aún, el límite de la legislación, se puede decir que padece de un verdadero „delirio suicida“ -en el sentido de que las leyes de los diferentes pueblos se adaptarán diariamente más y más, por lo que los límites de su campo de acción se refundirán y diluirán más, cada día que pase. Naciones con idéntica legislación no tienen límite de legislación -del mismo modo como no lo tienen dos

gotas de agua que se unen. Al final de cuentas, ¡la mayoría de los países se han copiado recíprocamente las constituciones y las leyes! Y esta copia se generalizará más y más (6). De este modo, con la declaración de libre tierra, los límites se demuelen hasta la invisibilidad -¿para qué entonces correr todavía los mojones limítrofes?

Con la proposición 2^a. se extirpan todos los motivos de discordia que la soberanía de los estados sobre las riquezas del suelo había creado (los monopolios del carbón, del petróleo, de la potasa, del algodón, etc.). No sólo es interesantísimo, sino hasta gracioso, observar los efectos que la proposición 2^a. produce al extirpar todos esos motivos de discordia, y cómo hasta los problemas más intrincados se resuelven íntegramente por esa única proposición. No es éste el lugar para enunciar, aunque sólo sea muy someramente, los innumerables efectos revolucionarios que en las relaciones internacionales producirá la proposición 2^a. Es un campo de investigación separado, de extensión colosal. Todo será transformado fundamentalmente, y no ante el tapete verde de los diplomáticos, sino automáticamente, por evolución natural.

Será suficiente mencionar aquí que si algún pueblo intentara usurear con sus riquezas minerales en perjuicio de otro, por ejemplo por la creación de un monopolio de potasa o de algodón, esa acción recaería duramente sobre eso mismo pueblo, ya que las ganancias monopolistas que deben repartirse, atraerían hacia ese país a los haraganes de todo el mundo. Todos los vagabundos, desocupados crónicos, gitanos se precipitarían allí, donde se exportan las riquezas del suelo gravadas con derechos y ellos serían entonces los únicos que se alegrarían realmente por los precios aumentados de la potasa, del carbón, del algodón, y que estudiarían, con verdadero interés, las cotizaciones bursátiles. Nada de monopolios, por favor nada de usura con nuestras riquezas minerales -se dirá en el estado de libre tierra--, tenemos suficientes vagabundos, parásitos en nuestra casa; no queremos atraer además a los del extranjero. Pero como en los demás estados se tendrán las mismas aspiraciones para otras mercancías, es evidente que las riquezas del suelo ya no podrán producir ninguna clase de rozamientos. La absoluta exención de derechos que se establece por las proposiciones 1^a. y 2^a., coloca automáticamente todas las riquezas minerales bajo el dominio mundial. Ella paralizará todas las fuerzas que hoy empujan hacia la explotación usuraria de esas riquezas.

Por otra parte estaríamos en un error si supusiéramos que con la declaración de libre tierra, todas las naciones serían invadidas por toda clase de individuos, quizás de individuos indeseables. Se argumenta que, si hoy ya millones de hombres van de un lugar a otro, sin descanso, como trabajadores migratorios, el número de ellos aumentaría aún considerablemente con la declaración de libre tierra. Sin embargo se producirá el fenómeno contrario ya que no es el deseo de viajar, las ansias de recorrer mundo, lo que induce a los trabajadores migratorios a abandonar la familia, los amigos, la patria, la iglesia, para bajar en Pennsylvania a las minas de carbón. A fe, que la dura necesidad es la fuerza que los empuja. Y ello se demuestra bien claramente con la repatriación de los emigrantes italianos. La necesidad los arroja de su patria; el amor a ella los hace regresar. Pero esa necesidad desaparecerá con la libre tierra. Si en alguna parte la población llega a ser demasiado densa, el excedente emigraría a los lugares en los que aún queda sitio, pero ya no con armas y por la fuerza, sino con el arado, con bueyes y ovejas, y ya no como objeto de explotación de voraces usureros de tierras, sino como ciudadanos libres, de iguales derechos del país donde los ha llevado su real gana. La libre tierra es la válvula de seguridad general; con ella la humanidad se distribuye libremente, sin rozamientos, por sobre toda la superficie del mundo.

La libre tierra nos abre un mundo completamente distinto al actual, corrompido desde sus bases por la soberanía particular y del estado sobre el suelo. Libre tierra significa una

revisión fundamental de todos nuestros conceptos. En el campo político y económico no existe casi ninguna teoría que no sea derribada por libre tierra; libre tierra lo alcanza todo.

Para finalizar quisiera advertir todavía, que un pueblo en particular no está en absoluto supeditado, para la realización de libre tierra, a la concertación de tratados y convenios internacionales. Con la declaración de libre tierra, el pueblo que inicia la acción prácticamente, ganará tal excedente de fuerzas, por la eliminación de todas las disensiones internas y de las estériles luchas políticas, que podrá aplicarlo en las obras de valor real, de tal modo que bien pronto las miradas de todo el mundo convergirán sobre él, y se investigarán las causas de ese esplendor. Triunfalmente, como todo lo noble y lo bueno, la libre tierra conquistará al mundo.

(1) Plan de pacificación de Wilson, junio de 1918: „Reducción de los ejércitos al extremo necesario como para mantener la seguridad interior.“ Los antecesores de Wilson habían obrado de acuerdo con este principio -y sin ejército Wilson entró en la guerra.

(2) Ha sucedido en el ínterin. Por tonelada de carbón del Ruhr, los suizos pagan 190 Fr., es decir el décuplo (!) del precio que abonan los alemanes. Febrero 1921.

(3) Así por ejemplo Lasalle, Liebknecht, Bebel no fueron enemigos incondicionales del derecho de aduana. (Socialdemocracia y política aduanera. M. Erzberger, Editorial Volksverein. Munich-Gladbach, 1908).

(4) Los EE. UU. producen 50 % del total mundial de cobre, 40 % del hierro, 45 % del carbón, 60 % del algodón, 65 % del petróleo.

(5) Véase Walther Rathenau: La nueva economía, S. Fischer, Editorial, Berlín.

(6) Para reconquistar las provincias que se le arrebataron, para „conquistar“ al mundo, Alemania sólo necesita crear una situación ejemplar, en fin: resolver la cuestión social. Toda nación que copie, entonces, las leyes alemanas, se incorpora con ello al Reich alemán.

1. El concepto de la palabra „libre tierra“

1. La competencia entre los hombres sólo puede realizarse sobre una base justiciera y alcanzar sus elevados propósitos, si todas las prerrogativas del suelo, privadas o del Estado, se eliminan.

2. Frente a la Tierra, al globo terrestre, todos los hombres han de tener los mismos derechos, y con la palabra „hombres“ entendemos a todos los individuos sin excepción, sin diferencias de raza, de religión, de cultura y de constitución física. Cada cual ha de poder radicarse donde su voluntad, su corazón, su estado de salud lo lleve. Y allí ha de tener los mismos derechos que los moradores antiguos con respecto al suelo. Ningún individuo, ningún estado, ninguna sociedad debe tener el más mínimo privilegio. Todos nosotros somos moradores antiguos de esta Tierra.

3. El concepto de libre tierra no admite ninguna clase de restricciones. Es ilimitado. Por tal razón, con respecto al suelo, no existen tampoco derechos internacionales, ni soberanía, ni derecho de autodeterminación de los estados. La soberanía sobre el globo terrestre es privativa del hombre, no de los pueblos. En consecuencia ningún pueblo tiene derecho a fijar fronteras ni a cobrar derechos de aduana. En el mundo que, en el sentido de la palabra libre tierra, sólo podemos imaginar como esfera, no existe la importación o exportación de mercancías. Por eso libre tierra significa a la vez libre comercio, libre comercio universal, la eliminación absoluta de todos los límites aduaneros. Los límites internacionales han de ser meros límites administrativos, por ejemplo como los límites entre los diferentes cantones de Suiza.

4. De esta declaración del concepto libre tierra se infiere por otra parte, evidentemente, que las expresiones „carbón inglés, potasa alemana, petróleo americano“, sólo designan el origen de esos productos. No existe carbón inglés ni potasa alemana. Pues, toda persona, cualquiera sea el estado a que pertenezca, tiene el mismo derecho al „carbón inglés“, al „petróleo americano“, a la „potasa alemana“.

5. La entrega del suelo a sus cultivadores se realizará por remate público del arrendamiento, del que pueden participar todos los hombres, sin excepción, todos los habitantes de la Tierra.

6. El producto del arriendo ingresa al tesoro nacional, y se distribuye íntegramente, en cuotas mensuales, entre las madres, de acuerdo con el número de sus hijos. Ninguna madre, cualquiera sea su origen, puede ser excluida de este subsidio.

7. La división del suelo por arrendar se hará completamente en relación a las necesidades de sus cultivadores, es decir, lotes reducidos para familias pequeñas, y campos grandes para familias numerosas. Además, grandes extensiones para corporaciones, comunidades religiosas, y colonias para políticos sobrevivientes de tinte comunista, anarquista o socialista.

8. Los pueblos, naciones, razas, comunidades lingüísticas, congregaciones religiosas, corporaciones económicas, que traten de limitar en lo más mínimo el concepto de libre tierra, serán proscritos, excomulgados y declarados reos de muerte.

9. El rescate de la renta privada del suelo actual se realiza por la indemnización total, por la emisión de la correspondiente suma en certificados de deuda pública.

2. Las finanzas de libre tierra

El estado por lo tanto adquiere la totalidad de la propiedad privada, todos los campos de cultivo, bosques, solares urbanos, minas, usinas hidráulicas, canteras, en fin, todo. Y el estado paga también todo lo adquirido, indemniza así a los propietarios del suelo.

El precio a pagar, se determinará por el arriendo que hasta ese momento se pagaba o se pagaría por el campo. El arriendo así determinado se capitaliza luego al tipo de intereses de las cédulas hipotecarias (1), y el importe es entregado a los propietarios en obligaciones de tesorería sujetas a interés del empréstito del estado.

Pero, ¿cómo le será posible al estado pagar los intereses de tan enormes sumas? Respuesta: Con el arriendo del suelo, que ahora ingresa a las arcas del estado. Este importe corresponde a la suma de los intereses que deben pagarse, ni un centavo de más, ni uno de menos, ya que las deudas representan la renta territorial del suelo, capitalizada.

Supongamos que el suelo produjera anualmente 5 mil millones en concepto de arriendo, entonces el estado habrá pagado por indemnizaciones, a un 4 % de interés: $5.000.000.000 \times 100 : 4 = 125$ mil millones. Esta suma, al mismo interés, vuelve a producir a su vez 5 mil millones. Es decir, el Debe será igual al Haber.

Nadie necesita alarmarse por la magnitud de estas cifras ya que la magnitud del „debe“ se mide por la magnitud del „haber“. En sí nada es grande ni pequeño. Los franceses, gravados ya con 35 mil millones de deuda nacional y otro tanto de intereses hipotecarios, siguen acumulando además miles y miles de millones de valores extranjeros. (Antes de 1914.) Es que el recipiente es amplio y tiene mucha capacidad. Lo mismo sucedería con la deuda por la nacionalización del suelo. Al gran „debe“ corresponderá un „haber“ equivalente. Por esa misma razón es también absolutamente superfluo realizar previamente el cálculo de esta suma. Si resultan 100 mil millones, bien; y si son 500 mil millones, lo mismo da. Para las finanzas del estado es únicamente un asiento transitorio. Esos miles de millones pasarán por las arcas del estado sin siquiera dejar un rastro. ¿Acaso un banquero se asusta si se le confía una fortuna? ¿Acaso el Presidente del Banco Nacional se atemoriza ante las sumas gigantescas que pasan -por su tintero? ¿El Presidente del Reichsbank no dormirá acaso con la misma tranquilidad como el gerente de un banco de aldea? ¿Acaso las deudas del estado de Prusia se han hecho más pesadas, desde que allí se han comprado, con letras de tesorería, los ferrocarriles?

Bien es cierto, que se justifica la objeción que el hacerse cargo de la deuda por nacionalización del suelo, entraña un riesgo, en el sentido de que el monto de los arriendos del suelo es determinado por componentes variables de la economía nacional (derechos aduaneros, fletes ferroviarios, salarios, valor de la moneda), mientras que los intereses de la deuda, como asimismo la deuda en sí, se han fijado sobre el papel.

Esto es bien cierto, pero observemos con atención esos componentes variables del arriendo del suelo, desde el punto de vista de los que formulan esas objeciones, es decir del punto de vista de los mismos propietarios. ¿Cómo se han defendido hasta ahora los rentistas de una disminución de las rentas del suelo? ¿No se han dirigido en todos los casos al estado mismo en demanda de auxilio, desplazando toda la carga de su crisis sobre ese mismo estado que ahora quieren proteger contra la citada posible pérdida? Naturalmente, no mencionan que, siempre donde hay un riesgo, existe también la correspondiente posibilidad de ganar, y que

ellos mismos, si bien suelen descargar la pérdida sobre el estado, en cambio reclaman siempre íntegramente para sí los beneficios. El papel que el estado ha desempeñado frente a la cuestión de la propiedad privada ha sido siempre el del jugador perdedor de la lotería. Al estado, los „blancos“, al propietario del suelo, los premios. Lo cierto es que, siempre que las rentas territoriales aumentaban, los usufructuarios de las mismas jamás propusieron restituirle al estado, lo que en épocas de crisis obtuvieron de él. Primitivamente los rentistas, por regla general, se ayudaban a sí mismos, agudizando la esclavitud, el servilismo. Cuando éste ya no pudo ser mantenido, el estado tuvo que ayudarles, restringiendo la libre emigración, por lo cual el salario fué reducido a un nivel inferior que el establecido naturalmente por la libre emigración. Cuando estos procedimientos se hicieron demasiado peligrosos, el estado debía socorrerlos con la engañifa del doble patrón monetario (bimetalismo), es decir, el estado debía aguar el poder adquisitivo de la moneda, para así liberar de la carga de sus deudas, por una inflación desmesurada de los precios, a los usufructuarios de la renta del suelo, los terratenientes endeudados, a costa de los demás ciudadanos. (Esta frase les resultará más adelante de mayor claridad a aquellos que en cuestiones monetarias sean novicios). Cuando este ensayo fracasó por la resistencia de la otra clase de rentistas, los rentistas de intereses, y no era posible alcanzar el fin propuesto por la fuerza bruta, aquellos rentistas territoriales optaron por mendigar, lamentarse, justificando su exigencia de derechos prohibitivos para los productos agrícolas, con la llamada crisis de la agricultura. Para salvar y aumentar las rentas territoriales, las masas populares debían pagar mayor precio por el pan. Siempre ha sido pues el estado, el pueblo, el que buenamente o por la fuerza ha cargado con el riesgo de pérdida que lleva involucrado todo bien raíz. El riesgo de pérdida que es cargado por una clase social, tan numerosa e influyente como lo es la de los terratenientes, es en realidad equivalente a un riesgo de pérdida para el Tesoro público. Con la nacionalización del suelo, las cosas cambiarían sólo en el sentido de que ahora al estado, como compensación por el riesgo de pérdida, le corresponderían también las posibilidades del beneficio.

