

Título original: Die natürliche Wirtschaftsordnung durch Freiland und Freigeld
Silvio Gesell.

Traducción de Ernesto Gesell, revisada.

Diseño editorial: Telomaqueto | info@telomaqueto.es

Publicado por: Editorial Hurqualya
editorial@hurqualya.com
Mayo 2008

1ª edición, 2008

ISBN: 978 - 84 - 936082 - 2 - 4

Depósito Legal:

EL DINERO TAL CUAL ES
(EL ORDEN ECONÓMICO NATURAL-I)

SILVIO GESELL



ÍNDICE

PRÓLOGO	7
EL DINERO TAL CUAL ES	25
Introducción	27
1. De cómo se nos revela la existencia del dinero	31
2. La necesidad imprescindible del dinero y la indiferencia del público frente a la materia del mismo	36
3. El supuesto “Valor”	41
4. ¿Por qué puede hacerse dinero de papel?	49
5. La seguridad y el respaldo del papel-moneda	72
6. ¿Qué precio ha de alcanzar el dinero?	85
7. La determinación exacta del precio del dinero	88
8. ¿Cómo se obtiene el precio del papel-moneda?	98
9. Influencias que actúan sobre la oferta y la demanda	104
10. La oferta de dinero (La demanda de mercancías o simplemente la demanda)	113
11. Las leyes que rigen la circulación monetaria actual	121
12. Las crisis económicas y la manera de evitarlas	141
13. La reforma de la emisión fiduciaria	143
14. ¿Intercambio sin dinero efectivo?	155
15. La medida para la bondad del dinero	159
16. ¿Por qué falla frente al dinero la llamada Teoría Cuantitativa Primitiva?	164
17. ¿Oro y Paz?	167
18. ¿ Es el oro compatible con la Paz Social e Internacional?	170

PRÓLOGO

Dinero y Globalización

“Creo que el porvenir aprenderá más de Gesell que de Marx.” Estas palabras, nada menos que de John Maynard Keynes, se han utilizado a menudo como credencial para el autor que aquí nos ocupa; si bien con el tiempo el número de los que creen que Marx tenía algo que enseñarnos sobre economía se ha reducido, por fortuna, drásticamente. Más allá de la famosa cita de Keynes, cualquier comparación entre Marx y Gesell se aventura alegremente en el despropósito: Gesell jamás se presentó como una alternativa a Marx, por la sencilla razón de que Gesell nunca consideró al dogmatismo marxista ni como alternativa ni como referencia.

Silvio Gesell, 1862-1930, empresario, reformador social y economista, nació en Sankt Vith, hoy Bélgica y entonces parte de Alemania, de padre prusiano protestante y madre valona católica. Se dedicó desde muy joven al comercio, primero como agente de otras firmas, y luego como comerciante autónomo de éxito, fundando en Argentina la conocida “Casa Gesell” de artículos para bebés. Fue partiendo de esta experiencia como comercial en distintos países, y a resultas de la inestabilidad de diversas monedas nacionales a finales del XIX y comienzos del siglo XX, que pronto se sintió profundamente preocupado por las posibilidades de las reformas monetarias, datando de 1891 su primer artículo sobre el tema.

Tanto por sus retratos de juventud como de madurez, se reconoce inconfundible en Gesell la llama del encendido idealista; pero a diferencia de tantos ideólogos infatuados sobre los que se cierne un aire de tormenta y amenaza, nuestro autor era un hombre fundamentalmente sano. Le agradaban el trato humano y las relaciones comerciales cuando están gobernadas por la franqueza; como le agradaba el trabajo en el campo y las tareas de la granja que le permitían la introversión requerida para la gestación de sus ideas. Llamativo es también el enorme grado de confianza que muestran sus escritos en la capacidad creadora del individuo y la comunidad cuando se permite el libre juego de fuerzas.

Gesell, pacifista y vegetariano convencido, se consideraba un ciudadano del mundo; creía que el planeta y su tierra debe pertenecer a aquellos que la habitan, con independencia de razas, géneros y credos. Su pensamiento económico intenta no alejarse del interés individual y del sano egoísmo como motores indudables de la producción. En vez de cambiar radicalmente las condiciones de producción, de lo que se trataría es de dar una base mucho más sólida a las condiciones de igualdad para todos que la que el capitalismo al uso hace realmente posibles. Gesell no se propone en absoluto igualar a los individuos por arriba, lo que no se conseguirá jamás, ni mucho menos en los contrahechos regímenes que lo proclaman; lo que demanda principalmente es que los ya privilegiados no limiten innecesariamente y de forma abusiva la circulación de bienes a través de la retención del dinero.

Gesell escribió en el periodo final del sistema conocido como “Patrón Oro” de respaldo de la moneda, que se hundía definitivamente con la Primera Guerra Mundial. Este contexto de polémica con el patrón oro y el bimetalismo –respaldo en oro y plata- pueden inducir a creer, en la lectura más superficial, que las ideas de Gesell han periclitado y están definitivamente superadas, pero nada sería más lejano de la realidad. El tema de fondo en Gesell no es la sustitución del patrón oro, sino el control de la moneda por los sectores que viven de la especulación y de la renta; y en esto, la situación actual es incluso mucho más inextricable y opaca que en la época del patrón oro, que fue también la edad de oro de la economía industrial. Por lo demás, la crítica del patrón oro viene aparejada con la indispensable crítica de la teoría del valor intrínseco, de la que dependían crucialmente las elucubraciones económicas de Marx.

“El orden económico natural –por la Libremoneda y la Libretierra”, principal obra de Gesell, vio la luz en 1916, en plena Gran Guerra. Esto explica el dramatismo de tono que puede apreciarse en diversas partes del libro, así como en varios de los prefacios que el autor escribió para las sucesivas ediciones. Pero piénsese que muy poco más tarde, en 1923, tuvo lugar la tristemente famosa hiperinflación alemana que tan devastadoras consecuencias habría de traer para el país, y que desencadenó en gran medida la ominosa serie de sucesos que desembocarían en la Segunda Gran Guerra.

Como en casi todos sus escritos, Gesell abogaba en esta obra por la facilitación de una “economía de mercado sin capitalismo”. Para la inmensa mayoría, ambos términos han venido a convertirse en sinónimos, pero Gesell intentó toda su vida mostrar que eran más bien antagónicos. El dinero, es el comodín de la baraja para el intercambio de servicios y mercancías; él mismo es mercancía, aunque con la ventaja sobre el resto de las mercancías de que se intenta aislar del deterioro al que están expuestas todas ellas. Es en este sentido que el dinero, como el oro, representa un tiempo ganado sobre la destrucción por el tiempo de todas las cosas, hombres incluidos. De aquí surgió bien pronto la idea del interés y de la usura. ¿Pero quién paga la ventaja de este comodín? Unos se benefician en extremo de esta función pública, y otros pagan con su sangre y sudor lo que sólo tiene sentido como común utilidad.

