



PARTE JENERAL

LIBRO I

ALGUNAS CUESTIONES FUNDAMENTALES DE ECONOMIA POLITICA

CAPÍTULO PRIMERO

DE LOS CAMBIOS

§ 1.—Orígenes de los cambios

Las *necesidades* humanas, sean individuales o sociales, sean ellas constantes e independientes de toda cultura, o creadas por una civilización cada vez más exigente, o ya consistan en meros *deseos* (1) tienen todas las características que les

(1) Entre la *necesidad* i el *deseo* existen fundamentales diferencias. La *necesidad* es tal, que, si la voluntad llega a posponerse a su satisfacción, sobreviene la muerte, como sucede con la de comer, beber, dormir, respirar; o a lo ménos la atrofia o entorpecimiento de los órganos correspondientes, como la de moverse, mirar la luz... El *deseo*, puede ser dominado por la voluntad, sin que sobrevenga la muerte ni la atrofia de órgano alguno, aunque produzca malestar, como el beber determinado líquido, vestir con elegancia. El *deseo*, cultivado i convertido en hábito, puede llegar a tomar las apariencias de la necesidad; pero esforzándose en dominarlo i vencerlo, sistemáticamente, se hace desaparecer en él esa índole de imperio que le da el hábito.

dan el clima, el estado de la cultura, los progresos industriales, el desarrollo del comercio interior i exterior, la seguridad de la vida, de la propiedad, del honor; la multiplicacion, facilidad, rapidez i baratura de las comunicaciones; el sistema i la estabilidad del gobierno, la administracion pública, las costumbres, la raza, la religion dominante, la configuracion jeográfica... i mil fenómenos mas que sobre esas necesidades actúan, modificándolas hasta el infinito.

De igual manera, esas necesidades, en cada hombre tienen los rasgos que corresponden a sus aptitudes, a sus gustos, a su cultura, a su organizacion fisiológica i psicológica... así como al medio físico o social en que vive.

El trabajo que esas necesidades, así subordinadas o dirigidas, orijinan, i hácia el cual empujan con fuerza irresistible, tiene, del mismo modo, las singularidades que le dan un conjunto de elementos tan heterojéneos.

La produccion, resultado del trabajo; la obra final, resultado del esfuerzo humano, lleva de igual suerte, impresa la accion de esa masa de elementos diversos.

Por lo mismo, las necesidades, por imperiosas que sean, por numerosas que broten, no consiguen hacer traspasar a los hombres cierto límite fijado por la naturaleza que les rodea i por la suma de energías que son capaces de desarrollar.

Así, aun cuando cada hombre, cada pueblo, sienta la necesidad de consumir muchas cosas, no puede producir sino unas pocas especies de aquellas que le servirian para aplacarla, sucediendo, mui a menudo, que muchos hombres producen de lo que absolutamente no consumen, como, por ejemplo, sucede en Chile en las industrias cupriferas i salitreras.

Es tambien un hecho, que cada hombre, lo mismo que cada pueblo, puede obtener con su trabajo o industria individual, i auxiliado por la naturaleza i el arte industrial, de esas especies o cosas, una cantidad mui superior a la que puede consumir.

Así, el agricultor que no produce sino trigo, puede recojer en un año, con sus esfuerzos, de este precioso cereal, sea él

sólo o ayudado de otros hombres, una cantidad muy superior a la que él i los que le auxiliasen pudieran consumir dentro de un período igual de tiempo.

Del mismo modo, los fabricantes de armas, herramientas, porcelanas, etc., pueden en un año producir mucho mas de lo que serian capaces de consumir en igual tiempo.

Dispuestas así las cosas por la naturaleza, el agricultor, con el sobrante de su trigo, i cada uno de los espresados fabricantes con el exceso de su produccion; adquieren, permanentemente, por medio del cambio, aquellos otros objetos de que sienten necesidad i que otros hombres, u otros pueblos producen, telas para abrigarse, combustible para moderar los efectos de la baja temperatura, muebles, bebidas, alimentos. . . .

En consecuencia, la necesidad de consumir muchas cosas diferentes de las que cada cual puede producir, la diversidad de producciones, la diferencia de aptitudes, son las causas orijinarias de los cambios que observamos entre los hombres i entre los pueblos que poseen producciones diversas i en cantidad superior a la que exige su particular consumo.

Estos mismos cambios, constantes i regulares, son tambien los que dan orijen al comercio.

§ 2.—Diversos aspectos del fenómeno de los cambios

a) *De la oferta i de la demanda.*—En todo cambio se observa la coexistencia de dos cosas a lo ménos: de una parte la que se *da* i de otra la que se *recibe* en compensacion, o, en otros términos, de la que se *ofrece* i de la que se *pide*.

El fenómeno en virtud del cual se promete *dar* en goce o dominio una cosa o conjunto de cosas determinadas, a fin de obtener otra u otras cosas en cambio, se ha denominado *oferta*. La *oferta* denota, por tanto, la suma total de productos o la cantidad de especies, servicios o trabajo que para el

cambio existen en un momento dado, i en un determinado lugar, o mas precisamente en el mercado.

El fenómeno en virtud del cual se *pide* una cosa o conjunto de cosas determinadas en cambio de otra que se promete dar, se ha denominado *demanda*. La *demanda* denota la *cantidad* pedida, o sea la concurrencia de interesados a esos mismos productos, especies, servicios o trabajo en un lugar i tiempo dados.

Ocuparse en averiguar las causas de la *oferta* i de la *demanda*, seria lo mismo que detenerse a investigar el por qué de los cambios, asunto que ya hemos insinuado; puesto que la *oferta* i la *demanda* son las dos formas opuestas que ofrecen los cambios.

En efecto, observando por qué se *ofrecen*, i por qué se *piden* todas las cosas que son el objeto de las transacciones civiles i comerciales, nos encontramos con que los hombres todos se hallan incesantemente excitados por estímulos tan enérgicos, como numerosos; de tal suerte que cada hombre, por sí sólo, es incapaz de aplacarlos; de lo que nace en cada uno la necesidad de acudir a la cooperacion de los demas hombres, que se la prestan bajo la forma de cambio.

De esta manera, todos los hombres i todas las agrupaciones humanas satisfacen todas sus necesidades i deseos, i dan origen, sin quererlo, al comercio entre los hombres de un mismo grupo i, al comercio entre los diferentes pueblos i naciones.

Observando, en seguida por qué tales cosas se *ofrecen* o se *piden*, tenemos que reconocer que son las propiedades naturales o artificiales, reales o ficticias que poseen esas cosas, las causas de esa *oferta* o *demanda*; ya que las propiedades en cuestion son las que sirven para calmar o satisfacer la necesidad o el deseo.

Así es como unos producen i *ofrecen* pieles, por las naturales propiedades que las pieles poseen para satisfacer la necesidad real del abrigo, i otros las solicitan; así es como otros producen i *ofrecen* ungüentos para blanquear la faz, i drogas que no curan ni alivian, por las propiedades ficticias

que los fabricantes dan a tales preparados, i por las que el público crédulo les atribuye; así es como otros producen corsées i los *ofrecen* con gran éxito, por las propiedades artificiales que el fabricante ha dado a un trozo de tela i a algunas cintas de metal, haciendo a tal manufactura adoptar una disposicion dada para satisfacer la necesidad artificial de poder presentar un cuerpo dotado de tales formas i proporciones.

Observando por qué sólo ciertos cosas, de cuantas existen, se *ofrecen* i se *piden*, i no otras, vemos que los cosas solicitadas i ofrecidas tienen una produccion limitada, al mismo tiempo que sirven para satisfacer necesidades reales o ficticias, como sucede con el fierro, el algodón, el café, los corsées i los unguentos; al paso que otras cosas aun cuando satisfacen necesidades reales se hallan en gran abundancia en la naturaleza, tales como el aire, el sol, la pesantez. Otras cosas hai que existen en gran abundancia en la naturaleza, pero que, dentro de un estado de civilizacion determinado, no sirven para satisfacer necesidad alguna, como ha sucedido duranté siglos con el carbon fósil, el salitre de las pampas de Tarapacá, con la fuerza que precipita las aguas en una cascada, i como sucede actualmente con la fuerza de los ciclones, de los huracanes, de los temblores, del rayo con la fuerza de atraccion solar ejercida sobre la superficie toda de la tierra.

Observando por qué los productos, los servicios, el trabajo. . . . van de un lugar a otro a *ofrecerse* o a *pedirse*, vemos que es la abundancia relativa de las cosas en ciertos lugares la causa de esa *oferta* i de esa *demanda*, abundancia que atrae la *demanda* de fuera i hace emigrar las cosas al exterior en busca de colocaciones o de cambio.

Si observamos por qué, dentro de un pueblo unos hombres producen i *ofrecen* unas cosas, i otros producen i *ofrecen* otras diferentes; i por qué unos *piden* i consumen tales especies solamente, i no consumen i *piden* esas mismas especies los demas, vemos que la causa de la *oferta*, en tales casos, reside en las aptitudes propias de los hombres, en sus energías

físicas, en su fuerza intelectual, en su cultura, en sus cualidades morales, o en las sumas de los capitales de que disponen así como la causa de las diferencias en la *demanda* i el consumo de un hombre a otro reside en la edad, en la salud, en las rentas de que disponen, en las ocupaciones que desempeñan, en los salarios que ganan, en la suma, calidad i naturaleza de los valores que producen.

b) *Los intermediarios del cambio. El comercio.*—El procedimiento más elemental del cambio es aquel en que el mismo productor ofrece su mercancía i busca con ella lo que necesita, según hasta ahora mismo puede verse entre nuestros campesinos. En efecto, no es raro en nuestros campos ver cambiar tantas fanegas de trigo por una yunta de bueyes, tantas arrobas de vino por un caballo.

Tras este procedimiento, lleno de dificultades para cada productor, viene el *comercio* que se apodera de los productos todos de la tierra, de las aguas i de las manufacturas, sea tomándolas de los productores mismos o de otros comerciantes para ofrecerlos a quienes tienen necesidad de ellos i pueden pagarles, i en el tiempo en que convenga.

Los cambios, llegan, así, a verificarse entre los productores i el consumidor con el auxilio o la cooperación de un intermediario, que es el comerciante:

El productor, gracias a este agente que se le presenta, no tiene para qué preocuparse de buscar el consumidor. Esta es tarea que queda enteramente a cargo del comerciante. El consumidor, por otra parte, no tiene ya para qué preocuparse de quién produce lo que él desea, sino quién es el comerciante que ofrece la cosa de que él tiene necesidad.

El comercio concentra en sí las dos formas opuestas del cambio de que acabamos de ocuparnos, sin ser productor, ni consumidor.

Más, el productor, así como el comerciante, tiene que observar atentamente la capacidad del mercado; de otro modo el productor correría el peligro de quedarse con su producción por falta de compradores; así como el comerciante que

ofreciese mas de lo que el mercado necesita, corriera el riesgo de quedarse con existencias, sin posible salida.

El comercio es uno de los ejes del movimiento económico: el productor i el consumidor necesitan de él; pero, a la vez, el comerciante i el productor vemos que están subordinados en absoluto al consumidor; así como dependen del productor, el consumidor i el comerciante.

Estas tres entidades, el productor, el comerciante i el consumidor oscilan en torno a un centro comun de atraccion, su propio interes, o mas precisamente al rededor de sus particulares necesidades, con lo que se realiza el equilibrio i el progreso social.

c) *Cambios interiores e internacionales.*— El restringido mercado que se ofrece siempre a las industrias de un país en el interior, fuera un obstáculo insuperable al desarrollo de toda clase de industrias, i opusiera a todas ellas una resistencia mui penosa, si no pudieran contar con otro consumidor que el nacional.

En efecto, miéntras el comercio de un país vive encerrado en sus fronteras, las industrias apenas viven. Es lo que ocurrió a las industrias de las colonias españolas de América que sostenian sólo un débil comercio con la metrópoli, es lo que ha ocurrido a la China... La produccion se halla aquí en América se encuentra allá en la China i se halla en todas partes, limitada por las necesidades del mercado.

Ademas, contando cada país sólo con una clase particular de producciones, ese país tuviera que resolverse a consumir, eternamente, sólo sus producciones indígenas, i no otras.

El deseo de colocar las producciones excedentes de un país, i el deseo de adquirir las producciones de otros países, lleva a los hombres, entre otros motivos, de los cuales es éste el mas constante i quizas tambien el de resultados mas fecundos, a traspasar las fronteras, i a buscar el consumidor que hace falta, en el exterior.

De esta manera la produccion de un país puede llegar a tomar un desarrollo desproporcionado con las necesidades interiores. Es, por ejemplo, lo que sucede en Chile con el

salitre; en Estados Unidos, con el algodón; en Inglaterra, con las construcciones navales; en la Argentina, con el trigo:

El comercio con el exterior, llamado comercio internacional, no sólo da mayor vida a la producción interior, sino también al comercio i al consumo interior, i además mayor diversidad.

El comercio internacional ofrece dos fases: es formada una, por los valores i servicios de toda clase que salen de un país, i la otra por los valores de toda clase i las ideas que entran al país.

Si a un país conviene el comercio que tiene por objeto dar salida a las producciones excedentes del interior (con lo que se consigue desarrollar las industrias nativas), aquel comercio que atrae de otros países las producciones, los servicios i el trabajo, que vienen a aumentar la masa de los valores existentes; a diversificar las industrias i el comercio; a favorecer i a estimular las industrias i el comercio interiores, no es ménos ventajoso.

Si el comercio exterior nos da fierro i acero; i ese fierro i acero se transforman en el interior en máquinas, herramientas, en edificios i en rieles, las ventajas de ese comercio no pueden ponerse en duda; si ese mismo comercio interna lanas i algodones, i esas materias se transforman en tejidos, la población obtendrá inapreciables beneficios de esas introducciones; si se internan tejidos de algodón i de lana, i esas telas se utilizan por los habitantes en abrigos, en vestidos, en bienestar, la comodidad i hasta la higiene mejoraran de seguro; si a un país se llevan máquinas, herramientas, instrumentos de transporte, la producción de ese país recibirá tales impulsos, que permitirán a la población adquirir los productos favorecidos por tales progresos, en mayor abundancia i aun a mas bajos precios; al propio tiempo que disminuirán la suma de los esfuerzos penosos de las clases trabajadoras i multiplicarán las fuerzas de cada trabajador favorecido por tales invenciones.

Establecer prioridad entre un comercio i otro fuera, imposible; ámbos son igualmente benéficos (1).

Este comercio que los pueblos mas activos i adelantados han salido primero a buscar, como ocurrió con los fenicios, los griegos, los cartajineses, los jenoveses, los venecianos, los portugueses, los españoles, los ingleses, lo hacen mas tarde otros, i otros mas que ingresan a la vida internacional; de tal suerte que cada pais llega a ser, al fin, no sólo un centro hácia el cual se precipitan de diversos paises muchas corrientes comerciales, sino ademas, un núcleo desde el cual se desprenden, en todas direcciones, numerosas corrientes de mercaderías, de servicios i de trabajo.

En los pueblos antiguos, el comercio internacional ha estado reducido al cambio de las producciones de la tierra, de las aguas, de las manufacturas i de los esclavos. Hoi, ese comercio, es mas complicado; hoi dia se cambian no sólo los productos, se cambian, ademas, los títulos, los servicios, i el trabajo que hácia todas partes se dirijen i de todas partes llegan a un pais.

d) *La competencia en los cambios.*—Si observamos lo que pasa ante nuestros ojos, nunca, salvo los casos de privilejios o monopolios, siempre pasajeros, hallaremos el cambio aislado, en pais alguno: siempre encontraremos que cada producto es ofrecido o solicitado por mas de una persona.

Sólo en pueblos mui atrasados i miserables, dotados de comunicaciones mui escasas, seria posible, quizas, observar cambios aislados.

Desde que un producto, destinado a satisfacer una necesidad o un deseo, aparece, son muchas las personas que sienten el deseo de poseerlo, i muchas las que lo solicitan; salvo que los altos precios hagan inaccesible ese producto, como sucede con el radio.

La accion comun ejercitada por los compradores para ob-

(1) Una teoría que se llama *Balanza de comercio* o *Balanza comercial* i otra *Balanza de cuentas*, formuladas sobre el comercio internacional, las examinaremos en otro lugar.

tener, preferentemente, un producto, o una especie, el empeño simultáneo de muchos para aprovechar un servicio u obtener un mismo trabajo; la acción colectiva ejercida por muchos individuos que se dedican a producir i a dar colocación a tales cosas, es a lo que se denomina *competencia*.

La *competencia* es el resultado de la coexistencia de las necesidades de un mismo orden sentidas por varios individuos o entidades sociales, a un tiempo.

La *competencia* nace junto con aparecer dos o mas individuos que producen i ofrecen un mismo artículo, una misma especie, un mismo servicio o trabajo, en un mercado limitado e insuficiente o que seria ventajoso ganarse; o junto con surgir dos o mas personas, recíprocamente animadas del deseo de poseer o aprovechar esas mismas cosas con preferencia.

La *competencia* ejerce además una influencia incontestable sobre los precios (como en otra parte se verá), sobre las calidades, las cantidades, i hasta sobre la presentación de los productos. En las comunicaciones se consigue la rapidez, la baratura, la comodidad, la seguridad... en el trabajo la habilidad de los artifices, la preparación técnica, la perseverancia...

La *competencia* es mas viva i se despierta, con mas poderosas energías, en donde las comunicaciones están mas desarrolladas; en donde la suma de los capitales puestos en actividad es mas importante; en donde la libertad, la paz i la enseñanza han echado mas hondas raíces; en donde la densidad de la población ha alcanzado mayores proporciones... Por el contrario, la adormece la tiranía; la perturban los privilegios i monopolios, la esclavitud, las guerras interiores o exteriores; la estorban la ignorancia, la miseria, la falta de comunicaciones...

La *competencia* puede, según es lo que dejamos dicho, existir tanto en la *oferta* como en la *demandada*, es decir, en las dos formas bajo las cuales se presenta el cambio.

La *competencia* parece que fuera un fenómeno opuesto a la *cooperación*; i no es así. En el fondo de toda *competencia*

existe, como resultado final, una obra cooperativa. Recíprocamente, la cooperación, sin la competencia, se convertiría en una ayuda mútua, destinada a jirar en un círculo perpétuo. La competencia hace surgir a los individuos, a las agrupaciones sociales, i a las naciones; ella desarrolla las energías i las centuplica. La cooperación puede estimular esas fuerzas, dirijirlas i multiplicarlas; pero siempre, del seno de ésta, se verá, a los diversos cooperadores, compitiendo entre sí. Los círculos competirán unos contras otros; i a uno o algunos individuos se les verá siempre compitiendo contra todos.

e) *De los cambios simultáneos i de los cambios a plazo.*— Otra fase que precisa examinar en los cambios es el relativo al momento en que se verifica la entrega de la cosa que se pide i de la que se ofrece en retorno.

Siempre que un producto o un servicio, por ejemplo, son solicitados, tácitamente, existe la oferta de otra cosa que se daría en cambio, i recíprocamente.

Así, cuando se pide cierta cantidad de acero, tácitamente, se ofrece un producto diverso en cambio, que puede ser trigo, arroz, cobre, tabaco, oro, monedas . . .

Ajustado el contrato, la entrega del hierro puede verificarse hoy, i la del producto ofrecido en cambio, en el acto mismo de la recepción del hierro. En este caso, el cambio sería *simultáneo*.

Mas, se observa que en los tratos, las cosas no pasan siempre así; algunas veces, porque fuera imposible, i otras por mero convenio. Sucede, en efecto, que entregada hoy la cosa pedida, la ofrecida en retorno sólo se entrega algún tiempo después; o que habiéndose empezado hoy la prestación de un servicio o trabajo pedidos, la cosa ofrecida en cambio se entrega sólo algún tiempo mas tarde; o que solicitándose un servicio o un trabajo hoy, la cosa ofrecida en retorno se entrega en el acto del contrato, i el servicio o trabajo vienen a prestarse mas tarde. Estos diversos cambios son *a plazo*.

Estos cambios *a plazo* tienen, en sus cimientos, un elemento del cual en otro lugar nos ocuparemos, i del que daremos aquí

únicamente su nombre, es el *crédito*, elemento puramente moral, pero de gran trascendencia económica.

f) *De las relaciones que se observan en las cantidades i calidades de los cosas cambiadas.*—Observando los cambios en el momento en que se verifican, puede advertirse que los cambiadores, respecto a las cosas que son materia del cambio, tienen siempre en cuenta una relacion dada; i si esa relacion fija no existe, tratan de determinarla; i que las cosas se cambian al tenor de esa relacion preexistente o de la relacion encontrada o convenida.

Así, en un momento dado, pueden muchas personas cambiar trigo por oro o plata; i se observa que todas esas personas cambian, por ejemplo, un hectólitro de trigo por un gramo de oro, o por una moneda que tiene un gramo de oro puro, o bien por 25 gramos de plata.

En un momento diverso, esa relacion puede variar; i así se ve. En la época de las cosechas, por regla jeneral, el trigo se cambia en una relacion diferente que en la época de la primavera. Hace 40 años el trigo se cambiaba por una cantidad de plata fina enteramente diferente de la de hoi.

No sólo esto, sino que, ademas, si en un mismo instante se cambian trigos de calidades diferentes por oro, la relacion entre el trigo i el oro varia con respecto a cada calidad; de tal suerte que un hectólitro de trigo de calidad mediana sólo se cambia, por ejemplo, por 75 centigramos de oro; i un hectólitro de trigo de calidad inferior por sólo 50 centigramos de oro.

Si se cambia trigo por café la relacion, en un momento dado, es, por ejemplo, de un hectólitro de trigo por tres libras de café; en otra época esa relacion puede llegar a ser de un hectólitro de trigo por seis libras o por media libra de café. De igual suerte, si las calidades de estos productos varian, las proporciones en que se cambian quedan establecidas por las calidades de cada uno.

Cada cambio se verifica, pues, guardando una relacion entre las cantidades i calidades de la cosa pedida i las cantidades i calidades de la cosa ofrecida.

Observando mas profundamente aun el fenómeno de los cambios, se vé que la proporcion formada por las calidades de cada producto está subordinada a la suma de las existencias disponibles en el mercado, a la *oferta*, i a las cantidades *pedidas*.

Así, pues, si se cambian las cosas en una determinada proporcion, es no solamente con sujecion a las calidades, sino tambien a las cantidades ofrecidas i pedidas en el mercado, en el propio instante en que se ajusta el cambio.

El mismo fenómeno se observa en los cambios en que entran los servicios o el trabajo: la relacion queda establecida tomando en consideracion la calidad i cantidad de los servicios o trabajos cambiados, i la suma total de los servicios o del trabajo ofrecidos o pedidos, en el momento del cambio i en el lugar en que se ajusta el contrato.

CAPITULO II

DEL VALOR (1)

§ I.—Del valor i del precio

El *valor* i el *precio* espresan nociones que, en el lenguaje corriente, se confunden, i, en realidad, esa confusion tiene sus excusas, porque, en el fondo, espresan una misma cosa; tal como sucede con las nociones del *tiempo* i del *plazo*, del *espacio* i del *volúmen*. Entre ámbas voces existe, con todo, una diferencia que denominaremos técnica.

La idea concreta del *precio* nos lleva a la idea abstracta del *valor*; así como la idea concreta del *plazo* nos da la idea abstracta del *tiempo*; i el *volúmen*, con sus tres dimensiones, la del *espacio*.

El *precio* es la espresion numérica de las monedas de una

(1) Conferencia dada en el Salon Central de la Universidad de Chile el 15 de Julio de 1908.

determinada calidad que, por la adquisicion, uso o goce de una mercancía, servicio o trabajo, es necesario dar, en cierto momento, anterior o posterior a la recepcion de la cosa.

En el precio figuran de consiguiente varios elementos, i son: la *moneda*, su calidad i el número de ellas; la *cosa* a que se refiere el precio, i la cantidad i calidad de la cosa cuyo precio se ha fijado; la *naturaleza del contrato*, esto es, si es de compraventa, mútuo, arrendamiento, comision, mandato, etc; i el momento de la entrega de las monedas (del pago) i el de la recepcion de la cosa.

Si cualquiera de estos elementos varia, el precio se altera; i como algunos de esos elementos pueden experimentar infinitas modificaciones en sus proporciones i calidades; como el tiempo en que puede hacerse el pago o la entrega de la cosa puede ofrecer tambien amplitudes mui variadas; como, en fin, los contratos son de naturaleza tan diversa, i las cosas que son la materia de los contratos son infinitas, los *precios* resultarán tan numerosos, como pudieran ser las fracciones del tiempo i del espacio.

Los apuntados, son los elementos mas ostensibles, los fundamentales del precio; pero el análisis deja ver en cada uno de esos elementos fundamentales otros mas, que tienen decisiva influencia sobre su monto.

Asi, la cosa que es materia del cambio tiene *precio* segun la *calidad*, que en su estimacion i demanda esta subordinada al gusto, al temperamento, a los recursos económicos... del comprador. Asi, el momento de la entrega de la especie o del pago del *precio*, influye sobre éste con un factor que todo *plazo* supone, es el *crédito* del deudor. Del mismo modo, la *naturaleza del contrato*, o sea la causa de la oferta o de la demanda, está directamente relacionada con la naturaleza de las *necesidades* del que pide u ofrece una cosa en cambio...

La base del *precio* es siempre la moneda; lo que quiere decir que no existe *precio* que no se fije en monedas; pero el precio mira tambien, constantemente, a una cantidad i a una calidad dada de cosas, de servicios o trabajo, que es como decir a *una unidad dada*.

Así, el precio del vino es de \$ 1.00, refiriéndose al litro, al hectólitro, a la arroba, o al galon. Así, el precio de un caballo, el de un buei, o de una vaca es igual a 100 francos o 100 mr., o 100 s., o 100 ps. Así, el precio del M² de terreno, o de la hectárea, o de la cuadra cuadrada, o del acre, es igual a \$ 200, o 200 francos, o 200 mr. o 200 s...

En todos estos casos, i en cuantos mas cualquiera pueda imaginar, existe una moneda de una calidad dada, una cantidad de esas mismas monedas, i la cosa tomada por unidad. Los demas elementos del *precio* (naturaleza del contrato, i tiempo del pago i de la entrega de la cosa). están implícitas. Se entiende, en esos precios, sin mayores indicaciones, que el contrato es de compraventa, i que el pago es al contado (o a plazo, segun los costumbres del comercio en cada lugar) i la entrega de la cosa inmediata.

Ahora bien, averiguando por qué la moneda tiende, en todas partes, a servir de base en la estimacion o *precio* de las cosas, vemos, de una parte, que los cosas que son materia de cambio tienen un valor, i de otra parte, que la moneda está dotada de ese mismo atributo. Se observa, además, que siendo la moneda de una sustancia i calidad invariable, i poseyendo siempre una cantidad fija de esa sustancia, tienen los cambiadores en ella, a cada instante, entre los infinitos *valores* de las cosas, un *valor* constante al cual referirlos todos... exactamente como sucede con la *hora*, medida del *tiempo*, o el *metro*, medida de los *lonjitudes*.

La moneda es, por tanto, un factor económico que no sólo sirve para determinar los *precios*, sino tambien para hacer asequible al entendimiento la idea abstracta del valor.

La *moneda* determina los *precios*, i estos pueden conducir a la averiguacion de otros mas elevados, i a los mas altos *valores* que sea posible concebir.

Así, conocido el *precio* de la hectárea o de la legua cuadrada de terreno, pudiera llegar a averiguarse cuál es el *precio* o el *valor* de toda la superficie de la tierra. Así, conocido el precio del hectólitro de trigo i la suma esportada, pudiera averiguarse cuál es el *valor* de todo el trigo esportado en

un año o en 20 años. Averiguado cuál es el *precio* del gramo de oro, i conocida la suma que de este metal se ha estraído de las minas en los últimos 100 años, pudiera saberse cuál es el *valor* de todo el oro sacado de las minas en el último siglo.

Pero el valor de las cosas, el valor de la moneda ¿de dónde sale? ¿cuál es su jénesis? —Es lo que veremos en seguida.

§ 2.—Elementos del precio en los productos

Podremos darnos cuenta de la existencia del valor, como de tantos otros fenómenos, observando; comparando; tal como pudiéramos llegar a comprender lo que es el movimiento, la vida, la luz, los colores, el frio, las formas.

El valor de las cosas se hace sensible o se manifiesta en el cambio, así como en la liberacion de las obligaciones, sin que esto signifique, de modo alguno, que, precisamente, tenga el valor su jénesis en los cambios.

Observemos cómo nace i cuáles son sus elementos.

Tomemos, como ejemplo, un producto agrícola, de todo el mundo conocido, i sigámoslo al traves de todas aquellas evoluciones que pueda experimentar en los cambios, i en que pueda revelárse nos cuáles son los elementos de su valor.

Se sabe que para obtener el trigo, se necesita, en primer término, poseer un campo, bajo un clima benigno, con un suelo arable, roturado, abonado, i cercado; que, en seguida, es preciso poseer la semilla, i sembrarla; que hai necesidad de esperar que los agentes naturales hagan jermínar la semilla i desarrollar la planta; que es necesario proteger la sementera contra la voracidad de los animales, i las inundaciones, los efectos de las sequías, i los incendios; que, en fin, es preciso recojer las espigas i proceder a la separacion del dorado e inapreciable grano, i trasportarlo a las ciudades.

Todas estas operaciones imponen a los cultivadores una serie de inversiones.

En otros términos, la producción del trigo ha exigido o exige el consumo de diversos valores, todos los cuales pueden estimarse en dinero efectivo.

El trigo limpio i listo para el consumo se entrega al comercio ¿cuál será su *precio* (o su *valor*)?

En la fijación del *precio* del trigo se parte de una base, que, por ser comun a todos los productos, en el comercio, se nos hace saber, se nos recuerda a cada paso por todos los comerciantes, sin escepcion alguna, cuando con ellos discutimos el *precio* de lo que buscamos.

Esa base que el comercio toma siempre en consideración, es el *precio de costo*, es decir, el valor que ellos han pagado, lo que a ellos les cuesta el artículo pedido.

Los agricultores, tambien para fijar el valor del trigo, parten de los *gastos* que han hecho en producirlo.

Mas, entre los diversos *gastos* que impone la producción del trigo, hai unos que son directa i totalmente absorbidos por el trigo, i otros que no se incorporan, aun cuando cooperan a esta producción durante algunos años, así como contribuyen a la producción de otros frutos a la vez, como ser pastos, lanas, pieles, etc.

Entre aquellas inversiones que se incorporan a la producción del trigo, figuran las relativas a la roturación de la tierra, como los salarios i pastoreo de los animales empleados en tales trabajos; al valor de la semilla, de los abonos, del regadío, de la siega, del trillo, de los fletes, etc.

Entre las que sólo cooperan a la producción i que sólo se consumen mui lentamente, entran el valor del suelo, de los cercos, de los canales i caminos, de los desmontes, etc.

Entre estos últimos valores hai algunos que en vez de aniquilarse o de trasformarse totalmente en otros, persisten, i aun mas, se duplican i decuplican... tal es lo que sucede con la tierra i los canales, en los cuales el sólo trascurso de los años i de los progresos deja ver un aumento constante de valor, a lo ménos mientras la población, la riqueza jeneral del país, el desarrollo industrial, la paz, las comunicaciones... siguen desarrollándose....

Los campos que rodeaban a Ninive i Babilonia, en los tiempos contemporáneos al apojío de esos estinguidos imperios, debieron tener para esos pueblos un gran valor, que con la ruina que siguió a su grandeza se desmoronó...

Los campos europeos i americanos, en donde hoi viven i prosperan pueblos industriosos, toman, en jeneral un valor cada vez mas alto.

De aquellos valores que se incorporan a la produccion del trigo, los agricultores obtienen un reembolso íntegro; de los del segundo grupo sólo aquella cuota en que dichos valores han contribuido a la produccion; i consisten en los intereses i amortizaciones de aquellos que están espuestos a destruccion, como los cercos.

En efecto, sin el reembolso de todos estos gastos los agricultores no produjeran trigo para el comercio; ya que dedicándose a cultivarlo con pérdida, en cada año, vieran desaparecer en tiempo mas o ménos largo sus capitales, con lo que, al fin, por necesidad, se llegaría a la absoluta paralización del cultivo de este cereal.

De consiguiente, la produccion i el consumo del trigo en el mundo, suponen el reembolso íntegro de sus gastos a los agricultores.

Los espresados gastos tienen, segun todo esto, sus orijenés en los obstáculos que la naturaleza opone a la posesion i goce de la materia.

Estos desembolsos, que, segun los productos, las estaciones, las zonas, los progresos industriales, los salarios, los fletes, son mas o ménos altos, se denominan *gastos de produccion*.

Los sabeos, antiguamente, segun Estrabon, citado por Boccardo (1) cambiaban una libra de hierro por diez libras de oro; por quanto el hierro era de mui difícil aprovechamiento; en tanto que el oro podían obtenerlo con mui pequeños gastos. Estos *gastos de produccion* dan al litio un precio que excede de 37 mil pesos oro chileno por kilógramo. Esos mismos

(1) J. BOCCARDO. *Historia del Comercio, de la Industria i de la Economía Política*, página 15 Madrid.

gastos en el vanadio dan a este metal un precio que pasa de 60 mil pesos oro chileno de 18 peniques. En el radio los gastos de producción son aun mucho mas elevados.

Los *gastos de producción* aportan, pues, los primeros elementos del valor en el trigo; i están formados por las sumas en dinero efectivo, que es preciso invertir directa o indirectamente para obtenerlo.

Por lo mismo, cuando los *gastos de producción* de una cosa son mui elevados, como sucede con el radio, se hace imposible su consumo i su acceso al comercio.

Como los *gastos de producción*, que forman, segun este análisis, la base fundamental del valor, pueden subir o bajar, los precios están sujetos a alzas i descensos correspondientes a esas variaciones.

En la producción del trigo, sucede que no todos los agricultores obtienen este cereal de iguales *calidades*; que el trigo de ciertos campos es mas rico en determinadas sustancias químicas; que otros trigos son mas pobres; mal desarrollados, i aun mas, han sido cosechado bajo condiciones atmosféricas adversas que los han humedecido.

La *calidad*, que es la indicadora de las propiedades o aptitudes que existen en trigo, es un elemento que, constantemente observa todo el mundo en el comercio sobre cada cosa que compra.

El trigo se adquiere para satisfacer determinadas necesidades; i es preciso que llene las condiciones que sirven para estinguirlas. Los *gastos de producción* pueden ser los comunes, pueden ser superiores o inferiores, no importa; es preciso que esté dotado de todas aquellas propiedades físicas, químicas i biológicas que lo hacen apto para el consumo.