Por otra parte, desde el punto de vista social económico, una baja en las rentas del suelo, ni siquiera significa un peligro de pérdida; aún la eliminación de las rentas territoriales no sería, observado social-económicamente, una pérdida. Al individuo que paga impuestos, al que con su trabajo debe hoy en día pagar, aparte de los impuestos, la renta territorial, el estado podría aplicarle, al eliminarse esta última, una carga impositiva tanto mayor. La capacidad impositiva de un pueblo está siempre en proporción inversa a la capacidad de los rentistas (2).

Directamente nadie gana ni pierde por la compra de la propiedad por el estado. El terrateniente obtiene, en intereses de los certificados de la deuda pública, lo que antes percibía en concepto de renta de su propiedad, y el estado percibe en renta territorial de las propiedades, lo que debe abonar en servicios de intereses por las letras de tesorería emitidas.

La ganancia en efectivo para el estado resulta recién por la paulatina amortización de la deuda por medio de la reforma monetaria, que consideraremos más adelante.

Con esta reforma la tasa de intereses bajará, en brevísimo tiempo, al punto más bajo del mercado mundial, tanto para el capital monetario como para el industrial; y una vez aceptadas internacionalmente las ideas básicas de la reforma monetaria, el interés del capital bajará en todo el mundo hasta cero.

Por lo tanto será conveniente prometerles a los tenedores de títulos del empréstito pro nacionalización del suelo, un interés tal, que mantenga a estos papeles constantemente en 100 (a la par), pues la cotización de títulos con interés fijo debe sufrir todas las variaciones

a que está supeditado el interés del capital. Entonces si la cotización de los títulos del estado debe mantenerse fija, su tasa de interés debe permanecer libre. Esta debe aumentar y disminuir con el interés general, sólo así puede evitarse la especulación con títulos del estado. Pero para el bienestar general será provechoso asegurar completamente un capital de 2 á 300 mil millones contra la pillería de los especuladores de bolsa, máxime teniendo en cuenta que los títulos de los empréstitos de la nacionalización del suelo, irán a parar en número elevado, a manos de gente carente en absoluto de experiencia.

De modo que, si por la libre moneda que se adoptará simultáneamente con la nacionalización del suelo, baja el interés general de los capitales, automáticamente se reducirá también la tasa de interés de los empréstitos pro nacionalización del suelo, de 5 á 4, 3, 2, 1, y 0 %.

Entonces las finanzas de la nacionalización del suelo presentarán el siguiente aspecto:

Si las rentas territoriales importan anualmente el estado, a un 5 % de interés, deberá pagar a los propietarios en concepto de indemnización y a un interés del 4 %	10	mil millones
	200	mil millones
	250	mil millones

Para el servicio de intereses de 200 mil millones, al 5 %, se necesitan	10	mil millones
---	----	--------------

Ahora bien, si la tasa general de intereses baja al 4 %, para el servicio de intereses, a la par, de 200 mil millones son suficientes anualmente sólo	8	mil millones
mientras que las rentas territoriales por el momento permanecen en el mismo nivel de	10	mil millones

De esta forma en el debe y haber de las finanzas de la nacionalización del suelo se produce un excedente anual de	2	mil millones.
---	---	---------------

Dicho excedente es empleado en la amortización de deudas las cuales ya no devienen intereses, mientras que las rentas territoriales continúan afluyendo al bolsillo de la nación. Este excedente anual crece en la misma proporción en que baja el interés general, y alcanza, al llegar a cero, el importe íntegro de la renta territorial, que, por cierto, con el retroceso de los intereses también bajará, aunque no en la misma medida. (Véase parte I, párrafo 14).

En este caso, toda esa formidable deuda nacional contraída por la nacionalización del suelo, habría sido amortizada en menos de 20 años.

Hemos de mencionar finalmente que la actual tasa de intereses extraordinariamente elevada de los empréstitos de guerra, que se utilizaría como base para el cálculo de la indemnización (cuota de capitalización), sería especialmente favorable para la nacionalización del suelo, -pues cuanto mayor es la tasa de interés- tanto menor es el precio de la expropiación que ha de abonarse a los propietarios en concepto de indemnización.

Por cada 1.000 pesos de renta territorial deben abonarse a los propietarios, por indemnización:

al 5 % = 20.000 Pesos de capital
al 4 % = 25.000 Pesos de capital
al 3 % = 33.333 Pesos de capital

Dejo librado al criterio de los demás, si sería deseable acortar aún más el período de transición y reajuste que se concede a los propietarios, de acuerdo con el proyecto de amortización enunciado más arriba. No faltarán por cierto, los medios necesarios para hacerlo. La reforma de nuestro sistema monetario tal como se la propone en la parte 4^a. de este tratado, es de una eficiencia asombrosa. La libre moneda libera a la economía social de sus cadenas, elimina todas las trabas, lleva a su completo desenvolvimiento a la fuerza productiva, aumentada hasta un nivel inusitado por los medios modernos de trabajo y de los obreros especializados actuales, sin que se lleguen a producir más estancamientos (crisis) y suspensiones del trabajo. Los ingresos del estado, el poder impositivo del pueblo aumentará hasta lo insospechado. Vale decir que si se desean utilizar estas fuerzas para una amortización más acelerada de las deudas nacionales, podría acortarse considerablemente el lapso indicada más arriba.

(1) La renta territorial se „capitaliza“ calculando la suma de dinero que en intereses produce tanto como el suelo en rentas.

(2) En Francia, el promedio de la renta del suelo de los años 1908-1912 bajó, comparado con el promedio de 1879-1881, en un 22 ¼ %. Los precios de los campos bajaron en un 32,6 %. En 1879/81 una Ha. costaba todavía 1.830 fr., en 1908/12 ya no valía más que 1.214 fr. (Grundbesitz und Realkredit 18 de abril de 1918.)

3. Libre tierra en la vida real

Una vez realizada la expropiación, el suelo será parcelado, de acuerdo con los fines de la agricultura, de la edificación y de las industrias, y arrendado públicamente en subasta por un plazo de 1 - 5 - 10 años y aun vitalicio, según sea la oferta máxima. Deberán darse a los arrendatarios ciertas garantías generales en lo que se refiere a la estabilidad de las bases económicas para el cálculo de arriendo, de tal manera que no podrá ser asfixiado por su contrato de arriendo. Esto puede conseguirse, asegurando al arrendatario precios mínimos por sus productos, adaptando sencillamente el valor de la moneda a estos precios, o bien, rebajando correspondientemente el arriendo al producirse un aumento general de los salarios. En resumen, como no se trata de atormentar a los labradores, sino de crear una agricultura floreciente con una clase de labradores fuerte y sana, se hará todo cuanto sea necesario para que el rendimiento del suelo y el arriendo estén siempre de acuerdo.

En lo que se refiere a los fines agrícolas, la posibilidad de la nacionalización del suelo ya ha sido probada en todo sentido por la experiencia. Esta convierte toda la propiedad en posesiones nacionales o granjas de arriendo, y tales granjas, arrendadas ya sea por propietarios del suelo o por el estado, se encuentran por todas partes en el país. Por la nacionalización del suelo se generaliza un estado de cosas que ya „es“; y todo lo que ya „es“, debe ser también posible de realizar.

Contra las granjas de arriendo se ha argumentado ya que sus usufructuarios tienden a la explotación desmedida del suelo más fácilmente que los labradores propietarios de sus campos, que extraen para sí todas las ventajas de la buena conservación del suelo. Se dice que el arrendatario agota al suelo para abandonarlo luego y trasladarse a otro lugar.

Este argumento es quizás el único que puede hacerse contra el sistema de arriendo; en todos los demás aspectos no es posible hallar diferencias entre el arrendatario y el propietario del suelo, por lo menos en lo que a los altos y bajos de la explotación agrícola se refiere. Pues ambos persiguen los mismos fines: obtener con el mínimo de esfuerzo el máximo de importe en efectivo.

Que por lo demás la explotación desmedida del suelo no es una particularidad del campo de arriendo, puede observarse en América donde los productores de trigo explotan el propio suelo hasta dejarlo exhausto. Chacras trigueras agotadas por sus propios dueños pueden adquirirse a centenares por poco dinero. En Prusia, las granjas del Estado pueden ser calificadas de explotaciones ejemplares. Y eso, ¡que son trabajadas en su totalidad por arrendatarios!

Pero también la explotación desmedida por los arrendatarios puede ser fácilmente evitada:

1. asegurando el campo al arrendatario por contrato de arriendo vitalicio;
2. por ciertas cláusulas del contrato que hagan imposible la explotación desmedida.

Si la explotación desmedida del suelo es una particularidad de las granjas de arriendo, la culpa recaerá siempre sobre el propietario del suelo que permite al arrendatario esa explotación desmedida, para asegurarse a sí mismo, por lo menos por algunos años, una renta mayor por la cesión del campo. En este caso es el propietario, no el arrendatario, el que realiza la explotación desmedida. Con frecuencia el propietario no quiere privarse de una buena oportunidad de venta, por estar ligado por un contrato a largo plazo, y en consecuencia sólo acepta arriendos a plazo corto. Y es evidente que en estas condiciones no

hallará arrendatarios que trabajen el campo con vistas a un mejoramiento de la tierra. En consecuencia la responsabilidad de la explotación desmedida del suelo en este caso tampoco recae sobre el sistema de arriendo sino sobre el de la propiedad privada.

Si el propietario no desea el agotamiento del suelo, no tiene más que especificarlo en el contrato de arriendo. Al establecerse que el arrendatario está obligado a consumir, con una correspondiente cantidad de ganado propio, todo el forraje que cosecha, si el arrendatario no puede vender el heno, la paja ni el estiércol, el suelo de por sí ya está protegido contra toda explotación desmedida.

Si además se le da al arrendatario, por el contrato de arriendo, la plena seguridad de que podrá labrar ese campo, si así lo desea, por todo el resto de su vida, acordándole además un derecho de prioridad del arriendo para su viuda o hijos, ya no habrá que temer más la explotación desmedida, salvo el caso en que el arriendo sea excesivo y no tenga interés en continuar con él. Para este caso sería sin embargo suficiente la cláusula de arriendo indicada arriba, para evitar la explotación desmedida. Dicha cláusula puede adaptarse a cualquier tipo de explotación, en tal sentido que al arrendatario, cuyo campo no se presta para la ganadería pero sí para la agricultura, se le impone la obligación de restituir al suelo, en forma de abonos artificiales, todas las sales nutricias que le ha quitado por el cultivo de cereales.

Por otra parte hay que mencionar todavía, que desde el descubrimiento de los abonos artificiales, la explotación desmedida ya no tiene más la importancia de otras épocas, cuando sólo se conocía la barbechera, como medio para que la tierra exhausta recuperase paulatinamente su perdida fertilidad. En aquel entonces se requería toda una generación para rehacer un campo agotado. Hoy en cambio por los abonos artificiales, se consigue idéntico resultado en brevísimo tiempo.

Si se señala como ejemplo pavoroso la explotación arrendataria de Irlanda, hay que hacer recordar las condiciones fundamentalmente distintas que la nacionalización del suelo crea, en el sentido de que por la nacionalización la renta territorial ya no va a parar más a bolsillos de particulares sino a las arcas del estado. Y de allí vuelve en alguna forma (exención de impuestos, protección a la maternidad, pensión a las viudas, etc.) a favorecer al pueblo. Si todo el dinero que los lores terratenientes ingleses, año tras año, desde hace más de tres siglos extraen de Irlanda en concepto de arriendos, para malgastarlo, hubiese sido conservado para el pueblo irlandés, por cierto que observaríamos otro cuadro en aquella comarca.

Otros ejemplos, como el „Mir“ ruso y los prados comunales de Alemania, se mencionan como argumentos en contra del arriendo; pero también en ellos existen diferencias fundamentales con la nacionalización del suelo, como en el ejemplo irlandés. En el „Mir“ ruso, regularmente, cada tantos años, ni bien por fallecimientos o nacimientos ha variado el número de integrantes de la comuna, la tierra se redistribuye, de modo que nadie queda un tiempo más o menos largo en posesión de la misma parcela. Quiere decir que todo lo que el labriego emprendería para mejorar el suelo, bien es cierto que beneficiaría al „Mir“, pero no al agricultor exclusivamente. Este sistema conduce, pues, obligadamente a la explotación desmedida, al descuido, al empobrecimiento del suelo y del pueblo. Es que el „Mir“ no es ni explotación colectiva ni particular, tiene los inconvenientes de ambos y carece de sus ventajas. Si los labradores rusos cultivasen el suelo en comunidad, según el ejemplo de los menonitas, el beneficio común les enseñaría a hacer todo lo que el terrateniente suele hacer para el mejoramiento de la tierra. Si en cambio rechazan esta comunidad de bienes, deben atenerse también a las consecuencias y cumplir con todas las condiciones previas para el completo desenvolvimiento de la explotación individual.

Exactamente el mismo fenómeno se observa en los prados comunales alemanes, y si éstos por lo general están desacreditados por su mal estado, ello se debe solamente al corto plazo de los contratos de arriendo, que admiten únicamente la explotación desmedida del suelo (1). Casi se gana la impresión de que los consejeros comunales tratasen intencionadamente de hacer caer en el descrédito a la propiedad comunal, para forzar así un loteo de esas tierras, como lo han conseguido ya en otra oportunidad con los mismos procedimientos. Si esta sospecha fuese justificada, habría que explicar nuevamente el mal estado de los campos comunales con la propiedad particular del suelo (propiedad privada), pues sólo la esperanza del loteo habría producido el abandono que se observa en los mismos. Si se persiguiese toda propuesta de loteo de los prados comunales como un delito de alta traición, y se declarasen esos prados propiedad invendible de las comunas, todas las deficiencias anotadas se eliminarían fácilmente.

Ante todo, el arrendatario debe tener la seguridad, que todo cuanto invierta en dinero y trabajo para mejoramiento del suelo lo aprovechará él, directamente él, y por esta razón el contrato de arriendo debe contemplar ampliamente esta seguridad. Y esta premisa es muy fácil de cumplir.