Quienes tienen abundancia de mercancía de dinero pueden exigir interés y tienen el privilegio de controlar la continuidad del flujo económico. Para reducir este privilegio, el dinero debería tener un costo de conservación como cualquier otra mercancía. Empeorar el dinero como mercancía es mejorarlo como medio de cambio, haciéndolo más asequible para todos. De aquí surgió la idea de Gesell de una libremoneda con devaluación automática que desaliente la acumulación, estimulando inversiones y gastos: un dinero “sellado” con una pérdida de un uno por mil semanal y un 5,2 anual. Esta fue la estimación de Gesell para el costo de un dinero realmente líquido y asequible.

Si la moneda es indiscutiblemente una función pública y un logro sustentado por los afanes e intercambios de toda la comunidad, es completamente legítimo un gravamen sobre el dinero retenido en pro de su circulación. En tal situación, la tasa de interés tenderá a cero y el crédito estará a disposición de las necesidades emprendedoras de los individuos. Tampoco haría falta prohibir el interés de los préstamos, puesto que éste se reduciría al mínimo por las reglas de la oferta y la demanda.

Considerando su edad y su favorable posición económica, no fue poco lo que Gesell arriesgó en aquella coyuntura tan incontrolable y peligrosa. Tras acabar la Primera Gran Guerra, la efímera República Independiente de Baviera con las mayúsculas

contradicciones de Eisner y Niekisch reclamó a Gesell como Representante Popular de Finanzas. Gesell, con 57 años, aceptó y eligió para su equipo a economistas y matemáticos competentes, redactando a continuación una ley para la creación del dinero libre o *Freigeld*. Pero en el ambiente de debacle de la posguerra estas cosas no iban a durar. Gesell estuvo 7 días en su cargo y la mal llamada “República Soviética” de Munich tuvo un sangriento final, primero con el asesinato de Eisner y luego con la del filósofo de la cultura Gustav Landauer, que había aceptado el ministerio de educación. Landauer, amigo y próximo de Gesell, fue pateado por las botas de los soldados en una salvaje masacre. “Matadme, para que pueda pensar que sois seres humanos”, se cuenta que fueron sus últimas palabras antes de ser tiroteado y que su cuerpo desnudo fuera arrojado a la lavandería.

Gesell, acusado de “alta traición”, permaneció varios meses detenido hasta su juicio por una corte muniquesa; él mismo realizó su propia defensa aduciendo que había asumido el cargo en atención al deber cívico y no por afinidad ideológica con la República. Consiguió la absolución, pero Suiza le negó el retorno a su propia granja en Neuchâtel. Los años siguientes pasaron entre Alemania y Argentina, para terminar sus días en Oranienburg, cerca de Berlín, un 11 de marzo de 1930. Ni aun después de los incidentes de Baviera renunció Gesell a la aplicación de sus ideas, que procuró introducir a pequeña escala en diversas localidades centroeuropeas, y que a menudo demostraron un funcionamiento ejemplar. Ocurría que el clima de crecientes tensiones políticas, que culminaron con la llegada al poder de los nacionalsocialistas, no estaba por la labor de permitir que florecieran semejantes experimentos.

La defensa que hizo Gesell ante el tribunal de Munich ha de aceptarse como sincera, pues contiene sobreentendida la única ilusión que pudo motivarlo: la ilusión de demostrar la utilidad de sus ideas. Por lo demás, nuestro economista, como Landauer y como tantos otros colaboradores y participantes, sabían de antemano que la República de los Consejos de Baviera, en principio una tentativa antiautoritaria y libertaria, nacía ya condenada por las circunstancias, y que la única esperanza que podía abrigarse era que el ensayo durara el mínimo indispensable como para que fuera cuando menos entendido. Fue la toma

del mando de la República por los comunistas, quienes procedieron en su más clásico estilo de asesinatos y expropiaciones forzosas, lo que provocó la consiguiente brutal reacción del ejército. La asociación de Gesell con los bolcheviques, que muchos han hecho, sólo puede deberse a la mala fe o la ignorancia. En cuanto a los experimentos posteriores, más reducidos, como el de Wörgl en Austria, que sí tuvieron un poco más de tiempo para el éxito, también terminaron arrumbados y anegados por la mortífera corriente que arrastraba al mundo a la guerra. En el caso de Wörgl en 1932, ante las demandas de cientos de municipios por implantar el mismo sistema en plena depresión, fue el mismo gobierno el que, sintiendo amenazado el monopolio de su banco central, prohibió su continuación, abortándolo deliberadamente.

Fueron estos experimentos a pequeña escala los que llamaron la atención de economistas tan prestigiosos como el americano Irving Fisher, que no dudó en señalarlos ante los responsables del gobierno americano como un ejemplo a considerar en los años de la Gran Depresión. Es decir, Fisher incluso llegó a apoyar la idea popularmente conocida como “dinero en estampitas” de Gesell, otro nombre para el dinero sellado, “evanescente”, u “oxidable”. Ciertamente, en unas circunstancias tan perturbadas, no escasearon los “curanderos” de la economía, y el mismo Fisher, tan poco infalible como cualquier economista, apoyó decididamente un buen número de ideas infundadas y aun ridículas.

Los economistas actuales que se preguntan cómo sus más ilustres predecesores en la primera mitad de siglo –Keynes, Fisher, Schumpeter– se pudieron tomar en serio las ideas de Gesell y reconocer su originalidad, parecen querer olvidar la gravedad de los problemas de aquella época; pero también los que no quieren olvidarla parecen querer decirnos que propuestas como las de Gesell sólo tendrían valor como remedios desesperados –para circunstancias completamente ajenas a las de la reciente pujanza económica. Evidentemente, nadie debería desear que vuelvan a reproducirse semejantes circunstancias para que unas u otras ideas vuelvan a tener “vigencia” –y si hay quienes lo desean, podemos estar seguros de que nada bueno puede esperarse de ellos. La cuestión para nosotros, entonces, es hasta qué punto Gesell estaba enunciando o no una verdad fundamental para la

economía y el sano desenvolvimiento del individuo y la sociedad –independientemente de las cambiantes circunstancias.

Con el beneficio de la distancia y el perfeccionamiento de la ciencia económica, que en los aspectos “técnicos” no es posible negar, hoy es fácil señalar algunos importantes errores, excusables por lo demás en un auténtico pionero. Por ejemplo, hoy sabemos que las tasas de interés no responden solamente a cuestiones monetarias –otra cosa es que estemos hoy en condiciones de dilucidar la compleja “estructura” efectiva del interés. También podrían señalarse otros puntos cuestionables, que no podemos entrar a analizar en una introducción tan breve. Pero, por otro lado, no sabemos ni de un solo economista vivo o muerto que para señalar algo importante no haya cometido una serie de negligencias y omisiones –va de suyo que cualquier teoría económica es siempre simplificación.

Los economistas modernos ortodoxos que tienen a bien analizar las ideas de Gesell –normalmente para refutarlas, claro está– han alegado que el sistema del dinero sellado sólo puede funcionar gracias a la confianza, y que tal confianza no puede extender su alcance más allá de la pequeña escala y el régimen local. Ignoramos si esto pretende ser una refutación o una humorada, puesto que cualquier moneda y cualquier actividad económica, a cualquier escala, depende críticamente de la confianza. Que se lo pregunten a los analistas de las crisis. Por lo demás, el mismo Gesell era bien consciente de que un sistema como el que propugnaba siempre se ahogaría a pequeña escala, y reclamaba una suerte de internacionalización pacífica, en las antípodas de la internacionalización conquistadora y predatora que con tanto lujo de detalle ha exhibido el capitalismo moderno.