La *calidad* es, pues, otro elemento del precio, capaz de modificar profundamente la influencia de los gastos de producción.

¿En qué proporción influye la *calidad* en el precio? Existiendo en las calidades gradaciones infinitas, el valor sigue

las modificaciones de esas calidades en todos sus aspectos, obedeciendo a otros fenómenos que mas adelante se verán.

El trigo que hubiera perdido todas sus propiedades físicas, químicas i biológicas, carecería de valor como trigo. . . Las *calidades* están sujetas a mudanzas con el sólo trascurso del tiempo; algunas especies mejoran en *calidad* como los *vinos*, otras pierden con el tiempo i los climas, como las maderas.

Siendo la *calidad* uno de los elementos del precio, es tambien un objeto al cual todo productor atiende para obtenerla del mas alto grado posible.

Sucede, asimismo, que no todos los agricultores producen trigo con los mismos gastos; ya que algunos poseen mas fértiles tierras, disponen de mayores capitales, i se hallan dotados de superiores aptitudes, esperiencia i conocimientos en materia de cultivos agrícolas de esta especie; i ya que emplean herramientas i máquinas que les facilitan su trabajo i abaratan sus gastos; de todo lo cual resulta que estos agricultores no sólo pueden cosechar i cosechan trigos de mejor calidad, sino en mayor cantidad i con menores gastos.

En estos casos existen tantos *gastos de produccion* diferentes como cultivadores ¿cuál será el precio del trigo? ¿Habrán tantos precios distintos como gastos de produccion diferentes?

Agréguese a esto que aquellos agricultores que poseen suelos cuyo valor crece rápidamente (sea porque se hallen dichas tierras cercanas a las ciudades, en que la densidad de la poblacion crece lijero, así como su riqueza; sea porque se busquen inversiones en valores inmuebles, o porque un ferrocarril se tienda al traves de las tierras en que se revela esa alza, o porque un puerto vecino se habilita al comercio. . .) se hallan en condiciones de ofrecer sus trigos por precios que estén por debajo de los *gastos de produccion* que han hecho en obtenerlos; ya que la pérdida que recibieran en la venta de sus trigos, estaria suficientemente compensada con el aumento de valor de sus predios.

Los agricultores que han producido con menores gastos, trigos de mejor calidad i en mayor cantidad, tienen, ciertamente, en favor suyo, todas las ventajas: ellos i los que ven crecer rápidamente el valor de sus tierras pueden *ofrecer* en el comercio su trigo a mas bajo precio. Los consumidores, siguiendo su propio interes buscarán tambien el trigo mas barato i de mejor calidad. Agreguemos que esos agricultores afortunados pueden abastecer el consumo.

Ante esta perspectiva, los cultivadores ménos afortunados tendrán que optar entre una pérdida parcial i una pérdida total de su trabajo i de su dinero.

Si sostienen el precio de su trigo en los *gastos de producción*, que se hallan por encima del precio que los cultivadores del primer grupo pueden fijar a este cereal sin sacrificio alguno i aun con ganancias, se quedarán con todo su trigo; puesto que cuentan con un mercado limitado, i puesto que los consumidores elejirán el trigo mas barato i de mejor calidad que se les ofrece en cantidad suficiente. Si bajan el precio, hasta colocarlo a un nivel inferior al fijado por sus competidores para poder presentar al consumidor una compensación por el trigo de inferior calidad que ofrecen, tienen la seguridad de recobrar una parte de sus gastos.

La resolución no puede ser dudosa, ni hacerse esperar; lanzarán, pues, con empeño, su trigo al mercado i lo *ofrecerán* activamente a un precio, que se halle por debajo de los *gastos de producción*, i quede a un nivel inferior al precio fijado por sus *competidores*.

Contando los diversos grupos de agricultores con un mercado de un poder de consumo inferior a la *oferta*, es evidente que el mostrarse perezoso o indolente en la *oferta*, significa quedarse con un sobrante en los graneros.

La *competencia* entre los agricultores o tenedores de trigo determinando sucesivamente los precios, hará describir a estos una línea descendente, tanto mas pronunciada, cuanto mayor sea la actividad que empleen en desprenderse de sus existencias.

La gran baja en los precios, dilatando el consumo; ya que

colocan el trigo al alcance de mayor número de fortunas, que pueden también consumirlo en mayor abundancia, puede llegar a agotar todas las existencias.

La excesiva producción que ha sido, en este caso, la causa del descenso del precio, o la excesiva *oferta*, tiene su correctivo en la eliminación o en el rezagamiento de los que producen con mayores gastos, sea porque son sus tierras menos férciles, menos adecuado el clima, o porque pagan mas altos salarios, etc.

La *competencia* en la *oferta*, puede también nacer con el propósito de dominar un mercado, mediante el aniquilamiento de las demás industrias similares, *ofreciendo* el artículo producido por debajo de los *gastos de producción*, es decir, con pérdida, como no há muchos años ocurrió en Chile con ciertas grandes fábricas de cerveza.

El predominio en un mercado, presupone una fuerza económica de resistencia, i de producción suficiente para llegar a abastecerlo en absoluto, a fin de eludir toda otra *competencia*; i, en seguida, precios i calidades ventajosos sobre los demás productos de igual especie. De no ser así, seguirán viviendo muchos otros industriales con los vacíos dejados por el competidor deseoso de quedarse solo. Por otra parte, existe siempre, en tales casos, el peligro de que al lado de ese competidor omnipotente, venga otro u otros «de refresco» a disputar el mercado; i, en tal caso, o se resuelven unos i otros a distribuirse ese mercado, o la lucha continúa hasta que llegue a imponerse i sobrevivir únicamente aquel que posea mayor resistencia económica. . . .

Además, es preciso no olvidar que la gran *competencia* no consigue siempre abatir la pequeña industria, por completo, que tiene una fuerza de resistencia extraordinaria, basada, precisamente, en los ínfimos *gastos de producción* de aquel industrial, que es, a un mismo tiempo, máquina, obrero i empresario.

La gran *competencia* emplea los métodos mas perfeccionados, las máquinas, los instrumentos que el progreso ha ido arrojando sobre las industrias como los mejores; i aun cuan-

do todos esos procedimientos i maquinarias den una gran ventaja a las industrias que los emplean, es lo cierto que con la pequeña industria los antiguos i caducos sistemas siguen viviendo.

Es lo que sucede, por ejemplo, en Inglaterra con la industria de los clavos, en la que existen grandes capitales invertidos en vastos establecimientos, que no consiguen abatir a modestísimos industriales que se ocupan en la misma operacion de hacer clavos.

Es lo que sucede con la máquina de tejer de Arkwright, que vino a hacer a la industria de tejidos a mano una competencia ruinosa; i, sin embargo, en pequeña escala, sigue aun viviendo, en muchas partes, la industria de los tejidos a mano.

El buque de vela derribó la nave de remos en la vasta estension de los mares; el vapor al buque de vela en las travesías rápidas; la locomotora a la carreta en las largas distancias... pero la balsa, la canoa, la nave de remos, el buque de vela, la carreta, el caballo, el camello i el buei, siguen i continuarán prestando, aun por centenares de siglos, sus inapreciables servicios, a pesar del vapor, de la locomotora, del automóvil, de la bicicleta, de la nave aérea, i submarina... porque estos elementos de trasportes, a pesar de sus indiscutibles ventajas, ni bastan para satisfacer las necesidades del transporte, tan diversas, respecto a las distancias i a los territorios, ni están al alcance del consumo en todos los órdenes de la necesidad, ni convienen a las modestas exigencias de la pequeña industria, ni tienen la sencillez del manejo de aquellos otros...

Por razones análogas en Chile se continúa, en muchas localidades; cultivando el trigo en pequeña escala por los procedimientos que los ejipcios hace 4000 años emplearon, no obstante la perfeccionada maquinaria agrícola empleada con tanto éxito en otros países, en donde se cultiva el trigo en vasta escala con menores gastos, relativamente, i con mas ventajosos resultados; i a pesar de todo i de venderse el trigo de Chile, así recojido, al mismo precio que los trigos rusos, norte-americanos o argentinos de igual calidad en el mercado,

los pequeños cultivadores de trigo en Chile, que son a la vez propietarios i trabajadores, siguen, de año en año, produciendo trigo con modestos provechos.

Por supuesto a los pequeños industriales les fuera mas ventajoso reemplazar los humildes procedimientos primitivos por los modernos, i emplear la maquinaria en sus trabajos; pero esa maquinaria es costosa. No se ha podido hasta ahora, hacer descender los gastos de fabricacion tanto como fuera posible para colocarla al alcance de la modestísima industria.

En conclusion, tenemos, pues, que la *oferta*, estimulada por la *competencia*, es tambien un elemento determinante del precio, una causa de descenso de estos mismos precios. Se sigue tambien de lo espuesto que, aun cuando los *gastos de produccion* son la base de la cual se parte para la determinacion del valor, puede, parcialmente, desaparecer esta base ante una *oferta* abrumadora, estimulada por activa *competencia*.

Con todo, el límite fijado por los *gastos de produccion* no puede ser borrado por la oferta excesiva, sino excepcionalmente; i de esto es fácil convencerse observando las consecuencias acarreadas por la *competencia* a los agricultores.

En efecto, aquellos que han experimentado que sus tierras poseen solo débiles cualidades vejetativas; que han podido observar que otros suelos llevan a los suyos insuperables ventajas; que otros cultivadores poseen capitales superiores, máquinas i herramientas que abaratan i facilitan la produccion, se verán obligados, si no quieran ser espectadores de su propia ruina, a abandonar el cultivo del trigo para dedicarse a lo que les dé mas provechos.

Eliminados del cultivo del trigo aquellos agricultores que lo producen con pérdidas, quedarán aquellos que pueden producirlo con gastos moderados, i al fin sólo aquellos que puedan obtenerlo con ganancias remuneradoras, esto es, uni-

camente, los cultivadores que lo produzcan con las mayores economías.

La *competencia* llega a verificar, así, en la agricultura una eliminación gradual de los suelos, procedimientos i cultivadores ménos aptos. En otras palabras, va empujando, lentamente la producción del trigo hácia los gastos mas ínfimos. Aun mas, va, constantemente, obrando sobre el mejoramiento de los suelos, la adopción de los mejores procedimientos, i la preparación de los agricultores.

Observemos ahora el fenómeno opuesto siguiendo el mismo ejemplo. Puede suceder que en el comercio, sea porque las cosechas han sido escasas, o porque la suma de la riqueza o de las rentas haya subido, o porque nuevos mercados se hayan abierto, o por otros motivos, exista de él una demanda activa, i el precioso cereal se busque con empeño, i muchos quieran obtenerlo; que además los interesados en poseerlo, ofrezcan en mútua competencia, a causa de esa escasez, precios cada vez mas altos.

Si esta demanda toma los caracteres de un pánico, esto es de un intenso temor de quedarse sin trigo, el precio puede subir extraordinariamente.

La *demanda* es, pues, otro elemento del valor.

La *demanda* supone, necesariamente, i es lo que se observa, la existencia del valor o de la cosa que se ha de dar en compensación o pago del cereal pedido. Por lo mismo, cuanto estos valores son mas abundantes, o, en otros términos, cuanto mas desarrollada i activa sea la industria, i mayor la suma de la riqueza social existente, la *demanda* puede llegar a ser mas enérgica.

La *competencia* en la *demanda* nace o con la escasez de la producción, o con la natural extensión del consumo, originado por el aumento de la población o por la agregación de nuevos mercados, o por un desarrollo en las necesidades de los consumidores. Desaparece mas o ménos pronto por la mis-

ma *competencia* salida del lado opuesto, como se verá en seguida.

Puede suceder, con efecto, que atraídos por el alza i las ganancias que deja la producción del trigo, se dediquen nuevos cultivadores i nuevos campos, a un mismo tiempo, a sembrarlo. La concurrencia de los cultivadores traerá consigo una mayor producción, i como consecuencia mayor *oferta*; de suerte que lanzado con empeño al mercado, se volverá otra vez a presentar el fenómeno de la baja del precio.

La *demanda* activa puede ser simulada, artificial, i obra de la especulación, i uó de la necesidad, como sucedió, hace poco tiempo, con el cobre, que llegó a indicar un precio que pasó de £ 100 para caer despues a £ 56. En la época de la gran alza del cobre, numerosas minas empezaron a trabajarse i a producirlo en abundancia; de tal suerte que los acaparadores se hallaron abrumados por una *oferta* incesante i siempre mas alta, sin que de otra parte surjiese una *demanda* real capaz de sostener el precio. El fracaso debia ser inevitable. Análogas especulaciones intentadas con el trigo, los algodones, han tenido los mismos resultados.

De la indiscutible influencia de la *demanda* urgente sobre los precios, es mui fácil convencerse en las épocas de actividad industrial o de febril actividad bursátil; de todo lo cual no hai para qué recordar ejemplos de una historia nuestra, no mui lejana.

Así pues, la *oferta* i la *demanda*, estimuladas por la competencia, tienden a determinar i mover constantemente los precios.

Si los *gastos de producción* fuesen los únicos elementos del precio, la suma de la riqueza social permanecerá estacionaria; ya que no existiría sino la transformación de un valor en otro, i no un aumento. Por otra parte, no formándose el valor, segun esto, sino con otros valores, sería absolutamente inesplicable, no solo cómo pudieran haberse formado los pri-

meros valores, sino, además, de qué manera los valores van siempre aumentando en todos los pueblos.

En la teoría que venimos desarrollando i tal como hasta aquí vá enunciada, el progreso de los valores es la obra de la *demanda* estimulada por la *competencia*.

En efecto, si nos proponemos averiguar por qué se *producen* i por qué se *ofrecen* las cosas en cambio, la respuesta surgirá espontáneamente: Porque se *piden*, porque existe *demanda* de ellas.

Ahora, si nos propusiésemos investigar, qué cosa es la *demanda*, viéramos que es un fenómeno económico cuyos elementos componentes son mui numerosos i complejos.

Así, de una parte, la *demanda*, segun ya lo vimos en el capítulo anterior, al analizar los motivos de la oferta i de la demanda, es el resultado de la *necesidad* o *del deseo*; de otra parte, es la consecuencia de las *propiedades* que tienen las cosas solicitadas para satisfacer las espresadas, necesidades i deseos; de otra parte, la consecuencia de no existir las cosas pedidas en la *abundancia* que seria de rigor para que esas necesidades i deseos pudieran ser ampliamente satisfechos, como sucedé con el aire i la luz solar; de otra parte, es una resultante de los *recursos económicos*, o de los valores que posee aquel que siente dichas necesidades o deseos para poder con ellos cambiar o pagar la cosa solicitada; de otra, es un efecto de las *aptitudes* diversas de que los hombres estan dotados para poder producir i cambiar las cosas pedidas i las ofrecidas; de otra, el resultado de los atributos naturales que posee la materia para producir las cosas que estan destinadas a aplacar las espresadas necesidades i deseos.

Analizando cada uno de estos diversos elementos de la *demanda*, se puede observar que cada uno de ellos está dotado de una gran movilidad, no sólo respecto a cada individuo o a cada grupo social, sino, además, con respecto a cada tiempo, a cada lugar, a cada civilización . . . ; de lo que resulta una continua variación en las relaciones i proporciones de los cambios i de los precios.

Estas oscilaciones tienden a hacerse mas profundas con el

estímulo que sienten los distintos interesados por llegar a obtener la posesion, uso o goce de las cosas solicitadas, estímulo que dá a cada cual impulsos que lo llevan a buscar la preferencia, mediante ventajas o valores ofrecidos. Este estímulo, como ya en otra parte lo dijimos, se denomina *competencia*.

Mas, las oscilaciones que deberian observarse a cada instante en todas las relaciones de los cambios, conforme a la accion compleja de la demanda, se hallan neutralizadas, en cierta medida por la no ménos compleja accion de la oferta, que tiende a dar a esas mismas relaciones, cierta inmovilidad i fijeza, segun ocurre con los precios de tantas mercancías.

La *oferta* es un elemento tan complejo como la demanda; pero con tendencia diversa. Miéntras la demanda tiende al alza del precio, la oferta se encuentra dotada de una tendencia hácia la baja; pero una i otra tienen límites intraspasables.

Así, la demanda halla una barrera en la suma de los valores cambiables, en los *recursos económicos* de los compradores; la *oferta*, a su vez, tiene una línea infranqueable en los *gastos de produccion*.

El movimiento de los precios tiene lugar entre estos dos puntos extremos; salvo que, para evitarse mayores pérdidas, se hagan descender los precios por debajo de los gastos de produccion; pero esto no puede ocurrir sino pasajeraamente, como hemos visto.

Si los precios se colocasen, permanentemente, por debajo de los gastos de produccion o se detuvieran ahí, la produccion se paralizaria; ya que desapareciera el interes, la ganancia, o el estímulo de los productores; a ménos que un móvil diverso a la ganancia fuera el estímulo que guiase la produccion, como sucede, segun se asegura, con los gobelinos, produccion sostenida por el gobierno frances.

Por el contrario, si los precios subieran por encima de los *recursos económicos* de los compradores, se paraliza el comercio i el consumo.

La produccion i el cambio de las cosas, suponen, pues, por regla jeneral, precios que se elevan sobre los gastos de pro-

duccion; suponen la existencia de la demanda aguijoneada, en algun grado, por la competencia, que hace subir el precio por encima de dichos gastos; i finalmente, suponen la existencia de una oferta que permite dar vida a esa competencia.

De consiguiente, el exceso de valor pagado por los compradores o consumidores, a partir de los *gastos de produccion*, representa la utilidad, o el interes de los capitales invertidos en obtener los productos que son materia de los contratos, i el progreso o el crecimiento de los valores existentes.

Puede suceder que los *gastos de produccion* de una cosa sean muy pequeños, casi nulos, al lado del precio que tenga o llegue a adquirir en el mercado, como ocurriria, por ejemplo, con un trozo de oro hallada en un lavadero o con la meteorita de oro purisimo hallada en un desierto. Del mismo modo, los *gastos de produccion*, en otros casos, pueden llegar a ser tan elevados que superen al valor del oro en el mercado, i no encontrar colocacion ni aun por el monto de los *gastos de produccion*.

Estos casos i otros semejantes, no serian sino una corroboracion de los anteriores principios; porque, en efecto, si es verdad que aun cuando no existe diferencia alguna de *calidad* entre un trozo i otro de oro puro, es la *demand*a, estimulada por la *competencia*, la que fija el precio al oro hallado en un arroyo i al oro meteorico, i lo hace subir mucho más allá de los infimos *gastos de produccion*; así como es la *oferta*, avivada por esa misma *competencia*, la que, en el otro caso, impide suba el valor del oro, obtenido con grandes gastos, mas allá del que tiene en el mercado, en donde hai quienes lo *ofrezcan* a precios inferiores a los elevados *gastos de produccion* causados en extraerlos de dificiles yacimientos.

Obsérvase, pues, que la oferta i la demanda tienden a corregir las diferencias de los gastos de produccion de las cosas i a nivelar los precios; pero estimuladas por la *competencia* o por el pánico son tambien causas de alzas i bajas constantes. Ejercen estos fenómenos sobre los precios todos, una

accion semejante a la de los fuertes vientos sobre las aguas; forman un oleaje continuo, verdaderas mareas sobre los precios.

Los precios parece que ejercieran sobre la *oferta* i la *demand*a una accion incontestable, aunque inversa.

Analizando los elementos del precio hemos visto, hasta aquí, que concurren a formarlo, en primer lugar, los *gastos de produccion*, i en seguida la *oferta* i la *demand*a, movidas por la *competencia*.

Ahora bien, el alza del precio puede tener su orijen: en la elevacion de los *gastos de produccion*, en una disminucion de la *oferta*, i en un aumento de la *demand*a, en proporcion superior al crecimiento de la *oferta*.

Quando los *gastos de produccion* suben, por regla jeneral, se observará una disminucion en la produccion, como consecuencia de los mayores capitales que se necesitan. La restriccion de la produccion acarreará, la disminucion de la *oferta*, i la depresion de la *oferta* irá seguida del alza del precio. La restriccion de la demanda observada a continuacion con motivo de esta alza, será, por lo mismo, el efecto de la menor *oferta*, derivada de la restriccion de la produccion, que ha tenido, a la vez, su jénesis en el mayor costo de produccion.

Una *demand*a activa que sobrepase la *oferta*, eleva tambien los precios; pero sólo hasta donde lo permita el consumo, *sólo hasta donde lo haga llegar la demanda misma*; de tal suerte que si los precios llegaran a colocarse por encima de ese máximo, la *demand*a se verá, en seguida, atacada como de parálisis.

Es preciso distinguir, por tanto, el caso de la alza orijsinada por la necesidad del consumidor, de la alza causada por la especulacion de los tenedores. En el primer caso, el alza tiene su límite en la necesidad o en los deseos mismos, *en la propia demanda*; de manera que miéntras el alza continúa obedeciendo a la *demand*a no habrá ni podrá haber detencion en el consumo. Tiene, ademas, su límite esa misma alza en la

oferta aguijoneada por la *competencia*, que llega atraída por las ganancias i el deseo de disputar el consumidor. Si el alza del precio, por el contrario, se debe a la especulacion de los tenedores, se notará depresion en el consumo, pero sólo hasta el momento en que esa *oferta*, modificada por la *competencia*, que llega como los vientos, de todas partes, lo permita.

El alza del precio debida a la especulacion de los tenedores, se debería, segun esto, a la débil *oferta*; de consiguiente, la restriccion del consumo tendria su raiz mas profunda, en la depresion de la *oferta*, i no en la alza del precio, que es sólo una consecuencia.

La disminucion en los *gastos de produccion* trajera un aumento en la produccion, como consecuencia de los menores capitales que se necesitan, segun sucede en las industrias todas en que los gastos de produccion descienden. De este menor costo nace una atraccion de capitales hácia esos industrias; de lo que resulta la multiplicacion de sus productos. Como consecuencia de todo esto, sobrevendrá una baja en los precios debida a la mayor *oferta*, i al menor gasto. La *demanda* i el consumo, de esta suerte, aumentarán, como consecuencia del mayor número de fortunas que se hallarán al alcance de tales precios.

Este aumento en el consumo, i por lo tanto de la *demanda*, no es la obra directa de la baja del precio, que no es mas que un efecto, sino de la mayor *oferta*.

Por consiguiente, son los precios los que están subordinados a los gastos de produccion i a la oferta i la demanda, simultáneamente, i nó la *oferta* i la *demanda* a los precios.

La *oferta* i la *demanda* están, especialmente, subordinadas a los *gastos de produccion*.

En los países sometidos al réjimen de la plata, desde 1871 acá, i al papel moneda, el descenso en el valor del numerario permite hacer sobre los precios algunas observaciones, que deseamos de paso anotar en este lugar.

El descenso del numerario va seguido de una *aparente alza* del valor de todas las cosas. Esta *alza aparente* trae consigo una restriccion en la demanda.

Una observacion superficial de este fenómeno, permitiria asegurar que es el *alza del precio* la causa de tal restriccion.

En realidad, si es un hecho indiscutible la limitacion de la *demandas*, el *alza del precio*, no es sino mera ilusion. Lo real es la baja del numerario; i como consecuencia, de los salarios que en esa moneda se pagan; de las rentas, que en esa moneda se perciben; de los capitales ahorrados, que en esa moneda se conservan; todo lo cual se traduce en empobrecimiento de los asalariados, de los rentistas, i de los que han hecho economías; por lo que se verán forzados a poner freno a muchas de sus necesidades i deseos.

En el capítulo que sigue nos ocuparemos de la moneda, i ahí penetraremos algo mas en este asunto.

En las diversas fases del ejemplo de que nos hemos servido para demostrar que los gastos de produccion, i la oferta, i la demanda, aparecen como los primeros elementos del precio, debemos decir ahora que hemos venido admitiendo un cambio *simultáneo*, es decir, un cambio en que el trigo i el precio se dan i se reciben en el acto mismo del contrato.

Mas, no todos los cambios son simultáneos; quizas la mayor parte, quizas los mas importantes, son *a plazo*, es decir, media un lapso entre el contrato i la entrega de una o de ambas cosas cambiadas.

Así, el que posee una sementera de trigo, vende, del que va a cosechar próximamente, una partida de la cual percibe el precio.

En este supuesto, la entrega del precio se verifica en el acto del contrato; la entrega del trigo sólo se hará una vez que se haya verificado la cosecha.

¿Cuál será, en este supuesto, el precio del trigo? En el

contrato aparece un valor entregado, el precio, i un valor prometido, el trigo.

El valor entregado da al que lo recibe, desde luego, las ventajas todas: es un valor que el poseedor entra a gozar. El valor prometido da al acreedor sólo meras expectativas.

Veamos cómo pasan las cosas. Las personas que entregan actualmente un valor en cambio de otro que recibirán mas tarde, buscan a sus anticipos una compensacion en las expectativas de un valor superior al actualmente entregado.

Es así como siendo, por ejemplo, en las ventas en que la entrega de la especie i su pago son simultáneos, la relacion de 100 a 100, en las ventas *a plazo* esa relacion es de 94 a 100: 94 para el valor entregado actualmente i 100 para el valor que debe entregarse mas tarde; o bien 100 para el valor de entrega inmediata, i 106 para el valor que debe ser entregado últimamente.

Existe, pues, para los cambios simultáneos una relacion dada entre los valores que se dan i se reciben, i otra diferencia para los cambios *a plazo*. Es lo que se observa constantemente en el comercio, que es en donde mas se aprecia la influencia del tiempo en los negocios.

En los préstamos bancarios, así como en los depósitos, i descuentos, es mui sensible esta influencia del *plazo*.

Los descuentos, en los documentos, de próximo vencimiento, son inferiores a los documentos de aquellas obligaciones cuyo *plazo* pendiente está aun distante; los intereses, sobre depósitos a largo *plazo* son mas altos que en aquellos cuyo plazo es breve, i mas bajo cuando el depósito es *a la vista*.

Sucedé, con todo, que en los contratos *a plazo*, no es siempre el valor actualmente entregado superior al que debe recibirse mas tarde. Así, tratándose de ventas de trigo *a plazo*, el valor entregado actualmente puede ser igual al valor que el trigo alcance en la próxima cosecha; i superior al que alcanza actualmente.

Este fenómeno se debe a la *demanda* estimulada por la *competencia*, que desea asegurarse, con anticipacion, una determinada existencia de trigo para el próximo verano, sea

para satisfacer compromisos ya contraídos, o en prevision de una escasez.

En todo contrato a *plazo*, ineludiblemente, va otro elemento, sin el cual los cambios a *plazo* no se celebrarían, es el *crédito*, o sea la seguridad adquirida por el acreedor de que el deudor verificará la entrega del valor prometido. El *crédito* supone, por tanto, la honradez i la solvencia del deudor, es decir, la voluntad i la posibilidad de pagar.

El *crédito*, segun esto, admite gradaciones, i, en efecto, así se ve. En contra de las personas cuyo *crédito* no inspira seguridades, se recargan los precios, se alzan los intereses, i se toman garantías, precisamente, en atencion a los riesgos.

En los préstamos hipotecarios con garantías suficientemente seguras, i en donde la voluntad o la honradez del deudor no tienen grande influencia, los intereses son jeneralmente mas bajos que en aquellos préstamos en que media sólo la firma del deudor, como sucede en los estipulados a corto plazo con emision de pagarés.

El *plazo* i el *crédito* son, pues, tambien elementos del precio.

La oferta i la demanda, avivadas por la *competencia*, pueden modificar profundamente la accion del *crédito* sobre el valor, segun es posible observarlo, a cada paso, en aquellas situaciones de gran actividad industrial o comercial, en las que se da i ofrece dinero i toda clase de valores comerciales, sin criterio alguno, i sin tomar ninguna clase de precauciones, a toda clase de jentes.

Mas adelante insistiremos sobre el *crédito*.

§ 4.—Elementos del precio en los títulos que espresan la obligacion de pagar una suma de dinero

Hemos examinado hasta aquí el precio en un producto como el trigo; i si este análisis lo estendiéramos a otros productos encontráramos los mismos elementos del precio en todos ellos.

Deseamos ahora entrar averiguar cuáles son los elementos del precio en los *efectos*, como se denominan en el comercio aquellos títulos que espresan la obligacion o la promesa de pagar una renta o una suma de dinero al portador o a una determinada persona.

En efecto, en los cambios *a plazo* o *al crédito*, ante las actuales costumbres del comercio, i gracias a la vulgarizacion del papel, de la escritura i de la imprenta, por regla jeneral, se otorga un *documento*, un instrumento, en el que se consigna la obligacion de pagar lo debido o la suma de dinero efectivo adeudada en un plazo determinado, con mas el interes convenido, segun los casos.

Estos *documentos* o *títulos* son materia de comercio, como cualquier producto de la industria.

Tomemos, para poder averiguar cuáles son los elementos del precio en los títulos, como ejemplo un pagaré.

En la negociacion de un pagaré, que espresa la obligacion de dar, en un plazo determinado, una suma de dinero efectivo, tanto en el que se interesa en adquirirlo, como el que desea enajenarlo, atienden, en primer lugar, a la *suma adeudada*, el uno para saber cuánto es lo que tendria que desembolsar o pagar por adquirirlo, i el otro para saber cuánto es lo que debe pedir por la cesion de dicho pagaré o cuánto es lo que deberá recibir del deudor, llegado el vencimiento.

En otras palabras, la *suma adeudada* es la base en la fijacion del precio de dicho pagaré. Por lo mismo, si el pagaré es por mil pesos moneda corriente, es seguro que ni al vendedor se le ocurrirá pedir dos mil pesos, ni al interesado en poseerlo pagar mil setecientos pesos moneda corriente; ya que no hai sino la expectativa de recibir mil pesos el dia del pago.

El primer elemento del valor en los títulos que espresan la obligacion de pagar una cantidad de dinero efectivo es, pues, la *suma adeudada*.

El comprador observa, en seguida, quien es el que debe pagar; porque no desea adquirir un documento incobrable, sino contar con la seguridad de que recibirá su dinero. Por

su parte, el tenedor del pagaré hace una observacion análoga; ya que los documentos de estas clase suscritos por una persona de intachable probidad i enteramente solvente, significan tanto como una boleta de depósito a plazo sobre una sólida institucion bancaria. En otros términos, ámbos atienden al *crédito* del deudor.

Es para el comprador o cesionario tan capital la cuestion del crédito, que no aceptará documento alguno, a ningun precio, de aquellos en que llegue a adquirir la certidumbre de que no pagará jamas el deudor. Mas, si éste es una persona solvente, i ademas exacto en el cumplimiento de sus obligaciones, sus pagarées pueden llegar a negociarse por precios próximos a la par, sino a la par misma; i si es, aunque de solvencia notoria, difícil para pagar, esos documentos sólo se aceptarán con descuentos.

Aquellas personas que han intervenido en particiones i liquidaciones de bienes, en concursos, balances de Banco o de casas de comercio, como los jueces, los abogados, los síndicos, los comuneros, banqueros i contadores, saben, por experiencia, cuál es la influencia del *crédito* en la cotizacion de los pagarées, letras, i demas documentos que espresan la obligacion de pagar una suma de dinero, al tratar de valorarlos, adjudicarlos o subastarlos.

Es pues, el *crédito* un elemento del valor en tales títulos.

El interesado atenderá tambien al *plazo* en que la obligacion debe ser cumplida, i el tenedor de dicho pagaré hará una observacion idéntica.

La proximidad del vencimiento, i, por consiguiente, de la entrega del valor adeudado, es un aliciente para quien desea dar rápido movimiento a sus capitales; pero esta misma circunstancia, para quien busque inversiones estables, será, por el contrario, un motivo de desestimacion. A los Bancos de descuento, convienen los *plazos* de corto vencimiento; así como a las personas que desean proporcionarse rentas fijas i permanentes, las obligaciones a largo *plazo*.

En consecuencia, el *plazo* es otro elemento del valor en los títulos que venimos examinando.

El *interes* que produzca la suma adeudada contribuye a aumentar las posibilidades del contrato de cesion, si es alto; así como hallará inconveniente i tropiezos, si el *interes* es bajo; todo lo cual se traduce en la determinacion del precio. En igualdad de condiciones, será mas alto el precio que se dé por un pagaré de mil pesos, al ocho por ciento, que por un pagaré de mil pesos al seis por ciento de *interes*.

La *oferta* i la *demanda* ejercen, sobre la negociacion de tales títulos, una influencia análoga a la que ya hemos visto al examinar el precio de los productos. Una abundante *oferta* de letras liciera a éstas descender de precio, i por el contrario una fuerte *demanda* alzará su precio; todo, sin embargo, dentro de ciertos límites.

Del mismo modo, una activa *oferta* de pagarés ocasionaria sobre tales títulos una baja, fuertes descuentos; así como una activa *demanda* traeria consigo una alza.

Es preciso, sin embargo, distinguir entre las alzas i bajas observadas en las letras, pagarés i demas títulos de las alzas i bajas observadas en los productos. Las letras i pagarés espresan siempre la obligacion de pagar *una suma de dinero*; de suerte que *su valor nunca se hallará mui distante del valor del dinero; salvo que el plazo o el crédito concurren con un notable coeficiente en contra*. Las «buenas letras», los «buenos pagarés», de un próximo vencimiento, se cotizarán siempre mui cerca de la *par*; pero, en ningun caso, el alza, que en alguno de tales títulos se observe, excederá de tres a cuatro puntos; salvo el caso, con respecto a los pagarés, de mediar un alto *interes*.

§ 5.—Elementos del precio en los servicios

La trasmision del pensamiento o de la palabra por medio de los correos, de los telégrafos i teléfonos; así como el transporte de las personas i de las cosas por ferrocarriles, i carros de toda clase; por naves a vapor, a la vela, o a remos; por bestias de silla o de carga... dan orijen a un fenómeno que denominaremos *servicios*.

Las empresas de *comunicaciones* i de *trasportes*, para poder prestar sus servicios, necesitan hacer inversiones anticipadas, que deben amortizarse i producir un interés; así como necesitan disponer de empleados i administradores a quienes pagan salarios. Por otra parte, los medios de trasmision i de transporte, como ser las vías de comunicaciones, los aparatos de trasmision, los edificios, los vehiculos, imponen reparaciones continuas. Además, la produccion de las fuerzas que han de verificar la traslacion de un punto a otro, exige, continuamente, gastos de combustible, lubricantes, etc. En otros términos, los *gastos de produccion* en la jeneracion de estos servicios, son de una naturaleza tan urjente, como en el caso de la produccion del trigo de que nos hemos ocupado.