Por otra parte, los trabajos más importantes que deben realizarse para el mejoramiento del suelo, ni siquiera pueden llevarse a cabo por el propietario en particular si se mantiene el principio de la propiedad privada del suelo. ¿Cómo -por ejemplo- se las arreglaría un propietario para construir un camino a su campo a través de la propiedad del vecino, que quizás está enemistado con él? ¿Cómo se puede construir un ferrocarril, un canal, atravesando las propiedades de 1.000 individuos diferentes? En estos casos el principio de la división y de la propiedad particular fracasa siempre tan lamentablemente, que debe recurrirse invariablemente a la expropiación por vía legal. Los diques de protección contra las mareas, a lo largo de la costa y de los ríos, no los puede construir ningún particular. Lo mismo sucede en el caso de la desecación de tierras pantanosas, en las cuales casi nunca puede tomarse consideración con los mojones limitrofes, ya que la obra debe realizarse de acuerdo con las características topográficas y no adaptada a las condiciones de la propiedad particular. En Suiza, por desviación del curso del río Aar hacia el lago Biel, se han desecado 30.000 Ha. de campo, participando de esta obra cuatro cantones. El propietario particular no hubiese podido hacer absolutamente nada. Hasta la propiedad cantonal fracasó en este caso. Al rectificarse el curso del Rin superior no fue suficiente la propiedad federal suiza. El asunto sólo pudo realizarse por medio de un tratado con Austria. ¿Cómo podría el propietario particular de las orillas del Nilo procurarse el agua necesaria para la irrigación? ¿Cómo quiere extenderse el principio de la propiedad privada del suelo, sobre los bosques, de los que dependen el clima, las condiciones hidrológicas, la navegación y la salud de todo el pueblo? Ni el abastecimiento de los artículos de primera necesidad del pueblo puede ser confiado tranquilamente a particulares. En Escocia por ejemplo, algunos Lores, amparados por el derecho del suelo, han despoblado toda una provincia, quemaron poblaciones enteras con sus iglesias, para transformar todo en un parque de cacería. Lo mismo podrían hacer en Alemania los grandes terratenientes, los mismos que para asegurar, según ellos dicen, la alimentación del pueblo, exigen derechos aduaneros para el encarecimiento del pan. Los intereses de la caza, de la pesca y de la protección ornitológica son incompatibles con los principios puros de la propiedad particular del suelo. Y lo que ha hecho la propiedad particular en la lucha contra las plagas nacionales, como por ejemplo las langostas, se ha visto claramente en la Argentina. Allí cada propietario se conformaba con echar los acridios de su campo al de su estimado vecino -con el resultado de que los insectos se reprodujeron hasta el infinito y por tres años consecutivos destruyeron completamente la cosecha de trigo. Recién cuando el estado intervino, haciendo caso omiso de la propiedad particular destruyendo las langostas donde las encontraba, éstas comenzaron a desaparecer. Algo

similar sucede en Alemania con todas las plagas nacionales. ¿Qué haría por ejemplo un viñador solo ante la plaga de la filoxera?

La propiedad privada del suelo fracasa, pues, siempre allí donde falla el particular, el provecho propio, y esto sucede casi siempre donde se trata de mejoras o protección del suelo. Más aún, si habríamos de creer en las manifestaciones de los agrarios, habría que declarar en general a la propiedad privada del suelo como fracasada, ya que la llamada crisis de la agricultura (léase: crisis de los rentistas del suelo) según se dice, sólo puede combatirse por la ingerencia violenta del estado, por medio de derechos aduaneros. ¿Qué es lo que podría hacer entonces el particular, como tal, para aliviar esa crisis?

La propiedad privada del suelo conduce pues forzosamente, por el derecho de sucesión, a la división del dominio o al gravamen hipotecario del suelo. Excepciones sólo se producen cuando hay un solo hijo.

La división del condominio conduce a esos establecimientos miniatura, y con ello a un empobrecimiento general; las hipotecas sobre campos, en cambio, llevan al propietario del suelo a una dependencia tan estrecha de la moneda, los intereses, salarios, fletes e impuestos, que realmente a la propiedad privada del suelo ya sólo le resta muy poco más que el nombre. Ya no es más propiedad privada del suelo, sino política de la propiedad particular la que hoy tenemos.

Supongamos que por uno de esos frecuentes errores cometidos en nuestro sistema monetario, los precios de los productos bajasen fuertemente, como se lo consiguió ya una vez con la adopción del patrón oro. Entonces, ¿cómo se las arreglará el labriego para reunir los intereses de su hipoteca? Y si no paga esos intereses, ¿adónde va a parar su patrimonio? ¿De qué otra manera puede protegerse, que haciendo valer su influencia sobre la legislación, que le permite regular la moneda, y por ende también la carga hipotecaria, conforme a sus deseos? Y si dado el caso aumenta la tasa de intereses, ¿cómo podrá defenderse del martillo del rematador?

El propietario del suelo debe, pues, aferrarse a la legislación; está obligado a hacer política, tiene que dominar la moneda, los derechos aduaneros, los fletes ferroviarios; de lo contrario está perdido. Más aún, ¿qué sería del propietario del suelo sin el ejército? En cambio, el proletario que nada tiene, es libre; si el dominio de los del partido amarillo le es más desagradable aún que el de los del partido azul, arroja sencillamente sus herramientas en un rincón, y emigra con su mujer y sus hijos, cargando al hombro un atado de pañales. El propietario del suelo sólo puede hacerlo, abandonando su propiedad.

Quiere decir que la propiedad privada del suelo necesita de la política para subsistir, ya por el solo hecho de que ella misma es el fruto de la política. Puede afirmarse que la propiedad privada corporiza a la política; que política y propiedad privada son una sola cosa. Sin política no hay propiedad privada, y vice-versa, sin propiedad particular del suelo no hay política. Con la nacionalización del suelo la política, en su esencia, se agota y se liquida.

Con la nacionalización del suelo la agricultura pierde toda relación con la política. Así como hoy ya los arrendatarios no son afectados por el mecanismo monetario, los derechos aduaneros, salarios, intereses, tarifas ferroviarias, las plagas nacionales, construcciones de canales, en fin, la alta política -desgraciadamente tan baja- porque en las cláusulas del arriendo ya ha sido calculada la influencia de todos estos factores, del mismo modo, al nacionalizarse el suelo, el labrador seguirá con un frío glacial en el corazón, las discusiones de la Cámara de Representantes. Bien sabe él, que toda medida política que influya la renta del suelo, se reflejará en las condiciones del arriendo. Si se alzan los derechos

aduaneros para proteger a la „agricultura“, el labrador sabe a su vez, que esa protección se la cargarán en la cuenta de un arriendo mayor -en consecuencia no le interesan los derechos aduaneros.

Nacionalizando el suelo se podrán llevar los precios de los productos del suelo, sin perjudicar a nadie, a un nivel tal que hasta resultaría beneficioso cultivar un médano, un pedregal, etc.; hasta el mismo cultivo de cereales en macetas podría hacerse factible, aritméticamente, sin que los cultivadores de tierras fértiles obtuviesen beneficios personales de los precios elevados. Pues el monto del arriendo le iría pisando los talones al aumento de la renta del suelo. Recomiendo la investigación de estos fenómenos notabilísimos, consecuencias de la nacionalización del suelo, a los patriotas que se inquietan por el abastecimiento de comestibles de su país, en caso de guerra. Con la décima parte del dinero obsequiado a los rentistas en forma de derechos aduaneros, se habría podido transformar en Alemania toda la tierra pantanosa, yerma o árida en campos productivos.

El monto de los fletes ferroviarios, y de los fletes en general, la política de canales y de ferrocarriles, no tienen ya sobre el arrendatario más influencia que sobre cualquier ciudadano en general; si por una parte la política le asegura ventajas especiales, por la otra se le volverán a esfumar por el aumento del arriendo del suelo.

En resumen, con la nacionalización del suelo, la política se le ha hecho indiferente al agricultor; lo único que aún le atañe en la legislación, es el bienestar común; su política es positiva en lugar de ser personal. Pero política positiva es ciencia aplicada, ya no es más política.

Se podría objetar ahora que, en caso de que los arrendatarios pudiesen asegurarse contratos de arriendo a largo plazo o vitalicios, siempre podrían ser alcanzados por medidas del Estado lo suficientemente eficaces, como para estar tentados de anteponer su provecho particular al bien de la generalidad.

Esta objeción es exacta, pero si este hecho se considera un inconveniente, cuánto más recae este reproche sobre el actual sistema de la propiedad privada del suelo, que permite recoger en efectivo el beneficio de las leyes desde el mismo precio de venta del suelo, tal como puede observarse en los precios de los terrenos acrecentados por los derechos aduaneros. Sin embargo con la nacionalización del suelo puede eliminarse aun este último sostén de la política, si el estado, en caso de arriendos vitalicios, se reserva el derecho de una retasación nacional de los arriendos, que de tiempo en tiempo se realizaría, tal como sucede actualmente por ejemplo con la contribución territorial. (En los contratos de arriendo a término, el monto de la retribución ha de ser tasado por el mismo arrendatario, por remate público.) Si entonces el arrendatario sabe que todas las ventajas que puede esperar de la política vuelven a ser confiscadas por la dirección de impuestos, ya ni siquiera tratará de influenciar a la renta del suelo por medio de leyes.

Considerando entonces todas las circunstancias que hemos explicado en los párrafos que anteceden, un contrato de arriendo, luego de haberse nacionalizado el suelo, se realizaría más o menos de la siguiente manera:

¡AVISO!

El arriendo del establecimiento rural conocido en la región con el nombre de „Granja Los Tilos“ es ofrecido en remate público. El arrendamiento se realizará el día de San Martín, públicamente y al mejor postor.

La extensión de la granja ha sido calculada para el trabajo de un hombre; casa y establos están en buenas condiciones. Arriendo actual 500 pesos. La tierra es de calidad 5; el clima se presta únicamente para constituciones sanas.

Condiciones

Por contrato el arrendatario se compromete al cumplimiento de las siguientes condiciones:

1. El arrendatario no puede vender forrajes; debe criar tanto ganado como sea necesario para consumir toda la cosecha de heno y paja; se prohíbe la venta del estiércol.
2. El arrendatario está obligado a restituir a la tierra las sales nutricias que se le extraen por el cultivo de cereales, en forma de abonos artificiales, de tal modo que a cada tonelada de cereal correspondan 100 Kg. de escorias de Thomas o un reemplazante equivalente.
3. Conservar en buen estado la edificación.
4. Abonar por adelantado el importe del arriendo o presentar un garante.

La administración del estado a su vez se compromete a:

1. No rescindir el contrato de arriendo de la granja, mientras el arrendatario cumpla con sus obligaciones.
2. Conceder a la viuda y a los herederos directos del arrendatario un derecho de prioridad de arriendo, en forma de un descuento del 10 % sobre la oferta máxima obtenida en el remate del arriendo.
3. Rescindir el contrato de arriendo en cualquier momento, a pedido del arrendatario, contra pago de una indemnización equivalente a un tercio del monto anual del arriendo.
4. No variar los fletes ferroviarios para cereales por el término del contrato.
5. Efectuar una determinación exacta de los salarios para poder reducir correspondientemente el monto del arriendo en caso de aumentar aquéllos, y a la inversa, aumentar el arriendo si disminuyen los salarios. (Cuando se trata de contratos vitalicios.)
6. Efectuar las construcciones nuevas que eventualmente se hagan necesarias, contra un aumento del monto del arriendo, equivalente al interés de los gastos demandados por la construcción.
7. Asegurar al arrendatario, sin cargo ulterior de primas para el mismo, contra accidente y enfermedad, contra granizo, inundaciones, pestes del ganado, incendio, filoxera, langostas y demás plagas nacionales.

Ahora bien, la cuestión decisiva para probar la posibilidad de realizar la nacionalización del suelo es la siguiente: ¿Se hallarán arrendatarios para las condiciones estipuladas más arriba? Supongamos que sólo se presentasen pocos y que la puja de los interesados durante la subasta del arriendo fuese por lo tanto escasa. ¿Cuál sería la consecuencia? El monto del arriendo sería reducido, no correspondería a la renta territorial esperada y los arrendatarios obtendrían ganancias correspondientemente mayores. Muy bien, pero esas ganancias mayores, ¿no serían un acicate para todos aquellos que desean dedicarse a la agricultura,

pero que temerosos se contuvieron porque no alcanzaban a apreciar las nuevas condiciones que se presentan, y en consecuencia prefirieron que hablara primeramente la práctica?

Por lo tanto no puede dudarse que, tras un breve tiempo de experimentación, la afluencia a las subastas de arriendo llevará a éste hasta el nivel de la renta territorial real, máxime teniendo en cuenta que el riesgo del arriendo en las nuevas condiciones sería igual a cero y el rendimiento neto del arriendo nunca podrá bajar del término medio de los salarios. El labrador tendría asegurado en todo caso el salario medio por su trabajo y tendría además la ventaja de la libertad, de la independencia y del derecho de libre emigración.

Es de señalar todavía, que, en cada zona, habría que designar a un agrónomo encargado de velar por el cumplimiento de los contratos de arriendo. Además anualmente en cada región, (departamento o circuito) se prepararía una lista ilustrada de las granjas cuyo arriendo se subastará, y que deberá contener todos los datos que en general deben conocer los arrendatarios, sobre las dimensiones y ubicación del establecimiento, clase y precios de los productos cultivables, edificios, arriendo actual, condiciones escolares, climatéricas, caza, vecindario, etc. En síntesis, como no se trata de engañar a los labriegos ni de explotarlos, no se omitirá detalle para informar al arrendatario de las ventajas como también de los inconvenientes de la granja -pudiéndose afirmar que esto último no sucede hoy en día en ningún caso, de parte de los propietarios. Éstos sólo enuncian las ventajas; de las deficiencias, a veces ocultas, como ser por ejemplo humedad en la edificación, heladas nocturnas, etc., el arrendatario debe tratar de informarse por su cuenta, lo mejor que pueda.

Con lo expuesto creo haber aclarado lo suficiente las condiciones de la nacionalización del suelo con respecto a la agricultura, de tal modo que cualquiera pueda desenvolverse en las situaciones que esta reforma crea en los campos. Enunciados sucintamente, la nacionalización del suelo tendría en los campos los siguientes efectos: ninguna renta territorial privada, y en consecuencia ya no habría „crisis de la agricultura“; ningún derecho de aduana ni política. Ninguna propiedad privada del suelo y en consecuencia ningún endeudamiento de los campos, ninguna división ni arreglo en caso de herencia. No hay dueños ni siervos, sino igualdad de derechos para todos. No hay propiedad particular -y por lo tanto libertad absoluta de emigración con sus consecuencias beneficiosas para la salud, el carácter, la religión y la cultura, el bienestar y la alegría de vivir.

En la minería, la nacionalización posiblemente sería aun más fácil de llevar a cabo que en la agricultura, ya que aquí puede desistirse del arrendamiento, entregándose la explotación de los productos minerales sencillamente a destajo (por un tanto). El estado entrega la explotación a destajo, a un empresario o a una cooperativa de obreros; pagaría por tonelada un precio o sueldo fijado en base de la exigencia mínima, -y vende a su vez el producto extraído al mejor postor. La diferencia entre ambos precios ingresa a las arcas del estado en concepto de renta del suelo.

Este procedimiento extraordinariamente sencillo puede aplicarse directamente en todas aquellas explotaciones en las que no son necesarias instalaciones especiales de carácter permanente - como ser, en las turberas, yacimientos de carbón, depósitos de cantos rodados, arcilla y arena, canteras y campos petrolíferos. Es el mismo procedimiento que desde hace siglos se ha generalizado ya en los bosques fiscales, y cuyos buenos resultados se han probado ampliamente. La administración de los bosques conviene en público destajo, el salario que se ha de pagar por metro cúbico de madera obteniendo la adjudicación el de menor precio; luego la madera volteada cortada y clasificada según tamaño, se vende en remate público al mejor postor. Prácticamente no existe allí posibilidad de fraude, ya que ni bien las medidas no son exactas, el comprador rechaza la entrega. Análogamente se

procedería también en la minería. Los compradores hasta vigilarían el trabajo en la mina. Para los obreros sería fácil unirse para el trabajo en común, prescindiendo del empresario (lo que hoy en día tendrían que aprender aún), ya que no se requiere prácticamente ningún capital de explotación. La mina es de propiedad del estado; los trabajadores necesitan por lo tanto sólo sus herramientas.