De hecho tal vez la forma más sofisticada de las guerras del capital son las propias guerras monetarias, las guerras entre las monedas que los bancos centrales intentan gobernar. Los economistas empiezan a reconocer que el margen de maniobra en la política monetaria de los bancos centrales, su capacidad de control, se está reduciendo drásticamente con el proceso de globalización que ellos mismos alentaron. Bien pronto podríamos encontrarnos con situaciones verdaderamente inesperadas para la confianza instituida a gran escala, justamente cuando capacidad de control y confianza dependen críticamente la una de la

otra. Por añadidura, las actuales crisis de liquidez en los países más “liberales” y prósperos –países como los Estados Unidos o Gran Bretaña– nos están demostrando palmariamente cosas hasta hace poco tan increíbles como la crítica dependencia de sus economías de efectivos extranjeros, como los de los saudíes o chinos. Nadie se atreve a predecir hacia dónde nos conduce a la larga esta espiral. Y esta es una partida lenta.

Aun con sus omisiones y carencias, la doctrina económica de Gesell nos parece sana y objetiva en lo fundamental. Es por esto que no podemos olvidarla, incluso cuando las circunstancias actuales hagan imposible su puesta en práctica. Creemos que mantiene un grado muy importante de verdad, no sólo con respecto a cómo deberían ser las cosas, sino también a cómo son en cualquier caso, independientemente de nuestros “intereses”. Y es posible que nos acordemos de las doctrinas sanas y de su “fuerza moral” justamente cuando nuestros países, ya en franca desventaja, no tengan una capacidad real de adoptar sus propias medidas autónomas. A largo plazo, este escenario es tanto más probable cuando los economistas ya están suficientemente ocupados con gestionar el complicadísimo equilibrio de las exigencias inmediatas. Los inversores cuentan con otro calendario.

Lo cierto es que Occidente nunca tuvo una oportunidad como la de Bretton Woods (1944) para establecer una base sana de la economía, y mucho nos tememos que nunca más volverá ya a tener otra igual. Se decidió allí contemporizar con los grandes intereses inversores, dejándole al indispensable capítulo de la buena voluntad la doctrina envenenada de que el interés general se alcanzaría por el crecimiento bruto de la economía. En eso es en lo que todavía estamos, pero la economía de Bretton Woods está sometida a la implacable erosión de todos los arbitrios humanos, y su tiempo, como el de todos los arbitrios humanos, pasará. Incluso parece haber cumplido la mayor parte de su ciclo. ¿Qué vendrá a sustituirla?

El dinero no es “tan viejo como el mundo”; de hecho es una innovación muy reciente de la humanidad, y por cierto, una innovación inacabada. Eso es lo que nos recuerda continuamente Gesell, para el que la moneda, en sí misma, es cualquier cosa menos una maldición. Y para Gesell la libremoneda, el llamado “dinero neutral” sería la forma definitiva, funcionalmente perfec-

ta, que culminaría su evolución. Las monedas “interesadas”, siervas diligentes de la usura que también cuentan con sus buenos sentimientos, constituirían la prehistoria de la moneda; y lo mismo podría decirse de toda la pasada actividad económica y social hasta la fecha. Casi sin quererlo, Gesell nos está ofreciendo una entera filosofía de la historia, bien que en clave económica y muy a ras de suelo –y es por esto que resulta tan interesante.

La libremoneda sería como el polo o punto omega de las disfuncionales monedas modernas, que todavía obstaculizan la circulación en provecho de la acumulación y la renta. En este sentido, aunque estuviera a un millón de años vista o a una distancia infinita, representaría el arquetipo del libre comercio sin trabas ni ventajismo que se supone como divisa del liberalismo. La distancia y resistencia real con respecto a la moneda neutral sería entonces el índice más fiable entre lo que proclama el sistema y lo que hace realmente. ¿Pero es el dinero automáticamente devaluable de Gesell realmente un dinero neutral? ¿Y por qué no la moneda con un interés nulo? ¿O habrá que buscar la neutralidad efectiva del dinero en un mucho más complejo balance? Se trata de preguntas absolutamente legítimas, aunque harto difíciles de contestar, para las que Gesell al menos nos brinda un nivel de referencia, una idea de meridiana claridad.

Y es que Gesell no duda en proclamarse heredero de los fisiócratas Quesnay y Turgot –varios de los órganos y publicaciones de su movimiento se acogían a la denominación de “fisiocracia”, que en griego no significa otra cosa que el gobierno por la naturaleza; como no duda en sentirse continuador de la llamada Escuela de Manchester. Esta escuela bien poco tiene que ver con la moderna acepción de la palabra “manchesterianismo”, tan justamente denigrada, y que fue una acuñación de Lassalle para referirse a las condiciones de explotación obrera en la Inglaterra del XIX. La escuela de Manchester, originada en 1838 por unos honrados empresarios cuáqueros, se oponía de hecho frontalmente al imperialismo y al proteccionismo que redundaba en el encarecimiento de los bienes para los más pobres. Para completar el capítulo de precursores e influencias, no podemos olvidarnos de Pierre Proudhon, tan apreciado también por Landauer, quien escribió sus obras principales entre 1840 y 1843. Sabido es que a la última de éstas contestó Marx con una gracia dialéctica

sobre la “miseria de la filosofía”; pero a nosotros, como a Gesell, nos parece que Proudhon fue siempre un analista mucho más veraz de las fuerzas económicas que el inflado ideólogo de Tréveris.

Comprobamos entonces con sorpresa que el presente mundo “turboliberal” en el que muchos se precian de vivir ni siquiera se ha acercado a las demandas de unos empresarios ingleses de 1838. Y, pensando en la proximidad cronológica de estos autores y de Proudhon del Manifiesto Comunista de 1848, a uno incluso le está permitido preguntarse si todas las demandas y luchas salariales de los sindicatos que parten de aquella época no actuaron como una pantalla que consiguió desviar la atención de las más clarividentes maniobras del capital. Considerando el grado de adoctrinamiento y manipulación de una parte de esta lucha, con la ceguera que fatalmente le acompaña, considerando la proximidad al Estado y la moneda de la otra parte –y considerando muchas otras cosas que a nadie se le ocultan pero que tantos ignoran- esto se convierte en algo más que una probabilidad. ¿Nos damos cuenta de lo que ocurrió en todo este proceso?

Hoy nadie ignora que el control de la moneda es la forma más segura y aséptica de control económico general; se trata del primer marcapasos, que todos han de esforzarse por seguir. Pero ya hemos visto que las condiciones actuales, la llamada globalización de las inversiones –pues si a algo afecta la globalización sin lugar a dudas es al flujo del dinero- hace cada vez más difícil ese control y esa autonomía de los bancos centrales. Esta dinámica, que es cada vez más acentuada, podría tener finalmente efectos reveladores, pues nunca se aprende mejor lo que vale la autonomía que cuando se pierde. Pero librémonos de creer que ningún tipo de dinámica nos conduzca necesariamente a parte alguna; para el marxismo, fue precisamente esto lo que hizo imposible cualquier perspicacia, y lo que hizo obligadas todas las suspicacias.