El pago de estos gastos diversos por los que aprovechan de tales servicios, es condicion de la existencia de las *comunicaciones* i de los *trasportes*.

Esos gastos forman tambien el primer elemento del precio.

Tambien en las *comunicaciones* i *trasportes* son *la oferta* i *la demanda* los elementos que fijan la remuneracion de los capitales empleados i determinan las utilidades, a partir de los *gastos de produccion*, que, como en la produccion del trigo o de cualquiera especie, tienden a nivelarse segun un *mínimo*.

Las abundantes vías de comunicaciones, las numerosas empresas de trasmisiones i de trasportes, dando orijen a una abundante *oferta*, a una competencia activa (1), abaratan los fletes i pasajes; así como una activa *demand*a traerá consigo el alza de los precios.

La baja del precio en las *comunicaciones* i *trasportes* está sujeta a los mismos principios que la baja del precio en los productos: el precio no puede colocarse por debajo de los *gastos de produccion*, sino transitoriamente; ni pueden elevar.

(1) Existe en Chile, desde hace varios años, un decreto supremo que *prohíbe* a las empresas de telégrafos particulares cobrar precios inferiores a los fijados por los Telégrafos del Estado.

se demasiado las ganancias ante la *competencia*, siempre dispuesta a tener participacion en los buenos negocios, i a disputar la buena clientela.

Ni el *crédito* ni el *plazo* figuran en los servicios de trasmisiones i trasportes como elementos del valor cuando el pago se verifica en el acto del contrato, como sucede en las trasmisiones telegráficas o telefónicas, o en el servicio de correos; pero cuando el flete es *por pagar*, como puede suceder con el transporte de mercaderias por ferrocarriles, el flete será mas elevado, en atencion a las pérdidas de intereses ocasionada por la mora, desde que la empresa tiene que hacer gastos desde que inicia la traslacion.

§ 6.—Elementos del precio en el trabajo humano

Segun es lo que hemos visto hasta aqui, los elementos del valor en un artículo cualquiera, como el trigo, el oro, la plata, el vino, pueden apreciarse rigurosamente i comprenderse con exactitud.

Del mismo modo, en la prestacion de un servicio, como en la locomocion terrestre i maritima, en la trasmision de un cablegrama, en una comunicacion telefónica, tambien pueden apreciarse esos elementos i comprenderse con precision.

Mas, no es ya tan sencillo determinar esos elementos tratándose del trabajo humano, del esfuerzo muscular, intelectual o moral hecho, digamos, por los cargadores, los fogoneros, los maquinistas, los abogados, los médicos, los ingenieros, los estadistas, los literatos, las cantantes, las hermanas de la caridad. . . .

Si es posible penetrar en este problema, la observacion i el análisis puede guiar los pasos de quien lo intente; i si no se logra descubrir toda la verdad, culpa será ello de las aplicaciones erróneas i de las percepciones incompletas, i nó del método.

Se comprenderán mejor las nociones que vamos a esponer recordando algunas otras.

Empezaremos, para esto, por averiguar el *costo de producción del trabajo ejecutado por una máquina a vapor*, que es el trabajo mas elemental que podemos encontrar. Examinaremos en seguida esos mismos *gastos en el trabajo de un animal*; i en fin, el *costo de producción del trabajo de un esclavo*.

Determinados esos diversos costos de producción del trabajo en esos diferentes factores de la industria, se podrán precisar si es necesario, cuales son los elementos del precio en el trabajo de la máquina, del animal i del esclavo.

Verificado este análisis, podremos ocuparnos de los elementos del precio en el trabajo humano; tal como es hoy desempeñado por las distintas clases de trabajadores.

Los diversos mecanismos i partes de una máquina no pueden ejecutar el trabajo que se les pide, sin un desgaste proporcional a la labor realizada; i aun mas, sin el concurso de varios otros valores, que es necesario consumir.

En consecuencia, el trabajo ocasiona la lenta destrucción de la máquina i la gradual transformación de su valor en las cosas a cuya formación coopera.

El valor de la máquina, cuando ésta se halla ya inútil para el trabajo, debe encontrarse reemplazado, *amortizado*, como se dice en el comercio. Esa *amortización* se va verificando con la misma lentitud o la misma rapidez con que la máquina va perdiendo sus propiedades de trabajo, como vamos a verlo.

A cada labor o a cada trabajo desempeñado por la máquina, toca una cuota de amortización, proporcional al desgaste.

Para poder averiguar cuál es la proporción en que la máquina se destruye, o sea en que el precio de ella concurre a un trabajo dado, se toma en cuenta el valor de la máquina en relación con el tiempo durante el cual estará en estado de trabajar útilmente, i con el tiempo empleado en realizar el trabajo pedido (o sea con la duración del trabajo).

Así, si una máquina vale mil pesos, i está calculada su duración— con independencia de cualquier accidente o caso

fortuito— en 10 años, con 8 horas diarias de una determinada clase de labor, quiere decir que la máquina podrá trabajar durante 28,000 horas, o sea con un costo de poco más de 3 centavos por cada hora, suma que representará la amortización por cada hora de trabajo que se le ha asignado.

Ahora bien, la amortización, con todo, no representa sino una parte de los valores destruidos por el trabajo de la máquina. Esta no puede producir fuerzas sin el consumo de combustible; de lubricantes, de agua, i sin el concurso del fogonero i del maquinista, que ganan salarios.

El trabajo desarrollado por la máquina a vapor, económicamente, es, pues, la obra de diferentes valores, de los cuales unos, se consumen totalmente, como es el carbon, los aceites, los salarios; i otros, que sólo cooperan a la producción de la energía, como los mecanismos i partes de la máquina, que van perdiendo, gradualmente, sus propiedades mecánicas o físicas.

Los valores destruidos en cada labor realizada, componen los *costos de producción del trabajo de la máquina* sobre cada labor.

Estos *gastos de producción* tienden a ser cada día más bajos con la sencillez de los mecanismos que se inventan i su menor precio, con la economía del combustible, la mayor duración de las máquinas, el mejor aprovechamiento de las fuerzas desarrolladas mediante la disminución de las resistencias... i también con la *competencia* que tiende al costo mínimo, o sea al más bajo que puede conseguirse en la producción.

Si se toman en cuenta los progresos que se realizan de momento en momento, el costo de producción del trabajo de las máquinas va a una baja, que no se sabe en dónde se detendrá, gracias al aprovechamiento de las fuerzas naturales i a la constante i rápida multiplicación de los mecanismos, cada vez más perfectos, i a la creciente competencia, que tiende a fijar el punto de partida de los precios en el *costo mínimo del trabajo*, es decir, en el más ínfimo de cuantos pueden presentarse en el fenómeno de la producción en un momento dado.

Veamos ahora cuál es el *costo de produccion del trabajo de un caballo*. El caballo tiene un precio, una vida limitada, i exige, en todos los instantes, el consumo de muchos valores para sostener esa vida, fuente de enerjias; para hacerlo desarrollar las que impone el trabajo, i para que no se malogren sus cualidades inapreciables.

La vida del caballo no es toda de trabajo, no puede ser de trabajo; necesita de intervalos de reposo para nutrirse i reponer sus fuerzas. A la limitada vida del caballo sólo puede pedírsele trabajo durante un cierto número de horas en cada dia, a diferencia de la máquina, que puede estar con sus calderos encendidos durante años, sin experimentar fatiga; de modo, pues, que si es corta la vida del caballo, la vida útil, la vida de trabajo, no es mas que una fraccion.

Se sigue de lo espuesto que la amorizacion del valor del caballo es mucho mas rápida o mas importante que en la máquina, pues, no sólo ha de tomarse el tiempo empleado en realizar un trabajo dado, sino ademas, una parte del tiempo no empleado en dicha labor, el tiempo del reposo, i aun mas, el tiempo anterior a la vida de trabajo, i durante el cual desarrolló sus músculos, pero sólo en proporcion al esfuerzo pedido.

Los gastos periódicos de forraje, cuidado i alojamiento concurren con el valor amortizable a fijar *el costo de produccion del trabajo del caballo*, siguiendo un procedimiento análogo al indicado para determinar el costo de produccion del trabajo de una máquina.

Si al caballo se le exige una labor extraordinaria que imponga al animal un desarrollo de enerjias superiores, que lo agoten, la amortizacion deberá ser excepcionalmente elevada; tal como si a la máquina se le hiciera trabajar con una presion superior a la calculada para asegurarle la duracion señalada. La amortizacion, en este caso, queda subordinada a la intensidad del esfuerzo.

Entremos a analizar ahora el *costo de produccion del trabajo de un esclavo*. Actualmente en los países civilizados no existe

a esclavitud; pero tiene su objeto el ocuparse de este asunto en la materia que nos interesa.

El esclavo era una cosa comparable a una bestia. Se sabe, por ejemplo, que entre los romanos se discutía, si, en caso de naufragio, debía arrojarse primero al agua el esclavo o el caballo. El esclavo tenía un precio, lo mismo que el caballo, o cualquier utensilio de uso doméstico.

Era el esclavo un elemento de trabajo como la bestia de carga o el martillo, o como una máquina, que hai necesidad de cuidar o un animal que es preciso alimentar.

El trabajo del esclavo, en suma, es la obra de diversos valores, de los cuales su precio es el primero; i como la vida del esclavo es limitada, i como durante toda la vida el esclavo no puede trabajar, tal como sucede con el caballo, ese valor, al fin de la jornada, deberá hallarse repuesto, amortizado, con parte del trabajo realizado.

En otros términos, el valor del esclavo se incorpora, bajo la forma de trabajo, en las obras ejecutadas, exactamente como sucede con la máquina i con el caballo.

En el caso de que el esclavo sea prole de la esclava, para el amo no habrá existido precio, pero en cambio, el costo de la alimentacion, de la guarda i del alojamiento reemplazan el precio.

A la amortizacion del valor del esclavo, para determinar el *costo de produccion del trabajo*, se agregan los gastos de su mantenimiento, de su guarda, cuidados i alojamiento, de su vestido (en donde los esclavos hayan tenido esta fortuna). i de su enseñanza, respecto de aquellas artes u oficios que exijan prévio aprendizaje.

El *costo de produccion del trabajo de un esclavo*, queda, pues, reducido, para el amo, a una série de valores consumidos con el objeto de realizar una labor.

Así, pues, el primer elemento del valor en el *trabajo* de una máquina a vapor, de un caballo, de un esclavo, está formado por la suma de los gastos que es necesario hacer i de los valores que es necesario consumir para obtener ese

trabajo. Sin desgastes, ni gastos, ni la máquina diera trabajo, ni el caballo energías, ni fuerzas el esclavo.

Si este análisis se llevase a otras máquinas, a otros animales de tiro, de silla o carga, se encontraría constantemente, que el trabajo de esos diferentes factores de la producción está subordinado a distintos consumos, que tienen un valor; de tal suerte que, económicamente, el *trabajo*, que es un valor, ya que se paga i se aprecia en dinero efectivo, o en otros valores, es una resultante de muchos valores consumidos.

El precio del trabajo parte de aquí, de estos valores, que constituyen el *costo de producción*.

Si el precio de las cosas se limitase a recompensar estos gastos, a reponerlos, el trabajo no tuviera aliciente alguno: el propietario de máquinas, de animales de labranza o de carga, o de esclavos, no reportara ventaja alguna, a no ser la de conservar los capitales invertidos en máquinas, en animales de labranza i de carga, i en esclavos; consecuencia que no sería indefinida; ya que tuviera que vivir, esto es, necesidad de consumir, de día en día, parte de los valores producidos.

Es la acción combinada de los elementos complejo llamados la *oferta* i de la *demandá*, la que determina esas ventajas, i *fija* las utilidades del trabajo, los intereses de los capitales invertidos, la que permite a esos capitales multiplicarse i reproducirse hasta el infinito, en los mismos términos en que hemos visto ocurre con los elementos del valor en los productos i en los servicios.

Investiguemos ahora los elementos del valor en el trabajo de un hombre libre, en otros términos, los elementos del *salario*, tan diferente de un oficio a otro, de una a otra carrera, de un pueblo a otro, de una época histórica a la que sigue...

Observando lo que es la vida humana, con relación al trabajo, encontramos en los individuos tres épocas, a saber: la primera de formación, desarrollo i preparación del futuro trabajador; la segunda de labor, i la tercera de reposo.

Examinemos cada una de estas fases de la vida del trabajador.

Durante la primera edad de la vida; los hombres no desarrollan energía alguna destinada a la producción. La naturaleza, i el medio social en que viven, forman durante esta primera etapa, las condiciones de adaptación i supervivencia de los nuevos individuos, que sólo, desde cierta edad, principian a adquirir la conciencia de su desarrollo i de su porvenir.

Durante esa primera época los hombres sólo consumen. Sus padres, sus tutores o protectores, consumen, en nutrirlos, abrigoarlos, cuidarlos, dirigirlos i enseñarlos, una suma de valores que es tanto mayor cuanto más largo haya sido el tiempo de esos cuidados i enseñanza, cuanto haya sido más alto el costo de las subsistencias...

Entre esos diversos gastos hai unos que van a satisfacer, directamente, necesidades inferiores de la vida individual, i otros que van a satisfacer necesidades i deseos imprescindibles de la vida social.

Las necesidades de la primera categoría son tales que los individuos perecieran, con toda seguridad, si no fueran satisfechas. Son esas necesidades: la *nutrición*, indispensable para conservar i desarrollar la vida en todas sus manifestaciones; el *alojamiento*, condicion para el reposo; i el *cuidado* de los padres, tutores i del Estado, condicion de protección i defensa contra la propia inesperienza e imprevisión, i contra la agresión de otros hombres.

Al valor que representan los gastos causados en la satisfacción de estas diferentes necesidades, denominamos *costo anterior de la vida*, desde el instante en que principia la vida de labor.

Las necesidades de la segunda categoría corresponden a las exigencias creadas i formadas por la civilización, aunque vengan de naturales *deseos* de la mente, como son el *aprendizaje* de las artes i ciencias, que preparan para la lucha por la vida en la carrera de los oficios, empleos, profesiones i ocupaciones... Es el *aprendizaje*, en estos sentidos, verdadera *necesidad de la civilización* de cada agrupación huma-

na; ya que el progreso no fuera posible, ni la civilización misma pudiera conservarse, sin la divulgación i aplicación continua de los conocimientos adquiridos.

Es también el *aprendizaje* verdadera necesidad del trabajo; porque solo así se consigue realizarlo con un esfuerzo menor cada vez, con gastos cada vez más ínfimos, i una suma siempre mayor de ventajas.

Al valor de los gastos causados en el *aprendizaje* denominamos *costo de la preparación técnica*.

El *aprendizaje* suele ir seguido, desde que empieza el ejercicio independiente de los oficios i profesiones, de gastos impuestos por la necesidad del trabajo; i consisten en los que impone la adquisición de herramientas, instrumentos, máquinas, libros, etc. Estos valores invertidos los llamamos *costos de instalación*.

Tratándose de buscar una relación entre los distintos costos enumerados, se observa entre ellos una variación constante de un hombre a otro, de un sexo a otro, de una civilización a otra, de una a otra raza, de un clima a otro, de una familia a otra, de un oficio, profesión o carrera a otra.

Tratándose de averiguar el por qué de estas variaciones se observa que esos gastos son diferentes de un individuo a otro, de uno a otro sexo, porque hai entre ellos disposiciones naturales diversas; de modo que mientras algunos revelan sobresalientes cualidades fisiológicas i psicológicas, que les permiten un desarrollo sin crecidos gastos, o un aprovechamiento ventajoso de las inversiones, otros revelan débil organización, que es origen de cuidados especiales, i a menudo sin las compensaciones esperadas.

De igual modo, mientras pueden algunos individuos hacer cuantiosos gastos de instalación, apenas, si, otros se hallan en situación de adquirir lo más indispensable.

Son también diversos esos distintos gastos de una civilización a otra, como se ve entre los que causan los niños i la juventud en las modernas naciones más adelantadas, i los que originan la crianza i la educación de los niños i de la juventud en los pueblos salvajes o bárbaros. Los europeos de hoy,

descendientes de aquellos bárbaros que comían la carne cocida bajo la montura de su caballo; tienen un *costo anterior de la vida* mas elevado que el de sus antepasados.

De una raza a otra tambien varian. Segun se asegura los chinos i japoneses pueden vivir con mui pocos gastos, con gastos mui inferiores a los europeos.

De un clima a otro sufren tambien variaciones. El habitante de la zona tórrida con mui poco abrigo tiene lo necesario; en tanto que en las zonas templadas o frias ese abrigo i los gastos causados en adquirirlo son mayores.

De una familia a otra son tambien desiguales; porque, mientras existen en un mismo pueblo, jentes cuya fortuna les deja holgadamente criar i educar a sus hijos en condiciones de alimentacion, abrigo, alojamiento, cuidados i bajo un ambiente social en todo sentido favorable i hasta ostentoso, hai otras familias para quienes, esos mismos costos, fueran extraordinariamente gravosos o absolutamente imposibles.

En los oficios i carreras se ven esas desigualdades con mayor fuerza, si es posible. Los gastos causados por un abogado, que debe hacer largos i penosos estudios, que tiene costosa instalacion, son superiores a los originados por un limpia-botas, que no necesita hacer estudios, i con mui poco tiene lo suficiente para instalarse con un taller. I si se comparan los gastos que es preciso hacer para formar un abogado con los que exige un jornalero de los que hacen la carga i descarga de los buques en Valparaíso, encontraremos diferencias aun mas profundas. En el jornalero, no sólo quedan eliminados los *gastos de la preparacion* técnica, sino tambien los de la *instalacion*. El jornalero, no necesita aprendizaje alguno que tenga que pagar para cargar sobre sus hombros los sacos ó fardos de la carga i descarga de las naves; a no ser el mejor medio de conservar las fuerzas para una jornada de 8 a 10 horas. Tampoco tiene el jornalero necesidad de herramientas, ni de local cuyo arrendamiento tenga que pagar para moverse con su carga en la playa.

Veamos ahora la segunda época de la vida de los trabajadores.

En esta segunda etapa de la vida, la vida de labor, se observa que los individuos se hallan asediados por las mismas necesidades imperiosas a que acabamos de referirnos. La nutrición, el abrigo, el alojamiento i los cuidados, siguen persistiendo, como necesidades de primer orden, que imponen gastos en todos los instantes. Los cuidados, no obstante el pleno desarrollo de los individuos, continúan figurando en el grupo de esas necesidades, por cuanto en las enfermedades i en los accidentes a que están constantemente espuestas la salud i la vida, la ayuda de los demás es una condición de supervivencia. El Estado, bajo la forma de policía, justicia, ejército, salubridad pública, sigue prestando a los hombres su protección, los cuales pagan esos servicios por medio de los impuestos i contribuciones.

Los gastos causados en la satisfacción de estas necesidades del trabajador, i en plena vida de labor, los denominamos *costo actual de la vida*.

En esta segunda fase de la existencia pueden hacerse, con respecto a las espresadas necesidades, análogas observaciones a las que hemos apuntado durante la primera edad, es decir, diversidad de costo de un individuo a otro, en las diferentes civilizaciones, razas, climas, profesiones.

En esta misma segunda fase de la vida, que empieza en edades tan variadas, según las profesiones i costumbres, la civilización impone cargas que aumentan la suma de los gastos. En efecto, el matrimonio i la familia imponen obligaciones que tienen su génesis en la civilización. El jefe de la familia debe atender a las necesidades de la mujer i de la prole, no ménos que a las necesidades de los ascendientes i de ciertos colaterales; a diferencia de lo que se observa en las agrupaciones humanas primitivas, en donde la mujer provee a las necesidades alimenticias del hombre i de la prole.

Esta misma civilización, además de apartar a la mujer de las rudas labores del trabajo, va guiando sus pasos en igual sentido con respecto a la infancia. A la mujer deja, únicamente, desde que es esposa i madre, el cuidado del hogar i de la familia, i la formación de la pequeña tribu de la cual

ella es el oríjen. En este rol halla la mujer, i encontrará siempre, una accion social de la mas fecunda influencia sobre los destinos de cada pueblo.

Crea la civilizacion, ademas, muchas otras necesidades, asi como desarrolla i pule las fundamentales. Es a la civilizacion a quien debemos la iluminacion, durante las noches, de nuestras ciudades i habitaciones; es esa misma civilizacion la que desarrollando la necesidad del abrigo, convierte a este en un objeto de adorno, i los alojamientos primitivos del jénero humano, en costosas i elegantes mansiones. Los sentimientos de la belleza i del adorno, aunque sean tan antiguos como la especie humana, es la civilizacion quien los perpetúa i los impone, la que crea las modas, i la que verifica sus trasformaciones. . . .

La satisfaccion de estas necesidades impone gastos que varian hasta el infinito, entre los individuos, los sexos, las edades, los climas, las civilizaciones. . .

El periodo de labor empieza en diferentes edades, sea que el vigor fisico, las costumbres, las profesiones, la fortuna de los padres, las energias individuales, que, en órden a su propio porvenir, sientan los individuos.

Finalmente, en la tercera época los hombres no trabajan, sólo consumen; es esta aquella edad en que los individuos se hallan inhabilitados para el trabajo a consecuencia de sus años. Es esta la edad del reposo.

El hombre, vemos, pues, que no trabaja ni al principio ni al fin de su existencia; así como tampoco trabaja durante toda la edad apta: de las 24 horas del dia, sólo trabaja 8 o 10, i de los 7 dias de la semana sólo trabaja 6.

En conclusion, entendemos por *costo de formacion i desarrollo de la vida*, la suma de los valores que ha sido preciso consumir para conservar i desarrollar la existencia del futuro trabajador; por *costo de la preparacion técnica*, los valores invertidos en el aprendizaje de los oficios i profesiones, etc.; por *costo de instalacion*, los valores que ha sido preciso aplicar a la adquisicion de las herramientas, instrumentos, máquinas, libros, etc., relacionados con la futura industria; i

por *costo actual de la vida*, los valores empleados en conservar i desarrollar las energías impuestas por el trabajo, i en satisfacer aquellas otras necesidades que la civilizacion va agregando.

Resulta de lo espuesto, que las fuerzas musculares, intelectuales i morales, económicamente, son la obra de los valores consumidos con anterioridad al trabajo ejecutado.

En efecto, la vida i el desarrollo de todas las energías, son la resultante de los consumos, que siempre implican, por lo jeneral, una destruccion de valores.

Por consiguiente, si denominamos *costo del trabajo humano* a la suma de todos esos diversos valores destruidos con anterioridad para conservar la vida i para desarrollar i aplicar las energías musculares, intelectuales i morales, habremos indicado cual es, económicamente, la base esencial del *valor del trabajo*.

Tomemos como ejemplo el trabajo de un abogado.

El abogado, para llegar a ser tal, necesita desde los primeros momentos de su existencia, ser nutrido, abrigado convenientemente, alojado i cuidado. Todo esto ocasiona gastos que representan un valor, que puede ser estimado con precision i exactitud. Necesita, en seguida, adquirir conocimientos en largos años de estudios, que son oríjen de gastos en maestros, viajes, libros... que pueden llegar a determinarse rigurosamente. Titulado ya, necesita abrir una oficina en la cual trabajar i poder servir a su clientela, guarnecerla de muebles... todo lo cual representa gastos, que pueden fijarse exactamente. En el ejercicio de su profesion debe seguir nutriéndose i abrigándose, disponer de un alojamiento i de personas que continúen prestándole aquella ayuda, sin la cual no pudiera trabajar. Esas personas realizan por él aquellas labores para las cuales no está preparado i que, por otra parte, no pudiera desempeñar por la atencion que exigen sus ocupaciones. Esas mismas personas le prestan, ademas, ayuda indispensable en las enfermedades i en los accidentes a que están espuestas la salud i la vida. Todas

estas atenciones se reciben i se prestan mediante determinados valores.

En otros términos, el hombre i el abogado, económicamente, son formados por los valores que se han consumido o transformado. Económicamente, el hombre i el abogado, pudiera decirse, *cuestan tanto* como la suma de los valores que han sido destruidos en su formación.

Mas, como el abogado no se vende a la manera de una máquina, de un caballo o de un esclavo, no decimos que *tiene tal precio de costo*; pero como su trabajo es objeto de cambio, puede hablarse del *costo de su trabajo*, o sea de la base de su *salario*.

En la fijacion del *salario* de un abogado, hai, en todo momento, una base inconvencible, fácil de ser aceptada como tal, es el *costo actual de la vida*, o sea la suma total de los gastos mas urjentes que imponen la naturaleza, las costumbres i el empleo, para sostener la vida i desarrollar las energías impuestas por el trabajo que se pide.

En efecto, el abogado que ejerce su profesion i *que de su profesion únicamente vive*, debe ganar, á lo ménos, lo suficiente para satisfacer las necesidades mas primordiales de toda creatura humana, i aquellas otras que, segun las costumbres del grupo i la posicion social, van unidas, i para poder realizar el trabajo por el cual se paga un salario.

Si el salario no bastase para satisfacer plenamente la nutricion, el abrigo, el alojamiento i los cuidados que necesita el abogado sucumbiria mas o ménos pronto, a consecuencia de la insuficiente alimentacion, del escaso abrigo . . .

El ejercicio de la profesion de abogado, o, en otros términos, la existencia de la institucion de los abogados en los pueblos, supone, pues, a lo ménos, un salario tal que baste a los abogados para vivir; de otra manera esa institucion no existiria.

De consiguiente, el salario de los abogados tiene en el *costo actual de la vida* su punto de partida.

Ahora bien, si el salario de los abogados se detuviese en el *costo actual de la vida*, o en términos mas jenerales, si todo

salario hallara su máximo en este costo, ningun hombre se prepararia para desempeñar profesion alguna, ningun hombre haria estudios de abogado, médico, ingeniero, químico. . . puesto que los gastos que implicaria todo estudio se harian sin reembolso ulterior.

Observando lo que sucede en las profesiones, carreras, artes, oficios, se ve, por el contrario, que el número de la jente preparada i de la que se prepara es cada dia mayor; i que ese número crece tanto mas, cuanto mas se penetran las ventajas que la preparacion da en el éxito.

Ademas, si los *gastos de la preparacion técnica* no tuvieran su compensacion en el salario, querria decir que las industrias o que las diversas manifestaciones del trabajo no tendrían necesidad de jentes preparadas.

Pues bien, por el contrario, se observa que la personas preparadas en los oficios, artes, profesiones, carreras, empleos o funciones, son tanto mas buscados, cuanto es mas exacto i mas profundo el conocimiento que adquieren los hombres de la importancia que tiene en la marcha de los negocios, en el éxito de las operaciones o trabajos que desean acometerse, la versacion, el estudio, la preparacion técnica i práctica.

En los pueblos mas civilizados, se tiene en mayor estima a los mejor preparados, a los mas aptos, i se les busca con afan en donde quiera que se hallen; remunerándoseles tambien con salarios mas elevados.

En los Estados Unidos, el empeño del obrero por estudiar, i sobresalir, por penetrar a fondo en sus artes i oficios, es un hecho que, no há muchos años, quedó corroborado por las observaciones sintetizadas en el informe de una comision enviada por el gobierno ingles a los Estados Unidos de Norte América para que estudiase las causas de la gran preponderancia que adquieren de dia en dia las industria norte americanas.

El Japon, en pocos años, se ha levantado a una grande altura industrial por el grande empeño que la juventud japonesa tiene en penetrar los conocimientos de los europeos,

i en verificar sus aplicaciones. El éxito que a las armas japonesas acompañó en las batallas contra Rusia, se debió, en parte principalísima, a la *preparacion técnica* de la oficialidad.

Todo lo que precede indica que la preparacion técnica se paga i que los gastos causados en adquirirla se compensan con el salario.

Existe en la compensacion de los costos hasta aquí examinados una diferencia que conviene señalar; i es que mientras el *costo actual de la vida* debe ser íntegramente pagado, en un instante dado, i de una sola vez por quienes aprovechan el trabajo ejecutado, en razon de la urgencia de las necesidades que ese pago está llamado a satisfacer, el *costo de la preparacion técnica*, no se compensa sino lentamente i por cuotas, que se distribuyen sobre toda la vida de labor del asalariado, i en proporcion al trabajo ejecutado.

El reembolso de estos gastos tiene la forma de amortizacion, a la manera del capital empleado en la adquisicion de una máquina, de un caballo, o de un esclavo.

Verificando una investigacion análoga a la anterior, llegaríamos a descubrir que los *costos de instalacion* forman el tercer elemento del salario, los cuales se pagan por un procedimiento de amortizacion semejante al que acabamos de describir.

En el ejercicio de ciertas carreras, profesiones o artes o industrias, estos costos son ineludibles. Un abogado, no pudiera defender sin contar a lo ménos con algunos decilitros de tinta, algunas cuartillas de papel, sin una silla en que sentarse i una mesa en que escribir, i, en fin, sin un mobiliario cualquiera, aunque fuese el mas sencillo i primitivo. Un herrero, sin un yunque i un martillo, sin una fragua i un local cualquiera en donde ubicarse con su taller, no pudiera concebirse.

Por otra parte, los *costos de instalacion* se presentan como un hecho constante en todos los pueblos, en todas las épocas de la civilizacion, i en todas las manifestaciones del trabajo; de lo que se sigue que aquellos que solicitan tales ar-

tes, oficios o profesiones pagan esos costos; i como el único pago consiste en el salario, es el salario la forma de reembolso adoptada por tales costos.

Si estos reembolsos no se hiciesen por medio del salario (o en otra forma equivalente) todo aquel que necesitase de la ejecucion de un trabajo cualquiera deberia llevar al profesional, al artifice u obrero los instrumentos, las herramientas, útiles, máquinas o medios de realizar la labor solicitada; lo que fuera para todos mucho mas gravoso i molesto.

Refiriéndonos ahora al *costo anterior de la vida*, que representa el capital con que se contribuye a la obra de la naturaleza, o sea al crecimiento i diferenciacion de los órganos i funciones, hasta dejarlos aptos para el trabajo en que ha de ganarse el salario, esos gastos son el precio de la estructura humana, que ha acumulado sangre, músculos, nervios, huesos . . . que en todos los instantes del trabajo colaboran así como en todo momento contribuyen a la jeneracion de las fuerzas los valores invertidos en una máquina, pieza por pieza.

Si el salario estuviera restringido únicamente a la compensacion de los costos que hasta aquí van examinados, el capital empleado en formar i desarrollar el organismo, representará una inversion sin retorno alguno económico.

Entre tanto, observando la progresion seguida por los salarios, se puede llegar a descubrir que ésta tiende a alejarse mas i mas de la suma de los diversos costos enumerados, segun es posible inferirlo de los valores acumulados *por todas las clases trabajadoras*: los ahorros i el bienestar en todas ellas crecen incesantemente.

De esta manera, los padres, por el solo hecho de contribuir con sus haberes a la formacion i desarrollo de su prole, legan a la posteridad un capital que no perece con los hijos, desde que se acumula al caudal de la riqueza social.

En efecto, desde que los hijos empiezan a trabajar i ganar lo suficiente para pagar los gastos causados por las necesidades de la vida actual, por la preparacion técnica i la instalacion, adicionan, a los valores existentes, sus ahorros i

sus inversiones, no salidas de otra parte que del salario, que de esta suerte consigue reembolsar los costos anteriores de la vida.

Las diferentes amortizaciones de que venimos tratando serán tanto mas rápidas cuanto mayor sea el desgaste experimentado por el organismo con el trabajo, sea a consecuencia de la duracion o de la intensidad de éste, o a causa de la destructora influencia que sobre ese mismo organismo ejerza el medio ambiente.

Los salarios serán, por tanto, mucho mas elevados, cuando los obreros o los profesionales tengan que trabajar diariamente durante diez horas, que cuando ese mismo trabajo sea sólo de ocho horas; cuando en vez de desempeñar una determinada labor de ocho horas, tengan que realizarla en cuatro horas; o cuando el desempeño del trabajo se verifique en un medio insalubre, o en donde se halle en peligro la salud o la vida.

Recíprocamente, el decrecimiento del salario estará siempre en relacion con el menor esfuerzo, o con las decadentes energías de los asalariados.

Este fenómeno de la baja del salario, por este motivo especial, se presentará con la misma constancia con que los asalariados, sea por la edad o las enfermedades, no puedan desarrollar aquel máximun de energías exigida por los salarios mas altos; i porque el organismo humano está espuesto al desgaste i a la pérdida de aquellas propiedades que le permiten transformar los elementos de nutricion en abundantes energías biológicas o síquicas, segun sucede con una máquina, que tras un largo o indebido uso, ve disminuir la potencia de su trabajo.

Así pues, *los diversos valores que concurren al desarrollo de las energías humanas*, son, en último análisis, los elementos fundamentales del salario. En otros términos son esos diversos valores consumidos el *costo del trabajo humano*.

Veamos ahora cómo se fija ese salario a partir de ese costo, tan diferente de un individuo a otro, de una carrera a otra, de una época a otra...

Tratando, en otra parte, de determinar los elementos del valor en el trigo, pudimos comprobar que ese precio se fija a partir de los *gastos de producción* por la oferta i la demanda, estimulados por la competencia, i según las calidades; pudimos ver porqué los gastos de producción entran a servir de punto de partida al valor en todas partes, i respecto a todos los productos; cómo es que, en virtud de la competencia, los gastos de producción tienden a reducirse cada vez más; i cómo es que, en virtud de esa competencia, tiende el valor a tomar como cifra inicial el costo de producción más ínfimo; de qué suerte los que producen con más altos gastos van quedando rezagados por esa competencia implacable i bienhechora; i en qué casos los precios pueden descender del *costo de producción*.

Tratando de determinar, después, los elementos del *costo del trabajo* de una máquina, de un caballo, i de un esclavo, vimos, que ese costo está formado por una serie de valores que, o se van lentamente destruyendo o se destruyen en el acto de realizar el trabajo. Si hubiésemos querido penetrar más a fondo en este orden de investigaciones, i averiguar cómo se llega a fijar en el comercio, el valor del trabajo de la máquina, del caballo, i del esclavo, hubiéramos encontrado los mismos elementos i principios señalados en la determinación del precio del trigo.

Con el valor del trabajo humano sucede lo mismo en el fondo, i es esto lo que vamos a ver en seguida.

La situación que ocupan las personas que viven de su salario i del cual tienen urgente necesidad, frente al patron, sometido a menos duras exigencias, es análoga (no igual) a la de quien posee un producto único de que disponer i se halla apremiado por imperiosa necesidad, frente al que se presenta o se busca como comprador rogado. En el primer caso, el patron podrá imponer su voluntad en el salario; en el segun-

do; el comprador podrá fijar también el precio al producto ofrecido, a su voluntad.