En las minas de carbón, como en general en toda explotación profunda, las cosas se complican por la instalación mecánica, pudiéndose sin embargo seguir varios caminos, viables todos ellos:

1. El estado suministra la maquinaria; asegura a los obreros contra muerte y accidente, y por lo demás procede como se ha expresado más arriba, es decir entrega la explotación a destajo (por un tanto) a diferentes obreros. Este procedimiento es el que se está aplicando hoy en general en las minas particulares o del estado.

2. Como en el caso anterior, el estado suministra la maquinaria y entrega la explotación íntegra a destajo a una cooperativa de trabajadores. No tengo noticias de si este procedimiento se emplea en alguna parte; tendría sus ventajas para obreros de ideas comunistas, pues en esta forma esos trabajadores aprenderían a gobernarse a sí mismos.

3. El estado cede a las cooperativas obreras toda la explotación minera con su respectiva maquinaria. Abona a la cooperativa un precio convenido en destajo público, por los productos extraídos, y los vende a su vez al mejor postor, como en el caso 1 y 2.

Un cuarto procedimiento, por el cual se cedería a los obreros asimismo la venta del producto, no es recomendable, ya que el precio de venta es influenciado por muchos factores.

El procedimiento 1°. posiblemente sería el que mejor se prestaría para explotaciones mineras muy grandes, con miles de obreros; para establecimientos medianos el 2°. y para los más pequeños el procedimiento 3°.

La diferencia entre el producto de la venta y el costo de la explotación ingresaría al tesoro nacional en concepto de renta del suelo.

Para la venta de los productos pueden seguirse dos caminos:

1. Precio fijo, año tras año, para todos los productos en los que la naturaleza de las condiciones admite una explotación ilimitada, de modo que es seguro que la demanda que se presente a este precio fijo podrá ser siempre satisfecha. La condición esencial para este procedimiento es la conformación homogénea de la producción.

2. Remate público; siempre cuando los productos son desiguales y su extracción no pueda adaptarse a cualquiera demanda posible.

Si los productos se vendiesen a precio fijo y no se estuviese en condiciones de suministrar cualquier cantidad deseada, los acaparadores (especuladores) aprovecharían de la situación. Si la conformación es desigual, sólo pueden evitarse las quejas por el remate público.

Un producto del suelo de tipo especial lo constituyen las fuerzas hidráulicas, que ya en el presente desempeñan en muchas partes un papel muy importante, y cuya significación sólo puede ir en aumento con el progreso de la técnica. Para usinas mayores, que suministran al municipio luz y fuerza para las industrias, la nacionalización sería lo más sencillo,

especialmente por el hecho de que el servicio y la atención de estos establecimientos, dada su simplicidad, se presta a ello. Para las usinas menores que están agregadas directamente a industrias, como molinos o aserraderos, sería apropiada la venta de la energía eléctrica a un precio uniforme, concordante con los precios del carbón.

Dificultades algo mayores presenta la nacionalización del suelo en la ciudad, suponiendo que por una parte no se quiere proceder arbitrariamente y por otra se le quiere asegurar al estado la renta íntegra. Si no se le asigna mucho valor a la exactitud, es suficiente el procedimiento de arriendo aplicado a la mayor parte de la ciudad de Londres. De acuerdo con este sistema se le asegura al arrendatario el suelo, para los fines que desee, por un plazo largo (50 a 70, en Londres 99 años), contra un interés anual, fijado de antemano para todo el término del arriendo. Los derechos del arrendatario son vendibles y hereditarios, de modo que también pueden ser vendidos los edificios construídos sobre los solares en cuestión. Si ahora en el transcurso del tiempo (y en 100 años puede cambiar mucho) aumenta la renta del suelo, el arrendatario percibe la ganancia (que, tal como sucede en Londres, puede ser muy elevada), si la renta del suelo baja, el arrendatario debe cargar con la pérdida (que también puede ser cuantiosa). Como los edificios que se han construído sobre los solares constituyen a la vez la garantía del pago puntual del arriendo, el arrendatario no puede eludir la pérdida; el monto total de los alquileres de los edificios constituye la seguridad para el propietario del suelo.

Pero la historia de Babilonia, Roma, Venecia, nos enseña que la evolución de las ciudades está plena de alternativas, y que con frecuencia pequeñas causas pueden tocar el nudo vital de una ciudad. El descubrimiento de la ruta marítima a la India produjo el derrumbe de Venecia, Génova, Nuremberg, y desvió el tránsito marítimo hacia Lisboa; con la apertura del canal de Suez, Génova volvió de nuevo a la vida. Algo parecido le sucederá posiblemente a Constantinopla con la inauguración del ferrocarril a Bagdad.

También ha de tenerse nuevamente en cuenta que nuestras actuales leyes monetarias no protegen a nadie contra una política monetaria dirigida por los interesados en una baja de precios, tal como sucedió ya en 1873, cuando se le retiró a la plata el derecho de acuñación. Por lo tanto, hoy por hoy, no está excluída legalmente la posibilidad de que mañana, si esa misma gente de aquel entonces lo desea, se le retire también al oro el derecho de libre acuñación, restringiéndose luego la oferta de metal en forma tal, que todos los precios bajen en un 50 % y la fortuna de los acreedores de particulares y del estado aumente, a costa de los deudores, en un 100 %. En Austria se ha hecho esto con la moneda de papel, en la India con la moneda de plata, ¿por qué no ensayar la misma proeza una vez también con el oro?

De modo que no existe ninguna garantía que la renta del suelo establecida en el momento del arriendo, conserve su nivel durante todo el término del mismo. Por influencia de la política y de las miles circunstancias económicas, a las que se agrega todavía la posibilidad de que el actual éxodo de campesinos, con la nacionalización del suelo se transforme en un éxodo de la población ciudadana, todo arriendo a largo plazo implicará un riesgo considerable; y este riesgo de pérdida debe pagarlo el arrendador, es decir, en este caso el estado, en forma de un arriendo considerablemente rebajado.

Queda pues por contestar también al interrogante de ¿qué se hará con las construcciones al término del arrendamiento? Si de acuerdo con el contrato, los edificios pasan sin cargo a poder del estado, el arrendatario de antemano calculará la solidez de la construcción de tal modo que no exceda en duración al plazo del arriendo, de manera que en la mayoría de los casos, el estado se vería en la necesidad de enajenarlos para demolición. Si bien ofrece ciertas ventajas que los edificios no se construyan para la eternidad, pues en cada refección puede aprovecharse los progresos experimentados por la técnica edilicia, pero los

inconvenientes predominan, como se lo puede observar en el caso de los ferrocarriles franceses. Allí también se le ha arrendado a las empresas ferroviarias privadas el terreno necesario, por el término de 99 años, con la condición de que, vencido el convenio, el conjunto pase gratuitamente al estado. Pero todas las construcciones como asimismo su conservación, se realiza con vistas a dicha cláusula. No se le quiere ceder al estado más que lo estrictamente necesario, por así decir, un anciano agonizante, nada más que trastos viejos, gastados y destartados, escombros, en fin. A ello se debe que, debido a este contrato irreflexivo, los ferrocarriles franceses dan en general la impresión de abandono - y eso ya ahora, mucho antes del vencimiento de la concesión. Algo parecido sucedería indudablemente, si los solares se arrendasen con la condición de que, al término del contrato, la edificación pasase directamente al estado, sin ninguna indemnización.

Mejor sería la condición de que las construcciones fuesen tasadas y pagadas por la nación. Pero, ¿cómo debe efectuarse esa tasación? Se la puede realizar desde dos puntos de vista:

1. Por su utilidad económica (distribución, ubicación).
2. Por el costo de la construcción.

En caso de que, sin considerar la utilidad, se calculara la indemnización sencillamente por el costo de la obra y su estado de conservación, el estado tendría que adquirir a elevado precio más de un edificio inútil, mal terminado, para luego hacerlo demoler. Los arquitectos idearían planos descabellados, irresponsables, en la seguridad de que, cualquiera fuese el resultado, el estado cargaría con los gastos. Si se deja de lado el costo de la construcción y se admiten otros factores para la tasación, habría que presentar entonces los planos del edificio al estado para su aprobación. Pero este procedimiento conduce otra vez a una burocracia frondosa, a una tutoría, al trabajo negligente. En consecuencia estimo como más ventajoso el sistema por el cual los solares para construcciones se arrienden por tiempo indeterminado, pero no a una tasa establecida para toda una eternidad, sino a una tasación de la renta del suelo renovable periódicamente por el estado cada 3, 5 hasta 10 años. En esta forma el riesgo de los constructores, en lo que se refiere al producto del arriendo, sería igual a cero y el estado embolsaría la renta íntegra, sin tener que ocuparse mayormente de los edificios. La responsabilidad total del mejor aprovechamiento del solar recaería sobre los propios interesados, es decir sobre los empresarios. Evidentemente no es posible pretender una exactitud absoluta en la tasación de la renta del suelo y por ende del monto del arriendo, pero sí se podría hacer siempre el cálculo de tal modo que el empresario no pierda su espíritu de iniciativa por el asunto ni el estado vea disminuidos sus ingresos.

A fin de poder determinar la renta del suelo en los diferentes barrios urbanos, sería conveniente que el estado construyera en cada circunscripción una casa de renta propia, de acuerdo con un plano calculado para el alquiler máximo. De los alquileres que ingresen se descontarían el interés de los costos de edificación (mientras haya que pagar interés), los gastos de conservación, las amortizaciones necesarias, el seguro contra incendio, etc., y el resto representaría la renta normal del suelo que habría que percibir como arrendamiento de todos los demás solares de la misma calle (o de igual ubicación).

En esta forma tampoco sería posible calcular con exactitud matemática la renta del suelo, ya que muchos factores dependerían del plano de construcción del edificio modelo. Lógicamente este proyecto habría de ser planeado con suma atención para que resultara efectivamente un modelo; pero como quiera que resulte, no podría haber de parte de los empresarios motivo de queja, ya que las posibles deficiencias de dicho plano sólo podrían producir un menor rendimiento en los alquileres. Y esta reducción incidiría directamente

sobre la renta territorial de la construcción modelo, para aparecer en un arrendamiento correspondientemente menor de todos los solares urbanos.

Este procedimiento tendría por consecuencia la estrecha relación entre los beneficios del empresario y la perfecta conservación de los edificios y la confección de planos inteligentemente concebidos -pues toda ventaja de sus propiedades frente al edificio modelo los beneficiaría directamente.

Finalmente hay que mencionar aún, que la tasa de intereses del capital de construcción, que sirve de base para el cálculo de la proporción de la renta del suelo en el monto del alquiler, es lo más importante en toda la cuestión, y que previamente, es decir antes de la firma del contrato de arrendamiento, habrá que dejar establecido de acuerdo con qué procedimiento será determinado en cada caso, esa tasa de intereses. Pues para la renta del suelo es fundamental si al capital de construcción se le calculan los intereses al 4, 3½ ó 3 %.

Si por ejemplo, el capital de construcción es de pesos 200.000,	
el monto de los alquileres	\$ 20.000
y la tasa de intereses el 4 %, el interés será	\$ 8.000
y la renta del suelo, vale decir el arrendamiento por pagar	\$ 12.000

A un 3 % sólo se deducirían \$ 6.000 del monto de los alquileres, lo que llevaría al arrendamiento a \$ 14.000, diferencia que, si no se apoya sobre una base sólida establecida por contrato y por lo tanto incontestable, produciría una grito general de protesta. Para la ciudad de Berlín, por ejemplo, la aplicación de una tasa del 3 % en lugar de la del 4 %, produciría ya en el cálculo del arrendamiento una diferencia de por lo menos 20 millones. Es pues evidente que en este sentido nada se debe dejar librado a la arbitrariedad.

En la parte siguiente, dedicada a la libre moneda, trataré a fondo el procedimiento para determinar el interés neto del capital, y remito al lector a esos párrafos. Independientemente de ello, propongo sin embargo establecer aquí como tasa de intereses para el capital de construcción el término medio del rendimiento de todos los títulos industriales nacionales negociados en la bolsa. Con ello se aseguraría al capital de construcción el rendimiento medio del capital industrial, con lo cual se libraría a la industria de la construcción de todo riesgo, atrayendo hacia esta rama grandes capitales, en beneficio directo de los locatarios. Pues todo aquel que prefiriese una inversión segura, colocaría su dinero en casas, que siempre le producirían el rendimiento medio.

Esta tasa de intereses por supuesto se aplicaría únicamente en el cálculo de la renta territorial de la casa modelo de renta.

La casa modelo, de 500 m ² cubiertos, ha producido en alquileres	\$ 10.000
---	-----------

El capital invertido, previas las deducciones usuales, importa \$ 100.000 y la tasa media de intereses de las acciones en la bolsa fué de 3,25 %. Luego, del alquiler se deducen en concepto de intereses del capital de construcción	\$ 3.250
---	----------

restan pues como renta territorial	\$ 6.750
------------------------------------	----------

o sean \$ 6.750 : 500 = \$ 13,50 por m² cubierto.

En términos generales y sin entrar en las variaciones que sólo la experiencia determina, obtendremos como modelo de contrato de arrendamiento entre el estado y el empresario, el siguiente:

1. El estado entrega al empresario constructor en arrendamiento hereditario, el solar No. 12 de la calle San Martín.
2. El arrendamiento se calcula de acuerdo con la renta del suelo determinada por la casa modelo situada en la misma calle.
3. Como renta del suelo de la mencionada casa modelo se considera: el alquiler obtenido en remate público de la locación, descontando X por ciento para amortización, conservación y seguros, y lo mismo el interés del capital invertido en construcción.
4. Como base del interés para el capital de construcción se establecerá el rendimiento medio anual de las acciones industriales negociadas en la bolsa de comercio.

(1) Del pueblo de Thommen, en el Eifel, que tiene especialmente mucho campo comunal, se dice en aquella región: „De donde proviene la gente mendiga.“

4. Efectos de la nacionalización del suelo

Los efectos de la nacionalización del suelo podrán observarse inmediatamente, el mismo día en que la expropiación haya sido sancionada legalmente y no recién cuando haya sido recuperado y quemado el último título del empréstito pro nacionalización del suelo. Y en primer término se manifestarán en la representación popular, en la política.

Tal como sucedió con la construcción de la torre de Babel, ya los representantes del pueblo no se comprenderán más, ya no se reconocerán ni a sí mismos; regresarán a sus hogares como hombres distintos, con elevados ideales completamente nuevos. Lo que hasta ese momento representaban, lo que atacaban o defendían, para lo cual habían aportado miles de argumentos nuevos, valederos unos y criminalmente irreflexivos otros, ya no existe más. Como por encantamiento el terrible campo de Agramante se ha transformado en un cementerio. La renta privada del suelo no existe más; ¿y qué eran acaso las Cámaras de Representantes, las Cortes, el Parlamento, sino una simple Bolsa de Comercio en la que se especulaba o intrigaba con el alza y la baja de la renta territorial? ¡De „taberna que levantaba los ánimos para alzar los impuestos“ los llegó a calificar uno que estuvo con ellos! Es un hecho irrefutable que las discusiones parlamentarias de los últimos años, giraron directa o indirectamente, casi sin excepción, en torno de la renta del suelo.

La renta del suelo es el norte hacia el cual el gobierno trata de dirigir toda su actividad en el campo de la legislación; la renta del suelo es el eje de rotación alrededor del cual giran todos los pensamientos de los hombres de gobierno, tanto aquí como en todas partes del mundo. Consciente o inconscientemente, lo mismo da. Si la renta territorial está asegurada, todo está en orden.