Oro y comercio, entendiendo por oro toda acumulación con interés que conlleve restricción a la circulación, parecen conformar la dualidad última en la historia económica de Gesell. Pero igual que los buscadores de oro utilizaban el mercurio para separar el oro de la mena mineral, separa incesantemente la cir-

culación comercial cantidades netas, que somete a circulaciones de otro género, sin duda más sublimadas. No deja de tener su gracia que las categorías últimas de la ciencia económica, ciencia de la Ilustración, sean también las categorías últimas del viejo arcano alquímico que justo por esa época desacreditaban Lavoisier y otros: el oro y el mercurio, lo fijo y lo volátil “hacen la obra”. La economía sigue siendo ciertamente una ciencia oscura, por más que se adorne de análisis matemáticos. Pero no es necesario interpretar su misterio en clave dialéctica; al menos, con toda seguridad, no en ninguna dialéctica que conduzca automáticamente las cosas. Tal dialéctica nunca ha existido en otra esfera que la imaginaria. Preferimos, en cambio, interpretar el arcano en clave problemática y reflexiva: y un problema de naturaleza reflexiva, como lo son todos los problemas humanos, es un problema cuyo mero conocimiento ya tiende a alterar la naturaleza del problema, por no hablar de su solución. Esto es lo que pasa continuamente en economía, en todas las esferas de interés, comercio e inversión; no es posible evitarlo.

Puestas así las cosas, y dado que esta dinámica no parece tener fin, sólo cabe esperar que la mejor reflexión de los problemas refine y sutilice los ámbitos de circulación: en definitiva, nuestras esferas cotidianas de actividad económica. Pero nada nos garantiza una mejor reflexión, tampoco el crecimiento asegurado de las herramientas matemáticas del análisis económico. Y la prueba es que hoy la interacción de los indicadores del dinero resulta mucho más opaca que en tiempos de Gesell. Comprensión y análisis son cosas completamente diferentes, pero, dentro del análisis, hay que distinguir entre el análisis que se vuelve hacia la comprensión de los fenómenos y el análisis que pretende predicciones. Todo el mundo sabe lo lábiles que son las predicciones en economía, y por añadidura, el gran esfuerzo que se desarrolla en pos de ellas propende irremediablemente a modificar el curso de los acontecimientos. Y para colmo, es el mismo interés el que consume y demanda predicción. El tiempo acumulado siempre quiere tener más tiempo.

Los fisiócratas y afines se proponían superar de una vez por todas la economía feudal, pero, en contra de lo comúnmente aceptado, esto nunca se ha llevado a término. Lo que hoy tenemos es una nueva serie de estructuras neo-feudales de control

que van de los Estados y bancos a las corporaciones en un entramado cada vez más complejo. La economía no se allana o nivela, sino que se complica siempre más y más. La complejidad de la economía moderna no viene del número de agentes, pues incluso toda la población del mundo, en número de personas, es un número muy bajo en comparación con el número de moléculas de una gota de agua. Así pues, bien puede decirse que esta complejidad es más cualitativa que cuantitativa. Esta complejidad, además, tiene estructuras muy gruesas y estructuras muy sutiles. Entre los grados más gruesos y masivos se contaba, hasta hace poco, el control monetario por parte de los bancos centrales; si bien ya vemos que también esto se va poco a poco volatilizando.

Todo esto nos lleva a los cantos de sirena de la globalización. Lo que la globalización tiene en tanto que “atractor” de la economía no es sino una esperanza de nivelación y fluidificación de los mercados: en este sentido, no parece ser sino la esperanza de que alguna vez se cumpla la tarea que el llamado liberalismo nunca cumplió. Pero, puesto que lo que va evolucionando son más las circunstancias que los medios, tampoco existe la menor garantía de que por este camino se vayan a soltar los nudos de las cosas. Bien se observa que nuevas estructuras verticales, más complejas e intangibles, y a veces más masivas y brutales, pueden prosperar a la perfección en este nuevo ambiente. El proceso de globalización podrá tener cosas malas y buenas, pero sería un error imperdonable creer que nos conduce automáticamente a algún puerto determinado. Por esto mismo se habla con tanta urgencia de “ponerle reglas a la globalización”. ¿Pero quién es capaz de ponerle el cascabel al gato?

Aunque no se trate de ser puristas, la pureza de los principios y los medios no se puede sustituir con nada. La tragicomedia de la globalización es que, si algo tiene que buscar, no puede ser otra cosa que la idea de un “dinero neutral” y perfectamente fluido, pero nos libramos a los encantos de ese oscuro ideal sin hacer conscientemente nada que haga posible su implantación. Es decir, seguimos en la misma deriva de siempre esperando que algo salido de lo ignoto nos traigan la protección y salvación. Que alguien diga si no qué es lo que espera de este fenómeno globalizador. ¿Un gobierno mundial de férreas estructuras? ¿Una justicia distributiva emanada de omniscientes programas?

El “dinero neutral” se nos antoja como una suerte de motor inmóvil de la economía de mercado. Claro que nosotros no afirmamos que las propuestas de Gesell coincidan necesariamente con la esencia de tan problemática clase de dinero. Con todo, a él le corresponde el mérito de haber dado con su concepto, ya lo veamos como solución, ya lo veamos como problema –y el que esto escribe, de momento, sólo de esta última forma puede considerarlo. Creemos además que el análisis cuantitativo moderno, con sus prodigiosos despliegues pirotécnicos, es incapaz de dar un contorno aceptable para este problema.

Seguramente que una amalgama de mercurio tan impuro nos va hablar, más que del mercurio, de las impurezas. Es posible que la ciencia económica no pueda aspirar a más transparencia que la que adoptado en su base; y, de ser así, habría que clarificar mucho la materia monetaria para acercarse a algo parecido a la certidumbre. Se necesitaría entonces un experimento en pos del dinero neutral a una escala y tiempo suficientes para llegar a algún tipo de conclusiones –en vez de esperar un imposible calendario en el que la circulación acelerada del capital limpiara al dinero de su escoria, como si acaso fuera una centrifugadora. Parece mucho más probable que los hombres, como una mercancía más, sean los centrifugados.

Si la llamada globalización no busca la fórmula de un dinero neutral, va a cualquier parte y a ninguna parte; y si no va a ninguna parte en particular, tampoco es nada diferente del lento proceso de mundialización que lleva ya más de cinco siglos en marcha, salvo por la amplificación creciente de la intensidad y de la escala. Y si no es nada diferente de esto, emprender medidas en su nombre no sería sino la espuria legitimación para nuevos desmanes y atropellos. Pero no se crea que intentamos llevar el agua de globalización a nuestro pequeño molino, pues, en realidad, no es posible ver por ningún lado cómo el actual proceso podría llevar nunca hacia nada parecido al “dinero neutral”. Ya hemos tenido bastantes apropiaciones, profecías y teleologías de la historia.