El que ofrece su trabajo con el objeto de *ganar lo necesario para vivir*, podrá no tener á su lado el competidor que le haga ceder su trabajo por infimo precio; pero tiene su propia necesidad, que no admite esperas. El que ofrece un producto estimulado por fuerte i urgente necesidad, podrá, igualmente, no tener competidor; pero sus deseos e imperiosas necesidades lo conducirán a verificar la cesion de una cosa suya por un precio que podrá ser un regalo.

En otros términos, *la oferta i la demanda*, que tienen sus mas profundas raices en las necesidades i deseos, que en todo momento ajitan a los hombres, obran sobre el salario i fijan su monto, en las mismas condiciones que el precio de los productos.

Con todo, en los pueblos que han llegado a cierto grado de civilizacion, sucede, por regla jeneral, que siempre que se necesita un patron hai varios mas a quienes acudir; i, reciprocamente, siempre que se busca un trabajador, cualquiera que sea su clase o categoria, oficio o profesion, hai, por regla jeneral, mas de uno a quien pedirle su trabajo. Seria raro encontrar hoy dia, en el seno de la civilizacion, dos cambiadores aislados o únicos.

Actualmente el que, en el seno de esta civilizacion, pide un abogado, tiene siempre dos o mas que pueden atenderlo; así como a un abogado llegan a solicitarle sus servicios diez o mas clientes.

De estos tratos individuales resultan tantos salarios diferentes como abogados, o clientes, sea por razon del trabajo, o de la urgencia que sienta el abogado de un salario, o de la necesidad que el cliente tenga de un abogado.

Por regla jeneral, el interesado en tener un defensor, tomará al que le cobre ménos de aquellos á quienes haya buscado o de aquellos que le ofrezcan sus servicios; de lo que resultará fijado el precio, conforme a la competencia, de que en otras partes se ha tratado en este libro.

Ocurre con frecuencia, i en Chile el hecho es notable, que os abogados llegan a ofrecer su colaboracion como defensores, en los mismos términos que los comerciantes que poseen grandes existencias de mercaderías, a las cuales no hallando salida, las ofrecen empeñosamente, i cada vez por precios mas infimos; precisamente a consecuencia de la abundancia, superior a la necesidad que se siente de ellas.

El caso contrario no es raro en las profesiones i oficios. En efecto, puede suceder que los abogados, por ejemplo, sean escasos, o que aun cuando haya de ellos un gran número, exista de abogados una demanda activa. Recargados de trabajo i solicitados con afan, se observará que, o ellos elevan el precio de su trabajo, o los interesados, por ser servidos o atendidos preferentemente (competencia), ofrecerán mas altas remuneraciones, o, en fin, los salarios subirán en razon de ambas causas combinadas.

En otros términos, la *oferta* i la *demandá*, estimuladas por la competencia, son, en definitiva, los elementos constantes que fijan la remuneracion del trabajo.

Existen algunos elementos, que pueden modificar la cuantía del salario como el *plazo* en que debe prestarse el trabajo o el salario; el *crédito* de quien debe prestar el uno o el otro; la *eventualidad* de la remuneracion, como cuando en un pleito se estipula una cuota litis, o en una industria una cuota sobre las utilidades; las *ventajas sociales* o la *honra* que da el trabajo; pero la accion de estos diversos elementos está subordinada a la oferta i a la demanda.

Mediante la *competencia* o una oferta empeñosa, el salario puede llegar a descender por debajo del *costo del trabajo*, hacer desaparecer las sumas que corresponden a la amortizacion del costo anterior de la vida, de la instalacion, de la preparacion técnica; i aun mas, descender por debajo del costo actual de la vida; i aun llegar a fijarse por debajo del *costo mas infimo de la vida*.

La vida de los asalariados i la de su prole, en este último caso, se hallara en inminente peligro; pero pudiera sostenerse la de unos i otros, durante algun tiempo, gracias al *crédito*,

que permitiría a los asalariados proveerse de subsistencias pagaderas a plazo; gracias también a los recursos acumulados con anterioridad; i, finalmente, gracias a otros salarios, que mediante un doble o triple trabajo pudieran proporcionarse.

Estas situaciones, con todo, no pueden ser sino pasajeras; porque el crédito se menoscaba, al fin, cuando no se paga, i porque los proveedores se cansan, tarde o temprano, de vender fiado; porque los ahorros se agotan, i los valores poseídos, también concluyen por ir todos al montepío, o por venderse todos; i, últimamente, porque un trabajo igual al duplo del que un hombre puede ordinariamente hacer, termina por agotar la naturaleza más robusta en poco tiempo.

En estas situaciones, difíciles para la vida de los asalariados, el robo i la mendicidad se convierten en medios regulares de recursos i de subsistencias.

Roma, que repudiaba el trabajo i execraba el comercio, no podía ofrecer salarios que ganar en las industrias a los ciudadanos romanos. Para subsistir, necesitó, por siglos, vivir del pillaje i del robo.

La deficiencia del salario que encuentra una ayuda en el ahorro, sólo puede ser observada en aquellos pueblos que han llegado a un alto grado de civilización, i en los cuales el espíritu de ahorro se halla definitivamente incorporado al sentimiento de los trabajadores.

Dos órdenes diversas de fenómenos registran los pueblos en que el salario llega a descender del mínimo indispensable para vivir i desarrollar las fuerzas impuestas para el trabajo o a lo menos del costo actual de la vida, siempre que ese descenso persista por algún tiempo.

Dichos dos órdenes de fenómenos, pueden, en realidad, considerarse como uno sólo, ya que sintetiza a los dos, la restricción de la oferta ocasionada por la disminución de la cifra de la población trabajadora.

Los procesos que la naturaleza sigue para restringir las cifras de la población son dos: la muerte i la emigración.

No bastando el salario para satisfacer las necesidades mas imperiosas, los asalariados tuvieron que sucumbir.

La mortalidad, en tales casos, pudiera no ser la obra directa del hambre; pero pudiera llegar a ser la consecuencia de la insuficiente alimentación, que debilita el organismo i lo hace fácil presa de muchas enfermedades; pudiera ser esa mortalidad el resultado de un escaso o mal abrigo, que así mismo da origen, en ciertas débiles organizaciones, a enfermedades que llevan a la muerte; pudiera ser esa mortalidad la obra del insalubre alojamiento... de la falta de cuidados... o de todos esos factores a la vez. Pudiera también verificarse ese enrarecimiento de la población, ántes que en los trabajadores, en la infancia, que sufre las consecuencias de la baja ántes que los padres.

Se verifica igualmente el enrarecimiento en la cifra de la población con las emigraciones a otros países, o a otros pueblos en que se pagan mas altos salarios.

En ciertas localidades, la baja de los salarios puede derivar de la abundancia de brazos en determinadas industrias, sea por la paralización de algunas fábricas o porque a tales industrias ha acudido una suma de trabajadores superior a la necesaria. En tal caso, el paso de tales brazos a otras industrias existentes, dentro del mismo pueblo o país, puede restablecer el equilibrio.

Siguiendo la naturaleza alguno de los indicados procesos consigue restringir la oferta, aniquilar la *competencia* o debilitarla, i elevar los salarios por encima del *costo actual de la vida*.

La emigración de brazos chilenos al otro lado de los Andes, de que la prensa en varias ocasiones se ha ocupado, ha sido originada por los bajos salarios que se han pagado en Chile a los peones de nuestros campos. La emigración de nuestros inmigrantes a la Argentina, es también causada por esos mismos bajos salarios.

El alza de los salarios de los trabajadores de los campos de que en Chile suele hablarse es puramente ilusoria. En efecto, el peon de los campos que gana hoy 1 o 2 pesos al día, sólo gana en papel moneda, avaluado éste a razón de $7\frac{1}{2}$, 8, 9 o 10 peniques, los siguientes salarios:

Un peso de $7\frac{1}{2}$ peniques vale 16 centavos oro de aquel peso de 45 peniques con que este país contó antes de 1877; de suerte que su salario, en este caso, es sólo de 16 centavos al día. Si su salario llega a 2 pesos diarios, el valor real de ese salario será sólo de 32 centavos oro de 45 peniques al día...

Un peso de 10 peniques sólo vale 21 centavos oro de 45 peniques; de modo que ganando 2 pesos al día, en realidad sólo percibe 42 centavos!

Hace unos 43 años, el *inquilino* ganaba 20 centavos al día en el departamento del Laja, provincia del Bio Bio. Ese *inquilino* tenía además, como salario adicional, un pedazo de terreno (algo más de una hectárea) que poder sembrar dado por la hacienda a la cual servía, pastoreo para una yunta de bueyes i un caballo, i además un *rancho*. El trabajador libre ganaba 25 i 30 centavos en las siembras, i 40 i 50 centavos en las cosechas. El peso en aquellos años valía, según su metal fino, el de oro 45 peniques, i el de plata 41 peniques.

He ahí el alza de los salarios de que se habla.

En los salarios, como en todos los valores, no es la expresión numérica que sirve para indicarlos, la que debe considerarse, sino su poder de cambio. Si se tomase la expresión numérica, el Brasil pagaría los más altos salarios del mundo, porque allí es fácil ganar algunas decenas i hasta algunas centenas de miles de reis en cada semana.

También la *oferta* de los trabajadores se halla modificada por los gastos que imponen ciertas carreras i profesiones. Es mayor esa *oferta* en las ocupaciones que no exigen preparación técnica alguna ni costo de instalaciones. Por lo mismo, las bajas más extremas del salario sólo es posible observar-

las en los mas humildes oficios. Esa misma extrema baja es raro anotarla en las profesiones elevadas.

Las crisis obrera son frecuentes, i raras las crisis de ingenieros, médicos, abogados. No han podido, hasta ahora, observarse crisis de naturalistas, estadistas i sabios.

En las altas carreras i profesiones, la oferta está limitada por los gastos de la preparacion técnica, i por los costos de la instalacion.

Resulta de todo esto que los bajos salarios de los unos, se deben no sólo a la ausencia de tales costos, sino ademas a la estensa *oferta*; así como los altos salarios de los otros son la consecuencia de los altos costos i de la restringida oferta.

Ante una *demanda* activa, las desigualdades que se observan en aquellos individuos de un mismo oficio, profesion o carrera que tienen el mas alto *costo del trabajo*, pueden desaparecer i elevarse sobre ese costo. Ocurrirá, en este caso, un fenómeno análogo al que hemos descrito al tratar de los cultivadores del trigo que producen con mas elevados gastos, los cuales cultivadores, ante una alza de trigo, pueden obtener utilidades reenumeradoras.

Recíprocamente, la desigualdad en el *costo del trabajo*, ante una *oferta* empeñosa, eliminará, en primer lugar, a los trabajadores que tengan los mas altos costos, si estos trabajadores insisten en sostenerse con un salario que se halle por encima de tales gastos.

Si esta *oferta* estimulada por la *competencia*, se hace permanente, esos costos, forzosamente, tendrán que descender, so pena de recibir un salario inferior al valor de las inversiones que se hacen en ejecutarlo, o de tener que abandonar la profesion, carrera u oficio para dedicarse a otras ocupaciones.

Se reproducirá, en este caso, el mismo fenómeno descrito en otra parte al tratar de los cultivadores del trigo; aquellos que lo producen con gastos excesivos deben abandonar su cultivo.

La *oferta* i la *demanda*, vemos, en estas diversas situacio-

nes, que no solamente regulan los salarios i fijan las utilidades, sino que, ademas, estimuladas por la *competencia* tienden a fijar a estos una tasa cuya base es el mas infimo de los *costos del trabajo*, en un momento dado.

Con todo, aun cuando los costos infimos ejerzan sobre el salario una accion continua para fijarle su punto de partida, tanto la tendencia de esos costos, como la de los salarios es al alza; al reves de lo que sucede con los productos i con los servicios, i, en jeneral, con las cosas que son objeto de comercio, cuya tendencia es a la baja, con las siguientes excepciones que recordamos: el cobre, el hierro, el carbon fósil. . . .

En Francia, el movimiento de los salarios de los obreros albañiles, i de los mineros que trabajan los yacimientos de carbon fósil, es como sigue en los últimos 60 años.

Los obreros albañiles, en los departamentos, desde 1853 a 1857 ganaban, fr. 2.25; en 1874, fr. 3.15; i en el periodo de 1871 a 1893, fr. 4.05. En Paris, esos mismos obreros, ganaban en el periodo de 1840 a 1845, fr. 4.15; en el periodo de 1853 a 1857, fr. 4.25; en el de 1860 a 1865, 5.25; en 1874, fr. 5.50; i en el periodo de 1871 a 1893, fr. 7.50.

Los obreros de las minas de carbon, en el periodo de 1840 a 1845 ganaban fr. 2.10; en el de 1853 a 1857, fr. 2.25; en el de 1860 a 1865, fr. 2.60; en 1874, fr. 3.56; i en el periodo de 1871 a 1893, fr. 4.20. (1)

En Inglaterra i Estados Unidos sucede un hecho análogo en las manufacturas. De otros países i de otras industrias no podemos ofrecer datos precisos; pero esa alza de salario se infiere del mejoramiento de la vida de las clases asalariados, i del desarrollo que toman los ahorros.

Los *costos del trabajo* tienden al alza, como consecuencia de la *preparacion técnica*, que, de dia en dia, es mas vasta e intensa i abarca un número siempre mayor de distintos círculos de trabajadores; como consecuencia de los *costos de*

(1) Andres Liesse, *El Trabajo*, páj. 429. Madrid.

instalacion cada vez mas complejos; como resultado del *costo actual de la vida* i del *costo anterior de la vida* que se recargan con exigencias nuevas impuestas por el progreso i el refinamiento de las clases trabajadoras.

Obsérvase, ademas, que los salarios de un mismo oficio tienden a la igualdad entre los asalariados, como resultado de la *competencia*; tal como ocurre con el precio del cobre, del trigo, del oro, las cuales especies tienen, en un momento dado, un solo precio en todos los grandes mercados; salvas pasajeras i pequeñas diferencias locales.

Con todo, es frecuente observar el fenómeno contrario, a saber, que, dentro de un mismo oficio, profesion o carrera, algunos individuos ganan mas altas remuneraciones que los demas. Mas aun; es frecuente ver que se busque a ciertos individuos con preferencia a los otros, aunque estos últimos ofrezcan hacer la misma obra por un precio mas infimo.

En estos casos, son las aptitudes especiales, como ser la mayor resistencia para el trabajo, tratándose de cargadores, por ejemplo; la mayor rapidez en la ejecucion, tratándose de artífices, diestros en un trabajo, reclamado con urgencia; la mejor ejecucion de la obra o mejor *calidad* del trabajo... los motivos de los altos salarios. En otros términos, es la *demand*a, aguijoneada por la *competencia* de los interesados, la causa de esa alza relativa en favor de ciertos individuos; lo que no hace mas que corroborar los principios espuestos.

Esto mismo se observa en los productos. Así, por ejemplo, los encajes de los Bosgues son preferidos a los encajes italianos; las porcelanas japonesas a las inglesas.

Suele suceder tambien que en favor de ciertos individuos, sin que medien aptitudes especiales, ni especiales conocimientos... los salarios se elevan, sus remuneraciones son mas altas que los de otras personas que poseen mejores disposiciones, i se hallan mejor dotadas en todo sentido.

Las simpatías, i las relaciones sociales, suelen pasar a ser, en tales casos, factores de *demand*a, singularmente cuando el salario no sale del bolsillo de quien lo fija, o cuando el ne-

gocio encomendado a las aptitudes i conocimientos del incompetente asalariado no pertenece al que busca o toma un asalariado semejante.

El alza de los salarios tiene un límite en la *competencia* que entre sí se hacen los asalariados. En efecto, si en algun oficio o trabajo los salarios se elevan mucho mas allá de lo normal, nuevos trabajadores vendrán mui pronto, como brotados de todos los puntos del horizonte, a compartir las ganancias. Esta masa de individuos acrecentando la *oferta*, hasta el punto de sobrepasar los límites de la *demanda* dará mui pronto nacimiento a la *competencia*, esto es, al ofrecimiento del trabajo por precios ínfimos a los actualmente pagados para poder hallar colocacion.

Halla tambien el salario un límite en el valor que alcanzen en el comercio las cosas que son materia del trabajo pedido. Si se trata de producciones de la tierra, de las aguas o de las fábricas, el salario hallará un límite intraspasable en el precio que tengan tales producciones. Ese salario no pudiera, ser superior al precio de los objetos producidos por el asalariado.

Los altos salarios tienen una influencia incontestable sobre las comodidades de las clases trabajadoras, sobre la paz interior, sobre la higiene de los asalariados, sobre las rentas públicas, sobre los matrimonios... De aquí que se haya mirado siempre con el mas profundo interes esta materia.

Aquellos países en que los salarios sean altos darán el espectáculo de una poblacion que vive bien alimentada, que viste buenos trajes, i que tiene confortable alojamiento. Esos mismos países, con sus altos salarios, revelaran, ademas, que han alcanzado un gran desarrollo industrial, que tiene abundantes capitales, i en cuyo seno los matrimonios serán frecuentes, i se hallarán satisfechas varias necesidades creadas por la civilizacion...

Por el contrario, aquellos países en que sean bajos los sa

larios, la población vivirá mal nutrida, mal vestida, en pobre alojamiento, sin ninguna o con muy poca higiene en el traje i en las habitaciones; los matrimonios serán raros, el celibato frecuente, la prole ilegítima numerosa, los abortos constituirán una costumbre, el robo un hábito...

Se podrá apreciar con exactitud el monto del salario atendiendo a su valor real, a su poder de cambio, i no como se hace en Chile atendiendo de la cifra nominal que espresa el salario.

Las penurias que los bajos salarios traen consigo sobre las clases trabajadoras, ha dado origen a que muchos espíritus idealistas pretendiesen fijar por medio de la legislación un salario mínimo.

Pretender fijar un mínimo al salario es apoyarse en un grave error, es creer que los salarios descienden por el puro capricho de los patrones.

Pretender impedir, por medio de leyes, que los salarios desciendan del mínimo del costo de la vida o aun mas allá, sería lo mismo que pretender estorbar, con leyes, la oferta excesiva de brazos i la competencia entre los obreros mismos; sería, mas o menos como dictar leyes para que no se paralizase el consumo i para que este fuera siempre en aumento, a fin de que no hubiera jamás la necesidad de apagar los fuegos de las fábricas, que dejarían decenas o centenas de miles de obreros desocupados; sería igual a dictar leyes para que las cosechas no se perdieran, a fin de que no se viera detenido el consumo... o como legislar para que las lluvias i el calor del sol cayesen sobre los campos sólo en la cantidad que se necesitase para el desarrollo de las plantas i la madurez de los frutos...

Las notables bajas del salario, dada la naturaleza de las cosas, no son un mal, son al contrario un bien, así como todas las crisis sociales i económicas; porque son enseñanzas que dejan de manifiesto la necesidad de estudiar, de prever, i no dejarse conducir por impresiones ni atolondramientos...

Las crisis son como las enfermedades. Dada la condición del organismo humano, las perturbaciones de la salud se pre-

sentan como fenómenos necesarios, es decir, como fenómenos inevitables, dada la naturaleza de las causas que los originan. Esas enfermedades llevan a la observacion, al estudio, a la investigacion de los secretos del organismo i de sus funciones, al estudio de las causas . . . que abren los horizontes del espíritu.

A la jeneralidad de las personas parece que lo mejor seria que no hubieran crisis, ni enfermedades, ni dolor . . . que los grupos sociales, así como la estructura humana soportasen todo; así como una máquina, que debería soportar todas las presiones, sin que estallasen sus calderos; todas las temperaturas, sin que se fundiese; todos los golpes, sin que la máquina se descompusiese o despedazase; pero la naturaleza de las cosas es otra; y precisamente esas perturbaciones, esas descomposturas, esos destrozos, se hallan en la naturaleza de las cosas.

La baja de los salarios tiene sus correctivos, dentro de las leyes económicas, en una reduccion de la *oferta* de trabajadores, en un aumento de la *demanda*, en la abundancia de capitales i de iniciativas industriales, en el desarrollo constante de las industrias establecidas.

Si la lejislacion pretende hacer algo en favor de los salarios debe fundarse en la naturaleza de las cosas. Lo esencial que la lejislacion i el Estado pueden hacer en este sentido, puede, en pocas palabras sintetizarse. En primer lugar, señalaremos la difusion de la enseñanza técnica con adecuadas escuelas, i maestros competentes; i la divulgacion, por medio de los maestros i de la biografia, de ciertos principios morales; de aquellos que son capaces de inspirar fe en el porvenir i de hacer confiar a cada uno en sus propias fuerzas, como la perseverancia, la prevision, la abstinencia i el ahorro; i de aquellos que ligan los hombres los unos a los otros e inspiran el amor a la paz, al trabajo, a las obras de la civilizacion, el respeto a la propiedad, la fe a las promesas . . .

A tal enseñanza, encaminada a mejorar i dirigir la menta:

lidad de los trabajadores, agregaremos, las medidas capaces de influir sobre el medio en que los asalariados viven. Se sabe que la formación de los capitales tiene como cimientos fundamentales el ahorro, i que el ahorro halla en la moneda su mas eficaz ausiliar. Pues bien, todo Estado i toda legislatura, deberian, en primer término, adoptar una moneda de valor fijo para asegurar la formación i conservación de los ahorros i de los capitales, que son, a su vez, la base de la industria. Los pequeños ahorros son i han sido, en todas partes, el punto de partida de la grande industria. Las pequeñas industrias que forman los pequeños ahorros, preparan los obreros i elaboran los empresarios de la grande industria. Todos los pueblos han empezado por la pequeña industria.

Una legislación que adoptase una moneda de valor inestable, o que estuviese continuamente modificando su valor, seria siempre funesta a la formación de los capitales, al desarrollo de las industrias, i al alza de los salarios.

Una legislación que permitiese pagar obligaciones contraídas con una moneda de valor inferior a la convenida, una legislación que prohibiese exigir el cumplimiento de las obligaciones en la misma moneda estipulada; una legislación que prohibiese contratar en una moneda de valor fijo, revelaria el mas grande de los extravíos (1).

Pueden tambien la legislatura i el Estado contribuir a la formación de los capitales, al desarrollo del trabajo, i de consiguiente al alza de los salarios, empeñándose en abrir nuevos mercados a las industrias en el exterior, en dilatar los mercados existentes al traves de todas las fronteras i con comunicaciones numerosas, amplias i seguras, i con los bajos fletes. En este sentido, no debe esperarse ver los terri-

(1) Nuestras leyes de curso forzoso han tenido, desgraciadamente, todo eso... Sólo el año 1892 vino a modificarse el régimen creado por las leyes de curso forzoso de 1878. En el año 1892 se dictó una lei que permite contratar i exigir el cumplimiento de los contratos *en la moneda convenida*.

torios poblados i cultivados para cruzarlos de carreteras, caminos de hierro, telégrafos i vias fluviales, i para habilitarles puertos, sino al revés, empezar por dotarlos de toda clase de comunicaciones para verlos poblados i cultivados (1).

La legislatura i el Estado pueden, además, coadyuvar al alza de los salarios favoreciendo el desarrollo del ahorro el de los capitales, i el de las industrias, por medio de una irreprochable policía i de una incorruptible administracion de justicia.

Los obreros, para conseguir el alza de los salarios o detener la baja, acuden a las *huelgas*, que son el retiro simultáneo i colectivo del trabajo, i de las cuales se sirven, además, con diversos otros propósitos.

Estas *huelgas* representan la organizacion lenta, i al parecer inofensiva de los trabajadores contra los patrones, contra el régimen industrial i económico, que mañana puede ampliarse al régimen económico en el orden civil i político...

Ya esas *huelgas* se organizan — los hechos han pasado aquí en Santiago, en la capital de esta República, en el gremio de los panaderos — para impedir que un obrero que se ha hecho culpable de delito, sea despedido; para imponer a los patrones un determinado orden jurídico, contrario al contrato de trabajo.

Todos estos hechos revelan que los obreros están dirigidos por demagogos inconcientes, i son arrastrados a una meta

(1) Es penosísimo tener que decir que nuestras legislaturas, en estos asuntos, han sido absolutamente indolentes... Proyectos de ferrocarriles particulares ha habido que se han combatido o dejado archivados durante 20 años. Proyectos de ferrocarriles ha habido que han sido despachados sólo cuando ya los interesados habian desistido a consecuencia del cansancio causado por mil pasos. Por estos obstáculos ferrocarril de iniciativa del Ejecutivo hubo, que, para conseguir fuese despachado, tuvo el Ejecutivo que hacerlo aprobar por sorpresa.

que no está determinada, i que son disolventes las doctrinas qua sirven de base a sus propósitos.

Revelan, ademas, esos hechos que, por medio de las huelgas, se puede ir muy léjos; i que el dia en que, so pretexto de propósitos económicos, lleguen hasta las instituciones militares, solo quedará a cada cual la adopcion de las providencias que la prudencia le aconsejen ante la hecatombe.

Las masas no razonan, sólo saben obrar.

Las *huelgas*, bajo su manifestacion mas benigna, de alzarse contra el patron i la industria misma, para no trabajar mientras el salario no se eleve o no se disminuyan las horas de trabajo, reflejan el derecho de causar daño a la industria i a la comunidad entera con la omision.

Los daños causados a las industrias están representados por las pérdidas que la paralización del trabajo les acarrea, i los daños causados a la colectividad por el alza que la detencion de la produccion trae sobre los precios de los artículos afectados.

La tolerancia de las huelgas, segun el actual sistema, consagra, en consecuencia, el derecho de causar, por medio de ellas, daño al capital, i perjuicio a los consumidores.

En los Estados Unidos de Norte-América, solamente, desde 1881 a 1894 esto es, en el lapso de 13 años, se contaron 15,000 huelgas, que causaron la paralización del trabajo de cerca de cuatro millones de obreros i costaron a las asociaciones de obreros alrededor de mil millones de francos (?) sin contar las pérdidas, sin duda, mucho mayores de los industriales i de los consumidores (1).

Con las *huelgas* organizadas para obtener la elevacion del salario, los obreros no han tenido éxito, por regla jeneral, segun los datos a que vamos a aludir. De cada 100 huelguistas en los Estados Unidos de Norte-América —i éstos son los coeficientes mas altos.—sólo 47 han conseguido esa alza. En

(1) Andres Liesse, *El Trabajo*, Pág. 414. Madrid.

Inglaterra i Francia sólo llegan a 20 i a 22 por 100, respectivamente (1).

Estos hechos, acaecidos en países eminentemente industriales, revelan que el alza solicitada es, en la jeneralidad de los casos, inmotivada; i que si existe indiscutible equidad en dejar al obrero en libertad para solicitar un salario mas elevado del que recibe, debe esa libertad ser dirijida por la lei, de modo que cause el menor daño posible a la industria; o lo que seria todavía mejor que no le causase daño alguno. En efecto, si el asalariado tiene perfecto derecho para ajustar, como le convenga, el precio de su trabajo, debe ser obligado a desahuciar su contrato con la anticipacion que la lei establezca, a fin de que el patron adopte las medidas que crea convenientes.

Ademas, como las *huelgas* llegan a tomarse de pretesto con fines sediciosos, segun es lo que se ha visto en Santiago en algunos establecimientos de panaderías, deben prohibirse, i calificar como delitos aquellos que persigan propósitos como los denunciados, i castigarse a los cabecillas como autores de atentado contra la propiedad o contra el órden civil, segun los casos,

Otra fase bastante jeneralizada que presentan las huelgas es la presion que ejercen los huelguistas sobre cada uno de los individuos que, siguiendo sus propias conveniencias, pretenden continuar el trabajo; el estorbo violento que oponen a los individuos estraños que pretenden reemplazar a los huelguistas. Estos procedimientos, que salen por completo del derecho que tienen los trabajadores para fijar las bases del contrato del trabajo, deben reprimirse. En estos casos existe un atentado contra la industria i contra las personas. Contra la industria, porque se la priva, violentamente, de brazos, i contra las personas porque se impide a éstas continuar o ingresar al trabajo; lo que es criminal, i debe ser preveni-

(1) Ibidem.

do por la fuerza pública, i castigado conforme a las leyes penales.

La competencia queda anulada por la violencia de los huelguistas; puesto que se impide su manifestacion.

§ 7.— De los elementos de la competencia i su influencia sobre los precios

En varias ocasiones hemos aludido a la *competencia*. En otra parte la describimos i dimos a conocer su naturaleza. Ahora vamos a examinarla mas en detalle, a fin de poder distinguirla, tanto en la oferta como en la demanda, de los cuales fenómenos se diferencia, i de ver cómo influye sobre los precios.

La *competencia* en la oferta, supone, en primer lugar, abundancia de la especie ofrecida en el mercado; en segundo término, urgente necesidad o deseo de dar colocacion al artículo ofrecido, sea para evitarse pérdidas subsiguientes o para proporcionarse otros valores deseados; en tercer lugar, concurrencia simultánea de interesados en colocar el mismo artículo por medio del descenso del precio; en cuarto lugar, libertad comercial, o sea, libertad para contratar; i finalmente, la existencia de comunicaciones constantes i numerosas.

La abundancia, lo mismo que el urgente deseo de dar colocacion en el mercado a un artículo, pueden existir sin que haya competencia, i producir, con todo, el mismo efecto, sobre la baja del valor del artículo ofrecido, que si existiese competencia; tal como ocurriria, por ejemplo, a un comerciante que hubiera provisto abundantemente de paraguas a una plaza, i en la cual los paraguas no se necesitasen, porque jamás llueve. El precio de los paraguas se viera abatido, aun sin competencia, por el deseo del poseedor en desprenderse de un objeto que en el mercado no se pide. El estímulo residiria, en este caso, en el propio deseo del comerciante.

Cuando la competencia existe, el precio queda fijado por

Inglaterra i Francia sólo llegan a 20 i a 22 por 100, respectivamente (1).

Estos hechos, acaecidos en países eminentemente industriales, revelan que el alza solicitada es, en la jeneralidad de los casos, inmotivada; i que si existe indiscutible equidad en dejar al obrero en libertad para solicitar un salario mas elevado del que recibe, debe esa libertad ser dirigida por la lei, de modo que cause el menor daño posible a la industria; o lo que seria todavía mejor que no le causase daño alguno. En efecto, si el asalariado tiene perfecto derecho para ajustar, como le convenga, el precio de su trabajo, debe ser obligado a desahuciar su contrato con la anticipacion que la lei establezca, a fin de que el patron adopte las medidas que crea convenientes.

Ademas, como las *huelgas* llegan a tomarse de pretexto con fines sediciosos, segun es lo que se ha visto en Santiago en algunos establecimientos de panaderias, deben prohibirse, i calificar como delitos aquellos que persigan propósitos como los denunciados, i castigarse a los cabecillas como autores de atentado contra la propiedad o contra el órden civil, segun los casos,

Otra fase bastante jeneralizada que presentan las huelgas es la presion que ejercen los huelguistas sobre cada uno de los individuos que, siguiendo sus propias conveniencias, pretenden continuar el trabajo; el estorbo violento que oponen a los individuos estraños que pretenden reemplazar a los huelguistas. Estos procedimientos, que salen por completo del derecho que tienen los trabajadores para fijar las bases del contrato del trabajo, deben reprimirse. En estos casos existe un atentado contra la industria i contra las personas. Contra la industria, porque se la priva, violentamente, de brazos, i contra las personas porque se impide a éstas continuar o ingresar al trabajo; lo que es criminal, i debe ser preveni-

(1) Ibidem.

do por la fuerza pública, i castigado conforme a las leyes penales.

La competencia queda anulada por la violencia de los huelguistas; puesto que se impide su manifestacion.

§ 7.— De los elementos de la competencia i su influencia sobre los precios

En varias ocasiones hemos aludido a la *competencia*. En otra parte la describimos i dimos a conocer su naturaleza. Ahora vamos a examinarla mas en detalle, a fin de poder distinguirla, tanto en la oferta como en la demanda, de los cuales fenómenos se diferencia, i de ver cómo influye sobre los precios.

La *competencia* en la oferta, supone, en primer lugar, abundancia de la especie ofrecida en el mercado; en segundo término, urgente necesidad o deseo de dar colocacion al artículo ofrecido, sea para evitarse pérdidas subsiguientes o para proporcionarse otros valores deseados; en tercer lugar, concurrencia simultánea de interesados en colocar el mismo artículo por medio del descenso del precio; en cuarto lugar, libertad comercial, o sea, libertad para contratar; i finalmente, la existencia de comunicaciones constantes i numerosas.

La abundancia, lo mismo que el urgente deseo de dar colocacion en el mercado a un artículo, pueden existir sin que haya competencia, i producir, con todo, el mismo efecto, sobre la baja del valor del artículo ofrecido, que si existiese competencia; tal como ocurriria, por ejemplo, a un comerciante que hubiera provisto abundantemente de paraguas a una plaza, i en la cual los paraguas no se necesitasen, porque jamas llueve. El precio de los paraguas se viera abatido, aun sin competencia, por el deseo del poseedor en desprenderse de un objeto que en el mercado no se pide. El estímulo residiria, en este caso, en el propio deseo del comerciante.

Cuando la competencia existe, el precio queda fijado por

aquel que produce con los gastos mas ínfimos i por aquel que siente mas intenso deseo de desprenderse del artículo poseido, deseo que puede convertirse en pánico, orijinado por la posibilidad de grandes pérdidas o por aquel que desea adquirir otros valores mediante el abatimiento del precio de la especie ofrecida.

Es preciso, con todo, que el que mas abate los precios, posea la especie ofrecida en cantidad suficiente para inquietar a los demas, i despertar vivamente en ellos el deseo de disputar el comprador; pero si el pánico se desarrolla entre los tenedores, cada baja es un estímulo que obra sobre los demas en razon directa de las pérdidas que pueden preverse i de la masa de valores ofrecidos.

Sobre los salarios la accion de la competencia en la *oferta* es idéntica; i aquellos trabajadores que carezcan de crédito de qué disponer i de ahorros de qué servirse, empujarán hácia la baja la tasa de los salarios con mayor violencia.

La *competencia* en la *demanda* tiene elementos análogos a a los que hemos encontrado en la oferta; pero la accion de todos esos elementos se manifiesta de un modo inverso. Esos elementos son: la abundancia en el pedido del artículo; la urgencia de la necesidad o del deseo de poseer la cosa pedida; la concurrencia simultánea de necesidades o deseos sentidos por varias personas hácia un mismo objeto; recursos económicos suficientes para poder competir i adquirir la cosa pedida; libertad para contratar, i numerosas redes de comunicaciones.