Las largas y engorrosas negociaciones durante la deliberación sobre los derechos aduaneros a los cereales, giraron alrededor de la renta del suelo. En la concertación de los tratados comerciales, únicamente las influencias de los rentistas territoriales eran las que causaban dificultades. Durante las intrincadas negociaciones que condujeron a la construcción del canal del Rhin al Elba, nuevamente la única resistencia que hubo que vencer fué la de los rentistas territoriales. Todas esas pequeñas libertades tan naturales, de las que hoy disfrutamos, como ser la libre emigración, la abolición del servilismo y de la esclavitud, hubieron de ser conquistadas venciendo la resistencia de los rentistas del suelo, por la fuerza de las armas, pues a la metralla recurrían éstos para defender sus intereses. En Estados Unidos de N. A. la sangrienta guerra civil no fué otra cosa que la lucha contra los rentistas del suelo. La resistencia en todos los órdenes tiene su origen en la acción planeada y dirigida de los rentistas territoriales; más aun, si de ellos dependiera, la libre emigración y el voto universal hubiesen sido sacrificados ya, tiempo ha, en el altar de la renta del suelo. Escuela primaria, universidades, iglesia, fueron subordinados, desde su fundación, al florecimiento de la renta territorial.

Todo esto termina ahora de un solo golpe. Como la nieve, la política de los propietarios del suelo se derritirá, se evaporará, se hundirá por el sol de la liberación de las tierras. Con la renta privada del suelo desaparece toda aspiración política dirigida a satisfacer ventajas pecuniarias; nadie en el parlamento podrá ya llenarse los bolsillos. Pero la política que no se dirige a satisfacer aspiraciones personales sino que únicamente tiene por mira el bien público, ya no es más política, es ciencia aplicada. Los parlamentarios tendrán que profundizar pues el estudio científico de todos los resortes nacionales y adaptarse a un método de trabajo tal, que enmudecerán todas las pasiones, y en el que con sobriedad se tratarán los concretos temas en discusión con ayuda de la estadística y de las matemáticas.

Pero no solamente se agota la política de los propietarios del suelo, sino también la de sus antagonistas. ¿Para qué se enviaban acaso a los socialistas, a los liberales, a los demócratas al Parlamento? ¡Para que defendieran el bien del pueblo contra los atracos de los rentistas territoriales! Pero los defensores se hacen superfluos ni bien desaparecen los atacantes. Toda la plataforma política del partido liberal se habrá cumplido como algo absolutamente natural, con la liberación del suelo. Ya no existe más nadie que piense atacar, ni revisar ni vociferar contra ese programa político. Todos son liberales y piensan naturalmente en este sentido. ¿Qué ventaja particular podría esperar todavía alguien de la política? ¿En qué consistiría la reacción, el programa político conservador? Renta del suelo, nada más que renta del suelo era.

Hasta los mismos agrarios regresivos de ayer, piensan hoy en forma liberal y progresista. Al fin y al cabo eran hombres como todos los demás, ni mejores ni peores; aspiraban a obtener ventajas personales, como cualquier otra persona decente, ni eran de una raza especial. Estaban unidos sólo por el mismo interés material. Por cierto una liga muy fuerte. Con la nacionalización del suelo toda la clase se confunde con la generalidad. Sí, hasta los mismos nobles de ayer piensan ahora liberalmente, pues ¿qué es un conde sin tierras? Propiedad del suelo y gobierno de los nobles (aristocracia, como hoy se la llama) son una sola cosa. A todo aristócrata se le puede leer en el rostro cuántas hectáreas de campo posee, cuánta renta producen sus tierras.

¿Y qué piensan hacer aún los políticos en el parlamento? Todo se ha tornado tan sencillo, tan natural, desde que la renta del suelo no impide toda innovación. ¡Vía libre al progreso! Tal fué la consigna del liberalismo. Y ahora está libre. Ya la legislación no choca en ninguna parte con privilegios especiales. Bien es cierto que el capital móvil subsiste y que ha aumentado en varios cientos de miles de millones por la transformación del capital territorial en deuda pública (capital móvil). Pero el capital móvil, como es exportable y está al alcance de todo el mundo, se rige por leyes completamente distintas que el capital fijo. La política es inservible ahora para el capital móvil (bienes móviles). (Esta tesis será justificada con mayor amplitud en la parte siguiente.) Por otra parte, sólo para poder hacer frente a la competencia del extranjero, el capital móvil debe fomentar el progreso en todo sentido y con ello, obligadamente, quiera o no, entra en la ruta de la libertad.

Con la eliminación de la renta particular del suelo, ya el campo y la ciudad políticamente no marcharán por sendas separadas, sino que tenderán, unidos, a los mismos fines. Si por ejemplo se tratase de favorecer unilateralmente a la agricultura por algún medio, los obreros pasarían de la industria a la agricultura, haciendo aumentar en los remates de arrendamiento el monto de los mismos, conforme a dichas ventajas, restableciendo en tal forma el equilibrio en el rendimiento del trabajo en la industria y en la agricultura. Y viceversa naturalmente también. Es que las tierras estarían a disposición de todos, a las mismas condiciones. Resulta pues completamente imposible que, después de la nacionalización del suelo, la agricultura, al perseguir el logro de sus fines, entre en oposición con la industria. Con la nacionalización del suelo, la agricultura y la industria se refundirán para formar una masa económica y políticamente homogénea: una mayoría aplastante, con la que todo podrá alcanzarse y contra la cual nada podrá hacerse.

Sería demasiado extenso discutir aquí los efectos de la nacionalización del suelo en el campo de la política, hasta en sus últimas manifestaciones. Debo circunscribirme a los lineamientos más amplios. Por lo demás son suficientes para probar que con la nacionalización del suelo la política partidista actual pierde su esencia; más aun, la política tal como hoy se la entiende, queda completamente descartada. Política y renta territorial son una misma cosa. Si bien con ello la representación popular no será superflua, tendrá sin embargo desde ese momento, que resolver problemas más distintos -problemas en los que quedará

absolutamente excluida toda aspiración egoísta de particulares. Se realizarán sesiones científicas, y en lugar de enviar representantes al parlamento que deban opinar sobre cuanto asunto se presente, y que se permiten opinar también sobre todo, se enviarán especialistas para cada problema. En esta forma, todos los asuntos serán tratados por entendidos en la materia. ¡Qué es lo que se exige hoy de los diputados! Deben legislar sobre ejército y marina, sobre escuelas, religión, arte y ciencia, sobre sanidad (vacunación obligatoria), comercio, ferrocarriles, correo, caza, agricultura etc., etc., en fin, sobre todo y cada cosa en particular. Hasta sobre la cuestión monetaria, óigase bien, ¡la cuestión monetaria!, han debido decidir estos omniscientes (patrón oro), a pesar de que más del 99 % de ellos no tenía ni la más remota idea de lo qué es dinero, para qué debe servir y de qué debería ser.

¿Puede hacerseles entonces a estos seres atormentados algún reproche que al fin de cuentas no han podido llegar al conocimiento profundo de ninguna cuestión? (1).

Estos extraños personajes desaparecerán ahora con la nacionalización del suelo. Ya el pueblo no enviará al parlamento „personas para todo servicio“ sino especialistas, cuyo mandato legislativo se circunscribirá a su materia y al asunto en particular que se debate. Con la solución del problema termina también el mandato.

Tan fundamentalmente como en el sentido político, la nacionalización del suelo influirá también sobre las relaciones de los ciudadanos entre sí, desde el mismo día de la expropiación.

La seguridad que desde ese momento todos tienen los mismos derechos con respecto al suelo patrio, llenará a todos de legítimo orgullo y se manifestará ya en el aspecto exterior del individuo. Nadie doblará la cerviz, y hasta a los mismos empleados nacionales no les faltará el valor para la protesta; bien saben ellos que tienen su respaldo en la tierra, una madre bondadosa que concede refugio a todos los que han naufragado en la lucha por la vida. Pues, el suelo estará siempre a disposición de todos, de todos sin excepción, siempre en idénticas condiciones, tanto del pobre como del rico, hombres o mujeres, de todo aquél que pueda labrar la tierra.

Se objetará posiblemente, que hoy tampoco falta la oportunidad de arrendar tierra para cultivarla, pero no hay que olvidar que hoy la renta del suelo ingresa a bolsillos particulares, y por ello todos deben trabajar pesadamente, inhumanamente, sólo para poder ganar el pan de todos los días. Al implantarse la nacionalización de las tierras, la renta del suelo pasa a las arcas del estado y beneficia así directamente a todos, por los servicios que presta el estado. Con ello disminuye el trabajo que cada cual debe realizar para ganar su sustento. En lugar de tener que cultivar 10 Há. serán suficientes 6 ó 7, de modo que más de un empleado debilitado por el aire viciado de la ciudad podrá ganarse el pan como agricultor. Las posibilidades serán aún mayores cuando, con la implantación de la libre moneda, hayamos eliminado también los intereses del capital. Entonces serán suficientes 4 Há. donde hoy deben cultivarse 10, sólo para poder vivir.

Esta fuerza económica y la independencia transformarán naturalmente todas las relaciones humanas; los usos y las costumbres, las expresiones, la ideología se harán más nobles, más libres.

Con la eliminación de la renta privada del suelo, y más aun con la desaparición de los intereses, toda mujer sana será capaz de ganarse el pan y el de sus hijos, en la agricultura. Si para ello son suficientes 3 Há. en lugar de 10, será suficiente también el esfuerzo de una

mujer donde hoy se requiere la fuerza total de un hombre. Y esta vuelta de la mujer a la agricultura, ¿no resultaría quizás la solución más feliz al „problema de la mujer“?

El movimiento alemán de libre tierra libre moneda (Fisiócratas) trata de difundir la idea de establecer una renta nacional para subvencionar a las madres por el mayor trabajo que les significa la crianza de los hijos, renta que correspondería a lo que los beneficios del suelo son para la mujer de la naturaleza. Estas rentas a la maternidad se imputarán a las rentas territoriales, en lugar de utilizarlas, como proponía Henry George, para la eliminación de los impuestos.

Muchos factores hablan en favor de esta propuesta. En primer término la circunstancia de que, a la postre, la renta del suelo debe considerarse como producida por las mismas madres, ya que son ellas las que crean la densidad de población indispensable para la renta del suelo. Si a cada uno le ha de corresponder lo que le pertenece (suum cuique) entonces no cabe duda de que las madres tienen el mayor derecho sobre la renta del suelo. A la misma conclusión se llega si se compara a la mujer de la naturaleza, -que cual una reina dispone de todo cuanto la rodea-, con nuestras miserables obreras de fábricas. Entonces se ve que a las madres realmente se les roba la renta del suelo. Entre los pueblos primitivos de Asia, África y América no existe por cierto una sola madre que económicamente esté tan desprovista de medios como las proletarias de Europa. A la mujer de la naturaleza le pertenece cuanto la rodea. La madera para su casa la toma donde la encuentra; el lugar para construirla lo elige ella misma. Sus gallinas, sus gansos, cabras y vacas pastan alrededor de la choza. El perro vigila al pequeño en la cuna. Del arroyo, el varón pesca la trucha diaria. En la huerta, los más grandecitos cultivan y cosechan; otros vuelven del monte cargados de leña o frutas silvestres; la mayor trae de la sierra el carnero que ha cazado. Y en lugar de todos estos regalos de la naturaleza, hemos puesto al rentista, un sujeto obeso, haragán y antiestético. No tenemos pues más que colocarnos en la situación de una proletaria embarazada, que no tiene nada de la naturaleza que la rodea donde pueda recostar su criatura, para reconocer que, si en la economía social actual no es posible prescindir de las delimitaciones y de la renta del suelo -esta renta del suelo corresponde entonces íntegramente a las madres.

Según cálculos realizados, que por cierto descansan sobre datos imprecisos, podrían entregarse de la renta del suelo aproximadamente 40 \$ mensuales por cada niño menor de 15 años. Con esta subvención por una parte y con la exención de intereses por otra, toda mujer se hallaría capacitada para criar a sus hijos en el campo, sin tener que estar absolutamente supeditada a la contribución monetaria del esposo. La mujer ya no podría ser doblegada por consideraciones de carácter económico. En todas las cuestiones de orden sexual decidirían pues sus inclinaciones, deseos e impulsos. En la elección del marido darían la pauta las condiciones morales, físicas y hereditarias, en lugar de la posición económica. De esta forma las mujeres recuperarían su derecho de elección, pero no el derecho insustancial político, sino el más grande, el de la elección biológica.

Una vez llevada a cabo la nacionalización del suelo, todos podrán disponer íntegramente de Alemania y, si se la impone en general, del mundo entero. Comparado con ello, los reyes actuales resultan unos miserables mendigos. Todo niño recién nacido, sea natural o no, podrá disponer de 540.931 kilómetros cuadrados, 54 millones de Há. de campo, que forman la superficie de Alemania. Y todos tendrán el derecho de libre tránsito, ninguno estará ligado como una planta al terruño. Todo aquel a quien ya no le agrada más el aire de su tierra, no congenie con la sociedad, que por cualquier razón desee un cambio de lugar, rescinde su contrato de arrendamiento y se marcha. En esta forma numerosas estirpes alemanas que, como en la época del servilismo medieval, están pegadas al terruño y del mundo hermoso jamás han visto más que la torre de la capilla de su pueblo, se pondrán en movimiento y

Llegarán a conocer nuevas costumbres, nuevos procedimientos de trabajo, nuevas ideas. Las distintas ramas raciales se conocerán mejor entre sí y se convencerán también de que ninguna es mejor que otra, y que todos en conjunto no hemos formado otra cosa que una sociedad corrompida y viciosa. Y como, según es sabido, ante los extraños por regla general se demuestra mayor pudor que en el suelo nativo entre parientes y amigos, es de suponer que el trato con los forasteros hará a las costumbres más austeras y puras.

La nacionalización del suelo penetra reformando en lo más íntimo del alma de los individuos: ese subalterno espíritu de servilismo, que todavía lleva encima el hombre desde el medioevo (el señor no menos que el siervo) y que subsiste aún porque existe todavía la propiedad privada del suelo, base del servilismo, ese espíritu lo sacudirá el hombre definitivamente al eliminar la propiedad privada; volverá a erguirse como un pino joven que, librado del peso de la nieve que lo encorbaba, se endereza majestuoso. „El hombre es libre, así haya nacido encadenado“. El individuo se adaptará a todos los influjos y cada paso que dé en el sentido de la adaptación favorecerá, por herencia, a las generaciones futuras. Únicamente en el sentido de la esclavitud no se producirá la herencia; ¡ni cicatrices dejará la propiedad privada en el ánimo de los peones!