¿Es la búsqueda de un dinero neutral lo mismo que buscar que se detenga el tiempo? En absoluto lo creemos. El tiempo lo devora todo sin necesidad de auxilio humano, y nada se puede hacer por detenerlo. Por el contrario, es la maquinaria del inte-

rés, que sí fue creada por el hombre, la que quiere acumular y abolir el tiempo aunque sea a costa de otros, y de este modo ha terminado por ser la gran bomba de relojería, y el combustible para esa bestia ciega del progreso que, sin otra excusa que el indiscriminado crecimiento, todavía agrava más las cosas. Es esta endiablada dinámica la que necesita justificarse con metas imaginarias y fines de la historia. El dinero neutral solo querría desmontar ese mortífero resorte añadido, que ni es propio de la moneda, ni del trabajo, ni del intercambio.

Dinero neutral y dinero natural

Si de lo que se trata, hoy como siempre, es de conciliar admisiblemente las ideas de libertad y de igualdad, no podemos permitirnos el lujo de olvidar sin más las ideas de Gesell. Justamente por que las ideas de Gesell nos parecen de un gran valor, y en la medida en que sólo por su evolución y corrección podrían resultarnos prescindibles, es obligada la revisión de sus principales anacronismos y flaquezas. El hecho mismo de que hoy sea un pensador tan poco reivindicado muestra meridianamente que, por más que se hable del "fin de las ideologías", la ideologización latente es tan marcada como la falta de ideas. Y en verdad ambas cosas coinciden. Por eso Gesell ha conocido todo tipo de descalificaciones a priori tanto por parte de "liberales" como de "socialistas". Parece como si no existiera espacio para más opciones.

Los partidarios de las ideas de Gesell fueron borrados del mapa tras la Segunda Gran Guerra, y sólo muy lenta y tímidamente, hacia los años setenta, volvieron a desenterrarse en Alemania sus ideas -con la mala fortuna de que se lo calificara de "autor pre-keynesiano", justamente en el momento en que todos los economistas querían olvidar a Keynes. No hace falta decir que Gesell bien poco tenía de "pre-keynesiano", sino que fue Keynes el que tomó muchas ideas de Gesell para su propia síntesis o amalgama. En América, es imposible no recordar a E. C. Riegel (1879-1953), el autor de documentos tan memorables como *La Camorra del Comercio*, y uno de los más agudos expositores de los mecanismos del mercado que haya habido jamás.

Riegel tiene sin duda un ideario propio, más adaptado si se quiere al paisaje americano; pero sus ideas sobre la reforma monetaria y su crítica a la corrupción omnímoda que genera el modelo actual entroncan con Gesell a la vez que presenta otra óptica y alternativas.

La primera pregunta que a uno se le ocurre leyendo a Gesell es si existe alguna forma de avanzar siquiera gradualmente hacia un dinero neutral que no pase por la intervención directa en la economía política -puesto que esto parece hoy poco menos que imposible debido a una combinación de falta de fe en reformas profundas, inanidad de los partidos políticos, e imposiciones, sabotajes o represalias del mercado mundial y sus instituciones. En este sentido son dignos de mención los trabajos del ya fallecido jurista de la Universidad de Augsburgo Dieter Suhr, que en los años ochenta intentó la corrección de algunos de los flancos más débiles de la teoría geselliana.

Dieter Suhr hizo algunas de las necesarias correcciones a la muy defectuosa teoría de la liquidez de Gesell, teoría que el mismo Gesell podía haber mejorado de haber prestado más atención a las obras de Menger y otros autores de las primeras hornadas de la llamada "escuela austriaca" -precursores y próximos a Gesell en varios puntos fundamentales. Gesell insistía en que la moneda no podía existir sin la coacción estatal, pero ya muchos años antes Menger había demostrado que lo que se elige como dinero es el bien más líquido y con mayor demanda, si pudiéramos obviar las evidentes interferencias del Estado. Gesell también concebía el dinero como un efecto de la división del trabajo, cuando bien podría decirse que es lo contrario; si bien esto no parece afectar sustancialmente a lo paralelo de esta dinámica.

Carl Menger ya dejó suficientemente claro, allá por 1871, que el dinero no ha podido surgir de la mera convención, ni menos de la convenciones de los gobiernos, sino que desde el comienzo tuvo que ser un producto del mercado. Pero todavía hoy las corrientes dominantes ignoran esta meridiana exposición; es decir, los economistas no se ponen de acuerdo ni tan siquiera sobre la naturaleza del dinero. Con Menger, y poco importa que se lo ignore, llegamos de una vez por todas a la idea del dinero natural, surgido espontáneamente y por cooptación

de entre los bienes disponibles en el mercado. El mercado creó el dinero, pero, como dice Hicks, fue esta innovación la primera que los estados aprendieron a apropiarse -particularmente, en forma de monedas acuñadas. Y por cierto, es verdaderamente extraordinario que del mismo modo que las primeras grandes ciudades, en Mesopotamia y el valle del Indo, coinciden con la aparición de la rueda, coincida la aparición de la moneda en el Egeo con el la eclosión de la filosofía y la política griega, en ese momento que Jaspers denominó época bisagra o época axial -por añadidura, entre la rueda y las monedas media más o menos el mismo tiempo que entre la difusión de la moneda y nuestra propia época. Ahora, bien, el monopolio de la moneda por una clase privilegiada no tiene otra legitimidad fuera de la costumbre, y en un mundo que se ha convertido en un perpetuo experimento, no hay costumbre que no pueda ser puesta a prueba. El monopolio de la moneda, como todo monopolio, es por definición una condición de incompetencia, y alimenta la falta de información, conocimiento e interés de quienes lo padecen. Temas como el del dinero, el interés y la inflación son a menudo mucho menos abstrusos que como nos los pintan, y con seguridad menos abstrusos que los múltiples compromisos que maniatan su gobierno centralizado; pero éste y sus agentes asociados se benefician grandemente de la oscuridad que se arroja en cantidades industriales sobre estos tópicos.

Lo que va emergiendo lentamente con trabajos como los de Riegel, Suhr y bastantes otros es una reformulación del mutualismo que ya estaba en el fondo de las ideas de Gesell, en Proudhon, Benjamin Tucker y tantos más -sólo que ahora se orienta hacia una suerte de mutualismo *en clave crecientemente monetaria*. De lo que se trata es de cuestionar el monopolio que los estados y bancos centrales ejercen sobre el dinero y sus monedas, puesto que este monopolio, además de injustificado, es uno de los causantes fundamentales de las crisis. Pero ya no se trata sólo de cuestionar, sino de intentar romper el monopolio y crear, de espaldas al Estado y el actual sistema bancario, otro tipo de monedas, a la vez privadas y comunitarias. De buenas a primeras, esto suena de lo más estrafalario; y el mismo Gesell insistía en que sólo podía haber un solo tipo de moneda en un Estado, ya fuera la mala o la "buena". Pero si recapitulamos la

sana teoría de la liquidez que emana de Menger, consideramos cómo todo en este mundo tiende inevitablemente a la diversificación, y apreciamos las dificultades siempre crecientes para el control de las monedas por los bancos centrales, empezamos a comprender que hay aquí, a largo plazo, grandes y muy serias posibilidades.