El alza orijinada por la competencia es, por consiguiente, la consecuencia de un complejo sistema de fuerzas, que pueden llegar a obrar todas en un solo sentido, pero cuyas intensidades pueden variar hasta el infinito.

La demanda, por si sola, puede dar orijen al alza de los precios, sin que exista competencia como sucederia, por ejemplo, con un industrial que siendo el consumidor único de una especie la pagara con precios siempre mas elevados para estimular su produccion i poder así elaborar en mayor

escala ese producto, del cual es tambien el único fabricante.

Debido a la accion compleja de los elementos de la demanda, de la oferta, i de la competencia, el principio de la oferta i de la demanda, aun cuando es verdadera, no ha podido adquirir todavía la necesaria precision científica; i es probable que no la logre sino despues de algunos siglos de investigacion minuciosa en la que a la estadística deberá corresponderle la labor mas importante.

La lei de la oferta i de la demanda, sólo es, hoi por hoi, un bosquejo de la lei del movimiento de los precios. Se encuentra, actualmente, esa lei, en el mismo grado en que se hallaria la lei de la atraccion universal formulada en los siguientes términos: Los cuerpos se atraen unos a otros con una fuerza tanto mas poderosa cuanto mayor es su masa i menor es la distancia que los separa; i, recíprocamente, con una fuerza tanto mas débil cuanto menor es su masa i mayor es su distancia.

Faltarían a esta verdad las relaciones matemáticas que existen entre la atraccion de una parte i la masa i la distancia de otra parte.

Así tambien, a la lei de la oferta i de la demanda faltan las ecuaciones matemáticas que determinen a sus diversos elementos las influencias precisas que, en conjunto o separadamente, ejercen sobre el movimiento de los precios.

Segun las enunciaciones que hemos hecho, en la lei de la oferta i de la demanda entran elementos económicos, psicológicos, fisiológicos, sociales i jurídicos que la estadística tendrá algun dia que registrar para darle la precision científica de que hoi carece.

§ 8.—Movimiento simultáneo de todos los precios

El precio, segun se ha visto, tiene unos mismos elementos fundamentales en todas las cosas que son objeto de cambio, los gastos de produccion, i la oferta i la demanda, estimuladas por la competencia.

Ahora bien, tanto de un producto a otro, como de un ser:

vicio a otro, como de un título a otro, como de un trabajo a otro, la acción de esos elementos varia hasta el infinito de un industrial, de un día, de un pueblo a otro. . . . i por infinitos motivos; de todo la cual resulta una imposibilidad absoluta para que se verifique una alza o una baja simultánea de todos los precios, sometidos, como están, a fuerzas de intensidad i duración tan diversas.

Si llegara a observarse, pues, al parecer, un movimiento de alza o baja de todos los valores, simultáneamente, habría que dudar de tal fenómeno i guardarse de tomarlo por una realidad; así como no es una realidad que los cielos jiren en torno de la tierra, aunque veamos salir por el oriente el sol i las estrellas, i ocultarse por el occidente. Habría que atender, por tanto, al valor que sirve de medida de los precios todos, a la moneda, para poder explicarse satisfactoriamente esos movimientos de alza i baja; así como para explicarnos el movimiento de la bóveda celeste, atendemos al punto de observación en que nos ablamos estacionados.

CAPÍTULO III

DE LA MONEDA

§ 1.—Orígenes de la moneda

Los cambios, primitivamente, hicieronse de un producto por otro producto, de un servicio por otro servicio, de un producto por un servicio. Tales son, a lo ménos, los datos que a este particular nos suministra la legislación romana.

Para que los cambios, en tales condiciones, se verificasen precisaba que el poseedor de una especie dada de productos encontrase los tenedores de los artículos por él deseados, i que, además, dichos tenedores, tuviesen, al mismo tiempo; necesidad de la especie por él ofrecida; i por tanto, que la especie ofrecida como la pedida, fuesen fácilmente divisibles

para poder hacer el cambio en las proporciones exigidas por cada cual.

La actividad de los cambios nada podia esperar de un sistema semejante.

La necesidad, la primera gran maestra de todos los progresos, ha hecho acudir a los hombres, en todas partes, a alguna mercancía de consumo jeneral en el pais, a fin de tomarla como base de sus tratos, i facilitar los cambios. Este es el orijen de la moneda.

Así es como en Lacedemonia, pueblo guerrero, se adoptó el fierro en la antigüedad; en Tartaria, el té; en los pueblos pastores de réjimen patriarcal, el buei i el carnero; el cobre en Roma; el arroz en el Japon; las pieles en la Bahía Hudson i en Siberia, pueblos que vivian de la pesca o de la caza; la sal i la pólvora en el Africa Central: el bacalao en Terranova; el tabaco, en Virginia

La adopcion de estas mercaderías, como base de los cambios, varia de un pais a otro, i aun de una época para otra; pero, en todas partes, esa mercancía se impone por la conveniencia misma de los pueblos. La autoridad, respecto a ella, se limita a reconocer lo establecido.

Mas, estos diversos productos, cualquiera que fuese la aceptacion que tuviesen en el pais de su orijen, podian no tenerla en el mismo grado en los demas pueblos, o simplemente, no tener aceptacion alguna.

Ademas, ninguna de esas mercaderías puede conservarse largo tiempo; de modo que para el ahorro son un obstáculo.

De igual manera, el trasporte de grandes valores, en cualquiera de esas especies, es incómodo.

Era, pues, preciso, en razon de esos inconvenientes i otros, recurrir a uno, o a algunos productos que encontrasen plena aceptacion en el mercado universal; ya que el comercio estendia la esfera de los cambios por toda la tierra.

Con esos productos, los hombres tropezaron, son el oro i la plata.

El oro i la plata son hoy las especies que sirven en todos los pueblos civilizados, de base a los cambios.

Del modo primitivo i elemental de verificar los cambios, siempre de un producto por otro, o de un producto por un servicio, o de un servicio por otro servicio, se pasa, pues, a uno mas complicado, pero estraordinariamente mas ventajoso: al cambio de los productos o de los servicios por una mercadería que toma el nombre de *moneda*, que con el trascurso del tiempo es de oro o plata, i que sirve para adquirir, a su vez, en razon del metal fino que contiene, todos los demas productos, i para proporcionarse toda clase de servicios; no ménos que para el ahorro, i para liberar cualquiera obligacion.

Este sistema, que es el actual, tiene las ventajas del primitivo i ninguno de sus inconvenientes: el que da un producto o un servicio por una cantidad de monedas con una determinada cantidad de metal fino, queda exento de toda obligacion ulterior, del mismo modo i en el mismo grado que aquel que da las monedas.

Del *trueque*, de la *permuta*, se pasa así, a la compraventa; así como del cambio de un servicio por un producto, se pasa al *arrendamiento de servicio o al mandato*.

Dentro del réjimen monetario, las formas del crédito se consolidan: dar una suma de monedas, con tanta cantidad de oro, hoi, en cambio de otra cantidad igual de monedas que serán devueltas mañana con igual cantidad de oro puro; prestar hoi un servicio o dar un producto, en cambio de una determinada cantidad de monedas entregables mañana, con tanta cantidad de oro puro . . . pasan a ser convenciones corrientes.

La adopcion de la moneda produce en la vida económica una verdadera revolucion: en lo sucesivo todos los valores, todos los cambios, las obligaciones, los ahorros, se aprecian al tenor de la respectiva unidad monetaria. Sin ella el valor de las cosas no pudiere ser estimado, i hasta la noción misma del valor que se quedará en la esfera de lo abstracto. La unidad monetaria concreta esa noción.

En lo sucesivo el que necesita una cantidad cualquiera de

productos, con monedas podrá adquirirla, sin preocuparse de las necesidades que tenga el vendedor.

Este sistema, ayudado del crédito, estenderá prácticamente los beneficios del comercio al través de todas las fronteras.

§ 2.—Del valor de la moneda

Si de las nociones jenerales sobre el valor que hemos supuesto en el capítulo anterior, pasamos a estudiar en qué consiste el valor de la moneda, i procedemos, para averiguarlo, entre muchas, a establecer comparaciones i buscar relaciones, mui pronto llegaremos a adquirir la certeza de que cada moneda vale por la cantidad de metal fino que contiene.

La moneda que posee mayor cantidad de metal fino vale mas; la que tiene menor cantidad de ese mismo metal, vale ménos.

Una libra esterlina vale mas que un *dollar* americano; una águila americana vale mas que una libra esterlina; un peso oro chileno vale mas que un franco i tambien mas que un chelin.

I si nuestro análisis lo llevamos mas lejos, encontraremos que el valor de cada moneda guarda, con las demas del mismo metal, una relacion exacta i constante, segun la cantidad de metal fino que cada una posee; de suerte que llegaremos a establecer otra conclusion mui pronto, a saber, que una determinada cantidad de oro tiene, en todo el orbe, un solo valor en un momento dado; salvo ciertas modificaciones de que luego hablaremos.

Si de estos datos i conclusiones pasamos a investigar por qué vale el oro, por qué vale la plata, siguiendo un proceso semejante al que en otra parte adoptamos para determinar el valor del trigo, llegaremos a convencernos de que los elementos que constituyen el valor del oro i de la plata, son los gastos de produccion i la oferta i la demanda; tales como en el anterior capítulo quedan esplicados.

Si del exámen de los hechos, tales como a nuestra vista se desarrollan, pasásemos a hacer un estudio, en un largo periodo de años, tuviéramos que reconocer, con la evidencia de los hechos, que ámbos metales esperimetan en sus valores respectivos, alzas i bajas que tienen sus orijenes en las variaciones a que se hallan sometidos los elementos componentes de su valor.

Ahora, si, del precio de dichos metales, pasásemos a averiguar cuáles son los elementos del valor en la moneda misma, tendremos que confesar que las variaciones en el valor del oro i de la plata se hacen sentir por modificaciones correspondientes sobre la moneda, en todo lo cual se corrobora que el valor de la moneda depende de la cantidad de metal fino que contiene.

Comparando, en seguida, los valores del oro i de la plata, se vé que al paso que el valor de la plata ha descendido, rápidamente, desde 1871 acá, el valor del oro se ha mantenido invariable, aun cuando el oro, en largos periodos históricos, se halle sujeto, como los demas productos, a alzas i descenso.

Esta relativa estabilidad del oro, por cuya causa precisamente se ha adoptado en casi todos los países como moneda, se debe a la demanda siempre creciente de él, aun cuando su produccion, en jeneral, haya ido aumentando aunque en proporcion insuficiente para dar orijen a una alteracion importante.

En efecto, el oro ha entrado de lleno en el sistema monetario de todos los países civilizados, a partir desde 1816, en que Inglaterra lo incorpora a su réjimen monetario, con exclusion de la plata, que queda admitida solo en las menudas transacciones.

Por otra parte, el comercio se desarrolla, de hora en hora, no sólo con el actual incremento de la poblacion i la variedad siempre mayor de los productos obtenidos por la industria, que se abre nuevos i mas importantes mercados, sino, además, por el constante ingreso de pueblos que se acogen a las ventajas de la civilizacion i del comercio internacional;

de todo lo cual resulta ese comercio, de día en día, mas vasto, mas activo, mas complicado i denso.

Las aplicaciones industriales del oro piden de él, asimismo, cada día, mayores cantidades.

En la plata i los demas valores, esta relativa fijeza no se ve. La plata en los últimos 38 años ha estado sometida a profundas fluctuaciones. Desde 1871 acá los riquísimos minerales de los Estados Unidos de Norte-América, de Australia, Brasil, Rusia han arrojado sobre el mercado, de año en año, cantidades iguales al cuádruplo i aun décuplo de las suministradas por los minerales arjentíferos en un decenio, con anterioridad a 1871.

Damos al final del capítulo un cuadro de la producción del oro i de la plata, a contar desde 1831.

Ademas, la abundante producción i oferta de la plata ha ido seguida de su desmonetización en Alemania, en Francia, i en todos los países de la Union Latina, en Estados Unidos, Japon, Méjico, etc.

Este último país, que sólo hace pocos años abandonó el circulante de plata, pudo ver en su moneda las continuas oscilaciones de este metal puestas de manifiesto en su tipo de cambio internacional, i en las constantes fluctuaciones de los precios todos.

La China, sometida aun al circulante de plata, puede observar fenómenos análogos.

La plata, en todos los países que han adoptado el padron de oro, sólo se emplea como moneda adicional, i para las pequeñas transacciones.

Aparte de las causas apuntadas que hacen subir o bajar los metales preciosos i la moneda, simultáneamente, existen otras que hacen subir o bajar la moneda, siguiendo siempre la oferta i la demanda.

En todas las plazas del mundo, la moneda, se halla sometida a fluctuaciones estrañas a las variaciones que presentan los metales de que está formada. Si existe una demanda activa de dinero, suben los intereses i descuentos, que es como decir sube el valor de la moneda; i recíprocamente, una ofer-

ta activa de dinero hace descender la tasa de los intereses i descuentos, todo, según las causas que en el capítulo anterior hemos indicado como orijinarias de las alzas i bajas del valor de los productos.

El ocultamiento de la moneda, ante un peligro internacional o ante las posibilidades de quiebra de una institucion bancaria importante . . . enrareciendo el circulante, traen consigo, así mismo, el alza de los intereses i descuentos.

Estas oscilaciones, con todo, no son sino pasajeras, i no afectan, sino localmente el valor de los metales.

Así, aun cuando varia en cada semana la tasa de los descuentos en el Banco de Inglaterra, el valor del oro en los mercados de Nueva York, Paris, Berlin, Bruselas, no experimenta ninguna alteracion relacionada con las alzas i bajas de los descuentos del Banco de Inglaterra.

De igual manera, la moneda de ninguno de las citadas plazas, ni de ningun otro pais, sufre modificacion alguna en su valor relacionada con las alzas o bajas de los descuentos en el Banco de Inglaterra.

Las oscilaciones experimentadas por el valor de la moneda son notables principalmente en los grandes centros mercantiles; no tanto por su amplitud, como por su continuo movimiento, a consecuencia de las ofertas i demandas del dinero que, en tales plazas, son mas intensas i frecuentes que en los lugares de escasa potencia comercial.

Los grandes establecimientos bancarios, como son los Bancos de Inglaterra, Banco de Francia, Banco Imperial Aleman, mueven continuamente la tasa de los descuentos, precisamente a causa de ser grandes centros monetarios i grandes centros mercantiles las plazas en donde se hallan, i hácia adonde se acude en busca de dinero, de todas partes del mundo, i hácia donde se precipitan de todos los paises del globo gran suma de valores.

El alza i la baja de los descuentos e intereses se mantiene siempre dentro de ciertos restringidos limites. Así, en la última crisis (la de 1907) que azotó a Inglaterra, Alemania i otros paises, los descuentos subieron al 7 por ciento en el

Banco de Inglaterra, al $7\frac{1}{2}$ por ciento en el Banco Imperial Aleman; i al 6 por ciento en el Banco de Francia. Ordinariamente los descuentos en el Banco de Inglaterra se mantienen al rededor del 3 al $3\frac{1}{2}$ por ciento; lo que significa una alza del $3\frac{1}{2}$ por ciento para el dinero en el período más agudo de la crisis.

El conocimiento de los principios a que obedece el alza i la baja del dinero, permite a las instituciones bancarias evitar el brusco vacío en sus arcas, por medio de correctivos anticipados, siempre que pueda preverse una activa e importante demanda de dinero, o un ocultamiento de la moneda; lo que no es imposible prever.

En conclusion, el valor de la moneda depende de la cantidad de metal fino, el cual tiene los cimientos de su valor en los gastos de produccion i en la accion combinada de la oferta i de la demanda; i, últimamente, el valor de la moneda está sujeto a la accion comun de la oferta i de la demanda del dinero.

§ 3.—Funciones de la moneda

Cualesquiera que hayan sido las funciones que la moneda haya podido desempeñar primitivamente, hoy la vemos interviniendo en los cambios, pues sirve para adquirir toda clase de valores; la vemos sirviendo de medida de los valores todos, ya que todos los valores se aprecian en monedas; la encontramos apta para liberar toda clase de obligaciones, como quiera que hayan sido orijinadas i cualquiera que sea su importancia, sin que el metal de que está formada pierda una sola de las mil aplicaciones que le da la industria.

Algunos economistas la consideran como una mercadería cualquiera; pero es lo cierto que tiene la moneda propiedades tales que la hacen diferenciarse profundamente de toda mercadería. No existe mercadería alguna que posea funciones tan universales i tan complejas.

Las diversas funciones de la moneda corresponden a otras

tantas necesidades de la vida económica, i descansan, esencialmente, en una sola cualidad suya, en el valor.

El valor es a la moneda, lo que la pesantez a los cuerpos, una propiedad inseparable.

Mas, ese valor debe llenar una condicion, debe ser fijo, o o ménos variable posible; i es por lo mismo que la moneda de oro es la única que cumple esta condicion.

Bajo el imperio de la unidad monetaria de valor estable, de la moneda de oro, el precio de las mercaderías de toda clase, no sufre otras alteraciones que las que derivan de la oferta i de la demanda, i de los progresos industriales que, facilitando el trabajo i disminuyendo los esfuerzos humanos, mediante el empleo de los agentes naturales, van aminorando los gastos de produccion, lentamente, i abaratando los precios.

De la misma suerte, la tasa de los salarios, al amparo del régimen de la moneda de valor fijo, no se halla espuesta a otras oscilaciones que las que emanan de la lei de la oferta i de la demanda, i de los progresos industriales, que multiplicando, incesantemente, las aplicaciones del esfuerzo humano, exigen nuevos brazos, manejados cada vez por mas hábil i mas preparado entendimiento, que reclama remuneracion cada vez mas alta.

La moneda de valor fijo, asimismo, es admitida en todos los mercados del mundo para toda clase de transacciones: su poder de adquisicion, por este respecto, puede decirse que es ilimitado; ya que, al traves de todas las fronteras pasa conservando su poder de cambio sobre toda clase de producciones o de servicios, como en el propio pais de donde sale.

La organizacion, desarrollo i sostenimiento de las empresas industriales, tiene su base fundamental en el valor fijo de la unidad monetaria; ya que todos los valores, precios, salarios i rentas de dichas empresas miran a ella, sea para comprar lo que se necesita, sea para vender lo que se produce, sea para el pago de servicios que se reciben o se prestan.

La unidad monetaria de estable valor, elimina de los cálculos que se hacen en la constitucion, desarrollo i conservacion de toda empresa industrial; así como de los que hagan los consumidores todos, desde el Estado a las asociaciones particulares i a los individuos, la eventualidad mas inconstante que puede presentarse a los hombres de negocios.

En la liberacion de las obligaciones, la fijeza en el valor de la moneda, no es ménos fundamental.

En efecto, es ya un hecho, en todos los paises civilizados, que toda clase de obligaciones pueda ser estinguida con una cantidad de monedas, tomando por base la unidad monetaria adoptada por la lei misma.

Así, el que se compromete a prestar un servicio, o a ejecutar una obra, puede desligarse de la obligacion contraida, pagando al acreedor una suma dada de monedas; el que se ha obligado, en virtud del contrato, a restituir la cosa que le fué dada en arrendamiento o en comodato, puede librarse de la obligacion, pagando al arrendador o comodante la suma de monedas, que valga la especie que por la convencion debia devolver; el que recibió en mútuo una cantidad de cosas fungibles, que no son monedas, puede, asimismo, verse libre de la obligacion dando al acreedor una suma de monedas por un valor igual al de las cosas que le fueren dadas en mútuo; el que en depósito recibió una especie que ha consumido en su provecho o que por su culpa se ha perdido, queda exento de toda responsabilidad pagando en monedas el valor de la especie; i el que hace a otro un daño, a consecuencia de un delito o cuasi-delito, queda, asimismo, exento de las obligaciones que sobre él hace gravitar la lei, en razon del daño, pagando al perjudicado la suma de monedas que determinen los tribunales, o la convencion de las partes.

En materia penal, son muchos los delitos respecto de los cuales la lei impone a los delincuentes, como pena, el pago de una suma de monedas.

En materias internacionales, los daños que sufre el pais vencedor, con motivo de la guerra, suele pagarlos el pais

vencido con la suma de monedas que le impone el jeneral victorioso.

Del mismo modo, los daños inferidos durante la guerra por uno de los beligerantes a un pais neutral, a la propiedad neutral, se indemnizan con una suma de monedas.

En resúmen, toda obligacion, ya derive de la lei, del hecho, o de la convencion; ya se halle amparada por el derecho o por la fuerza, simplemente, puede ser estinguida con una determinada suma de monedas.

La cantidad que en cada pais representan solamente las obligaciones civiles, es bastante considerable para mirar atentamente esta funcion de la moneda, i relacionarla con la estabilidad de su valor.

En efecto, siempre, desde la época en que la obligacion se contrajo, al dia del pago, media un lapso de tiempo; i es evidente que, siendo la moneda de un valor fijo, el acreedor percibirá en la suma de ellas que el acreedor deberá entregarle, el valor que corresponda: así, sobre £ 100 recibirá el acreedor 731 gramos i 656 $\frac{1}{2}$ miligramos de oro puro.

Al contrario, si la unidad monetaria tiene un valor sujeto a alzas i bajas frecuentes, será tan oneroso para el deudor pagar mas de lo que la obligacion le impone, en el caso de que la moneda suba; como será perjudicial para el acreedor recibir menor valor que el establecido por la obligacion misma, si la unidad monetaria se deprime.

El pais que tiene una moneda de valor inestable se halla sujeto, por lo mismo, en sus transacciones interiores, a las mas graves perturbaciones económicas, que, a menudo repercuten en el exterior, puesto que los pueblos no viven en aislamiento internacional.

Tratándose de obligaciones internacionales contraídas de nacion a nacion, o de Estado a Estado, i estipuladas siempre en moneda de oro con una cantidad invariable de fino, la inestabilidad de la moneda del pais deudor no perjudica ni aprovecha al pais acreedor; éste reclamará sólo la cantidad de monedas de la calidad estipulada; pero en cambio las inversiones hechas por los particulares de un pais en otro de

moneda de valor inestable, estarán espuestas a todas las fluctuaciones de esta moneda; lo que será siempre motivo de retraimiento para los capitales extranjeros.

Al ahorro, como que es fundamento de la formacion de los capitales i de desarrollo industrial, interesa contar con una moneda de valor estable.

Las sumas ahorradas forman al lado de las que se emplean en los cambios i en la estincion de las obligaciones, una cuota cuya importancia debe hacer mirar con interes esta otra funcion de la moneda.

La moneda de valor fijo conserva las sumas ahorradas, indefinidamente, i esta cualidad es para el ahorro un estimulo i una esperanza.

Esa fijeza inalterable lleva la tranquilidad a todos los capitales que dentro del pais se desarrollan, así como es aliciente para los que de todas partes del mundo acuden a aquellas plazas en que la unidad monetaria, conserva, por encima de las vicisitudes políticas i económicas, su invariable poder de cambio, de liberacion i de ahorro.

En conclusion, la unidad de medida de los valores, debe sea una base tan cierta, tan segura i estable, en la estimacion de los haberes, en los cambios, en la liberacion de las obligaciones, i en el ahorro, como son fijas las unidades de medidas que sirven para apreciar el tiempo i el espacio.

Puede agregarse tambien, como conclusion, que si la moneda es un valor análogo al de una mercaderia, posee funciones tales que la hacen eminentemente estimable, i a un preferible, en la jeneralidad de los casos, a cualquiera otra especie o cualquier otro valor; ya que la moneda es la única especie con la cual pueden adquirirse todos los demas valores.

§ 4. —Sistemas i sustitutos monetarios

Cada pais, con escepcion de los que forman la Union latina, tiene sus monedas, su sistema monetario, diverso de los demas, con valor, denominaciones, lei i pesos diferentes.

Los países de la Union latina han adoptado como base el franco en su moneda.

Desde hace tiempo la idea de aceptar un sistema monetario universal se abre paso entre los economistas; pero los gobiernos permanecen estraños a ese anhelo, sostenidos como se hallan por prejuicios inspirados en mal entendidos intereses; ya que la desigualdad de monedas es obstáculo al desarrollo del comercio entre las naciones, i al propio tiempo via espedita por la que muchos gobiernos se lanzan para adulterar la moneda o disminuir la cantidad de metal fino que contiene.

La desigualdad de los sistemas monetarios ocasiona sobre el comercio los mismos obstáculos que la diversidad de los pesos i medidas; i las sustracciones i fraudes verificados sobre la moneda ocasiona los mismos daños que causaria la alteracion de la unidad de medida de las lonjitudes, de las superficies, de los pesos, sea para pagar ménos de lo que se debe, o para permitir que otros paguen ménos de lo que están adeudando.

Por lo mismo, una convencion internacional ajustada por los países civilizados para adoptar una sola unidad monetaria basada, por ejemplo, en el sistema métrico decimal, favoreciera inmensamente el comercio, i mucho mas el comercio i la industria de aquellos países gobernados por mandatarios que sólo poseen débiles nociones de honradez monetaria, o que se hallan oprimidos por intereses adventicios que los empujan a desentenderse de las conveniencias públicas.

Tiende a prevalecer en todos los países el oro en la moneda; pero en diversas épocas, un concepto erróneo de las funciones de la moneda i del valor, ha inducido a los gobiernos a reemplazar la moneda de valor real por una moneda de valor ficticio.

En algunos países se han empleado las conchas, segun se dice, así como en otros se ha empleado i se emplea el papel. No ha faltado sino que se adoptasen los guijarros como moneda: serian ménos costosos que el papel, i que las conchas, que hai necesidad de ir a buscarlas a las playas marítimas.

El concepto de que cualquier trozo de papel puede servir de moneda ha sido puesto en práctica en Francia en tiempo de Law i en varios países americanos, de los cuales Chile ha sido i es, en esta materia, un digno imitador de la Francia del tiempo de Law.

Es preciso, en efecto, distinguir entre aquellos países que han acudido al papel moneda, por necesidad, como Inglaterra a fines del siglo XVII, e Italia en el último tercio del siglo pasado i que han tenido, desde el principio, el propósito de redimir esa deuda lo antes posible, para lo cual desde los primeros momentos han empezado a prepararse; i aquellos otros países que han entrado al papel moneda, sin necesidad alguna, i han persistido en él, i sin ningun firme propósito de pago, como nuestro país que adoptó el papel moneda, primero en 1878, para ayudar a algunos Bancos, i nuevamente en 1898 para salvar otra vez a los bancos de la quiebra, i donde se cree por legisladores, estadistas i gobernantes que el papel moneda reemplaza bien la moneda *con tal que el país produzca mucho i esporte mucho mas de lo que importa, i consuma mui poco o casi nada!*

Como sustitutos monetarios se emplean los billetes de banco. Los cheques, i las letras de cambio tienden tambien a reemplazar la moneda, o mejor dicho, a economizar su empleo en los negocios.

Del papel moneda, de los billetes de banco, i de las letras de cambio, trataremos en el capítulo que sigue.

AÑOS	KILÓGRAMOS		Relacion entre oro- i la plata oro=1
	Oro	Plata	
1831-1840	20,189	596,450	
1841-1850	54,759	780,451	
1851-1855	197,511	886,115	15.42
1856-1860	206,058	904,990	15.30
1861-1865	185,123	1.101,150	15.36
1866-1870	191,900	1.139,085	15.55
1871-1875	170,675	1.969,425	15.98
1876-1880	170,000	2.500,000	17.89
1881	161,912	2.522,000	18.24
1882	148,475	2.634,000	18.27
1883	144,727	(1) 2.800,000	18.65
1884	153,193	2.850,000	
1885	159,289	2.900,000	19.41
1886	159,741	3.000,000	20.81
1887	159,155	3.000,000	21.15
1888	159,809	3.800,000	22.01
1889	185,809	4.242,018	22.10
1890	181,256	4.380,143	
1891	189,824	4.267,300	
1892	196,234	4.757,955	28.47
1893	234,000	5.113,940	33.50
1894	248,800	5.121,017	
1895	277,495	5.204,340	
1896	282,327	5.236,274	30.60
1897	330,150	5.104,309	35.00
1898	402,972	5.142,336	
1899	437,586	5.213,312	
1900	554,692	5.337,008	
1901	363,692	5.166,564	
1902	415,082	4.679,450	
1903	453,517	4.818,224	
1904	481,259	4.841,220	
1905	523,578	5.217,000	
1906	600,000	5.855,000	
1907			

(1) La produccion de la plata desde 1833 a 1888 la hemos calculado siguiendo un grafico de Scetber.

CAPITULO IV

DEL CRÉDITO

§ 1.—Fundamentos e importancia del crédito.

Los cambios simultáneos tienen sus ventajas; pero el desarrollo del comercio tropezara con un gran obstáculo, si no hubiera otra forma de verificarlos.

Los cambios simultáneos desligan a las partes de toda obligacion ulterior. En efecto, una vez entregadas la cosa pedida i ofrecida cada cual queda libre. Es esta una ventaja.

Mas, si esta fuera la única forma de los cambios, no seria a los hombres posible prepararse para un futuro mas o ménos distante; tuvieran que vivir siempre al dia, o proveerse de todo en un momento dado; lo que en ciertos casos fuera absolutamente imposible, como sucederia, por ejemplo, con los servicios o con el trabajo, que éxijen, por la naturaleza misma de las cosas, un intervalo de tiempo para prestarles.

De consiguiente, *el crédito* que viene en auxilio de aquellos cambios en los que la entrega de la cosa pedida i ofrecida no pueden realizarse en un sólo instante, está fundado en la naturaleza de las cosas.

El *crédito* en sus manifestaciones mas sencillas, tal como hoy mismo puede ser observado en los cambios *a plazo*, debe ser tan antiguo como la especie humana; tan remoto debe ser su origen como el hombre mismo.

Ciertas clasificaciones de los contrastes en el Derecho Romano suministran datos positivos de la antigüedad del crédito, o sea de la fé en las promesas aplicadas a los cambios.

Al cambiarse un producto por un servicio o un servicio por otro servicio, una de las partes, a lo ménos, debia esperar el cumplimiento de lo pactado; ya que la prestacion de ciertos servicios no pueden llevarse a cabo con la misma premura que la entrega de un producto.

El crédito interviene en la generalidad de los cambios, bajo las mas diversas formas. El comercio exterior es todo al crédito; salvo raras escepciones, siempre media un tiempo entre el momento de la entrega de la cosa pedida u ofrecida, i su pago. En el comercio interior, en las operaciones de una plaza a otra, media tambien un tiempo entre la entrega de la cosa vendida, i su pago; i reciprocamente. Las operaciones comerciales de una misma plaza, son tambien, en gran parte, al crédito, o lo que es igual media un lapso de tiempo mas o ménos largo entre la entrega de la cosa comprada o vendida, i su pago.

Todos los contratos en que el pago consiste en un salario suponen la intervencion del crédito. Los contratos de arrendamiento, mútuo, comodato, depósito, prenda, suponen la fe en las promesas.

El crédito descansa en el honor, en la buena fe, en la probidad, en el respeto a la palabra empeñada.

Ademas de los elementos morales, el crédito, en el comercio, supone un elemento económico, es la *solvencia* del deudor, es decir, la posibilidad de cumplir la palabra empeñada. No solamente debe existir, pues, la voluntad i el deseo de pagar, sino, ademas, la posibilidad económica de cumplir lo estipulado, sea que lo debido consista en un producto, un servicio o un trabajo.

De todos los sentimientos humanos, es el honor guardado a las obligaciones contraidas, el mas necesario al comercio de todos los pueblos.

De las diversas formas que reviste el crédito en los negocios, vamos a examinar en seguida el billete de Banco, el billete de curso forzoso (llamado tambien papel moneda), i la letra de cambio.

De las diversas instituciones que tienen su base principal en el crédito, nos ocuparemos de los Bancos.

§ 2. — Del billete de Banco

El billete de Banco es un documento de recepcion voluntaria que sirve para reemplazar el uso de la moneda, que

circula en virtud de autorizacion legal, i espresa la obligacion, contraida por la institucion misma, de pagar a la vista i al portador, en dinero efectivo, el valor en él espresado.

Esa suma de dinero efectivo será de oro, si el pais es monometalista al oro, como Alemania, Estados Unidos, Francia e Inglaterra, o de plata si es el pais monometalista a la plata, como China, o, alternativamente, de oro o de plata, si el pais es bimetalista, como lo eran todas las demas naciones europeas i americanas a principios del siglo pasado.

El billete de Banco, no tiene, por tanto, valor propio, es solo una promesa de pago a la vista i al portador, un título de crédito.

El objeto del billete de Banco es economizar el empleo de la moneda metálica, que pierde parte de su valor con el desgaste ocasionado por el uso; evitar con él los onerosos transportes del dinero, i facilitar las transacciones por la expedicion con que se conducen i pueden contarse gruesas sumas. Responde, en consecuencia, a verdaderas necesidades del comercio.

La circulacion del billete es convencional; en otros términos, el que lo recibe lo acepta sólo porque asi lo desea o porque asi le conviene, no porque tenga obligacion alguna de admitirlo en pago.

El público llega a aceptar el billete de banco cuando ve en ello alguna ventaja; i lo rechaza desde el instante mismo en que divisa que no presenta las seguridades de pago en virtud de las cuales lo acepta.

Esa recepcion no tiene el menor tropiezo en tanto que los billetes son canjeados a su presentacion por moneda metálica, o en tanto que existan plenas seguridades de su íntegro pago; pero los obstáculos a su circulacion nacen desde el propio instante en que se observan o se llegan a prever dificultades en su canje.

Esperiencias repetidas de la regularidad de ese canje, permiten al público apreciar las condiciones de seriedad de la institucion emisora, con lo que presta a esos billetes su confianza i su preferencia.

Del propio modo, si el público llega a adquirir la certeza de que el billete se halla bien garantido o de que en sus arcas posee la institucion deudora dinero suficiente para el canje, el público lo solicita, i aun con empeño, por la ventaja que ofrece su uso i las economías que implica su transporte. Esta demanda activa puede llegar a asignar premio al billete.

Por el contrario, si el público llega a convencerse de que las seguridades de pago que se le ofrecen no son sino nominales; si llega a adquirir la conviccion de que el Banco emisor no posee fondos suficientes para verificar ese canje; si llega a ver fraudulentos manejos en la Caja de la institucion emisora; si, en fin, las garantías constituidas en favor de esa emision se debilitan, el público preferirá no aceptar dichos billetes; de lo que se seguirá el descuento de ellos en el comercio, o su total rechazo.