De esta libertad, genuina desde sus raíces por ser de fundamento económico, que nos depara la nacionalización del suelo, podemos esperar con razón todos los frutos de costumbres ennoblecidas, que hasta ahora esperábamos cosechar gratuitamente. ¿No es forzoso que la paz política interior se manifieste asimismo hacia afuera, del mismo modo como la satisfacción del yo interior de un individuo se refleja en la expresión de su rostro? El tono autoritario, vulgar, grosero, que hace nacer la renta territorial como expresión natural de la ideología corriente, y que impera en las negociaciones políticas, debió influir también en nuestra política exterior. Por ese eterno antagonismo de intereses que la propiedad privada del suelo trae consigo, se nos ha habituado ver en todo vecino, en cada nación vecina, a un enemigo que nos quiere mal, contra el cual debemos estar armados, para caer sobre él de inmediato, en el caso dado, para exterminarlo. Es que los pueblos no se enfrentan cómo hombres y como hermanos, sino como propietarios del suelo. Si aquí y allá se elimina la propiedad privada del suelo, se aleja con ello el motivo de la discordia. En lugar de los rentistas enfrentaremos entonces a hombres que de las mutuas relaciones no pueden sino esperar una mayor fecundidad de sus actividades profesionales, de su religión, su arte, cultura, legislación, pero nunca un daño. Luego de la nacionalización del suelo ya nadie será alcanzado por el monto de la renta territorial, y si ello sucede en todas las naciones vecinas, ¿quién se ocuparía todavía de los derechos aduaneros que envenenan el tráfico entre los pueblos, originan discordias, conducen a medidas de protección y trastornan las relaciones de tal modo, que los pueblos sólo pueden desembarazarse de ellas con pólvora y plomo? Con la nacionalización del suelo y más aun con la adopción de la libre moneda, expuesta en la 4ª. parte de este libro, se impone por sí solo el libre comercio. Dejemos que nada más que por algunas décadas el libre comercio íntegro se desenvuelva y desarrolle libremente, y pronto veremos cuán íntimamente está unido el bienestar de los pueblos al estímulo y la mantención de este comercio, con qué amor se cultivarán por todo el pueblo las relaciones con las naciones vecinas, cómo se encadenarán, por lazos de consanguinidad, familias de acá y acullá, cómo la amistad entre artistas, sabios, trabajadores, comerciantes, sacerdotes, unirá a todos los pueblos en una gran sociedad única, en una sociedad de naciones que el tiempo y las aspiraciones personales tornarán cada vez más íntima y sólida, hasta refundir en un todo las partes que la forman.

Sin rentas privadas del suelo no habrá más guerra, porque no habrá más derechos de aduana. La nacionalización del suelo significa pues simultáneamente libre comercio universal y paz universal.

Hay que recordar que esta influencia de libre tierra sobre guerra y paz ha sido investigada hasta ahora muy someramente, es todavía campo virgen. Los georgistas nunca han escarado este terreno. Hay aquí tema para una obra de largo aliento; un tema recompensador por cierto. ¿Quién se lanzará a la tarea? Gustavo Simons, Ernesto Frankfurth, Paulus Klüpfel, que se habían preparado concienzudamente para afrontarla, y que también eran los hombres apropiados para llevarla a cabo, fueron arrancados por la muerte en plena labor.

He tratado de hacer un somero bosquejo del problema que debe resolverse, en el capítulo: „Libre tierra, la condición básica de la paz“, con el que inicio esta segunda parte del libro.

En lo que se refiere a la ley general de salarios sólo ha de decirse que, con la nacionalización del suelo y una vez cancelada la deuda, todas las rentas territoriales serán volcadas íntegramente en el fondo de salarios y que entonces el rendimiento general del trabajo será igual al producto total del trabajo menos el interés del capital.

(1) Sería posible librar al estado, con ventaja, de toda la carga de las escuelas nacionales, de las iglesias nacionales, universidades nacionales y de muchas otras cargas. Estos presentes le han sido endilgados al estado por los rentistas territoriales; su objeto es distraer la atención de la verdadera causa de todas las discordias.

5. ¿Cómo puede fundarse la exigencia de la nacionalización del suelo?

El hombre sano reclama para sí todo el globo terrestre, lo considera uno de sus miembros, una parte principal inseparable de su cuerpo; pero a *todo* el globo, no una parte del mismo. Y el interrogante que debemos contestar es cómo cada uno puede llegar al usufructo íntegro de ese órgano principal.

Se excluye toda división de la Tierra, pues, por la división cada cual no recibe más que una parte, pero en cambio necesita el todo. ¿Pueden satisfacerse las pretensiones de los distintos miembros de familia sobre la olla común, rompiéndola y arrojándole a cada uno un fragmento de la misma? Por otra parte, con cada sepelio o cada nacimiento habría que proceder a una nueva división; y sin olvidar que las fracciones son completamente diferentes por su situación, conformación, condiciones climáticas, etc., y que por lo tanto nadie puede ser conformado. Pues si uno prefiere su parte en alguna altura asoleada, el otro busca la proximidad de una cervecería. La división (hoy, por regla general, por sucesión) no considera en cambio para nada estos deseos, y así el amante de la cerveza debe bajar diariamente de su altura asoleada para satisfacer sus deseos cerveceros en el valle, mientras que el otro que ansía esa altura, se atrofia moral y físicamente en el ambiente del valle.

Por la división nadie es conformado, esa división encadena al hombre a su terruño, especialmente en los casos, que son regla general, en que el intercambio de las partes (ventas) es dificultado por impuestos a la venta. Así, por ejemplo, más de uno quisiera cambiar de lugar por razones de salud, otro que está enemistado con el vecindario quizás haría bien, por razones de seguridad, de trasladarse a otra región, pero su bien raíz no lo suelta.

En muchas partes de Alemania el impuesto a la venta importa 1, 2, 3 por ciento, en Alsacia hasta el 5 %. Si se considera que por regla general los bienes raíces en sus $\frac{3}{4}$ partes están hipotecados, esos 5 % de impuesto a la venta constituyen ya el 20 % del primer pago parcial o de la fortuna del comprador. Si entonces un individuo cambia sólo 5 veces de lugar -lo que para el buen desenvolvimiento del hombre no es excesivo- todo su capital de bienes raíces se esfuma en impuestos. Con el impuesto al incremento del valor, propuesto por los reformistas agrarios, que sólo se percibe en caso de venta, el asunto empeora más aún.

Para labradores jóvenes la región extrema norte se presta excelentemente; con los años, cuando el metabolismo alimenticio se torna más lento, se ha de preferir a veces una zona más templada, mientras que los ancianos se sentirán mejor en los países cálidos. ¿Cómo es posible satisfacer con la división del condominio estos y miles de otros deseos? ¿Acaso debe cada cual cargar al hombro su propiedad, como una pieza de equipaje? ¿Deben vender aquí su fracción para volverla a comprar allá? Lo que esto significaría lo sabe todo aquel que no puede prestarle constante atención a la compraventa de tierras, y a quien las circunstancias obligan a enajenar varias veces su parcela. Le sucede lo que a aquel campesino que llevó una vaca a la feria y que tras de una serie de negocios de cambio, regresó finalmente con un canario. Por eso es común que el propietario del suelo deba „esperar la oportunidad“ para la venta. Pero mientras aquí espera la oportunidad para la venta y allá otra para la compra, pasa el tiempo de modo que por lo general debe desistir de las ventajas que el cambio de lugar le reportaría. ¿Cuántos labradores quisieran acercarse a la ciudad para posibilitar a sus hijos talentosos la concurrencia a la escuela, y cuántos otros quisieran huir de su proximidad para criarlos en la naturaleza virgen? Cuánto buen católico ha sido

trasplantado por su heredad a una comunidad protestante y ansía volver a su congregación católica. La propiedad del suelo los priva de todas estas satisfacciones; la propiedad los transforma en perros de cadena, en siervos, en esclavos de la tierra.

Y cuántos otros quisieran labrar el terruño hasta el final de sus días, el mismo campo cuya tierra roturaron desde tiempo inmemorial sus antepasados, y son echados por un acreedor, un usurero o por el cobro ejecutivo de impuestos. Las leyes de protección de la propiedad los expulsan de su propiedad.

Otro que ha heredado „su parte“ del padre y que ha podido pagarles a sus nueve hermanos únicamente hipotecando el 90 % del suelo, ahora es acorralado por el pago de los intereses. Un leve aumento de los salarios, una pequeña disminución de la renta del suelo (que ya puede provenir por la sola rebaja de los fletes marítimos) bastarían para quitarle toda posibilidad de pagar los intereses y hacerlo caer bajo el martillo del rematador. La llamada crisis de la agricultura, de la que fueron víctimas todos los propietarios de bienes raíces de Alemania, fué una consecuencia del endeudamiento por herencia, ligado inseparablemente al sistema de la propiedad privada del suelo.

El „feliz heredero“ de la propiedad privada se mata trabajando, calcula, suda y politiquea sobre cuestiones de estado -su propiedad lo arrastra inexorablemente al abismo.

Consecuencias peores aún para los „partícipes“ tiene la división de la tierra en forma de propiedad corporativa (colectiva) tal como lo es la propiedad comunal y lo aspira el cooperativismo. Al individuo en particular no le es posible la venta de su parte y el abandono de la cooperativa implica la pérdida de la participación. El impuesto a la transacción se transforma en un impuesto a la mudanza del 100 %. Hay comunidades que no solamente no perciben impuestos, sino que encima todavía distribuyen dinero contante. Para no perder estos ingresos más de uno permanecerá en la comunidad, a pesar de que ni las condiciones climáticas, políticas, religiosas y sociales, ni las condiciones del salario y de las cervecerías le agradan. Y estoy convencido de que en ninguna parte habrá tantos pleitos, discordias y crímenes, que en ningún lado debe vivir gente más infeliz que precisamente en esas cooperativas acaudaladas. Además estoy convencido también de que las condiciones de los salarios en estas cooperativas deben ser peores que en otras partes, pues la libre elección de la profesión determinada por las condiciones personales y tan necesaria para el éxito de la actividad profesional, se ve reducida enormemente por la traba que se impone al libre tránsito. Cada cual está supeditado a la industria que se haya podido desarrollar en el lugar, y si quizás alguno de ellos hubiese podido hacer fortuna en el mundo como hombre de ciencia o como profesor de bailes, por no perder sus derechos cooperativistas debe vegetar aquí como triste leñador.

Con los mismos inconvenientes de „la división de la tierra“ tropezamos, aunque en proporción mucho mayor, si repartimos el mundo entre los diferentes pueblos. A ningún pueblo le es suficiente la parte que le ha correspondido, a ningún pueblo le puede ser suficiente esa parte, ya que para su total desarrollo toda nación como todo individuo en particular, debe poder disponer de todo el globo terráqueo. Ahora bien, como esa parte es insuficiente se tratará de aumentar la propiedad por la conquista. Pero para la conquista se requiere potencial bélico, y es una ley corroborada por el desarrollo histórico de los milenios, que el poderío de una nación no crece constantemente en proporción al aumento de su territorio, sino que por el contrario, disminuye con el correr del tiempo, por las continuas conquistas. Por eso resulta también imposible que todos los pueblos del orbe queden alguna vez, por conquista, bajo un dominio único. La conquista por eso se circunscribe a extensiones reducidas, que en otra oportunidad vuelven a perderse. Lo que uno gana por

conquista, lo pierde el otro; y como este otro tiene las mismas necesidades de expansión, se prepara para la reconquista y vigila pacientemente la oportunidad para caer sobre su vecino.

Así, casi todos los pueblos, en una u otra oportunidad, han tratado de conseguir el ansiado dominio total del globo terrestre, pero siempre con el mismo fracaso. La espada, como toda herramienta, pierde su filo con el uso. Y cuántos sacrificios se vuelven a hacer siempre y siempre de nuevo, en aras de estas empresas pueriles. Ríos de sangre, montañas de cadáveres, mares de dinero y sudores. Y ni rastro de éxito. El mapa político de nuestro mundo semeja hoy el sayo de un mendigo, desflecado y lleno de remiendos; nuevos mojones divisores se levantan día a día, y más celosos que nunca todos cuidan su hueso, el pan del mendigo heredado de los padres. ¿Podemos esperar hoy todavía con razones cuerdas, el advenimiento de un conquistador que nos una a todos? Tal esperanza sería insensata. La división conduce a la guerra, y ésta sólo puede remendar. Sus costuras siempre vuelven a abrirse. El hombre necesita *todo el mundo*, *toda* la esfera, y no un harapo remendado. Y esa necesidad fundamental la siente cada individuo, cada pueblo en particular, y mientras no se la haya satisfecho habrá guerra. Hombre contra hombre, nación contra nación, continente contra continente. Debiéndose tener en cuenta, además, que la guerra desatada por tales causas debe producir siempre e invariablemente, los efectos contrarios de lo que los beligerantes anhelaban. Separación en lugar de unión; reducción en lugar de ampliación; abismos en lugar de puentes.

Bien es cierto que más de un burgués se sentirá „más cómodo“ en alguna taberna ahumada, que inseguro y molesto en lo alto de la cumbre de una montaña. También de los antiguos prusianos se dice que muy a disgusto aprobaron la incorporación al Imperio alemán; el nuevo esplendor los deslumbraba; es que la división del suelo había producido una generación de mendigos.

Por eso, ¡fuera con esas herramientas anticuadas y desafiladas, fuera con los cañones, fuera con ese juego de titeres! ¡Fuera con los postes de cerco, con los límites aduaneros, al fuego con el registro de la propiedad! Ninguna división ni despedazamiento de la Tierra, nada de escombros! *Suum cuique*. A todos el todo.

¿Cómo puede satisfacerse esta exigencia, sin comunidad de bienes, sin hermandad estatal universal y sin la abolición de la independencia estatal de los diferentes grupos étnicos? Libre tierra contesta a este interrogante.

Con la realización de esta exigencia, ¿no se le hace accesible a todo individuo toda la tierra ubicada dentro de los límites territoriales y se declara de su propiedad? Por este procedimiento, ¿no se le asigna a cada cual el campo que ansía, no se considera con él todo deseo, más aun, todo antojo, todo capricho? ¿No se aligera por la libre tierra la carga de los bienes de mudanza en todo el lastre de la propiedad privada y se impone la libre emigración no sólo legalmente sino también económicamente?

Veámoslo más de cerca. Un campesino labra con sus muchachos una gran propiedad en la llanura del norte alemán. Pero, como sus hijos no quieren saber nada de la agricultura y se le van a la ciudad para dedicarse a una profesión, la granja le resulta demasiado extensa a nuestro hombre, cuya capacidad de trabajo ha disminuído además por los achaques de la vejez. Quisiera en consecuencia explotar una chacra más pequeña y unir este deseo a un sueño de su juventud: vivir en las montañas. Por otra parte no quiere estar muy lejos de Frankfort, pues sus hijos se han radicado allí. Hoy en día este proyecto sería muy difícil, para un labriego, casi imposible de realizar.

Con libre tierra las cosas cambian. El hombre no tiene bienes raíces, es libre, puede emigrar como ave de paso. Ni siquiera necesita esperar el término de su contrato de arrendamiento, pues pagando cierto importe en concepto de indemnización, puede rescindirlo en cualquier momento. Pide, pues, la lista ilustrada, que los diferentes distritos editan regularmente de las granjas que se arrendarán, y marca las que mejor correspondan a sus necesidades y gustos. No faltará surtido, pues, calculando un término medio de 20 años de arriendo, obtendremos que de cada veinte granjas anualmente quedará libre una, o sean anualmente unos 150.000 establecimientos rurales, con una extensión media de 10 Há., -grandes, pequeñas, para todas las necesidades en la sierra, en el llano, sobre el Rhin, sobre el Elba o el Vístula, en las regiones católicas o protestantes, en círculos conservadores, liberales o socialistas, en la ciénaga, en el arrenal, junto al mar, para ganaderos o plantadores de remolacha azucarera, en el bosque, en la neblina, a orillas de frescos arroyos, en regiones industriales ahumadas, en las proximidades de la ciudad, de la cervecería, de la guarnición, del obispo, de la escuela, en distritos de habla francesa o polaca, regiones para bacilosos, para cardíacos, para fuertes y débiles, viejos y jóvenes, -en resumen, una selección de 150.000 granjas anuales que están a su disposición, que representan su propiedad y que no tiene más que labrar. ¿No podrá decir entonces cada cual que es dueño y señor del Reich íntegro? ¿Qué es lo que le falta todavía para poseer todo el Reich? Total, que no podrá vivir y explotar más de una granja a la vez. Pues poseer significa estar radicado sobre el bien. Aun cuando estuviese absolutamente solo en todo el mundo, tendría que decidirse por un lugar.