El citado Suhr propuso un dinero de autoayuda desde dentro del mercado y sin intervención estatal, que se difundiría poco a poco y en libre competencia con las demás instituciones de crédito. Sus estudios le llevaron a la conclusión de que, en la República Federal de Alemania, tales medidas serían ventajosas para los ocho grupos de ingresos más bajos, con un saldo de interés nulo o negativo en relación con los dos grupos más altos. El segundo grupo ofrecería un balance equilibrado o indiferente, y sólo el primero, que recibe ahora unos enormes intereses, tendría que renunciar a su tan dudoso privilegio. No se le quitarían riquezas a nadie, sino que sólo se impediría que éstas crezcan sin prestación y a expensas de los demás 1.

No deberíamos entregarnos tan fácilmente al derrotismo; como no debería confundirse tan fácilmente capitalismo con mercado libre. El gran capital no quiere cabalgar en el mercado libre, quiere cabalgar al mercado libre, y de paso a todos nosotros. La crisis del 2008 no será seguramente la última, sino que más allá habrá todavía otros descalabros debidos tanto a la codicia y a los compromisos imposibles como al deseo de controlar cosas cada vez más incontrolables. Ya vemos lo que está haciendo el tándem Estado-sistema bancario en países tan "ultraliberales" como Estados Unidos o Gran Bretaña: privatizar los beneficios y nacionalizar las pérdidas. Se admite ahora abiertamente que la llamada "era Friedman" ya se ha pasado de rosca, y puesto que parecía un último recurso, no es fácil ver con qué clase de tergiversaciones y falsificaciones se va a justificar lo injustificable. Pero no hace falta esperar nuevas demostraciones de la inventiva inagotable de los políticos para crear nuevos escenarios, cuando ninguno de ellos es el nuestro. Ahora mismo, ya hay cosas mejores en que centrarse.

Notas:

(1) Peter Knauer, “¿Quién paga la ventaja del comodín? – Las propuestas de Dieter Suhr para un dinero mejor”
<http://www.jesuiten.org/peter.knauer/52.html>

Otras lecturas de interés:

Dineroneutral.org. Página con una introducción muy básica a la idea del dinero neutral y algunos textos de referencia.
<http://www.dineroneutral.org/>

Orden natural y espontáneo. Blog con análisis sobre Gesell, la escuela austriaca, mutualismo, banca libre, etc.
<http://onhl.blogspot.com/search?q=>

Reinventingmoney.com; en inglés, de Thomas H. Greco Jr.
<http://www.reinventingmoney.com/>

The New Approach to Freedom, de H.C. Riegel. Edición facilitada por Spencer Heath MacCallum, el antropólogo de Casas Grandes.
<http://www.newapproachtofreedom.info/ffi/editorial.html>

Nota sobre la presente edición.

La versión que hoy presentamos ante el lector es la revisión de la traducción al español que realizó su hijo Ernesto F. Gesell en 1935. Se trata del primero de los tres tomos de “El orden económico natural”, si bien en las ediciones alemanas solía ser el tercero. Nosotros hemos respetado el orden de la traducción española, en buena medida más lógico desde el punto de vista de la exposición, y hemos eliminado los sucesivos prólogos a ediciones que en él figuran, incluyendo uno que E. F. Gesell situó al final de este primer volumen. El segundo y tercer volumen están dedicados, respectivamente, a las propuestas monetarias y los problemas relacionados con la distribución de bienes.

El Editor

EL DINERO TAL CUAL ES

EL ORDEN ECONÓMICO NATURAL - I

(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 ésta 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. Cuando se inquiere, ¿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 astronomía, etc., todo esto es infinitamente más grato y prometedor que la investigación sobre la moneda. Sólo un matemático sobrio puede sentir atracción por esa hijastra de la ciencia, lo que explica que aún se cuenten con los dedos los investigadores que tuvieron la honra de ahondar en este intrincado terreno.

Si a esto agregamos la manera desacertada 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 la 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, al 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 se 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 se añade 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 4.000 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 4.000 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.

Notas:

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

(2) 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 fue 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, se observa 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 tanta 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 aún hoy existen en Inglaterra unidades especiales de peso para ciertas mercancías. (Diamantes, por ejemplo, se pesan por quilates. 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 30^a 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 fue 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 treintava 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 sustancia. 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 1/1395^a Libra de oro."

Se olvidaba 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. Se olvidaba 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 aún 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 esto? ¿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 tamañas contradicciones.

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.

Notas:

(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 aun regía 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 hubiéramos 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. Ésta 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 excluida 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 innova-

ciones 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 fue derogado y, no obstante, la división del trabajo y el intercambio de los productos continuaron 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 vender-

las para pagar con su producto al dentista? ¿No le será, al contrario, indiferente completamente de qué sustancia 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 sustituimos 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 sí, 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 se niega 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?

Notas:

(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 sustancia 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.” (Ibíd., 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 sustancias 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 plante 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 tontería, 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 enten-

dimiento, 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 jergonza. 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 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 de más.

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. Éste 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 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 construida 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 parachoques 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 autoidad, 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 4.000 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.

Notas:

(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. Es 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 estatal 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 L. 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 sustancial, 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 o margen de beneficio 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 corres-

pondan 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 boletos se hubieran presentado al día siguiente con una sogá, exigiendo la entrega de la vaca. Mas si bien es cierto que un papelucho puede sustituir 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 per-

cibe 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 este boleto 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 este boleto, 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 esa 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 deshonne 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 usar, 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, ningun-

na 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, el 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 fue 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 retornar 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, y 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 África 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 mas 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 indicados. Es esta la premisa indispensable para entenderme, en adelante, con el lector. Sí 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 este 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 qué ocurre 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 N° 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 pro-

ductos en la adquisición de hierro, petróleo, trigo. Por otra parte, hay muchos sustitutos del hierro, petróleo, trigo, en tanto que la moneda no tiene otro sustituto 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, origen 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?

Prescíndase, 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 papel-moneda 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 bimetalismo, Arendt-, es la 1392^a 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 porta-

dor, 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-mone-

da 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 sustancial ¿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 se 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 1.000 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 sustancia 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, tantas 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 fue 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 presumidas jóvenes.

El rol desempeñado por la parte material del dinero puede compararse fácilmente con el del cuero de “la pelota” para los jugadores de fútbol. A éstos no les preocupan en lo más mínimo las cualidades sustanciales 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 partido. 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 fútbol consiste este sacrificio en punta-piés, 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 “fútbol” de la economía política.

Notas:

(1) Desde que fue 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 papelmoneda 105 coronas oro. Todas las materias sustitutivas que aparecieron durante la guerra fueron caras y de calidad inferior, dejando un amargo recuerdo. Sólo el sustituto del oro, el papelmoneda, 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 sustitutos 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) Se entiende 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 África.

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

(10) Previsoriamente 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 papel-moneda

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 recelos 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 1392^a 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 entregasteis 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 sustancia 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 esto y aquello? 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 peniques”.