El billete de Banco circula en todas las naciones civilizadas. De Chile desapareció en el mes de Julio de 1878 por obra de la lei que lo hizo, en favor de los Bancos, de circulacion forzosa, por razones de que nos ocuparemos en otro lugar.

§ 3.—Del billete de curso forzoso

Cuenta Marco Polo que el papel moneda o billete de curso forzoso lo encontró en China; la que indicaría que en aquel pais fué empleado ántes que en Europa, en donde, por esos tiempos, era desconocido.

El deseo de proporcionarse recursos, valiéndose de la fuerza que en sus manos tiene la autoridad, aunque despertando sólo un minimum de sospechas i suspicacias, es lo que ha dado orijen al papel moneda.

Es un modo disimulado de pedir prestado a los particulares, de obligarles a prestar lo que tienen, mediante una promesa de devolucion o de pago que puede trasmitirse, de mano a mano, hasta lo infinito: de tal suerte que el presta-

mo no grave a uno solo, sino a toda la colectividad, con lo que se consigue hacerlo mas lijero i ménos odioso.

Nace, en consecuencia, de un estado de cesacion de pagos, de un estado de deudas de la institucion emisora. Es lo que ocurrió con el papel moneda que el Banco de Inglaterra lanzó en 1797; fué tambien lo que ocurrió en los Estados Unidos de Norte-América en el año 1862

En Chile, el papel moneda apareció en 1878, a consecuencia del estado de deudas en que se hallaban algunos de los Bancos del pais. Habiendo desaparecido en 1895, reapareció en 1898, otra vez a causa de las dificultades de algunos Bancos, como en otra parte lo veremos.

Por consiguiente, el papel moneda no tiene su orijen en alguna necesidad del comercio, ni en la conveniencia de los ciudadanos, ni en la convencion.

Así es; el billete de curso forzoso, como lo indica su nombre, es un título monetario de recepcion obligatoria que sirve para liberar, dentro del pais en que impera, toda clase de obligaciones.

La obligacion que para el Estado o para el deudor implica la promesa de pago hecha en cada billete, sale, por completo, de los límites de toda relacion normal de derecho.

En el papel moneda es al que lo emite, es decir, al deudor, a quien compete todo cuanto se refiere a la aceptacion de la promesa por el acreedor. Este no tiene derecho a protestarla ni a rechazarla. Su recepcion es forzosa, i sirve para cancelar toda clase de obligaciones, así como para adquirir todo cuanto el tenedor de él pudiera con la verdadera moneda.

Sea la promesa solvente o nó, formal o informal, honrada o nó, el acreedor debe recibirla en liberacion de las obligaciones que el Estado o los particulares hayan contraido, o contraigan en lo futuro.

De igual manera, es al deudor solamente a quien toca fijar el plazo en que se ha de redimir la promesa.

La voluntad del acreedor o del tenedor de esos billetes es como si no existiera.

De idéntico modo, la voluntad del deudor es la única que prevalece; es la única que resuelve cuando se refiera a prórogas del plazo, es la única que otorga las esperas.

En realidad se trata de una obligacion inexijible miéntras el deudor no esté dispuesto a pagarla.

De la propia manera, si al acreedor le place, se otorga quitas, i reduce a su arbitrio el monto de lo que ha prometido pagar.

De todos estos hechos jurídicos tenemos ejemplos notables en Chile desde la vijencia del papel moneda.

Ademas, el Estado deudor de una cantidad de monedas, puede a su arbitrio, comprometer su crédito con nuevas emisiones, sin limite alguno, cualesquiera que sean las situaciones en que se halle respecto a sus promesas anteriores, sin que el acreedor tenga ningun procedimiento regular que ejercitar en contra de ese deudor, que llega, en ocasiones a multiplicar sin limite, las emisiones, contribuyendo así a empeorar la aceptacion que estas tienen en el mercado.

La total ausencia de accion jurídica en el acreedor, sea para reclamar el canje de este billete, o para fijarle plazo al deudor para la redencion de su deuda, o en fin para compelele al pago íntegro de la prometido, convierte la deuda en una *obligacion puramente moral*.

Si el emisor del papel moneda es una institucion privada, los tenedores de tales billetes se hallan en idéntica situacion; por cuanto ocurre que, desde el momento en que tales instituciones han logrado tales ventajas i privilejios del Estado o de la lei, es porque ante uno i otro gozan de grandes influencias, que pueden hacer valer constantemente en su provecho.

Dada la naturaleza de la obligacion contraida en el papel moneda las garantías que suelen algunos gobiernos constituir para el rescate de sus emisiones no tienen gran significacion, ni permiten esperar confiadamente, si al respecto no existe fe en las personas de los gobernantes, puesto que esa garantía se halla a merced del deudor, el cual puede disponer de ella a su arbitrio, en cualquier instante. Son esas ga-

rantías como la prenda que se hallase en poder de quien ha contraído la obligación de pagar una suma de dinero.

Acabamos de decir que el billete de curso forzoso es una *promesa puramente moral* en tanto que el deudor no parezca dispuesto a cumplirla; de lo que resulta una característica fundamental, que jamás conviene perder de vista, si se desea penetrar en donde reside el valor del papel moneda, i cuáles son las causas de las alzas i bajas que en él se observan.

El billete mismo carece de valor; i no teniendo valor propio alguno, jamás puede llegar a ser objeto de industria, tal como sucede con los metales preciosos i con todas las cosas que tienen un valor real en sí mismas. Representar la moneda dentro del país es su única misión económica, a diferencia del oro i de la plata que tienen un valor efectivo en todos los países del mundo, i variadas aplicaciones industriales.

En tales billetes no hai, como en los productos i servicios que son materia de cambio, gastos de producción que pagar ni oferta, ni demanda, ni competencia a que atender para fijar su valor.

Si el billete de curso forzoso no representara la moneda, los gastos que se hacen para fabricarlo serian como los que corresponden a la impresión de carteles a tanto el mil; i como en verdad no tuviera ese billete demanda alguna, no fuera mas estimado que un trozo de papel cualquiera que de una parte a otra circula en la vía pública empujado por los pasos de la ola humana que va i viene.

Los elementos del valor, en tales billetes, no deben, por tanto, buscarse en los billetes mismos, sino en la promesa que tales títulos consignan, esto es, en la obligación de pagar tanta cantidad de metal fino.

Se puede hablar del valor de tales billetes sólo por materializar en esos documentos el valor adeudado, i nada mas.

Puede llegarse a adquirir la evidencia de que en el billete

lo que vale es la promesa del valor que debe entregarse, observando un momento lo que ocurre entre muchos billetes de Banco i de curso forzoso.

Si tomamos un billete del Banco de Inglaterra por una libra esterlina, otro del Banco de Francia por cinco francos, otro del Banco de la Nacion Arjentina por un nacional, otro del Estado de Chile por un peso i otro por mil pesos para relacionarlos, i averiguar si lo que constituye el valor en tales billetes es el color, o el tamaño, o la nacion que lo emite la causa de su valor. . . mui luego veremos que cada billete se acepta tomando como principio el valor prometido; i, en consecuencia, que el billete del Banco de Inglaterra por una libra esterlina vale más que el billete del Banco de Francia por cinco francos; que cada uno de estos billetes vale más que el arjentino por un nacional; i, en fin, que cualquiera de los antedichos títulos monetarios vale mas que el billete de curso forzoso chileno por un peso, pero que el billete de 1,000 pesos de curso forzoso de este pais, vale mas que cualquiera de los otros billetes.

Del mismo modo, si se toman muchos billetes de diversos tipos pertenecientes a un mismo pais i se les relaciona con muchos otros billetes de distintos tipos pertenecientes a otros tantos paises, se observará que los que espresan mas altas promesas de pago valen mas, i que valen ménos los que consignan las promesas de pago mas infimas.

En otras palabras, encontramos en los billetes de Banco i de curso forzoso, como primer elemento del valor, aquel mismo elemento con que en primer lugar tropezamos al examinar las obligaciones derivadas de los contratos de cambio a plazo que se refieren al pago de una suma de dinero.

Observando mas detenidamente los valores de estos diferentes billetes, se nota, ademas, que no sólo no es igual el valor nominal al valor comercial, sino que aun no existe una relacion fija entre el valor por el cual el comercio los recibe.

Así, los billetes del Banco de Inglaterra se reciben a la par en el comercio; los billetes del Banco de Francia se acep-

tan con premio; los billetes del Banco de la Nacion Argentina con un pequeño descuento, i los billetes de curso forzoso chilenos sólo con un descuento de 50^o/o a 70^o/o.

Observando durante algun tiempo estos mismos billetes, se ve que el valor por el cual el comercio los recibe está sujeto a alzas i bajas.

Así, por ejemplo, los billetes del Banco de Francia se ven oscilar entre la par i un premio de 1^o/o; los billetes del Banco de la Nacion Argentina, entre la par i un premio de $\frac{1}{2}$ ^o/o, o entre la par i 99^o/o; los billetes de curso forzoso chilenos entre 40^o/o bajo la par i 70^o/o bajo la par.

En Inglaterra, miéntras se sostuvo allí el papel moneda por espacio de 21 años, la depreciacion llegó a 25^o/o; en los Estados Unidos de Norte América el papel moneda llegó a marcar diferencias de 75^o/o; en Austria la depreciacion del billete de curso forzoso llegó a 50^o/o; en Francia en tiempo de Law, i en la República Argentina hace pocos años, la depreciacion del papel moneda llegó hasta 95^o/o.

¿Por qué algunos de estos billetes se aceptan con premio, otros a la par, i otros, en fin, sólo mediante considerables descuentos?

Examinando las relaciones que existen entre esas diversas cotizaciones i el pago, se puede anotar que los actuales billetes del Banco de Inglaterra puede el tenedor canjearlos por oro en cualquier momento; de suerte que aquel que posee una suma de estos billetes es como si en realidad tuviese en sus manos una cantidad de boletas de *depósito en oro a la vista i a su orden* sobre el espresado Banco, el cual, por larga esperiencia se sabe que verifica el pago de sus billetes con toda regularidad. Se sabe, además, que esta institucion dispone en sus bóvedas de las necesarias reservas en metálico para verificar el canje de sus billetes. Por otra parte, sus buenos administradores abonan con la correccion de sus procedimientos el cumplimiento de la promesa.

Con respecto al Banco de Francia, pueden hacerse observaciones análogas; debiéndose agregar que es hoy dia la institucion bancaria mas sólida de Europa. Sus cuantiosas re-

servas, en la última crisis de 1907, lo obligaron a elevar la tasa de los descuentos sólo al 6%, mientras el Banco de Inglaterra tuvo necesidad de alzar los descuentos al 7% i el Banco Imperial Aleman al 7½%. El Banco de Francia, según los datos que nos suministra la prensa, puede mirar impasible el canje de toda su circulación fiduciaria.

Los billetes argentinos no se hallan en los casos de los billetes ingleses i franceses aludidos. El canje en metálico de los títulos monetarios argentinos no puede verificarse, salvo aquellos que han sido emitidos en cambio de oro.

Circulan actualmente en la Argentina dos clases de billetes: los de curso forzoso i los emitidos en garantía de oro. Ambos billetes, tenemos entendido que se reciben sin establecer diferencias entre uno i otro; pero si en algun momento hubiera duda de que la lei de conversion no sería cumplida i pretendia burlarse, el comercio estableciera inmediatamente, entre ámbos billetes, una diferencia en su aceptación, descontando el papel moneda i aceptando a la par el billete emitido con garantía de oro; por la misma razón que estableciera diferencias entre el oro i el papel moneda.

Si de las espresadas instituciones bancarias pasásemos a otras, encontraríamos uniformemente una relacion constante no sólo entre el valor de sus billetes i el pago, sino además entre ese valor i las seguridades que tales instituciones despiertan en el comercio.

El billete de curso forzoso chileno, que da, en todas partes, motivo a grandes incertidumbres por cuanto no hai seguridad ninguna en su pago próximo o remoto, corrobora las anteriores conclusiones. En efecto, el rescate del papel moneda chileno depende en absoluto de la voluntad de nuestros legisladores i gobernantes, que han demostrado, en largos años, i mui repetidamente, carecer de propósitos sostenidos en estos asuntos. Las prórrogas dictadas, las quitas acordadas i proyectadas, las emisiones frecuentes; todo demuestra en contra de nuestros gobernantes i legisladores un pasado funesto, que es base de dudas para el porvenir.

De consiguiente, lo que en último término viene a deter

minar el valor del billete de Banco o del papel moneda, o mas precisamente de la promesa de pago contraida en tales titulos monetarios, son los distintos elementos morales, económicos i juridicos de que dependen enteramente su pago.

Los elementos morales i económicos tienen entre sí tan estrechas vinculaciones que se confunden casi sus efectos, como son la honradez del deudor i su solvencia, pero se advertirá en el acto la influencia predominante que tienen los elementos morales, cuando, por cualquier motivo, la *seguridad* en el pago se debilita, i cómo el valor de tales billetes se eleva cuando esa misma seguridad se robustece o encuentra un firme i sincero apoyo en los hombres de gobierno, i cómo aun cuando se observe solo relativa solvencia, hai en ellos cierto valor que se mantiene siempre que subsistan las fuerzas morales honradas.

Sucede con los billetes de Banco i de curso forzoso exactamente lo mismo que con los pagarés, que consignan la promesa de pago de una suma de dinero, como sucede con los bonos de un Estado o de un Municipio, o con las letras que una persona jirase contra sí misma. Sus cotizaciones en el mercado dependen, aparte de otros factores de segundo orden, de las seguridades que existen respecto a la liberacion prometida en el tiempo i formas estipuladas. Esas cotizaciones, sin las debidas seguridades abrigadas respecto al pago, pueden marcar depreciaciones que hagan desaparecer el valor por completo.

La accion de las fuerzas morales que, a cada instante, obran o pueden obrar sobre el espíritu de los gobernantes, ya en un sentido ya en otro, con relacion a la promesa contraida en el papel moneda, van, de una parte, a impresionar a un observador atento, intelijente i celoso, como es el comercio, íntimamente ligado a la suerte de ese billete por los pagos que hace i recibe en el interior i los pagos que hace en el exterior, i entran, de otra parte, a componer, el grupo mas importante de las causas que orijinan las variaciones en el valor del papel moneda.

Empleando el lenguaje mercantil diríamos que la causa

de las alzas i bajas del papel moneda está en el *crédito* del que lo debe, o sea en la honradez i la solvencia del deudor.

La falta de honradez no es necesario que sea absoluta; basta que se manifieste solamente con respecto al billete, aunque sólo sea débilmente, para ver debilitado en seguida su valor; de tal suerte que mientras menores sean las probabilidades del pago, tanto mas profunda será la depreciación que alcance.

El pais, puede ser rico; el Estado, opulento; las fortunas individuales, inmensas; pero todas esas riquezas son elementos estraños a la cotización del papel moneda o sea de ese título de crédito contra el Estado o institucion deudora.

El Estado puede pagar puntualmente al extranjero sus deudas internacionales; mas, esta exactitud i honradez será motivo para que los bonos de su deuda esterna no se deprecien, pero nó para inspirar confianza en el pago de su papel moneda.

Un Estado rico que determinadas obligaciones repudia pagar, i sirve, no obstante, otras, puntualmente, se halla en un caso análogo al de una persona pudiente que honradamente paga a los banqueros i a sus acreedores hipotecarios; pero que no paga con la misma exactitud al sastre, ni a su cochero.

Las obligaciones en favor de los primeros, si se negociasen, talvez se cotizarian a la par o mui cerca de la par, o con premio; los acreedores del segundo grupo, seguramente, cederian sus derechos con notable descuento, i quizás no hubiese interes alguno en adquirirlos.

Mas, el símil no es enteramente exacto; porque, jurídicamente, es aun mas desventajosa la situacion del tenedor del billete de curso forzoso que la del cochero impago del millonario.

En efecto, el tenedor del billete debe atenerse a lo que el Estado disponga en cuanto a la época del pago, i aun en cuanto a la cantidad que debe recibir, sin ulterior recurso.

Francia, a raiz de su guerra con Prusia; Rusia, con posterioridad al año 1861; Italia, algo despues; i Arjentina en la

actualidad, dirigidos por gobernantes inspirados en un elevado espíritu de honradez monetaria, son países en los cuales se corrobora la acción de esas fuerzas morales sobre la alta cotización del papel moneda.

Recíprocamente, Rusia antes del año 1861; Argentina antes de finalizar el siglo último; Austria hacia el año 1863, Colombia, i Chile, demostrando la ausencia de esas fuerzas morales honradas i sostenidas con la absoluta falta de respeto de sus gobernantes a las promesas monetarias consignadas en su papel moneda, confirman, con la evidente depreciación del billete de curso forzoso, la acción de esas fuerzas morales.

Las fluctuaciones en el valor del billete dan origen a una distinción entre el *valor nominal*, esto es, entre el valor expresado o prometido i el *valor real*, esto es, aquel por el cual el comercio los recibe en pago de las transacciones actuales. El *valor nominal* es, con todo, el que sirve de base para liberar toda obligación contraída con anterioridad.

No pudiéramos decir si los daños i trastornos que causan las alzas i bajas del papel moneda son mas intensos i de trascendencia mayor en la actividad económica, o si esas perturbaciones son aun mas funestas en el resto de la vida social.

Las fluctuaciones del papel moneda traen consigo toda una serie de fenómenos dignos de la mayor atención.

En el orden económico, las alternativas de constante alza i baja de los valores todos, es uno de los fenómenos característicos. Estas variaciones, con todo, ya lo sabemos, no son reales, son sólo aparentes. Esos vaivenes se refieren sólo a la moneda de papel, o sea al papel moneda, con el cual todo el mundo paga. Con respecto al oro, esos valores no tienen semejantes alternativas. Es la moneda con que se paga la que sube i baja. Las alzas i bajas de los valores, en este caso, son fenómenos de pura ilusión económica.

Los efectos del descuento del papel moneda no se limitan sólo a las operaciones de compra i venta al contado: se extienden a los que ahorran, i tambien, pero alternativamente, a los que prestan i toman monedas en préstamo, i a los que venden a plazo. Estas personas no tienen medio de compensarse las pérdidas que les acarrea el curso forzoso.

En efecto, supóngase que el Estado o las instituciones bancarias autorizadas por la lei para emitir billetes de curso forzoso, lanzan a la circulación una suma de \$ 1.000,000. Esta suma, el dia de la emision, podrá tener, si se quiere, un valor a la par, de tal suerte que el comercio los reciba por su valor nominal.

Ahora bien, sea porque el Estado no parezca dispuesto a cumplir lo prometido; sea porque el plazo para redimir la obligacion lo prorrogue, o lo suspenda indefinidamente; sea porque nuevas emisiones vengán a poner en pugna la promesa hecha en la lei, con la posibilidad de que esa lei se cumpla; sea porque disponga de los recursos destinados al pago de esa emision; sea porque no consulte en sus presupuestos las sumas necesarias para atender al rescate de su papel moneda; sea porque aparezca con el ánimo de poner quitas a su deuda, . . . el precio, de cotizacion del papel moneda, baja; i en vez de 100% lo veremos descender, por ejemplo, al 70%.

De consiguiente, aquellos que prestaron o vendieron en la época en que la unidad monetaria valia 100%, para percibir 100 en un determinado plazo, perdieron ya 30%, desde que impone la lei recibir esos billetes por su valor nominal i con ilimitado poder liberatorio.

El dia en que la obligacion del que prestó o del que vendió a plazo se haga exigible, por cada 100 pesos, sólo recibirá 70 pesos de valor real, aunque recibirá 100 pesos nominales.

Los que ahorran se encontraran en una situacion parecida. Los que ahorraron, depositaron sus ahorros en algun Banco en la época en que la moneda valia 100%. Las emisiones, las prórrogas, las quitas, haciendo descender el valor del pa-

pel moneda, los hará perder una suma igual a la depreciación del billete; pues, por la lei misma, están obligados todos a liberar a sus acreedores mediante el pago verificado en papel moneda, segun su valor nominal.

Los únicos que en realidad no pierden jamas con el papel moneda, los únicos que se hallan a cubierto de toda eventualidad son las instituciones emisoras del papel moneda o sean el Estado i los Bancos.

Estas instituciones quedan siempre indemnes: el Estado, porque cancela todas sus obligaciones con una promesa de pago que no le impone abono de intereses, i que, ademas, no tiene plazo fatal señalado, ya que a su arbitrio puede prorrogarlo o suspenderlo, pudiendo, ademas, si así le place, poner quitas a esa promesa, segun se ha visto en Chile i la Argentina; i los Bancos, porque sustituyen, así mismo, una obligación exigible que impone el pago de un valor, como son las derivadas de los depósitos, por una promesa sujeta a las mismas eventualidades que el papel moneda del Estado.

Se argüirá que el Estado pierde tambien al recibir el pago de las contribuciones e impuestos en una moneda depreciada; pero si se advierte que con los presupuestos calculados en esa moneda depreciada paga sus servicios públicos, i atiende al pago de los intereses i a la amortización de su deuda interna, sin tomar para nada en cuenta su depreciación, se verá que el argumento carece de fuerza.

Se puede argüir tambien que el Estado pierde, al rescatar su papel moneda, la diferencia entre la suma efectiva por la cual su emisión se aceptó en el mercado i la suma en efectivo que paga; pero si se observa que con esa moneda depreciada en tanto por ciento pagó el Estado obligaciones anteriores que representaban tanto por ciento mas; si se anota que ese rescate no lo hace el Estado sino despues de trascurrido largo tiempo, durante el cual no ha pagado intereses, si se toma en consideración, que con esa moneda depreciada, durante varios años, paga los empleados públicos, cancela toda clase de obligaciones, aunque estipuladas en una moneda de valor superior, resulta igualmente especioso el argumento.

Así, pues, mientras todos los ciudadanos pagan al Estado el error de sus gobernantes en estos asuntos, el Estado queda completamente indemne. Los Bancos quedan colocados en una situación idéntica al verificar el canje de su papel moneda; i mientras tanto han trabajado durante algun tiempo con capitales nominales.

El papel moneda pone restricciones, en el país en que impera, a la influencia del capital extranjero, i estorba el desarrollo industrial por cuanto las variaciones de valor que experimenta, quita toda base positiva i segura a los cálculos de todo negocio; pone trabas a la emigración que no ve en el país hacia donde querría dirigirse, salarios fijos, con una moneda que a cada hora cambia de valor; dificulta el consumo de los que viven de sus salarios, porque recibiendo siempre una cantidad nominal fija, cuyo poder adquisitivo disminuye, ve encarecer las subsistencias.

Como consecuencia de los trastornos que sobre los valores todos trae consigo el papel moneda, surjen otros fenómenos, de naturaleza diversa, pero cuyos principios reposan en esas alteraciones.

La baja del papel moneda trae la disminución de los ahorros, según hemos visto, i de las rentas; i además el descenso del salario, como consecuencia de esa depresión de los ahorros i rentas, que representan una parte de los capitales i como consecuencia de otras condiciones a que los salarios están subordinados, tales como la existencia de contratos de salarios anteriores, estipulados en moneda corriente, que deben cumplirse, por la ley, con el billete de curso forzoso, según su valor nominal.

La baja de los salarios dificulta los matrimonios, aumenta la prole ilegítima; hace difícil la vida higiénica, que exige inversiones en el vestir, en el vivir, en las habitaciones. . .

Solamente los altos salarios permiten a los asalariados el lujo de tener un traje para el domingo, otro para los días ordinarios, i un tercer traje para el trabajo; solamente los altos salarios pueden proporcionar a los asalariados i a su familia el lujo de vivir bien abrigados, libres, de cuanto es

posible, de las variaciones de temperaturas, bien alimentados, en barrios sanos, en casas que no parezcan pocilgas... ¡ en condiciones de disputar la salud a las enfermedades...

La costumbre de ver al papel moneda desempeñar todas las funciones de la moneda, lo convierte en principio de sofismas incalculables.

Estravia el sentido de la honradez aun en los gobernantes mismos, los cuales empezando por verificar las emisiones de papel-moneda agujoneados por la necesidad, siguen haciéndolas estimulados por la facilidad con que les proporcionan recursos, i concluyen multiplicándolas, movidos por la costumbre.

Para ellos las deudas representadas por el papel moneda, no comprometen el crédito del Estado; significan algo así como jirar sobre fondos propios, o como si sus billetes fueran una moneda de buena lei, trabajada o acuñada para atender los servicios públicos.

En el órden político, el Estado que cuenta con el recurso del papel moneda, de fácil fabricacion, so pretexto de necesidades públicas, de dificultades económicas, de imaginarios peligros internacionales, hace emisiones que emplea en pagar inútiles empleados públicos, en recompensa de favores electorales.

Observando por qué en algunos países tiende el papel moneda a perpetuarse, es posible descubrir, tras una investigación atenta, el favor que un régimen semejante hace a ciertos intereses, que son los que luchan por su mantenimiento.

Al Estado puede no interesarle la postergación del canje del papel moneda por oro, sobre todo si es solvente; pero existen siempre ciertos intereses particulares a los cuales un órden semejante de cosas aprovecha, si no del todo, a lo ménos por ciertos respectos. A estos intereses particulares, se les ve siempre interponiendo sus influencias ante el Estado o ante la legislatura o en ámbas esferas del poder públi-

co para que la liberacion no se verifique, si es que las personas que de tal réjimen apróvechan no son los propios gobernantes i lejisladores; pues, en tal caso, es posible que unos i otros encuentren poderosas razones de órden económico i social, de conveniencia pública, i aun de órden moral i jurídico, para perseverar en tal sistema. Es lo que se observó en Estados Unidos i lo que se ha visto en Chile.

Si los emisores de papel moneda son Bancos particulares, tendrán éstos, por regla jeneral, el mas vivo interes en que el plazo del pago efectivo se aleje siempre, i lo mas posible, i aun, que la lei no les obligue al pago integro de lo adeudado; para justificar todo lo cual, se hallaran siempre razones económicas i sociales.

El curso forzoso será una ventaja tanto mayor para los agricultores, mineros, i, en jeneral, para los que venden al extranjero sus producciones en oro, o que venden en el pais con relacion a los precios en oro, cuanto más descienda el valor del papel moneda.

En efecto, vendiendo a precio de oro i teniendo el derecho de pagar sus deudas en papel moneda, i a que éste se reciba por su valor nominal, cuanto mayor sea la depreciacion del papel, mayor será, por una parte, la suma en papel que recibirán por sus producciones, i menor la suma efectiva que, por otra parte, tendrán que dar por sus deudas.

Para un agricultor chileno, por ejemplo, el ideal seria poder pagar las deudas hipotecarias de sus fundos con el precio de una vaca, siempre que el billete de curso forzoso se hubiera depreciado tanto, que, por una vaca, hubiera que dar decenas de miles de pesos. En Francia, en tiempo de Law, un par de botas llegó a valer 4,000 francos. En proporcion, el precio de una vaca, en esos tiempos, no debió ser inferior a 300,000 francos.

Aquellas personas que aprovechan del curso forzoso, quieren, pues, con la lójica de su interes, cualquiera que sea el pais, que, a toda costa, se persevere en el curso forzoso, i se hagan siempre nuevas emisiones de papel moneda.

§ 4. De las letras de cambio

El billete de Banco i el billete de curso forzoso de que hemos tratado, reemplazan, entre otros títulos de crédito, la moneda en el comercio interior; las letras de cambio tienen una función análoga en el comercio exterior, sirven para reemplazar el uso de la moneda.

Tienen su génesis en la necesidad que el comercio internacional, en todas sus manifestaciones, siente de remitir monedas de una plaza a otra para verificar pagos, i con el objeto de evitar las remesas del numerario.

Esas remesas de dinero, el complejo comercio internacional, necesitaria hacerlas para efectuar pagos resultantes de *compras* en el extranjero, para pago de *gastos* personales en el exterior, para pago de *empréstitos* exteriores, para pago de *servicios* prestados en un país extraño, para pago de *salarios* por trabajos que en otra nación se han prestado, etc.

Pues bien, las letras, jiradas siempre en oro, ya que todos los precios i valores se fijan en oro en los contratos internacionales, evitan estas remesas.

He aquí algunos casos de cómo suceden las cosas.

Los países que han llegado a establecer comunicaciones entre sí, por mutua conveniencia, se cambian sus producciones... Así, Chile envía al Reino Unido su cobre, su salitre i su trigo; a la Arjentina, sus vinos; i al Perú sus maderas. El Reino Unido le envía a Chile sus máquinas i sus algodones; la Arjentina sus ganados; i el Perú sus azúcares.

De estos cambios resultan deudas i créditos recíprocos. Así, Chile, por los productos que envía al Reino Unido, a la Arjentina i al Perú es acreedor de cada uno de estos países por el valor de las producciones vendidas; i, al revés, Chile, en razón de los productos manufacturados que recibe de Inglaterra, de los ganados que le envía la Arjentina i de los azúcares que compra al Perú, es deudor de cada uno de estos países por el valor de las especies recibidas.

Si Chile en esos cambios estuviese representado por una entidad individual i en los mismos términos el Reino Unido, Arjentina, i el Perú, es evidente que la compensacion de las deudas pudiera hacerse por simples anotaciones en los libros de cada uno de los cambiadores, determinando los valores enviados i los recibidos; pero resulta que las personas que envian salitre de Chile a Inglaterra, son muchas; muchas otras las que envian cobre, otras las que envian maderas al Perú, otras las que compran ganados a la Arjentina, etc., i, en cada uno de los paises extranjeros nombrados ocurre un hecho enteramente análogo, pues, de Inglaterra a Chile son unas personas las que venden sus máquinas, otras sus algodones...

Este orden de cosas, deberia dar márgen, por tanto, al envio de oro a Inglaterra, desde Chile, por muchas personas; a remesas de oro, por muchas otras personas, a Inglaterra i al Perú para cancelar las compras de nuestros compatriotas; i reciprocamente, deberian llegar desde Inglaterra, Arjentina, i el Perú, diversas corrientes de oro en pago de las compras de nuestros productos.

Este ir i venir inoficioso i al propio tiempo oneroso del oro se evita por medio de las letras.

Esas ventas de Chile al exterior dan orijen a tantos *créditos* como son las operaciones de esta clase que se han verificado. Estos *créditos* permiten a los respectivos vendedores o esportadores hacer jiros contra sus deudores o compradores por el valor de lo vendido. Esos jiros se hacen por medio de letras, en las cuales el acreedor ruega al deudor pague al propio librador o a un tercero la suma que la letra expresa.

En un momento dado pueden existir, por tanto, numerosas letras jiradas sobre Inglaterra (Londres, Liverpool-Hamburgo etc.) sobre Arjentina (Buenos Aires, Rosario, Mendoza etc.), sobre el Perú (Lima, Callao, Arequipa etc.).

Reciprocamente, las compras de Chile al exterior dan orijen a tantos *débitos* como son las operaciones de esta naturaleza que se han realizado. Los que compran al exterior,

para verificar sus pagos, en lugar de remitir oro, adquieren las letras a que acabamos de hacer alusion, i las envian a sus acreedores, a fin de que cobrándolas, se paguen con los valores que esas letras espresan.

Las personas residentes en el extranjero (londinenses, bo-naerenses, o limeños) que reciben esas letras de sus deudores chilenos, perciben pues allá, de las personas contra quienes esas letras estan jiradas, el valor indicado en ellas.

De esta manera, el esportador chileno, al ceder sus letras por moneda chilena, aquí en el país, obtiene en Chile mismo el pago de lo que ha vendido al exterior; e inversamente, el acreedor extranjero recibe, en su propio país, i de un compatriota suyo el valor de lo que vendió a Chile.

Este sistema se emplea en todos los países del mundo; de suerte que hoi día las compras al extranjero no se pagan con oro sino con letras, i con otros valores como oportunamente lo veremos.

Las letras, con todo, no tienen esta fuente única. En otros tiempos, cuando el comercio internacional pudo hallarse reducido únicamente a las producciones de la tierra, de las aguas, de las fábricas, las letras pudieron no tener otros oríjes; pero hoi las cosas están bastante modificadas.

Desde que las comunicaciones internacionales se ponen al servicio de otros intereses que los del cambio de los productos, i desde que la libertad deja a los pueblos seguir el impulso de sus intereses pacíficos, las letras pasan a llenar las necesidades creadas por el nuevo orden de cosas, en la esfera de las relaciones económicas, que surjen de toda relacion internacional.

En efecto; la corriente de las emigraciones motivadas por los negocios, los estudios, las comisiones de los gobiernos, los viajes, por el deseo de radicarse en país extranjero, dan márjen a la demanda de letras en el país en que se verifican esas emigraciones.

De un país a otro salen, en verdad, ingenieros, maestros, instructores de ejércitos i marinas de guerra, naturalistas, turistas, estudiantes, compradores i vendedores viajeros, ar-

tistas, i jentes, en fin, que, al abandonar su patria en busca de salud, de mejor clima, de mejores colocaciones, de trabajo, de paz, provocan a su partida una demanda de letras, como consecuencia de los fondos de que necesitan disponer en el extranjero para sus gastos. . . . Los gobiernos envían de un país a otro embajadores, plenipotenciarios, encargados de negocios, cónsules. . . . que a su partida orijinan igual demanda.

Asimismo al observarse en los países en que los capitales monetarios abundan un constante empeño por salir al extranjero en busca de inversiones, que efectivamente consiguen, se observa, al mismo tiempo, en aquellos países en que dichas inversiones han logrado hacerse, el fenómeno de la oferta de letras sobre el país que facilitó su dinero. Esa oferta de letras, es una consecuencia de la necesidad que sienten, las empresas organizadas, de dinero para el pago de las minas de oro, de diamantes, hierro, cobre, plata, salitre, petróleo que han adquirido; para el pago de las instalaciones, de edificios, construcción de vías férreas, pago de empleados etc.

De igual manera, los empréstitos contratados en el exterior por los gobiernos o los préstamos conseguidos en el extranjero por los particulares dan origen el mismo fenómeno de la oferta de letras.

Todos estos fenómenos i otros mas de la misma naturaleza de los descritos, motivan una oferta o una demanda de letras que nada tiene que ver con la exportación i la importación, o sea con el cambio de productos.

Dentro de un tiempo, mas o ménos largo, segun los negocios, estos mismos fenómenos provocan sobre las letras un movimiento inverso desde que se empiezan a remesar a los países que suministraron los capitales, los intereses, las amortizaciones de los empréstitos, las utilidades de los negocios.

En tales casos puede haber demanda de letras, si se desea remitir dinero al extranjero; o no presentarse el fenómeno de la oferta de letras en la estension que los valores espor-

tados debían hacer esperar, en razón de enviarse a los accionistas o empresarios los productos de las respectivas industrias.