Bien es cierto que se le exigirá un arriendo, pero ese importe representa una compensación por la renta territorial, que no es un producto del suelo, sino de la sociedad. Y el hombre tiene derecho al suelo, pero no sobre los hombres. Por consiguiente, si el labrador restituye la renta que él percibe de la sociedad por los precios de los frutos de la tierra, nuevamente a esa misma sociedad, no hace más que cumplir con un trabajo de tesorero, de perceptor de impuestos; su derecho al suelo no es limitado con ello. Devuelve a la sociedad, lo que ésta le pagó por los frutos del suelo por encima de su trabajo. Pero como a su vez el arrendatario es miembro de la sociedad, le corresponderá asimismo parte de los importes de arrendamiento. Quiere decir que ni siquiera paga el arrendamiento; únicamente devuelve las rentas territoriales por él percibidas, a la sociedad para su exacta contabilización.

Tenemos que reconocer pues que, con libre tierra, el derecho de cada individuo sobre la totalidad del territorio alemán se protege y realiza en forma ilimitada.

Pero con la fracción alemana no se ha satisfecho al hombre consciente de su dignidad. Este exige el total, el globo terrestre, como propiedad, como parte inseparable de sí mismo.

Esta dificultad también es resuelta por libre tierra. Supongamos la libre tierra extendida a todas las naciones, suposición que pierde lo que pudiese tener de extraordinario, si pensamos que más de una institución nacional ha pasado los límites del estado para conquistar al mundo. Bien, supongamos que la libre tierra haya sido adoptada internacionalmente, completándose por medio de tratados en el sentido de que inmigrantes de otras naciones se considerarán con idénticos derechos, un hecho que ya hoy en lo que se refiere a las leyes existe en general. ¿Qué falta entonces aun en la realización del derecho de cada individuo en particular a la posesión de toda la Tierra? Desde ese momento todo el mundo constituye su propiedad ilimitada: en cualquier lugar que le plazca puede establecerse (hoy también ya lo puede, pero únicamente si tiene dinero), en forma absolutamente gratuita, pues el arrendamiento que paga, como ya se ha dicho, no se percibe en realidad del suelo, sino como compensación de la renta territorial que él percibe de la sociedad en el precio de sus productos y que le es restituído por los servicios del estado.

Por lo tanto, por la libre tierra todo hombre entra en posesión del mundo entero. Le pertenece: es como su cabeza, su propiedad absoluta, está íntimamente ligada a él. No le puede ser quitada, cortada a raíz de un pagaré protestado, de una deuda hipotecaria, un crédito firmado a un amigo en bancarrota. Puede hacer cuanto le plazca, beber, especular en la bolsa; su propiedad es intocable. Si debe compartir los bienes heredados de sus padres conjuntamente con 12 hermanos, si es hijo único -para la propiedad del suelo estos factores resultan indiferentes-. La tierra continúa siendo su propiedad, independientemente de lo que hace o deja de hacer. Si no hace entrega a la sociedad de la renta percibida en el precio de los productos del suelo, se le nombrará un curador, pero no por ello la tierra deja de ser su propiedad.

Por la nacionalización del suelo, todo niño nace propietario de tierra, y todo niño, sea hijo legítimo o natural, tendrá en la mano la esfera terrestre como el Niño Jesús de Praga. A los negros, a los rojos, a los amarillos, a los blancos, a todos sin excepción les pertenece el mundo indiviso.

Polvo eres y al polvo volverás. Esto aparenta ser poco, pero no ha de subestimarse la importancia económica de este polvo. Pues este polvo es parte integrante de la Tierra que hoy todavía pertenece a los propietarios del suelo. Para ser y crecer necesitas componentes de este suelo; basta ya que te falte una mínima parte del hierro de tu sangre, para que pierdas tu salud. Sin el suelo y (si éste pertenece a los terratenientes) sin permiso de los propietarios del suelo nadie puede nacer. Y no se crea que sea una exageración. El análisis de tus cenizas revela ciertas cantidades de componentes minerales que nadie puede obtener del aire. Estos componentes minerales pertenecieron alguna vez a la tierra o a sus propietarios, de los cuales han sido comprados o robados. Una de dos.

En Baviera la licencia para el casamiento se hacía depender de cierta cantidad de ingresos. El permiso para nacer les es negado legalmente a todos aquellos que no pueden pagar el polvo indispensable para la estructuración de su esqueleto óseo.

Pero sin permiso de los propietarios del suelo tampoco nadie puede morir, pues al polvo volverás y este polvo requiere lugar sobre la tierra, ¿y si el propietario del suelo te niega ese lugar? En consecuencia, quien muere sin permiso en el campo de un propietario, le roba a éste. Es decir que quien no puede pagar su sepultura baja directamente al infierno. De ahí que el proverbio español diga: „No tiene ni donde caerse muerto“. Y la Biblia: „El hijo de los hombres no tiene donde reposar su cabeza.“

Pero entre la cuna y el ataúd está toda una larga vida y sabido es que la vida es un proceso de combustión. El cuerpo es un horno en el que hay que mantener un calor constante si no ha de apagarse la llama de la vida. Este calor es mantenido interiormente por la alimentación y exteriormente por el abrigo y la vivienda adecuados como protección contra la irradiación del calor.

Pero a su vez esos alimentos como también los géneros para la vestimenta y los materiales de construcción pertenecen a los productos del suelo, ¿y qué sucedería si los propietarios de ese suelo te negaran esos productos?

Quiero decir que sin el permiso de los propietarios del suelo nadie podrá comer, vestirse, ni siquiera vivir.

Tampoco esto es en absoluto una exageración. Los americanos les prohíben la inmigración a los chinos; los australianos rechazan de sus costas a todos aquellos cuya piel no sea bien

blanca; hasta los malayos náufragos que llegaron a buscar refugio en la costa australiana fueron nuevamente expulsados sin piedad. ¿Y cómo procede entre nosotros la policía con todos aquellos que no poseen medios para adquirir los bienes del suelo? „Nada tienes, pero vives, luego robas. El calor de tu cuerpo, que sólo puede ser el resultado de un fuego mantenido con productos del suelo, delata tu delito, delata que robas. ¡Marcha a la cárcel!“ Por eso nuestros oficiales artesanos suelen procurarse un fondo pequeño de dinero, la férrea reserva intocable; por eso, conscientes plenamente de su culpa, suelen presentarse con estas palabras: „Disculpe Ud., un pobre viajante.“

Con frecuencia se escucha la frase: „El hombre tiene un natural derecho al suelo“. Pero eso es una tontería, pues del mismo modo podría afirmarse que el hombre tiene derecho a sus miembros. No deberíamos hablar de „derechos“, pues entonces podríamos decir también que el pino tiene derecho a hundir sus raíces en el suelo. ¿Puede el hombre pasarse la vida en un globo? La Tierra pertenece al hombre, constituye una parte orgánica del mismo; así como no es posible imaginar al individuo sin cabeza o sin estómago tampoco nos es posible imaginarlo sin la Tierra. Como la cabeza, la Tierra es también una parte, un miembro del hombre. ¿Dónde comienza en el hombre el proceso digestivo y dónde termina? Este proceso no comienza en ningún lado y tampoco tiene fin, es un ciclo cerrado sin principio ni fin. Las sustancias que el hombre necesita son indigeribles en estado crudo -deben ser previamente preparadas, pasar por una digestión. Y este trabajo previo no lo realiza la boca, sino el vegetal. Éste recoge y transforma las sustancias de modo que en su largo camino por el tubo digestivo resulten nutritivos. Las plantas, con su lugar fijo en el suelo, pertenecen pues lo mismo al hombre como la boca, los dientes y el estómago.

Sin embargo al hombre no le es suficiente, como a la planta, una porción de suelo; él necesita toda la Tierra, y todo hombre pretende toda la Tierra indivisa. Pueblos que viven en valles o en islas o cercados por murallas o derechos de aduana, degeneran y se extinguen. Los pueblos comerciantes en cambio, que vigorizan su sangre con los productos de todo el mundo, se conservan lozanos, se multiplican y conquistan la Tierra. Las necesidades materiales e intelectuales del hombre hunden sus raíces en cada terroncito de toda la corteza terrestre; abarcan la Tierra como los tentáculos de un pulpo. El hombre necesita *todo*, no una parte. Necesita de los frutos de la zona tórrida y los de la templada tanto como los del extremo norte, necesita para su salud aire de las alturas, de los mares y del desierto. Para refrescar el espíritu necesita la relación y la experiencia de todos los pueblos del orbe. Necesita de todo, hasta de los dioses de los diferentes pueblos, como objeto de parangón para sus ideas religiosas. Todo el planeta Tierra, tal como en imponente trayectoria gira alrededor del Sol, es una parte, un órgano del hombre, de cada hombre en particular. ¿Hemos de permitir entonces que algunos hombres ocupen partes de esta Tierra, partes de nosotros mismos, tomen en calidad de propiedad exclusiva y excluyente, construyan cercos y nos alejen con perros y esclavos aleccionados, de partes de la Tierra, nos arranquen miembros íntegros del cuerpo? Este proceder, ¿no resulta acaso una mutilación de nosotros mismos?

Habrá quizás quien no quiera admitir el símil, porque la sección de una parcela no está unida a pérdida de sangre. ¡Hemorragia! ¡Ojalá que no fuese más que una simple hemorragia! Una herida común se cura: se amputa una oreja, una mano, el torrente sanguíneo cesa, la herida cicatriza. Pero la herida que produce en el cuerpo la amputación de una fracción de tierra supura eternamente, no cicatriza jamás. Cada día de vencimiento de intereses vuelve a abrirse siempre de nuevo, y la roja sangre de oro mana a torrentes. El hombre es sangrado hasta dejarlo blanco, se tambalea anémico. La amputación de una fracción de suelo es la más sangrienta de todas las intervenciones, deja una llaga abierta, purulenta, que sólo puede curar con la condición de que el miembro arrancado vuelva a reintegrarse.

¿Pero cómo? ¿No está acaso la Tierra despedazada ya, dividida y repartida? ¿Y no se han extendido ya los correspondientes testimonios que deben ser respetados? ¡No, esto es un disparate, nada más que un disparate!

¿Quién ha extendido estos testimonios y quién los firmó? Yo, personalmente, jamás he dado el consentimiento para que en mi nombre se realice un fraccionamiento de la Tierra, de mis miembros; y ¿qué me interesa lo que otros han hecho por mí, sin mi consentimiento? Para mí todos esos testimonios son papeles sin valor. Yo no he autorizado esa mutilación que me transforma en un lisiado. Por eso reclamo la restitución de los miembros que me han sido robados y declaro la guerra a todo aquel que me retenga una fracción de la Tierra.

„Pero aquí, en estos pergaminos amarillentos, está la firma de tus antepasados!“ Muy bien, efectivamente leo allí mi nombre, pero si ese nombre ha sido falsificado, ¿quién lo sabe? Y aun si la firma fuese auténtica, para lo cual falta hasta la posibilidad de la prueba, veo al lado de la firma un agujero que proviene del puñal, con el que fué forzada esa firma, pues nadie que no esté en inminente peligro de muerte, sacrifica alguno de sus miembros. Hasta el zorro se corta una pata a dentelladas, pero únicamente si ha caído en una trampa. Y finalmente, ¿alguien está obligado hoy a reconocer las deudas de sus antepasados? ¿Deben los hijos purgar los pecados de los padres? ¿Pueden los padres mutilar a los hijos, puede el padre vender a su hija? Disparates, todos disparates.

A los hijos de los alcoholistas se les nombra un tutor; ¿y quién no nos dice que todos los testimonios del registro de propiedad no hayan sido firmados en plena embriaguez? Por cierto se quisiera creer que nuestros antepasados vivieron constantemente alcoholizados! Beodos habrían sido los que malgastaron la Tierra, bebedores como los antiguos germanos que, en la embriaguez, arriesgaban a la mujer y a los hijos. Únicamente sujetos degenerados por el alcohol se venden a sí mismos o a sus miembros, sólo individuos envilecidos pueden haber firmado voluntariamente los testimonios de propiedad. Piénsese solamente que de la Luna bajara un individuo con una botella de aguardiente para comprar aquí campos para su satélite. ¿Se le permitiría llevarse partes, grandes o pequeñas, de esta Tierra? Y sin embargo es completamente lo mismo si la Tierra es llevada a la Luna, o si toma posesión de ella el propietario del suelo. De todo modos éste, después de haber percibido la renta territorial, no deja nada más que campos yermos y desiertos. Si nuestros propietarios del suelo, con el éxodo de capitales, arrollasen toda la capa fértil de Alemania y la llevaran al extranjero, al pueblo le resultaría indiferente. A pesar de la escasez y del hambre, los terratenientes rusos que en París llevaban una vida fastuosa, continuaron exportando cantidades enormes de cereales de Rusia, de modo que hasta los mismos cosacos sufrieron la estrechez y para mantener el orden fué necesario un decreto prohibiendo la exportación.

¿Puede suponerse entonces que las firmas en el registro de propiedad hayan sido obtenidas en otra forma que no sea la violencia de un puñal, la exacción o el engaño por la botella de aguardiente? El catastro es el álbum de los criminales de Sodoma y Gomorra, y si algún propietario del suelo quisiese asumir la responsabilidad por los actos de sus antepasados, habría que encarcelarlo de inmediato por defraudación y exacción.

Jacob defraudó a su hermano todo el campo de pastoreo por un plato de lentejas, cuando éste, desfalleciente, regresaba de la cacería de lobos. ¿Hemos de otorgar a esta usura la consagración moral, impidiéndoles por la policía el usufructo de ese campo de pastoreo a los descendientes de Esaú?

Empero, no necesitamos remontarnos hasta Esaú para descubrir el origen de nuestros testimonios. „La colonización de la mayoría de los países se inició primitivamente por vía de

la ocupación, de la conquista, y aún más tarde, con harta frecuencia, ha sido la espada la que ha vuelto a modificar la división existente" (1).