La preparación teórico-monetaria de un número apreciable de hombres que sirvieran, como si dijéramos, 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 fue 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 como 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, la "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 fue 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 Sur, en las Indias? En todos esos países el metal (oro y plata) fue 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 mísera 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, ila 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 fue 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 dere-

cho 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 naturaleza 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 extralegales. 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 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 terri-

torial 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 sustancia que garantiza plenamente aquellas inversiones; posee su “valor intrínseco” (no importa cómo se lo conciba), sustancia 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 sustancia 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 sustancia, 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 sustancia 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 sustancia 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.

Notas:

(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 fue acordado. Los obreros exigieron del Estado el abaratamiento de los productos de alimentación mediante la reapertura de la frontera, y esto les fue 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) 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 valor titulado, valor intrínseco, sustancia valorizada, guarda-valor), y por ello quedó sin solución. Los argumentos más brillantes e ingeniosos traídos por los bimetelistas se convertían por lo regular en absurdos, debido a aquella utopía. Si los bimetelistas, 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 bimetelistas 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 bimetelistas 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:

A) paga por:

		en 1906	en 1907
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
TOTAL	Marcos	20	18

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	+ 11%	Rm 1.22
1 caja de betún	Rm 0.60	+ 11%	Rm 0.67
1 doc. de plumas	Rm 0.80	+ 11%	Rm 0.89
1 sombrero	Rm 2.50	+ 11%	Rm 2.78
1 par de botines	Rm 3	+ 11%	Rm 3.33
1 pantalón	Rm 10	+ 11%	Rm 11.11
TOTAL	Rm 18	+ 11%	Rm 20

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 limita-

do 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			1890			1900		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
	precio	cantidad	suma	precio	cantidad	suma	precio	cant.	suma
lana	1.00	100	100	0.80	90	72	0.70	40	28
Azucar	1.00	20	20	0.90	90	81	0.80	110	88
lino	1.00	70	70	1.10	40	44	1.20	10	12
algodón	1.00	20	20	0.90	40	36	0.80	60	48
Madera	1.00	150	150	1.20	100	120	1.30	80	104
Hierro	1.00	50	50	0.80	100	80	0.70	130	91
Cereales	1.00	400	400	0.80	300	240	0.75	260	195
Carne	1.00	150	150	1.20	200	240	1.40	260	364
Índigo	1.00	30	30	0.80	5	4	0.75	1	7
Petróleo	1.00	10	10	1.10	35	38	1.20	49	58
TOTAL		1.000	1.000		1.000	955		1.000	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, por ejemplo las cantidades transcritas a 500, el resultado final sería el mismo. La relación de los datos 1.000, 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. Veraz 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 mil 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 (agricultor-

res, 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	Rm. 15.000
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 sujetos 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.

Notas:

(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 “guarda-valor”, 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 más 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.

Distinguiamos 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 primer

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 sustancia 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 mil, dos mil o tres mil 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 sustancia 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.

Notas:

(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 sustancia, 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 temporalmente; 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 tres mil 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 sustancias. 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 fue 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 entida-

des 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 llama-

da 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 hiela 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 gruyere legítimo. Al tratar de

demanda de dinero, o de mercancías, no hablamos de trabajo cristalizado, momificado, ni de “sustancia 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 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 sustraen 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 afluidas 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.

Notas:

(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 sustancialmente iguales como papas y oferta de papas, pero su finalidad fue, 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 original, 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 periodo 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 campañas de despojo de los españoles en Méjico y en Perú, los hallazgos de oro en California y últimamente en Sudáfrica, 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 África.

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 sustancia 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 sustituyó 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, déficit, 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:

OFERTA	Toneladas	DEMANDA	Toneladas
<p>La división del trabajo y de la propiedad suministra al mercado, funcionando sin perturbaciones las instituciones comerciales, una masa diaria de mercancías de</p>	1.000	<p>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</p>	1.000
<p>Esta oferta aumenta por:</p>		<p>Esta demanda aumenta cuando:</p>	

OFERTA	Toneladas	DEMANDA	Toneladas
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%	300		
	1.650		1.400

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 supplantar el dinero efectivo.

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, por ejemplo: 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.

Notas:

(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 no 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 conti-

nuamente 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 zepelín ser dirigible, cuando ya fue superado imaginada 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 impulso 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 regu-

laridad, 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 periodo 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 vendedor de periódicos? 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 agricultor 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 temporal 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 verdu-

ra, 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 Sur.

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 Manyka 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 sustancia 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 4.000 años fue 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. Ciertamente 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 tempra-

no 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 sogá 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; la 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 libremoneda; 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, porqué 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 periodo 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 periodos 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 baje 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 los precios bajan precisamente por la escasez de dinero ofrecido! ¿Y porque se reduce más aún la oferta de dinero que es insuficiente para impedir un descenso de precios? 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 bimetalistas iniciaron su cruzada contra el patrón oro, atribuyendo la imperante crisis económica al insuficiente suministro de dinero; pero los Bamberger y compañía 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 bimetalismo, sobre todo Laveleye, desacreditaron 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 bimetalista. 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, no ha de tener una causa menos 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 también a la inversa 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.

Así de 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, sustrae 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 numérico 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 cuanto 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 sustraen 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 disfrutaban de crédito mientras continúa 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 periodos 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 intervalo 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 (papelmoneda), fabricado con un material sin valor. Algo debió haber existido para inducir a la gente a aceptar el dinero, y si no fue 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 sus trae a la moneda porque es generalmente el oro amonedado la materia prima mas 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 material de fundición.

De modo que cuantas 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 genere más monedas (medio de cambio para mercancías) vayan 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 al 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 sustancia 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 Thomas 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 ferroca-

rriles 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 sustrae 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 sustancia 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 dio 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 es igual a alquileres bajos. Muchas fábricas y pocos obreros igual a bajos intereses.

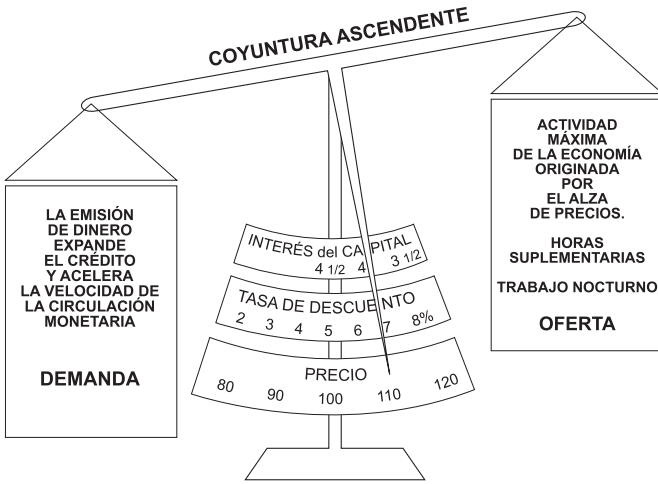
Bajando entonces el interés de los capitales reales por debajo de los límites habituales, a raíz de las nuevas empresas, no se invertirá más dinero en ellas. Sin interés no hay dinero ⁴.

¡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?