Es inoficioso advertir cuál es la naturaleza de aquel movimiento de productos entre dos plazas internacionales que da márgen a la oferta i demanda de letras.

En efecto, la letras se ofrecen sólo cuando en realidad existe un contrato en virtud del cual las esportaciones deben ser pagadas en el exterior. Así, los productos que salen de un país, i son de propiedad de un comerciante que reside en el país hácia el cual se hace el envío, o que pertenece a una persona que emigra del país, no darán jamás origen a la oferta de letras. Del mismo modo, los productos que se internan a un país, i son de propiedad de una persona que inmigra, habiéndolos pagado ántes de salir, jamás, tampoco, darán origen a una demanda de letras en el país de su internación.

El comercio de letras da origen, en cada país, a un fenómeno del cual nos ocuparemos en capítulo especial. Ese fenómeno que tiene su origen en la diferencia de monedas que existe entre las naciones, en los plazos, en las distancias, los riesgos, los gastos de las remesas del dinero, en la pérdida de los intereses, es a lo que se da el nombre de *tipo del cambio internacional*, que no es más que el precio que, en un instante dado, tiene la unidad monetaria de un país expresada en la moneda de otro país, agregando o quitando, según los casos, los gastos i pérdidas de las remesas, i la influencia que sobre ese precio ejerza la oferta i la demanda de letras.

Ese *tipo de cambio internacional* es el que sirve de base en el contrato de compraventa de letras, el cual viene a ser como la unidad de medida del valor de las letras en el mercado, i en un momento dado.

Las letras de cambio, jiradas siempre sobre el exterior en oro amonedado, i no en plata ni en papel-moneda, representan

tan, invariablemente, una suma de oro acuñado que deberá entregarse en el exterior.

El negocio de la compraventa de letras no es, por consiguiente, otra cosa que la compraventa de oro acuñado entregable en una plaza extranjera.

§ 5. Instituciones de crédito.—Bancos

Muchas son las formas que reviste el crédito en la actividad económica, i numerosas las instituciones que hacen del crédito un objeto de comercio.

Los Bancos de todas clases, las Compañías de Seguros, las Casas de Montepío, nuestra Caja de Crédito Hipotecario, etc., son instituciones nacidas al amparo del crédito.

Aquí vamos únicamente a tratar de los Bancos; pero no de los hipotecarios (1).

Los Bancos todos, en las naciones modernas, segun lo que sabemos, tienen su jénesis en la lei, o en una autorizacion del Estado, i como administran i trabajan con capitales ajenos, en gran parte, i como, ademas, sus negocios versan sobre la moneda, i la moneda es el medio regular de adquisicion, liberación i ahorro de que disponen todos los habitantes de un pais; de lo que derivan trascendentales consecuencias económicas i jurídicas; i como ciertos movimientos de la moneda van seguido, precisamente, por estos mismos motivos, de profundos trastornos sobre toda la economia nacional, todas las legislaciones adoptan hoy dia precauciones numerosas, dentro de estas instituciones, para darles la solidez que necesitan, evitar el fraude, asegurar los capitales de los accionistas i depositantes, i a lo ménos atenuar o debilitar los efectos de las perturbaciones monetarias que no puedan impedirse.

(1) Nuestra legislacion positiva solo organiza dos clases de bancos, los de emision reglados por la lei del 23 de Julio de 1860 i los Hipotecarios sometidos a la lei de la Caja de Crédito Hipotecario.

Por largo tiempo no ha sido éste el criterio que ha dominado, i aun, en muchos pueblos, hoy mismo no son éstas las tendencias prácticas de la legislación. Conforme al erróneo concepto *filosófico-metafísico*, que, tan hondamente, ha dominado todas las manifestaciones del entendimiento, durante siglos, se ha juzgado en materia de Bancos, de moneda, de comercio; así como en tantas otras de orden económico, político, social... que el espíritu de prevision i aun de conveniencia o utilidad que preside—según se dice—todas las decisiones de los particulares i de los institutos en sus negocios, es suficiente para asegurar a éstos los éxitos que buscan, i el mejor medio de hacerlos encaminarse a la fortuna, ... suponiendo—como se ve—a cada cual, suficientemente instruido i sensato, en todo cuanto puede interesarle.

Ese concepto encuentra en la *libertad*, la fórmula que permite realizar el bien individual i social. Ese concepto lleva el espíritu de *libertad* a la política, que realiza sus aspiraciones en el «laissez faire», («dejar hacer»), «laissez passer», («dejar pasar»); a la enseñanza, para dejar al hombre en paz con su ignorancia; a la higiene, para dejar los hombres abandonados a las epidemias, al desaseo...; al comercio para dejar paso al fraude, a la astucia, a la mala fe...

Para que este funesto criterio, exajerado por un ciego fanatismo, empezase a modificarse, ha sido necesario que la experiencia golpease muchas veces, i de muchas maneras diversas, sobre el interes de los unos, la tranquilidad de los otros, la salud, i la vida de todos...

La teoría de la *libertad* se ha opuesto al paso de la legislación que trataba de intervenir en nombre de la higiene, sobre la fabricacion i espendio de alcoholes, análisis de sustancias alimenticias, habitaciones... singularmente cuando el interes de los ricos propietarios, de los fabricantes, con vinculaciones en la legislación i el Estado, podia resultar contrarrestado...

Por el contrario, la teoría de la *libertad* no, ha sido óbice, en muchas ocasiones, para hacer una legislación contraria a esa *libertad*, cuando el interes de ciertos círculos, estrecha-

mente ligados a los cuerpos lejisladores o al Estado, ha estado comprometido, segun ha sucedido en Chile, i ocurri6 en los Estados Unidos de Norte Am6rica con las leyes de *curso forzoso* dictadas 6nicamente en interes de ciertos 6rculos (1).

Ha sido la esperiencia de los hechos, de un mismo 6rden, causados siempre, por id6nticos motivos, quien ha obligado i empujado a los gobiernos, en todas partes, a desviarse, poco a poco, de ese absurdo ideal de *libertad*, i a ejercer, por medio de la lejislacion, una especie de tutelaje o vijilancia, cada vez mas rigurosa, sobre el comercio, la hijiene, la enseñaanza, la politica . . .

En materia de Bancos, hace tiempo que la teoria de la *libertad* ha dejado de ser obst6culo para la lejislacion por muchos respectos i en muchas partes; pero queda a los gobiernos aun mucho que hacer.

A una buena organizacion i administracion bancaria pueden cooperar dos ajentes diversos: los Bancos mismos por medio de sus organizadores i administradores, i el Estado o la lei, que imponen a estas instituciones una organizacion i administracion comun o jeneral.

Estos dos ajentes pudieran, i pueden, en la pr6ctica, combinar su accion en prop6sitos id6nticos; pero la esperiencia, que es la fuente de todas las enseñaanzas exactas, advierte al Estado i a los lejisladores que el ideal mas poderoso de los banqueros, en esta materia, est6 subordinado a la ganancia m6xima, al mayor provecho posible, i que este ideal a menudo los hace perder de vista otros intereses; que

(1) Las leyes de *curso forzoso* dictadas en Chile en 1878 prohibieron estipular o cumplir en Chile cualquier contrato que no fuera en papel moneda. En ese a6o no habia otro papel moneda que el emitido por los Bancos de Emision ent6nces existentes. S6lo en el a6o 1892 se dict6 una lei que permitia estipular en cualquier moneda i cumplir los contratos en la moneda convenida.

hai necesidad de desconfiar de la prevision de los banqueros, que por perseguir, muchas veces, los frutos de una especulacion, sacrifican no solamente sus propios intereses, sino tambien los de sus comitentes; i, en fin, que el Estado o la lei deben evitar al público las zozobras de esa imprevision.

Los banqueros, si son propietarios de instituciones de esta clase, mirarán, por regla jeneral, los intereses de la colectividad, en estos asuntos, sólo al traves de los propios; i si son administradores, mirarán el interes de los accionistas como el principal, sin atender al de los depositantes, al de los tenedores de billetes, ni, en jeneral, al de los acreedores del Banco.

Por lo mismo, la lei, dentro del órden de cosas existente, debe atender: al capital del Banco, al fondo de reserva, a los depósitos i sus jiros, al encaje metálico, a los préstamos i sus garantías, a los descuentos, a las emisiones de billetes i a las seguridades de su canje, a los jiros en descubierto, a los plazos, a la distribucion de dividendos, a la vijilancia del Estado; etc., ya que todas estas cuestiones tienen una relacion tan profunda con la estabilidad monetaria de los paises, con su desarrollo económico, con la seguridad de los capitales de los accionistas, depositantes i tenedores de billetes...

En todos estos asuntos, repetimos, no basta la simple prevision de los banqueros, ni de los particulares, i la *libertad* es un ideal engañoso.

Veamos de qué manera la lei debe intervenir en la organizacion i administracion de los Bancos.

Respecto al *capital* suscrito deberia estar siempre íntegramente pagado. Este pago deberia siempre consistir en moneda efectiva de oro.

Deberia hallarse siempre totalmente cubierto el capital suscrito, a fin de que el público pudiese tener un dato positivo de la responsabilidad efectiva del Banco desde que empieza a ejercer sus operaciones.

El capital que para hacerse efectivo necesitase de requerimientos judiciales, impusiera gravámenes a los accionistas, distracciones a la administración, i, muchas veces, incertidumbres a los comitentes del Banco.

La lei, al autorizar el funcionamiento de cualquier Banco, i al fijarle una cuota pagada del capital suscrito, debería establecer siempre un plazo perentorio para el pago íntegro del capital suscrito, so pena de liquidacion.

Debería consistir siempre el pago del capital del Banco en moneda efectiva de oro, porque la experiencia ha demostrado que la moneda de oro es, de las conocidas, la que mejor satisface las necesidades del comercio, i porque versando las operaciones de los Bancos sobre la moneda, i teniendo ésta funciones tan importantes que desempeñar en todas las manifestaciones de la vida económica nacional (1), el exigir a los accionistas el pago del capital del Banco en monedas, al mismo tiempo que provee a estas instituciones, desde el primer instante, del numerario indispensable de responsabilidad en caja, los obliga a una concentracion o acumulacion de capitales monetarios, asunto que estas instituciones deben mirar como un deber suyo de primer orden; puesto que en la actividad económica de un país son, prácticamente, verdaderas casas de reservas monetarias, i ya que son tan graves las perturbaciones que, en determinados casos, siguen al olvido de esta importantísima funcion.

La constitucion del capital íntegro del Banco en documentos por cobrar, debe rechazarse como peligrosa.

La lei debería tambien fijar un capital mínimo para poder fundar Bancos, i limitar el número de éstos. Un número demasiado considerable de Bancos dificultaría la vijilancia del Estado, en donde ésta se hallase establecida, i multiplicaría el personal de vijilancia. Quizás tambien si un gran número de

(1) Véase lo que hemos dicho sobre las diversas funciones de la moneda i sobre el error en que están los que creen que la moneda es una mercadería, o una riqueza, o un capital, como otro cualquiera. Pág., 20 i siguientes.

Bancos no es causa que haga mas complicadas las dificultades monetarias que, de tiempo en tiempo, ocurren en las naciones, por cuanto distribuyéndose, entre todos, la masa, mas importante del circulante del país, debilitan las reservas monetarias de los Bancos principales, que son los que, en definitiva, regulan la tasa de los intereses i descuentos, conforme a las existencias de su numerario en caja.

Deberia prohibirse, asimismo, emitir nuevas acciones, mientras el capital suscrito no hubiera sido efectivamente cubierto en moneda de oro.

Respecto al *fondo de reserva*, deberia la lei exigir la existencia de uno determinado, ántes de estraerse utilidad alguna del Banco. El fondo de reserva puede destinarse al aumento del capital del Banco; tal como sucede en los Bancos del Reino Unido, o destinarse al pago de las pérdidas posibles. En ningun caso deberia servir para formar dividendos futuros. Ese fondo de reserva seria el fondo de eventualidades, i elevarse lo mas posible; de tal suerte, que, aun cuando se completase la cuota exigida por la lei, deberia siempre, de las utilidades anuales, destinarse una cuota fija al incremento del fondo de reserva.

A la inversion del fondo de reserva deberia proveer la lei, en los mismos términos que el capital del Banco, o de los depósitos.

Los préstamos, deberian siempre los Bancos hacerlos sobre la base de dos firmas solventes a lo ménos, que, con el deudor principal, se hiciesen solidarios de la deuda, sea que los préstamos deriven del capital del Banco, del fondo de reserva, o de los depósitos del Banco.

Los préstamos no deberian ser a plazos superiores de tres meses, i el Banco deberia ser obligado a reclamar, formalmente, su pago, sin concesion de prórroga, a fin de poder contar siempre con una existencia de numerario calculada de antemano. De este modo, los Bancos, hicieran ménos duras a su país las crisis monetarias.

Las dificultades con que al principio tropezara un rigor semejante, serian, al fin, dominadas, pues, mas o ménos

pronto, el público se acostumbrara a esos procedimientos que redundarian en provecho de todos.

Las personas que necesitan dinero a plazos superiores, o a plazos bastante largos, tuvieran los Bancos Hipotecarios a su disposicion, i a los capitalistas particulares que no jiran con capitales ajenos como los Bancos de depósito i de emision, que deben estar sometidos a una enérgica disciplina.

La lei deberia prohibir los contratos de préstamo o depósitos entre el Estado i los Bancos nacionales. De esos contratos nacen muchos vicios, de que en Chile hemos sido testigos. So pretexto de servicios prestados por los Bancos al Estado, o de que el Estado no debe contribuir con el retiro de sus depósitos a agravar la situacion de los Bancos, en ciertos momentos, se hacen leyes, de las que siempre resulta para los Bancos una ventaja i un daño para el público. De aquí resulta, casi siempre, ademas, cierto poco decoroso comercio entre los Bancos i los lejisladores. Discurriendo algo mas sobre este peligroso e ingrato terreno, podriamos agregar que deberia tambien evitarse todo entroncamiento entre los Bancos i los gobernantes, i entre los Bancos i los lejisladores.

El *jiro sobre depósitos* deberia hallarse asegurado por una buena lejislacion sobre cheques, la que deberia completarse con la celebracion de tratados internacionales para la estradicion de los delincuentes de falsificaciones de cheques, letras, etc. Es indispensable asegurar la constante seriedad de estos jiros al comercio, que por tal medio consigue economizar el uso de la moneda metálica.

Los *jiros en descubierto* deben ser rechazados, i aceptarse sólo con una doble caucion de dos firmas solventes que se hagan solidarias de la deuda en el mismo jiro. Tal cheque así pagado i suscrito, tendria todas las cualidades de un vale a la vista contra cualquiera de los signatarios.

El *descuento* de letras i pagarées sobre documentos que no se hallen abonados en los mismos términos que los préstamos del Banco, debe prohibirse. Los vencimientos de letras

i pagarées descontados, no deben ser de un plazo superior a tres meses.

No hubiera, en verdad, prevision alguna de parte del Banco, si éste sólo cuidara de asegurarse el pago de sus préstamos, si, por otra parte, en el descuento de letras i otros títulos, no tomara precauciones.

El *encaje metálico* debe guardar una constante relacion mínima con los depósitos, segun el pais, el desarrollo industrial... i hasta la nerviosidad de los habitantes...

Siendo los depósitos de dos clases, atendido el tiempo de su duracion, *a la vista* i *a plazo*, la relacion entre las existencias monetarias en Caja, respecto a una i otra serie de depósitos debe ser diferente.

Una atenta observacion de las costumbres del comercio o del público en una larga serie de años, segun las indicaciones de la estadística bancaria en estos asuntos, puede dirigir, con mucho acierto, la accion de los administradores.

La existencia de un encaje metálico suficientemente elevado para servir el cobro de los depósitos, es tanto mas necesaria cuanto que, en tiempo de crisis monetarias, el olvido de una relacion alta, puede traer al comercio i a los Bancos mismos, i a toda la industria, graves perturbaciones (1).

Suele decirse que un elevado encaje metálico inmoviliza importantes sumas de dinero, i priva al comercio i a la industria de la influencia que esas sumas hicieran sentir en su desarrollo; pero es preciso optar, hoi por hoi, entre la estabilidad económica de un pais, entre las seguridades que da a todos una buena administracion bancaria, i esas influencias.

Por otra parte, en realidad, no se priva de esas sumas a la industria, como se dice. En el hecho, esas sumas quedan en las arcas de los Bancos a la disposicion de sus dueños, se hallan a la disposicion del comercio i de la industria, desde el instante en que sus dueños deseen darles un jiro semejante.

No solamente por medio de los préstamos directos hechos

(1) Fué el olvido de estos sencillos principios la causa del *curso forzoso* que se inició en Chile a mediados de 1878.

por los Bancos se sirve al comercio i a cada industria; los Bancos sirven tambien a estos ramos de la actividad económica desempeñando el papel de meros depositarios de los ahorros, que, tarde o temprano, entran a tomar parte en el movimiento industrial.

Así, pues, las costumbres del país, el estado de los negocios, el espíritu de las jentes, la observacion de la estadística bancaria durante un largo período de años, respecto a depósitos, jiros i renovaciones, pueden dar luces sobre la proporcion que debe guardarse entre el encaje metálico i los depósitos; pero una prudente prevision aconsejaria ir siempre mas allá del limite fijado por las esperiencias anteriores, contando con las posibilidades de un retiro mas activo.

La suspension de pagos debe evitarse, i una buena administracion deberia colocarse siempre lo mas distante posible de esta eventualidad.

La *emision de billetes* «a la vista i al portador» obliga a los Bancos emisores a estar continuamente preparados para cumplir esa promesa, i la lejislacion que no adoptase medidas destinadas a asegurar su cumplimiento, i que no amparase el derecho de los tenedores de billetes, dejara en cierto modo, espedito el camino, por su imprevision o su olvido, para que en contra de los tenedores de billetes se elaborase un fraude.

Es verdad que el billete circula sólo en virtud de un consentimiento espreso o tácito entre el emisor i el tenedor, i que, conforme a la teoría de la *libertad*, la lei deberia, a este particular, quedar estraña; pero hemos visto ya que esa teoría de la *libertad* es una ilusion. Ni los Bancos son siempre absolutamente íntegros en sus procedimientos, ni el público es siempre desconfiado, prevenido, i atento matemático.

Si el billete fuera como un pagaré que tiene existencia en virtud de un contrato celebrado entre el deudor i el acreedor, i circula para el beneplácito de los que hacen fe a la firma del deudor, la lei deberia subordinar la emision de billetes a los mismos principios que la emision de pagarés; pero la lei da al billete características diversos del pagaré, como

ser el pago al portador i a la vista, i la condicion de absoluta irresponsabilidad jurídica en que queda el que paga con billetes, aun cuando el Banco emisor se halle en la imposibilidad de convertirles un momento despues.

Estas condiciones legales conducen lójicamente, a la adopcion de medidas relacionadas con la naturaleza de estas características singulares, i el no tomar las correspondientes precauciones, fuera imperdonable omision lejislativa.

El mayor de los peligros de toda emision de billetes, está en la eventualidad de que el Banco emisor no pueda canjearlos por moneda metálica, conforme a la lei. En otras palabras, que se halle en estado de cesacion de pagos.

Este peligro debe la lei prevenirlo con medidas tales que alejen a todo Banco emisor de una situacion semejante.

¿Cómo?—Obligando al Banco emisor a tener, en todo momento, en sus arcas una suma de monedas igual a la suma de sus billetes en circulacion.

En Europa, segun el sistema llamado *continental*, la reserva metálica de canje es sólo de $1/3$, i el resto garantido (1), con efectos de corto vencimiento. En Estados Unidos la reserva es igual a $1/4$ (2).

Estos sistemas, de una parte, demuestran la necesidad que se siente, en todas partes, de mantener una reserva metálica, i de otra, una diversidad de opiniones respecto a la cuota que debe representar esa reserva.

Se dice que debe atenderse a la *efectividad* de la demanda de canje i no a la *posibilidad* de la conversion i que debe evitarse la acumulacion innecesaria del circulante.

La posibilidad de un canje total puede ser algo remota; pero puesto que el billete de Banco funda su poder de cambio en las seguridades de su canje inmediato, i puesto que la lei i el Banco prometen canjearlo a la vista i al portador, la existencia de un encaje metálico amonedado para atender al integro pago de los billetes en circulacion, obedece a la

(1) ADOLFO WAGNER, *El crédito i los Bancos*, § 85.

(2) ADOLFO WAGNER, *El crédito i los Bancos*, § 88.

necesidad de que el billete de Banco tenga un valor fijo i no sujeto a fluctuaciones, i a la necesidad de estar siempre listos para poder cumplir con la lei i con la promesa consignada en la fórmula, «pagadero a la vista i al portador».

La funcion del billete de Banco es ahorrar el uso de la moneda metálica, facilitar el trasporte del dinero, i hasta economizar el tiempo. Su intromision en los negocios debe, por consiguiente, quedar restringida a los limites de la realidad; en otros términos, no debe tomarse el billete de Banco por una *verdadera moneda* que tenga un valor propio, independiente de la moneda efectiva de la que es solo una representacion; de tal suerte que entren a circular, al mismo tiempo, el billete i su *garantia*, la promesa de pago i la especie prometida.

Se arguye que en épocas de crisis monetarias los Bancos, mediante su poder emisor, contribuyen a aliviarlas; i que imponiéndoles la obligacion de tener en caja una suma de numerario metálico igual a la suma de sus billetes en circulacion, quedan imposibilitados para prestar tan importantes servicios.

Para que los Bancos no se vieran privados de esa funcion, bastaria que se les autorizase para emitir billetes, en tales situaciones, sin la condicion de tener un determinado encaje en monedas, i obligarlos sólo a constituir *garantia* con buenas letras o valores de corto vencimiento por una suma igual a su emision, i *por todo el tiempo de la crisis*. Esos billetes serian retirados progresivamente, a medida que fuese pasando la crisis monetaria; lo que pudiera apreciarse por el descenso de los intereses i descuentos.

Debemos dejar constancia aqui de que la crisis monetaria de 1907, que abarcó toda la Europa i los Estados Unidos de Norte América, fué, precisamente, mas aguda donde la reserva metálica de los Bancos, respecto a sus billetes en circulacion, era mas pequeña, en Estados Unidos; i que habiéndose hallado el Banco de Francia, durante esa crisis, con una

existencia de numetario en sus arcas suficiente para el canje de sus billetes, fué Francia, el pais de Europa, en donde esa crisis tuvo menor fuerza.

CAPITULO V

DEL TIPO DEL CAMBIO INTERNACIONAL

§ 1. —Nociones jenerales

La espresion «tipo del cambio internacional» es mui usada, pero no hai, jeneralmente hablando, con respecto a ella, nociones precisas.

En todos los paises del mundo que tienen un comercio exterior activo, se fija diariamente en moneda nacional, el tipo del cambio sobre una o varias plazas estranjeras, a la vez.

Así, el tipo del cambio de Nueva York sobre Lóndres a 90 dias vista, es, por ejemplo, hoi de 4,87 dollars (oro americano) por cada libra esterlina (oro ingles); mañana puede ser de 4.85 dollars por libra esterlina, pasado mañana de 4.88 por cada libra.

Así, el tipo del cambio internacional de Paris sobre Lóndres, es hoi, por ejemplo, de fr. 25.25 (oro frances) por cada libra esterlina; mañana puede ser de fr. 25.22 por libra esterlina; i pasado mañana de fr. 25.21 por cada libra.

Así, en el año 1872 el término medio del tipo del cambio internacional de Chile sobre Lóndres fué de 46.58 peniques (oro ingles) por cada peso (oro o plata chileno conforme a la lei del 9 de Enero de 1851); en el año siguiente el tipo medio del cambio fué de 44.89 peniques por peso; i en el año subsiguiente de 44.50 peniques por cada peso.

El dia 22 de Diciembre de 1907 el tipo del cambio internacional de Valparaiso sobre Lóndres, a 90 dias vista, era de 9.5 peniques por cada peso papel moneda, con valor nominal de 18 peniques; el dia 26 del mismo mes ese tipo era de $9 \frac{13}{16}$ por cada peso papel moneda; i el dia 28 era de $9 \frac{15}{16}$ peniques por cada peso de papel moneda.

El tipo de cambio internacional se fija, al mismo tiempo, sobre otras plazas extranjeras importantes en cada una de las ciudades nombradas, según los países hacia donde se dirige el comercio exterior.

En la fijación del tipo del cambio entran a figurar, según es lo que se ve de los ejemplos anteriores, dos unidades monetarias: la nacional i la extranjera, a la cual aquella se refiere.

En cada uno de los dos primeros ejemplos anteriores el tipo del cambio se ha fijado en oro, porque cada una de las plazas aludidas cuenta con el padrón de oro.

Chile, en los años de 1851 a 1878 era un país bimetalista, es decir, tenía como circulantes legales, con idéntico poder liberatorio, el oro i la plata, aunque, como más adelante se verá, la relación establecida por la ley entre ambos metales era diferente de la que correspondía, según el precio que alcanzaban en el mercado universal.

Actualmente, Chile tiene papel moneda como circulante: el tipo del cambio, se fija en papel moneda.

De todos los ejemplos propuestos se ve además que el tipo de cambio internacional no es fijo, que está continuamente variando: de un día a otro, de una hora a la que sigue, se modifica.

Estudiemos, en seguida, la fijación del tipo de cambio internacional con el padrón de oro, i cómo este tipo de cambio llega a fijarse

En seguida estudiaremos a qué principios obedece el tipo del cambio con el padrón de plata, i últimamente con el papel moneda,

§ 2.—Con el padrón de oro

En el primer ejemplo propuesto hemos dicho que, en un día dado, el cambio de Nueva York sobre Londres es de 4.87 dólares oro americano por cada libra esterlina, con lo cual se espresa que hai necesidad de *dar*, en la ciudad de Nueva

York, 4.87 dollars por cada libra esterlina que *debe entregarse en Londres*, despues de cierto tiempo.

Ahora bien, observando el «valor real», o sea la cantidad de metal fino que hai en un dollar americano, se encuentra que éste es igual a 49.3 peniques (oro ingles); de suerte que teniendo 240 peniques la libra esterlina, se necesitarian 4.8681 dollars, oro americano, para igualar el valor de una libra esterlina.

Siendo, por consiguiente, el cambio de Nueva York sobre Londres, en un dia dado, igual a \$ 4.87 por libra esterlina, hai una pequeña diferencia igual a \$ 0.0019 (diecinueve diez milésimos de dollars) entre el *valor pagado en Nueva York* i el *valor que debe ser entregado en Londres*, despues de cierto tiempo.

En otros términos, el valor comercial de ámbas monedas coincide, casi, con el tipo del cambio.

El tipo del cambio no espresa, en consecuencia, que una libra esterlina vale \$ 4.87, i 4.85, o \$ 4.88 «en Nueva York», ni que seria necesario dar alguna de estas cantidades por cada libra esterlina «en Londres», sino que el residente neoyorquino que desea tener a su disposicion «en Londres», una cantidad determinada de libras esterlinas, despues de cierto tiempo, entre el contrato de compra i el pago, *debe dar en Nueva York* \$ 4.87, o \$ 4.85, o \$ 4.88 por cada libra esterlina.

En otras palabras, el tipo del cambio de Nueva York sobre Londres solo significa que se da en aquella plaza tanto oro americano por tanto oro ingles que debe entregarse en Londres despues de cierto tiempo.

El tipo del cambio no indica pues, por regla jeneral, el valor exacto de ninguna de las dos monedas que se cambian.

Si en alguno de las dos citadas ciudades se comprasen o cambiasen dollars por libras, o vice-versa, no seria, por lo tanto, el tipo del cambio el que serviria de base en la apreciacion de ámbas monedas, sino que se atenderia a la cantidad de metal fino contenido en cada una, canjeándose

cada dollar a razon de 49.3 peniques, i cada libra esterlina a razon de 4.8681 dollars.

Veamos cuál es la causa de la diferencia entre el valor real de las unidades monetarias i el tipo del cambio.

El motivo de estas diferencias es fácil sospecharlo. En efecto, si con oro americano que *doi en Nueva York* deseo adquirir oro ingles *que debe entregárseme en Lóndres*, es justo que pague, ademas del oro que deseo tener a mi disposicion en esta última plaza, los servicios que se me hacen i las sumas que economizo; ya que de esta manera me libero de una serie larga de molestias, i de gastos, i pérdidas, que tuviera, forzosamente, que soportar, si remitiera el oro amonedado que necesito.

En el tipo del cambio de Nueva York sobre Lóndres, se hallan, por lo tanto, incluidos:

1.º El precio, en oro americano, de la libra esterlina. Siendo fija la cantidad de metal fino que hai en la unidad monetaria norte americana i en la unidad monetaria inglesa, este primer elemento del tipo del cambio será siempre invariable. En efecto, sea en Inglaterra o en Nueva York, en Chile o en la Arjentina, en Australia o en Alemania, la relacion entre las monedas norte americana e inglesa, será siempre de 4.8681 dollars por cada libra esterlina; o, en otros términos, en cualquier pais del mundo, una libra esterlina podrá poseerse con cuatro dollars i 8681 diez milésimos de dollar, i vice-versa, con tal que la entrega de ámbas monedas se verifique en el mismo lugar. Este fenómeno se explica sabiendo que el oro, en todos los paises del mundo, tiene un valor constante. El alza o la baja transitoria del dinero en determinadas plazas, no llega a modificar, en lo mas mínimo, esta relacion fija entre el valor de ámbas monedas, dentro de un mismo pais.

2.º El interes de la cantidad que tendria que remitir a Lóndres, desde el instante en que se hace el embalaje hasta

que llega al lugar de su destino. La pérdida de intereses puede ser tanto mayor cuanto mayor sea el plazo a que está jirada la letra (desde *a la vista* hasta 90 días vista), cuanto mas largas sean las distancias (ya que el tiempo es un elemento en esa pérdida) i cuanto mas alto sea el interes del dinero en la plaza desde la cual se hace la expedicion. La distancia puede no tener grande importancia, si las comunicaciones son rápidas: en este caso la velocidad aproxima los puntos extremos. Este elemento del tipo del cambio es tanto mas variable cuanto mayores sean las oscilaciones en la tasa de los intereses, i cuanto mayores sean los progresos en materia de comunicaciones prontas.

Entre Paris i Lóndres, situados a tan corta distancia, con mui rápidas i frecuentes comunicaciones, que abarata i multiplica la competencia, el tipo del cambio está, constantemente, mui cerca del valor real de ámbas monedas; ya que los gastos i la pérdida de intereses son tan pequeños sobre cada unidad. Siendo el valor de una libra esterlina, espresado en moneda francesa igual a francos 25.221548. . . el tipo del cambio se mantiene al rededor de francos 25.25 sobre Lóndres.

Entre Nueva York i Lóndres, siendo mayores las distancias, ménos frecuentes las comunicaciones, mas caros los fletes, mas posibles los riesgos, el tipo del cambio, en jeneral, debe hallarse un poco mas distante del valor real de las monedas de ámbas plazas.

Por igual motivo, entre Valparaiso i Lóndres, siendo mayores todavía las distancias, mucho ménos frecuentes las comunicaciones, mas subidos los fletes, mas frecuentes los riesgos, la diferencia entre el valor real de ámbas monedas (suponiendo que Chile tiene oro como circulante) i el tipo del cambio, será mayor aun.

3.º Los gastos del embalaje del oro. Estos gastos, no por pequeños dejan de ser apreciables. Las variaciones están sujetas a la lei de los salarios.

4.º Los gastos de embarque i los fletes. Tambien son gastos que varían.

5.º Los seguros. Del mismo modo varían. La competencia los hace descender, así como los riesgos causados por una guerra sostenida por algunos de los países que intervienen en el cambio, puede hacerlos subir.

Así, pues, al adquirir en Nueva York una libra esterlina entregable en Londres, se paga, en primer lugar, el precio de esa libra, i en seguida los desembolsos i las pérdidas de la remesa.

El tipo del cambio queda, entónces, siendo igual a la suma de los desembolsos i pérdidas ocasionados por la remesa del oro de la plaza que hace el envío a la plaza en que se necesita, mas el valor de la unidad monetaria del país sobre el cual se pide el oro, expresado en la unidad monetaria del país que debería hacer la remesa.

En la fijación del tipo del cambio en oro, entra, por lo tanto, un solo elemento fijo, el valor de cada unidad monetaria (el de la moneda que se da i el de la que se ha de recibir) ya que la cantidad de metal fino es inalterable en cada una.

Este elemento es constante e invariable sólo en los países sometidos al padrón de oro, i no en otros países, como se verá.

Los demás elementos que hemos apuntado, son todos variables; de tal suerte que si en la fijación del tipo del cambio no interviniera ningún otro factor, las oscilaciones del tipo internacional del cambio se hallarían comprendidas únicamente dentro de las máximas i mínimas mutaciones de estos elementos variables, que se llaman molestias, costos i pérdidas de la remesa.

Mas, existe otro factor que a veces anula esos elementos variables apuntados, i aun separa el tipo del cambio mucho mas allá de esos límites.

Veamos de qué manera sucede esto.

Si no existieran otros elementos variables que los indicados, además de no traspasar el tipo del cambio esas máximas i mínimas alteraciones de los intereses, de los fletes, las distancias, de los seguros... las oscilaciones del tipo del

cambio serian mui lentas, es decir, se necesitarian, en ocasiones, meses i años para ver subir o bajar el tipo del cambio; puesto que durante años suele observarse una misma tasa del interes, en determinadas plazas, durante años los fletes permanecen inalterables, i la prima de los seguros no varia sino de tiempo en tiempo.

Pero al contrario, se ve que el tipo del cambio de un dia a otro varia, i hasta de una a otra hora se modifica.

¿Cómo sucede esto?

No sólo existe un deseo constante en remesar, digamos, dinero de Nueva York a Lóndres, de Paris a Lóndres, de Jénova a Lóndres, de Valparaiso a Lóndres, tambien, con la misma regularidad, existe el deseo de *hacer traer* dinero de Lóndres a Nueva York, de Lóndres a Paris, de Lóndres a Jénova, de Lóndres a Valparaiso . . .