¿Y cómo se realiza hoy en día, ante nuestros propios ojos, la ocupación de una nación? Por una botella de aguardiente para sí y un vestido de colorinches para su esposa, el rey negro de la tribu de los hereros vendió las tierras que él había arrebatado a los hotentotes. Millones de hectáreas, todo el campo de pastoreo para su ganado. ¿Sabía él lo que hacía cuando, con el aguardiente en la cabeza, estampó la traicionera X debajo del documento? ¿Sabía él que, desde ese momento, ese documento sería guardado como valioso testimonio, como si fuese una reliquia, en una caja fuerte y que sería vigilado día y noche por una guardia? ¿Sabía él que desde ese entonces con todo su pueblo sería clavado sobre esa rústica cruz, y que a partir de allí debería pagar una renta por cada una de sus vacas, él, sus hijos, sus nietos, hoy, mañana, eternamente? No lo sabía cuando dibujó sobre el documento la señal de la cruz, que había aprendido de los misioneros. ¿Cómo podría ser posible acaso que con la señal de Cristo fuese defraudado y robado? Y si conocía la significación del documento, ¿por qué no se colgó a ese canalla de la primera rama que se encontrara, por traidor de su pueblo? Pero no lo sabía y resulta evidente que así debió ser, pues cuando fué llevado a la práctica el contenido del pacto, se levantó en armas para expulsar a la „canalla falaz“. (En los diarios alemanes se calificaba a los infelices nativos que luchaban en la „guerra de su libertad“ con las armas que podían, por regla general de asesinos incendiarios, ladrones, miserables, etc.) Claro está que lucharon en vano, pues entonces se realizó una verdadera cacería y los pocos que no fueron exterminados, fueron acorralados en el desierto donde morirían de hambre (véase el informe público del general Trotha).

El territorio en tal forma ocupado, de acuerdo con el informe oficial, ha sido distribuído de la siguiente manera (2):

1. Sociedad Colonial Alemana para Africa del Sudoeste	135.000 Km ²
2. Sociedad de Colonización	20.000 Km ²
3. Sociedad Hanseática de Tierras, Minas y comercio	10.000 Km ²
4. Sociedad de minas y tierras de cacao	105.000 Km ²
5. Africa del Sudoeste, Cía. Ltda.	13.000 Km ²
6. Territorios de Africa del Sur Ltda.	12.000 Km ²
Total	295.000 Km ²

¡Igual a 30 millones de hectáreas de tierra!

¿Y qué habrán dado estos seis adquirentes por las 30 millones de hectáreas de tierra? Un aguardiente, un plato de lentejas. Y así sucedió y sucede en Africa, en Asia, en Australia.

En Sudamérica se ha procedido con mucho mayor sencillez, se economizó el documento con la X de firma: Se envió al general Roca, más tarde Presidente de la Nación, con una partida de soldados a enfrentar a los indígenas, para expulsarlos de los fértiles campos de pastaje de la pampa. La mayoría fué baleada, las mujeres y niños fueron llevados a la capital como sirvientas baratas y el resto fué expulsado más allá del río Negro. El territorio fué dividido y adjudicado luego a los soldados, que por regla general no tenían nada más urgente que hacer, que vender sus derechos por aguardiente y paños de color (3).

Así y no de otra forma, se originaron los „sagrados e intangibles derechos“ de los actuales propietarios del suelo mejor y más fértil que quizás exista en el mundo entero. Campos en los que retozan millones de ovejas, caballos y vacas; el territorio para todo un pueblo nuevo

que ya está en formación, se encuentra hoy en poder de un puñado de personas que no han dado por él más que una botella de aguardiente.

En América del Norte, tierras colonizadas recientemente, estaban por lo general despobladas. Cada cual podía tomar cuanto necesitara. Toda persona adulta, hombre o mujer, tenía derecho a 160 acres de tierra, de modo que una familia con 6 hijos mayores, tenía derecho a 1.000 acres, igual a 400 hectáreas. Obligándose a plantar algunos árboles y cuidarlos, cada persona podía tomar posesión de la doble cantidad de acres (o sean 320). Después de algunos años (6) se extendían los títulos de propiedad y el campo era vendible. Por la compra de estos „lotes colonizables“ por poco dinero (pues por una cosa que sin más trámites podía tomarse en todas partes en posesión, no podía exigirse mucho) se fueron formando después las estancias gigantescas de miles de hectáreas. Precio: una botella de aguardiente, un plato de lentejas. En esta forma dos labradores luxemburgueses, los señores Müller y Lux, poseen en California un establecimiento rural de tal extensión, que Prusia y Lippe tendrían cómoda cabida en él. Precio: una botella de aguardiente, un plato de lentejas.

El ferrocarril Northern Pacific obtuvo del gobierno gratuitamente la concesión para construir el ferrocarril, y además todavía la mitad de los campos que se extienden a derecha e izquierda de la vía, 40 millas campo adentro. Piénsese bien: ¡40 millas a derecha e izquierda de todo el ferrocarril de 2.000 millas de longitud! ¿Precio? ¿Un aguardiente? No, menos aún que un aguardiente, ¡gratis!

Con el ferrocarril Canadá-Pacific sucede algo parecido. En el folleto editado por esta empresa. „La nueva ruta mundial al oriente“, se lee en la página 5: „La Compañía se encargó de la construcción de las 1920 millas, obteniendo en cambio del gobierno una serie de privilegios y franquicias valiosas, además, 25 millones de dólares en efectivo, 10 (digo y escribo Diez) millones de hectáreas de tierra cultivable y 638 millas de vía férrea ya terminada.“

Quien crea ahora que el precio de estas concesiones lo constituiría el ferrocarril por construirse, está en un craso error. El folleto mencionado dice, que todo el ferrocarril será propiedad de la compañía. Pero y entonces, así nos preguntaremos, ¿dónde está la compensación por los 10 millones de hectáreas de campo, los 25 millones de dólares en efectivo, las 638 millas de vías férreas terminadas que, además por las valiosas franquicias, que le fueron obsequiados? Respuesta: un aguardiente, un plato de lentejas, el peligro de pérdida (riesgo) de los intereses del capital invertido.

Así, de un solo plumazo, 10 millones de hectáreas de tierra cultivable pasaron a propiedad privada, en una de las naciones más feraces, más hermosas y más sanas. Ni siquiera se habían molestado de observar las tierras que debían regalarse. Recién durante la construcción del ferrocarril se „descubría“ la extraordinaria fertilidad del terreno, la magnificencia del paisaje, la riqueza en hulla y minerales. Y esto no sucedió en Africa, sino en el Canadá, tan renombrado por lo demás por su excelente administración.

Es así como se produce hoy la propiedad particular en países de los cuales Europa depende como de sus propios campos.

Y ahora, que sabemos cómo se forma la propiedad particular actualmente, ¿seguiremos investigando cómo se formó antaño? „Peor es menearlo“, dicen los españoles cuanto más se remueve, peor es. ¿Hemos de preguntarle a la Iglesia a qué temperatura se había hecho subir el calor del infierno, cuando la moribunda legó su bien rural a la Iglesia? ¿Les preguntaremos a los condes, príncipes, barones, por qué medios de alta traición conseguían

del emperador débil, enfermizo trocar el feudo que los obligaba al servicio de las armas, en propiedades libres de cargo? ¿Cómo aprovechaban la magnífica oportunidad de una incursión de algún vecino rapaz, para arrancar al emperador privilegios y propiedades? „Peor es menearlo.“ Hede si se lo revuelve. ¿Hemos de preguntarles a los lores terratenientes ingleses cómo se las arreglaron para obtener propiedades particulares en Irlanda? Robo, asesinato, alta traición y captación, esas serían las respuestas a tales preguntas. Y quien no esté del todo satisfecho con estas respuestas, a ése le darán la información deseada completa sobre el origen de la propiedad privada del suelo, las viejas leyendas y canciones de bebedores, la desastrosa decadencia, física y moral, de la raza. Se convencerá de que nuestros antepasados fueron una caterva de borrachos, que malgastaron la heredad de sus sucesores y se preocuparon un comino de la suerte de las generaciones venideras. Después de nosotros, el diluvio -ése era su lema.

¿Y nosotros tendremos que mantener esas „venerables instituciones tradicionales“, que estos alegres señores nos han creado, en señal de piadosa reverencia por las botellas que ellos vaciaron al crearlas, por la sangre infecta, por los miembros contrahechos que nos legaron?

Las obras de los muertos no han de ser determinantes para nosotros; cada era tiene su propia misión que cumplir, y por otra parte lo suficiente que hacer con ella. La hojarasca muerta caída de los árboles, la barre el vendaval de otoño; el topo muerto en el camino, el estiércol del ganado que pasta, lo entierran los escarabajos, en fin, la naturaleza se encarga que lo fenecido sea destruído para que la Tierra se conserve fresca y lozana. La naturaleza odia todo cuanto recuerde a la muerte. Hasta ahora nunca he observado que el esqueleto emblanquecido de algún pino seco, sirva de sostén y escala a las generaciones nuevas que surgen. Antes que la semilla germine, ya el huracán ha tumbado al árbol seco. A la sombra de los árboles viejos no puede desarrollarse la generación joven; pero ni bien los viejos han caído, ya todo crece y se desenvuelve.

Sepultemos entonces también con el muerto, sus obras y sus leyes. Erigid con los viejos testimonios y catastros una pirca y colocad al muerto encima. El ataúd es un lecho malo, excesivamente estrecho, y ¿qué son las leyes y los registros de propiedad para nosotros sino ataúdes en los que descansan los restos espirituales de nuestros antepasados? ¡Al fuego entonces con esos trastos enmohecidos! ¡De la ceniza, no del cadáver, renace el ave fénix!

(1) Anton Menger: El derecho al rendimiento total del trabajo, 4ª. edición, pág. 2.

(2) Deutsche Volksstimme, 20 de diciembre de 1904.

(3) En el „Hamburger Fremdenblatt“ del 22 de diciembre de 1904 hallo la siguiente información: Latifundios en la Argentina: Hamburgo, diciembre 22. De acuerdo con un informe del Cónsul General en ésta, se han realizado recientemente ventas de grandes extensiones de tierra en la Argentina, que demuestran palpablemente el notable aumento del valor de los bienes raíces de esta nación. Antonio Devoto compró de la compañía inglesa South American Land Company, una estancia en el territorio de la Pampa de 116 leguas, con 12.000 vacunos, 300.000 ovejas, etc. por 6½ millones de pesos - unos 50.000 pesos por legua de 2.500 Há. José Guazzone, llamado el rey del trigo, compró en el distrito Olavarría de la prov. de Bs. Aires, 5 leguas por 200.000 pesos c/u. La Jewish Colonisation Society compró 40 leguas, parte en Pigüé, parte en la Pampa central, al precio de 80.000 pesos la legua, que el vendedor, señor Federico Leloir había adquirido en el año 1879 en 400 pesos por legua. Todos estos campos de la Pampa, que en 1878 fueron librados de indígenas, se vendieron públicamente por el Gobierno a razón de 400 pesos la legua de 2500 Há. Se prestan especialmente para la ganadería y su valor ha aumentado desde entonces de 150 á 200 veces, un buen índice de la prosperidad y el porvenir de esta nación. Debe observarse a este respecto que el aumento de precios calculado en 200 veces, es en realidad considerablemente mayor. Los 400 pesos por legua de 2.500 Há. eran pagaderos en moneda corriente, de la que

entraban 30 en un peso actual. El aumento de precio es pues $30 \times 200 = 6.000$ veces. ¿Se dice que los soldados vendían sus asignaciones de campo por cajas de fósforos!

6. Lo que no puede la libre tierra

Aun cuando las consecuencias que la nacionalización del suelo acarrearán son graves, no se deben exagerar sus efectos.

Libre tierra no es por cierto un sanalotodo, como algunos creen. Henry George era de opinión de que con libre tierra desaparecerían también el interés, los estancamientos económicos (crisis), la desocupación. Bien es cierto que no defendió esta opinión con la decisión y la riqueza de pensamientos con los que apoyó su exigencia principal, y en esta tibieza hemos de ver la prueba de que él mismo tenía aún graves dudas y que carecía de una visión clara en estas cuestiones. Pero sus discípulos ya no tienen estas dudas.

En Henry George no eran mucho más que opiniones o dogmas; en cambio en sus discípulos, los llamados reformistas agrarios (georgistas) han llegado a ser principios indiscutibles. Únicamente Michael Flürscheim constituye la excepción, por lo que fué distanciado a su vez por todos los demás reformistas, a pesar de haber sido él quien supo dar nueva vida a la idea de la reforma agraria en Alemania. Seguramente la mejor prueba de que las opiniones de George sobre interés y crisis son conceptuadas por sus discípulos como verdades incuestionables, *con* las cuales se piensa, pero siendo considerada una deserción de la teoría, pensar *sobre ellas*.

La libre tierra influye sobre la distribución de los productos; pero en la desocupación y en los estancamientos económicos (crisis) no se trata de cuestiones de distribución, sino de cuestiones del trueque (o del comercio), y asimismo el interés, si bien influye mucho más poderosamente aun que la renta territorial en la distribución de los productos, no es sino una cuestión de trueque; pues la actividad que determina el monto del interés, vale decir la oferta de mercancías en existencia, disponibles, a cambio de otras de producción futura, es un trueque, nada más que un intercambio.

En la renta del suelo, por el contrario, no se realiza ningún trueque; el rentista territorial embolsa simplemente la renta, sin dar nada en cambio. La renta del suelo es una parte de la cosecha, no es ningún cambio; por tal razón la investigación del origen de la renta territorial no puede darnos ningún punto de referencia para resolver el interrogante del interés.

Las cuestiones de la desocupación, de los estancamientos económicos (crisis) y del interés, sólo admiten respuesta si se investigan las condiciones bajo las cuales es en general posible efectuar el intercambio. Esta investigación no la ha hecho George, ni los reformistas agrarios alemanes. Por eso les es absolutamente imposible dar, para el interés, los estancamientos económicos (crisis) y la desocupación, explicaciones plausibles. La teoría del interés de George, que aún hoy embrolla las cabezas de los reformistas agrarios, es una teoría llamada de fructificación, increíblemente tosca y, lo mismo que su teoría de las crisis (desproporción entre consumo e ingresos de los pudientes), tan superficial como aquélla, es incapaz de explicar una sola de las manifestaciones que acompañan al interés, a la desocupación y a las crisis.

Y éste ha sido hasta ahora el punto débil del georgismo. Por un lado la afirmación de que la reforma agraria soluciona por sí sola toda la „cuestión social“, y por otra parte la incapacidad de dar a los perjuicios más graves de nuestra economía social una explicación satisfactoria, que resista a la crítica severa. Y no sólo una explicación habrían tenido que dar los georgistas, sino también el medio para eliminar los citados perjuicios de nuestra economía social. A los obreros empero, a los que los reformistas agrarios quieren ofrecer la salvación de su terrible situación no se les ayuda con la sola nacionalización de la renta territorial.

Ellos quieren el rendimiento íntegro del trabajo, es decir la eliminación de la renta territorial y de los intereses del capital, y además una economía social que haga imposible los estancamientos económicos (crisis) y la desocupación.

Esta exageración de la eficacia de la nacionalización del suelo le ha infligido un daño incalculable a todo el movimiento.

Investigaremos ahora las circunstancias por las cuales se producen el interés, los estancamientos (crisis) y la desocupación, y analizaremos los medios que han de aplicarse para eliminar estos inconvenientes. Se trata de cuestiones que tienen pésima fama, que figuran entre los más intrincados de todos los problemas de economía social. Empero este asunto no es tan grave. Las cuestiones sólo han sido científicamente enredadas; en realidad están prolijamente colocadas una al lado de la otra, sólo es menester comenzar por el extremo que corresponde, para ir alineándolas.