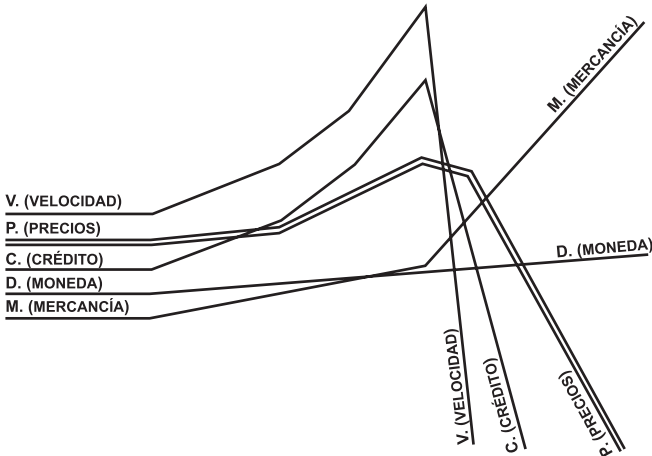
Sí, es cierto cuanto dije, y ¿quién se atreve a rebatirme? Si la renta de las casas, el rendimiento de los bienes en general baja, el dinero que se pensaba invertir en tales empresas se retira, y ¿qué ocurre entonces con las mercancías que se destinan a la amortización y a la extensión de los capitales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

bio, 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 descende 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 ¡he ahí nuestro rey nato, el verdadero “roi des gueux”!

Notas:

(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 tomo II 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 periodos 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 (mínimo 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.

Notas:

(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 y florezca 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 prometedoramente surgida en Roma, y fomentada con el oro, aún manchado de sangre, robado y saqueado, no hubiera sido pasmada por el frío, destruida 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 papel-moneda 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 pro-

prios 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, exija 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 sustraída 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 tomo II).

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 aún 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 en 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 descende 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 fue 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 capita-

listas 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 concluido, 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 obligarse 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 irremediabilmente 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 incondicional 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 procedimientos de los ahorradores, ha de conjurarse, ahora, con la intervención del Estado que proporcionaría a 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 baja del interés del 5 al 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.

Habrà, 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 sustrae 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 esté 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 aliviará 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 al 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 serían 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!

¿Qué resultaría si esta demanda, por cualquier motivo, tornase a la vida y apareciera en el mercado? ¿Dónde habría la oferta correspondiente de mercancías? La escasez de la oferta ocasiona la subida de precios; pero esta subida 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. “Sálvese quien pueda” se oye, y son las mercancías la única tabla de salvación en este naufragio. Quien compró 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 subida destruye los ahorros, y con el papel-moneda se empapan de nuevo los establos, como ha sucedido con los “asignados” durante la Revolución Francesa.

Cierto que Flürscheim rechaza tal eventualidad. El dice: “Los que ahorran, los portadores de la demanda por millones, jamás podrán suponer un alza de precios, puesto que el Estado retiraría 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 trasgresión 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 subida 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.

Notas:

(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 todavía 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 espuria. ¿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 se habría 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. Sí reducimos el periodo 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 consustancialidad 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 y no apto 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 $D \times C/M = P$

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 $D \times C$.

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 infi-

nito 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 granjas hubieran ido a remate sin este auxilio? ¿Y quién habría adquirido esas granjas?

Se hubieran formado extensos latifundios, como en la Roma Antigua. Y los latifundios, la economía latifundista fue, 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 disminuido 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 periodo 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 cualificados	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 fue 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 el campo, donde se produce cada vez más para el mercado que para el consumo propio, lo que naturalmente demanda una mayor cantidad de comerciantes. Por ejemplo, la rueca 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 perfeccio-

nados 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 transcritas se refieren únicamente 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 el 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.

Notas:

- (1) Véase 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 fue 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 fue 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 gue-

rra, 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 Lassalle, 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 lo cual se requiere una tenacidad inquebrantable.

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

Notas:

(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 que 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 antítesis 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 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 papejeros resalta en el acto, si se intenta cimentar sobre ellos la paz social. Pregúntese a los dirigentes obreros si se detendrían fren-

te 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 uno o dos decenios 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 tra-

bajar 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; bajaremos, 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 inscrito 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 quebranto 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 periodo 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 desnutrición, 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 periodo 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, poco consuela 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 fue la del comunismo; y añade, además, que aquel El Dorado 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 fue 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 fue, 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 propulsan 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 fue 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-monedas 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 atractivos 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 El Dorado, 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 propie-

dades 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 mil 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 fue 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, verbigracia, papelmoneda, 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 carrera 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 ante ese metal quizás 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 transcritas 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 fue 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 periodos 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 periodo 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 traicionera. 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 medieval, 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 cantinela 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 fue; 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 librara 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, fue 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 tra-

bajo, y el mundo dio 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 al dinero bastardo, los poetas y los pintores pudieron conseguir compradores para su 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 fue un capitalista espurio, pero ¿qué importa? Sin el dinero de Fausto, el invento de Gutenberg se hubiera quizás perdido, y el inventor perecido 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 ser de otro modo”, rechazando con horror la idea de la falsificación de monedas, no hubiéramos tenido el renacimiento y al mismo Martín Lutero le habría falta-

do, 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 apodo. 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 periodo 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 periodos:

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) Periodo 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 la adición de cobre, se invertían ya más gustosamente en negocios inseguros, y por cierto que ellos recompensaron este valor, probando ser los verdaderos *pioneros* 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 Ángel, 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 navíos 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 más de mil años a consecuencia de la escasez monetaria, que el Renacimiento fue 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 bastó 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. Cierto es que los hallazgos no cesaron ya por completo como en la Edad Media, pero hubo largos periodos de mucha escasez monetaria, durante los cuales la humanidad tomaba rumbos medievales, paralizándose el progreso en todos los campos.

El último de estos periodos 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 intromi-

sión 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 4.000 millones, descendieron a 2.500 millones en los quinquenios siguientes (desde el desplazamiento de la plata) para volver a subir, desde entonces a 7.000 millones. A casualidades tan poderosas estuvo expuesta la más importante de nuestras instituciones sociales, en un periodo 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, de rodillas, ¿Qué espera? El "Ábrete, Sésamo" que haga brotar de nuevo el manantial del oro. Y si no se encontrara la fórmula mágica vendrá, tan cierto como la muerte, el periodo 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 sé 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 cuán 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 I y II).

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 concordantes.

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 Pitágoras 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 incommovible 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 minuciosamente, pues mientras los otros se afanan en el trabajo, los parásitos están sentados en muelles sillones y meditan. Asimismo ha de suponérseles 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 tendentes a fomentar el aflujo de oro o a impedir se retirada. “Mercantilistas” se denominaba 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 estatal recibe un contenido completamente nuevo. Aparece la absurda tesis 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 musulmán. Para los judíos o para quienes eran simultáneamente cristianos y musulmanes 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 enrevesadas 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 manutención 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 papelmoneda 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. Ésta 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! “Ármate, ármate, ponte la coraza si no quieres que te maten a golpes. Contempla las ruinas 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, por ejemplo, el colonizador que emigra a comarcas lejanas? Ante todo estudia el reino vegetal cuyos restos encuentra en los campos. Luego estudia las condiciones climáticas 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”.

Notas:

(1) Me hubiera sido fácil tomar como demostración de mi tesis las condiciones económicas del periodo 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 fue insignificante y apenas pudo cubrir la demanda normal del periodo 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 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).