En una plaza determinada, como Nueva York, en un momento dado hai varias, hai centenares i millares de personas que *necesitarian remitir dinero a Lóndres* para tenerlo a su disposicion en aquella plaza, sea para verificar compras, o pago de compras allí; sea para gastos de viajes, o para pagar representantes con residencia en aquella ciudad; sea para pagar intereses i amortizacion de capitales que se han obtenido en aquella metrópoli; sea para invertir en acciones de compañías inglesas o en bonos de la deuda británica, etc., etc.; pero, al mismo tiempo, en la misma ciudad de Nueva York, existen, en ese mismo momento, millares de personas que teniendo dinero a su disposicion en Lóndres *desearian hacerlo llegar a Nueva York*, ya provengan esas sumas de ventas hechas en aquella plaza; de anticipos sobre artículos de fabricacion norte americana o de productos agricolas o mineros norte-americanos; de préstamos obtenidos en Lóndres; de renta de capitales norte-americanos invertidos en compañías inglesas, o títulos de la deuda británica, o de fletes de buques norte-americanos que han llevado carga al Reino Unido por cuenta de comerciantes ingleses; etc., etc.

Ahora bien, existiendo, entónces, en un instante dado, en

la ciudad de Nueva York, un grupo de personas que desea remitir oro americano amonedado a Londres, i otro grupo de personas que desea hacer traer oro ingles amonedado a Nueva York, las distintas personas de ámbos grupos, consultando su propia conveniencia, llegan a ponerse de acuerdo, i a estipular las condiciones en que el oro ingles amonedado que debiera traerse a Nueva York, se quede en Londres, a la disposicion de los neoyorkinos que lo necesitan en Londres; i en que el oro americano amonedado que deberia remitirse a Londres, se quede en Nueva York, en pago o cambio del que fué cedido en Londres.

De esta suerte, los neoyorkinos que deseaban remitir oro a Londres, mediante la compra de las sumas existentes en esta última plaza, ahorran la reimesa; i, al mismo tiempo, los neoyorkinos que pretendian hacer traer su oro de Londres, mediante la cesion que de él hacen, reciben su valor en Nueva York, sin tener que acudir a la traslacion.

De esta manera se cambian (bajo la forma de letras) en Nueva York, dollars americanos, que se entregan en esta misma plaza, por libras esterlinas que se entregarán en Londres, despues de un tiempo determinado.

He aquí cómo pasarían las cosas, suponiendo que todo neoyorkino que necesitare oro en Londres, tuviese que remesarlo desde Nueva York a aquella metrópoli:

Primeramente, el valor correspondiente a cada libra esterlina, espresado en oro americano.....	\$	4.8681
En seguida los gastos i pérdidas de la remesa de Nueva York a Londres, espresado en oro americano.....		0.0069
Suma total que, en oro americano, costaria una libra esterlina puesta en Londres....	\$	4.8750

Del mismo modo, para cada neoyorkino el valor de cada libra esterlina traída de Lóndres, con mas los gastos de la remesa i las pérdidas, estaria representado, en oro americano, por las cifras siguientes, en Nueva York:

Primeramente, el valor de cada libra esterlina, espresado en oro americano.....	\$	4.8681
En seguida los gastos i pérdidas de la remesa de Lóndres a Nueva York espresados en oro americano.....		0.0069
<hr/>		
Valor i costo, espresado en oro americano de cada libra esterlina trasportada de Lóndres a Nueva York... ..	\$	4.8750

Como se ve, en ámbos casos, las personas que desearian remitir oro a Lóndres, i las personas que deberian hacer traer oro de Lóndres a Nueva York, tendrian que gastar, por cada libra esterlina, 69 diez milésimos de dollars.

En otros términos, las sumas que tuvieran que desembolsar i perder los que deberian remitir oro a Lóndres, es igual a las que tuvieran que invertir i perder los que desearian traer oro a Nueva York.

En consecuencia, bien pueden unos i otros ahorrarse esos gastos i pérdidas, i cederse mutuamente el oro que deseaban mover de una plaza a otra. Cada uno, de esta manera, tiene una economía efectiva de 69 diez milésimos de doblar por cada libra esterlina.

En realidad, esto es lo que sucede en el comercio.

En este supuesto, i no existiendo ningun otro elemento que venga a hacer presion sobre el precio de las letras, bajo cuya forma se ofrece i se pide el oro sobre el extranjero, *la compraventa de las letras se hace a la par.*

En otros términos *el tipo del cambio internacional* de Nueva York sobre Lóndres queda fijado *a la par*, es decir, se dan en Nueva York 4.8681 dollars por cada libra esterlina

que se entregará en Lóndres despues de trascurrido un plazo determinado.

Mas, este caso es raro, i lo mas frecuente es que el tipo del cambio se encuentre «sobre la par», o «bajo la par».

Si nos hemos explicado con claridad, fácilmentese comprenderán estas otras dos situaciones, que son las estremas; pero como suelen complicarse esas situaciones, al amparo de cualquier réjimen monetario, sea del oro, de la plata, o del papel moneda, con otros factores de que aun no hemos hablado, vamos a analizar los dos casos opuestos, es decir, cuando el tipo de cambio está *sobre la par*, i cuando está *bajo la par*.

Si las cantidades existentes en el Reino Unido, de propiedad de residentes neoyorkinos, para ser trasladadas a Nueva York, son superiores a las sumas que deberian salir de esta última plaza con destino a Lóndres, hai la certeza de que un sobrante de las primeras cantidades tendria que emigrar de Lóndres, con destino a Nueva York, llamado por sus propietarios neoyorkinos.

En este supuesto, el empeño de los neoyorkinos, propietarios de estas últimas sumas por *ofrecer* i colocar sus letras será tanto mas grande, i la *competencia* que entre ellos se despertará será tanto mas enérgica cuanto mayor sea el exceso de las sumas que esperan salir de Lóndres a Nueva York, sobre las que de Nueva York emigrarian a Lóndres, o, lo que es igual cuanto las sumas *ofrecidas* en letras sean mas elevadas que las cantidades pedidas en letras.

No concurriendo otros factores, el tipo del cambio quedaria fijado así:

Valor de una libra esterlina, espresado en oro americano	\$	4.8681
Ménos los gastos i pérdidas de la remesa de Lóndres a Nueva York, o sea, la accion de la <i>oferta</i>		0.0069
<hr/>		
Tipo del cambio de Nueva York sobre Lóndres	\$	4.8612

El tipo del cambio estaria *bajo la par*, es decir, seria favorable a Nueva York. (1)

Si los interesados, supongamos, en poseer oro en Londres, desearan conseguir un tipo de cambio mas bajo, aprovechando el exceso de las sumas ofrecidas sobre las pedidas, no lo conseguirian; ya que mas conviniera á los neoyorkinos poseedores de oro en Londres, soportar las pérdidas i los gastos de la espedicion de esta plaza a Nueva York.

Aun cuando se confabulasen todos los solicitantes de oro sobre Londres, i se propusieran inflar en sus cálculos los gastos i pérdidas en un décimo por ciento solamente, no conseguirian tomar oro sobre Londres a ese precio.

Los dueños del oro ofrecido sobre Londres optarian por traerlo a Nueva York.

Mas, puede suceder que se produzca un pánico en los poseedores del oro ofrecido sobre Londres, causado, digamos, por el temor de una guerra entre Inglaterra i Alemania, o con Francia, o con alguna otra potencia de primer orden.

Con este pánico pudiera aun coincidir una notable alza del interes del dinero en Nueva York.

(1) Esta espresion «bajo la par» i «sobre la par», no corresponde al tecnicismo usado en Chile para casos semejantes, porque, en los Estados Unidos (lo mismo que en Alemania, Francia, Italia, etc.) al fijar el tipo de cambio sobre Inglaterra, se compara la unidad monetaria nacional (dollar, marco, franco, lira) con la unidad monetaria inglesa de mayor valor que la norte-americana; i así se dice: tantos dollars por libra esterlina (como se dice tantos marcos, tantos francos, etc., por libra); de suerte que se dan mas dollars cuando en realidad el cambio es desfavorable, i se dan ménos dollars cuando el tipo del cambio es propicio a los Estados Unidos. En Chile, al contrario, se compara la unidad monetaria nacional con el penique, de menor valor que el peso. El penique es una fraccion de la libra esterlina igual a $1/240$. De suerte que cuando, por un peso se obtienen ménos peniques de los que corresponden al valor nominal o real del circulante, el cambio es desfavorable a Chile, está «bajo la par», i vice-versa, será favorable cuando por cada peso se obtengan mas peniques de los que a su valor real o nominal corresponden.

En tales casos, el deseo de los neoyorkinos por extraer de Inglaterra el oro que allí poseen, será tan grande que no meditarían mucho tiempo en la pérdida de un dos, tres, cuatro o seis por ciento. La medida a que ántes se sujetaban, se perdería de vista, i cada cual querría sólo salvar su dinero,

Las mas intensas oscilaciones anotadas en el tipo del cambio internacional en tales casos, segun Goschen, han sido de 10 por ciento. (2)

He aquí cómo se fijaría el tipo del cambio en casos semejantes:

Valor de 1 £ espresado en oro americano.	\$ 4.8681
Gastos i pérdidas de la remesa del oro de Londres a Nueva York, incluyendo el alza del interes, espresados en oro ame- ricano, o sea accion de la oferta	\$ 0.0100
Accion, del pánico	0.4031
	<hr/>
Suma de los gastos i pérdidas, de la ac- cion de la oferta i el pánico	0.4131
	<hr/>

Tipo del cambio de Nueva York sobre Londres. . \$ 4.45½

Cada libra esterlina es cedida por \$ 4.45½ oro americano; pero esto no quiere decir, como se ve, que una libra esterlina valga realmente esta cantidad, o en otros términos, que la libra esterlina haya bajado, o que su poder de compra haya disminuido, no. Ese tipo de cambio sólo indica que una libra esterlina «entregable en Londres», deduciendo pérdidas i gastos de expedicion, i riesgos, que el pánico ha exajerado o hecho posibles, se cede por \$ 4.45½.

En Londres, una libra esterlina, con relacion a la moneda norte-americana, estará siempre en la relacion que hemos anotado. En Nueva York, del mismo modo, una libra esterlina se hallará con respecto al dollar en la relacion que in-

(2) Goschen, «Teoría sobre los cambios extranjeros», Madrid página 119.

dica la cantidad de metal fino que hai en cada unidad monetaria.

Recíprocamente, el dollar norte-americano ha permanecido con su valor inalterable: que se dé ménos moneda norte americana en las circunstancias apuntadas, por cada libra, como lo indica el tipo del cambio internacional, no quiere decir que el valor intrínseco de esta moneda haya subido. Con relacion a los demas valores, puede verse esa inmutabilidad del dollar.

El tipo del cambio internacional, repitámoslo, no ha bajado, hasta ahora, en Nueva York ni en ninguna plaza del mundo con el padron de oro como circulante, hasta mas allá de un diez por ciento.

«El interes del dinero, un exceso de las deudas sobre los créditos, un pánico, la distancia, i lo demas, hacen, sí, variar los cambios, pero es en proporcion insignificante: una variacion de 10 por 100 debida a todas estas circunstancias combinadas, se considera como algo completamente extraordinario, i no se encuentra sino en los casos mas raros» (1).

En los Estados Unidos, bajo la presion del pánico, en el año 1861 los poseedores de oro en Inglaterra cedieron con pérdidas de 3 a 4 por ciento ese oro (2).

Es preciso agregar que la accion de un factor como el pánico sobre el tipo del cambio, es jeneralmente pasajera, nunca persistente, como sucede siempre con todas las emociones humanas. El tipo del cambio vuelve pronto a recobrar su nivel anterior, regresa mui luego a su punto de partida; a ménos de existir una causa permanente de zozobra.

Examinemos ahora el caso contrario, es decir, cuando haya en Nueva York una *demanda* de oro sobre Lóndres su-

(1) Goschen, obra citada, pág. 104.

(2) Goschen, obra citada, pág. 104.

perior a la cantidad que en la misma ciudad de Nueva York se ofrece sobre la capital del Reino Unido.

En este supuesto, es evidente que aquel que no lograrse tomar oro del que se ofrece en plaza, sobre Lóndres, tendria que resolverse a verificar la remesa correspondiente de Nueva York a Lóndres.

En este supuesto el tipo del cambio quedaria fijado así:

Valor de una libra esterlina espresado en oro americano.....	\$ 4.8681
Mas los gastos i pérdidas de la remesa a Lóndres o sea la accion de la demanda.....	0.0069
<hr/>	
Tipo del cambio de Nueva York sobre Lóndres..	\$ 4,87 $\frac{1}{2}$
por cada libra esterlina.	

Si los tenedores de ese oro, en atención a la fuerte demanda, pretendiesen excederse de este tipo de cambio, digamos, en $\frac{1}{3}\%$, los solicitantes, se resolvieran a remesar las sumas que neccsitan, a Lóndres, pues les fuera mas conveniente.

Esa alza, de verificarse, obligaria, por una parte, a los solicitantes neoyorkinos de oro sobre Lóndres, a hacer sus remesas; pero al mismo tiempo empujaría a los neoyorkinos que tienen oro en Lóndres a traer su oro a Nueva York, o a moderar sus pretensiones.

De consiguiente, el alza del cambio de Nueva York sobre Lóndres, no puede, en circunstancias normales, exceder de esos costos i pérdidas.

Ahora bien, un pánico en Nueva York, o una grande urgencia de fondos disponibles en Lóndres, sea para el pago de una obligacion que inopinadamente ha vencido, sea para adquirir elementos de guerra urgentes, etc., pueden hacer aguda, en un momento dado, la demanda de capitales monetarios, i hacer perder de vista a los interesados el principio a que se sujetan las demandas de oro sobre Lóndres.

El tipo del cambio en tales casos, puede formarse como sigue, si además agregamos el alza del interes en Nueva York:

narse ese oro: la remesa de éste desde Nueva York a Londres, i la compra en Nueva York del oro que se ofrece sobre Londres (compra de letras), claro está que si este último medio falta, o se hace mas oneroso que la remesa, se acudirá al envío del oro.

Si algunos neoyorkinos, supongamos, tenedores de oro en Londres, quisieran aprovecharse de la gran demanda de este metal sobre Londres, i obtener, digamos, medio por ciento, ya lo hemos visto, los interesados remitieran sus dollars americanos a Londres, por el primer vapor.

Hallándose limitada en sus efectos la lei de la oferta i de la demanda por la remision directa del oro, se manifestaria la competencia entre los tenedores de oro sobre Londres; lo que haria sobrevenir una depresion en las exigencias de dichos tenedores.

De consiguiente, el tipo del cambio permanecerá inalterable, no obstante la gran demanda de oro sobre Londres, i a pesar del empeño de los tenedores de ese oro (o letras) sobre Londres.

Ahora bien; puesto que la excesiva demanda de oro (o de letras) sobre Londres es absolutamente insuficiente para originar una constante i progresiva elevacion de la tasa del cambio (una constante i progresiva *baja* diríamos en Chile) ¿de qué fenómenos viene aparejada esa demanda excesiva?

—De una emigracion del oro de Nueva York a Londres. Esta emigracion, prolongada por algun tiempo, trajera consigo una escasez de oro en Nueva York, i al mismo tiempo una corriente de oro de los diversos Estados de la Union a la metrópoli norte americana.

Continuando esta salida del oro norte americano a Inglaterra, se observaria, al fin, en todos los Estados de la Union escasez de circulante, fenómeno que vendria seguido, infaliblemente, del alza del interes del dinero, en todo el territorio de los Estados Unidos.

Esta alza del interes, empezaria, en seguida, a producir un fenómeno inverso, a saber: atraccion hácia los Estados Unidos del oro de diversos paises del mundo, que correria a ganar el alto interes ofrecido.

El deseo de invertir capitales en los Estados Unidos fuera instantáneamente seguido de otro fenómeno: de una oferta de oro en Nueva York sobre diferentes plazas: sobre Londres, Paris, Hamburgo, Amsterdam, etc.; i en tal caso, la demanda constante de oro que hemos supuesto se convertiria en una oferta superior a la demanda.

Uno de los efectos anotados en la crisis norte-americana, del año de 1907, fué la escasez de circulante, no porque las águilas hubieran volado al traves del Océano, sino, en parte, por el ocultamiento causado por temores de trastornos económicos internos en los negocios, o por temores a un conflicto armado con el Japon; i, en parte, por el desarrollo colosal, casi loco, de las empresas norte-americanas, dentro del territorio de la nacion, en los últimos años; desarrollo que exijia enormes ahorros, i grandes recursos monetarios. El interes del dinero subió allí mui alto con ocasion de esa escasez, i pudo haber hecho correr en grande abundancia el oro de Inglaterra, Francia i Alemania hácia los Estados Unidos; pero en cada uno de estos paises se adoptaron correctivos para evitar la emigracion del circulante, y ya que tambien, en cada una de estas últimas naciones, se hacia sentir una crisis económica, análoga, por cierto respecto, a la crisis norte-americana.

Las demandas de oro del Japon, i de Rusia que precedieron a esta crisis; habian hecho disminuir en Europa i en los Estados Unidos las existencias de metálico: de manera que los efectos de la crisis vinieron a agravarse con esas emigraciones del numerario.

Así, pues, el exceso en la demanda del oro sobre la oferta en una plaza dada, no es ni puede ser jamas constante; i existiendo, en un momento cualquiera, una demanda de oro superior a la oferta, el tipo del cambio internacional no pasa mas allá de los gastos i pérdidas de la remesa, agregados

al valor de la unidad monetaria que se desea poseer, expresados en la unidad monetaria nacional; salvo el concurso de circunstancias extraordinarias, que es imposible se mantengan por muchos días.

§ 3. Con el padron de plata (1)

Hemos verificado el estudio del tipo del cambio en un país como los Estados Unidos, sometido al padron de oro; pero los elementos que hemos considerado en ese análisis son tan constantes, que, aun cuando la fuerza i el número de ellos varíe de un país a otro, o de una época para otra, en cualquiera plaza comercial del mundo, se podrá observar la intervencion de los principios señalados en el estudio del cambio de Nueva York sobre Lóndres, i hasta de los mismos hechos en un largo espacio de tiempo.

El valor de la unidad monetaria es el factor principal en la fijacion del tipo del cambio: de ahí que las oscilaciones de ese tipo de cambio sean tan pequeñas en los países sometidos al réjimen del oro (2); ya que este metal tiene el valor ménos sujeto a fluctuaciones que es posible encontrar.

Por lo tanto, si hemos logrado hacernos entender, o en otros términos, si hemos conseguido espresarnos con tanta claridad i lójica como lo deseamos, nos parece que al enunciar el tema de observar en un país la oscilaciones del cambio con el réjimen de la plata, sujeto, como se ha hallado este metal a grandes fluctuaciones de valor desde 1871 acá, ya el lector se da cuenta de lo que va a ver en un estudio semejante.

A fin de poder hacer sensibles al mayor número de perso-

(1) Artículo publicado en «El Mercurio» de Santiago el 14 de Febrero de 1908.

(2) Inglaterra tiene el padron de oro desde 1816; Turquía, desde 1844; Uruguai, desde 1865; Alemania, desde 1871; Dinamarca, Suecia, Noruega i Estados Unidos, desde 1873; Francia, Bélgica, Grecia e Italia, desde 1875 a 1878; Japon desde 1892.

nas las nociones que aplicaremos en las líneas que siguen, vamos a suponer que Chile sea un país sometido al padrón de plata; que este padrón de plata lo tiene en su sistema monetario desde el año 1851 acá; i que la unidad monetaria chilena, en la hipótesis que vamos a considerar, es el «peso fuerte» de plata creado por la ley del 9 de Enero de 1851.

Tómese nota ante todo, en el cuadro que va al final de este capítulo de las variaciones que la plata ha experimentado en los últimos tiempos, o sea la relación entre la plata i el oro; i el valor, expresado en moneda inglesa, del peso fuerte chileno, en relación con esas variaciones, i, en fin, el valor, en pesos fuertes chilenos de una libra esterlina.

Suponiendo, pues, que hubiese sido Chile un país monometalista con circulante de plata, a contar desde 1851, i cuya unidad monetaria hubiera tenido $22\frac{1}{2}$ gramos de fino, hubiéramos visto variar el valor del peso fuerte en los términos que se observan en el cuadro adjunto.

Desde los 47 peniques i fracción a que alcanzaba su valor en 1851, conforme a la relación entre la plata i el oro, habría descendido a 22 peniques en el año 1893, es decir, a menos del 50 por ciento de su valor primitivo.

La libra esterlina que en 1851 valía \$ 5 i 7 i medio centavos plata chilena, habría llegado en 1893 a 10 pesos fuertes i $85\frac{1}{2}$ centavos.

En otros términos; el poder adquisitivo del peso fuerte chileno se habría visto depreciado en más de 50 por ciento desde 1851 a 1893; de tal suerte que todas las mercaderías, los servicios, todos los productos, independientemente de otras causas, habrían subido en más del duplo.

Adquiridas esas mismas mercaderías, productos i servicios, i estipulados los alquileres, en oro, el precio debería haberse manifestado en favor del oro en una cantidad igual a la depreciación del metal blanco.

La irresistible baja de la plata, en el mercado universal, habría dado origen a la presencia de diversos otros fenómenos en Chile.

Mediando siempre un lapso de tiempo, más o menos largo; en toda obligación, desde el instante en que se celebra hasta

el momento en que se hace exigible o se cumple, i debiendo o pudiendo liberarse todas las obligaciones, conforme a la lei, con la moneda legal, con el peso fuerte, el acreedor habria ido experimentando, a contar desde 1871, adelante, año en que empieza el descenso de la plata para no volver ya a ocupar su nivel anterior, una pérdida igual a la ganancia que el deudor iria obteniendo.

De esta manera, los depositantes de los bancos i los prestamistas habrian ido perdiendo, de año en año, una parte de lo depositado o prestado. Las inversiones sobre bonos habrian ido de ménos a ménos, salvo el incremento resultante de los intereses, etc.

Esta situacion sólo habria sido propicia a los deudores, i funesta a los acreedores.

Ademas, los salarios que paga el estado, todos los cuales se fijan por leyes, que jeneralmente no se revisan, habrian ido de ménos a ménos, segun la depreciacion progresiva del peso fuerte.

Del mismo modo, los salarios pagados por los patrones a los obreros, operarios, sirvientes domésticos i peones, fijados en una época en que el peso fuerte alcanzaba un valor determinado en el mercado internacional, estarian sujetos a una disminucion proporcional a la baja de la plata; ya que dichos salarios tampoco se revisan por los patrones, segun las alteraciones de la moneda.

Estimándose los precios de los articulos de produccion nacional, segun el precio que en oro tienen en el mercado universal, como el trigo, las pieles, el salitre, el cobre, las lanas... i convirtiéndose esos precios en moneda nacional, en pesos fuertes, habria sido posible presenciar las ganancias de los agricultores i mineros, ya que unos i otros vendiendo en oro al extranjero i vendiendo en el pais los productos de sus industrias en moneda corriente, pero segun los precios en oro que tienen en el exterior, habrian puesto en su bolsillo aquellas sumas que pagando en oro, habrian ganado los empleados i obreros, operarios, sirviente i peones; i por otra parte ha-

habrían cancelado sus deudas hipotecarias con valores inferiores a los recibidos.

Bajo un régimen semejante se habría hecho el negocio de los agricultores, de los hacendados, de los propietarios de minas, de los exportadores, de los Bancos, con perjuicio de la mayoría de los chilenos.

Los responsables de esta situación hipotética habrían sido los gobernantes i legisladores chilenos, que debiendo darle a Chile una moneda de oro, la única de valor relativamente fijo que se conoce en el mundo, habrían hundido al país en el sistema monetario de plata.

Serían responsables, porque ellos habrían debido saber elegir, como tantos otros países, la moneda que a Chile convenía...

Tomando en consideración las alteraciones experimentadas en cada período por el «peso fuerte», i las nociones ya desarrolladas, observemos las variaciones del cambio internacional de Chile sobre Londres, desde 1871 a 1898 en la hipótesis propuesta.

Adoptemos, como suma total de los gastos i pérdidas de las remesas de Valparaíso a Londres, i de Londres a Valparaíso 1%, i anotemos las variaciones máximas i mínimas, según la demanda o la oferta de oro sobre Londres que haya podido prevalecer en cada uno de los períodos a que vamos a referirnos.

El cuadro de esas variaciones quedaria como se vé en la página que sigue:

Por imaginarias que sean esas cifras, ellas dan una idea muy próxima a la realidad, ya que parten de un conjunto de datos positivos que se fundan en cálculos matemáticos, i en los cuales las peticiones de principio no entran sino como ejemplos, pero de ningún modo como base de demostración.

El tipo de cambio de Valparaíso sobre Londres habría seguido, rigurosamente, las oscilaciones del «peso fuerte», la unidad monetaria de Chile; su descenso habría sido continuo, como la baja experimentada por la plata.

AÑOS	Valor del peso fuerte en pe- niqués.	Tipo del cam- bio con un exceso de de- manda.	Tipo del cam- bio con un exceso de oferta.
1871 a 1875	46.14	d. 45.68	d. 46.60
1876 a 1880	41.22	40.81	41.63
1881	40.42	40.01	40.82
1882	40.36	39.95	40.76
1883	39.54	39.14	39.93
1888	33.51	33.17	33.84
1893	25.90	25.64	26.16
1898	22.01	21.79	22.23

La continua i no interrumpida baja del circulante habria traído consigo un constante i progresivo descenso del cambio internacional.

Si se echa una ojeada al cuadro anterior, se puede ver que se contempla la hipótesis de una continua demanda de oro, superior a la oferta; i si se compra en cada año el tipo de cambio internacional con el valor real del peso fuerte, puede verse un constante cambio desfavorable a Chile, pero no mui léjos del valor actual del circulante, no mui léjos de la par.

En jeneral, el cambio oscila, sea con exceso de demanda o de oferta, pero, constantemente, está mui próximo al valor real del peso fuerte. En otros términos, se verifica el mismo fenómeno que bajo el padron de oro, a saber, un exceso en la demanda sobre la oferta de oro sobre Lóndres, da orijen a un tipo de cambio desfavorable, pero que no excede de los gastos i pérdidas de la remesa.

Si los tenedores de oro sobre Londres hubieran querido excederse de esos gastos i pérdidas, los interesados habrían remitido los pesos fuertes chilenos, i con ellos se habrían proporcionado en Londres el oro necesario.

Verificándose esta esportacion de los pesos fuertes se habría visto en Chile escasez de circulante; lo que habría traído consigo el alza del interés. Como consecuencia de esta alza, se habría originado una atracción de la plata de otros países, que habría venido a Chile a ganar el alto interés ofrecido.

Llegamos entónces aquí a las mismas conclusiones anteriores, a saber, que no es posible ver un tipo de cambio que se halle en continuo descenso, ni en fin una tasa de cambio que se halle mui léjos del *valor real* de la moneda.

§ 4.—Con el papel de moneda (1).

Hemos demostrado que para determinar el tipo del cambio internacional *es preciso partir del valor real* de las unidades monetarias que se relacionan, i como el oro tiene un valor que sólo varía en largos períodos históricos, la unidad monetaria de oro entra en la tasa del cambio con un valor constante; mientras el Gobierno o la ley, por supuesto, no modifiquen la cantidad de metal fino que contiene; de tal suerte que las alzas o bajas de ese tipo de cambio se deben únicamente a la presión de los gastos i pérdidas que implica toda remesa de oro amonedado, a la acción de la oferta i de la demanda de oro sobre el extranjero, i al pánico (forma aguda de la oferta i de la demanda) que sólo en raras ocasiones puede observarse.

La representación gráfica, en un largo período de años, de una moneda de oro, correspondería al rastro dejado por un punto que se moviese según una línea horizontal; así como la gráfica representación del tipo del cambio fijado en esa

(1) Conferencia dada por el autor en el Salón Central de la Universidad de Chile, el 12 de Agosto de 1908.

misma moneda, corresponderia a una línea sinuosa, que iria unas veces por encima i otras por debajo de la línea horizontal; pero sin alejarse demasiado.

Resulta de aquí una noción fundamental, que no es sino un corolario de lo que hemos dicho, a saber, que *las alzas o las bajas del tipo del cambio internacional, no tienen la más mínima influencia sobre el valor de la moneda*. El valor de la moneda permanece extraño a las oscilaciones del cambio.

Acabamos de ver, además, que, con la moneda de plata, metal que en los últimos 37 años ha estado sometido en su valor a grandes fluctuaciones, no concurre, en la fijación del tipo del cambio internacional, la base invariable que encontramos en la unidad monetaria de oro.

El tipo del cambio, en tal caso, sigue todas las oscilaciones de la plata o sea de la unidad monetaria hecha de este metal. Es precisamente lo observado en Méjico i la China, países en que el tipo del cambio ha llevado una marcha de descenso continuo; siguiendo la depresión del metal blanco.

La representación gráfica del valor de una moneda de plata en los años transcurridos desde 1871 acá, pudiera compararse con la línea que en una figura marcarse el perfil de una escarpada montaña, que, sólo de distancia en distancia, ofreciese algunas eminencias que apenas interrumpieran la depresión de la línea jeneral.

El tipo del cambio, en esa figura, quedaria indicado por una línea sinuosa descendente que, cruzando de un lado a otro la línea anterior, se hallaria unas veces a la derecha i otras veces a la izquierda.

De lo espuesto resulta otra noción, que no es sino un corolario, a saber, que *el tipo del cambio internacional depende esencialísimamente del valor de la moneda en que se fija*.

Al acometer el estudio del tipo del cambio con el régimen del papel moneda, debemos empezar por partir del valor que el billete de curso forzoso tenga en un momento dado.

El papel moneda, hemos visto en otra parte, que es sólo el título de una promesa, sujeta en su valor a perturbaciones profundas, derivadas de las inseguridades de su redención, de la naturaleza de la obligación, i de las condiciones bajo las cuales aparece.

El papel moneda no es cotizabile en el país de su origen a la manera de los bonos del Estado o de los Municipios, de los bonos hipotecarios, de los títulos de las acciones de empresas industriales; porque hace las veces de la moneda misma, porque él constituye el precio de todas las cosas comerciales; pero su valor puede averiguarse, si se desea, comparándolo con el del oro (1). El valor del papel moneda puede también apreciarse, aunque no con aproximación, comparándolo con el *precio* de las mercaderías. A un descenso en el valor del billete de curso forzoso sigue una alza jeneral en todos los *precios*. Las alzas de ese mismo billete van seguidas de la baja de esos mismos precios.

(1) En Chile para determinar el valor del papel moneda, en un momento dado, se toma como base el tipo del cambio internacional fijado en papel moneda; lo que es una grande anomalía, porque el tipo del cambio no expresa el valor de la moneda, sino *el precio, indicado en moneda nacional, del oro puesto en plaza extranjera*.

En Chile se ha creído que el tipo del cambio lo fijan los corredores de ahí que tantas veces se les haya hecho responsables de hacer subir o bajar el cambio; i de que, como a pitonisas, la prensa se haya acercado a ellos; muchas veces, para consultarles el *por qué de la continua i persistente baja el cambio*, i si ésta baja encontrará luego un límite en el cual se detendrá.

La prensa ha rejistrado largos reportajes a los corredores sobre estos asuntos, i los corredores han dado siempre su opinion segun su leal saber i entender.

Los corredores han manifestado siempre análogas opiniones a las de nuestros hombres mas eminentes en finanzas: han asegurado que la baja del cambio proviene de *escasez de letras*, del exceso de las importaciones sobre las esportaciones, de excesos de consumos, de falta de producción, de falta de espíritu de trabajo en el pueblo, del amor al lujo. . . ¿Los remedios? Los remedios los han señalado: restringir las

Las variaciones que experimenta el valor del papel moneda acarrearán sobre los precios los mismos fenómenos que hemos registrado con el régimen de la plata desde 1871 acá.

Sobre el tipo del cambio pueden hacerse anotaciones enteramente idénticas a las que hemos examinado con el padrón de plata, a contar desde el año 1871: a un descenso en el valor del billete o sea, de la moneda, sigue una depresión del tipo del cambio; a una reacción en el valor del papel moneda, sigue una alza en la tasa del cambio internacional.

Para poder demostrar esta tesis, tomemos como ejemplo nuestro billete de curso forzoso, sometido desde su aparición, a una baja constante i progresiva, sea que se considere el período de curso forzoso de 1878 a 1895 o el período de papel moneda iniciado en 1898, que aun impera.

Representemos una serie de años por las letras A, B, C, D, E, F, G... i comparando, en cada año, el *valor nominal* con el *valor real* del papel moneda en el mercado, averiguemos cómo llega ese tipo de cambio a fijarse bajo el régimen del curso forzoso.

Sabemos que el *valor nominal* de nuestro actual billete es de 18 peniques, en moneda inglesa; de modo que habiendo estado esta promesa sometida a una baja continua, según resulta de su comparación con el oro, con las letras, i con todas las mercaderías (valores que aparentemente *han subido* de una manera constante), podemos representar el valor comercial del billete, en cada año de los indicados, por las cifras siguientes: 17, 16, 15, 14, 13, 12, 11... que indican la cantidad de peniques en que nuestro billete ha sido valorizado en cada año, o sea su *valor real*.

Admitir, porque así lo vemos, i porque así sucede, que, en cada año, nuestro papel moneda se va hallando representado

importaciones, disminuir los consumos, proteger las industrias nacionales para que la producción aumente... , emitir más papel moneda para que haya circulante *abundante i barato* del cual las industrias puedan proveerse para que así rebose el mercado de productos, i se eleve el cambio por medio de una abundante oferta de letras... !!

en el mercado por valores siempre descendentes, como 17, 16, 15, 14, 13, 12, 11... es lo mismo que admitir que, nuestro país fuese, en cada año, contando con una moneda de oro de valor cada vez mas ínfimo, como 17, 16, 15, 14, 13, 12, 11...

Siendo el *valor real* de la unidad monetaria la base fundamental de la cual se parte para la determinación del tipo del cambio, es evidente que, en cada año, la tasa del cambio partirá de un valor cada vez mas ínfimo (1).

Supongamos, para simplificar el cálculo que por cada peso oro de 18 peniques remitido de Chile a Lóndres, haya gastos de embalajes, fletes, seguros, comisiones, i pérdida de intereses por valor de 1 penique; de tal suerte que, por cada penique, los gastos i pérdidas sean iguales a 1/18 de penique.

Un penique de gastos i pérdidas por cada 18, representa algo que en la práctica no se ve, a no ser por escepcion, pues corresponde a algo mas de $5\frac{1}{2}\%$.

Al fijar esos gastos i pérdidas en un penique por cada peso sólo perseguimos el propósito de ofrecer un ejemplo sencillo; de manera que si nuestro peso papel moneda baja 1, 2, 3, 4, 5... peniques, los gastos i pérdidas, sobre cada peso nominal serán proporcional i respectivamente inferiores en 1/18, 2/18, 3/18, 4/18, 5/18... de penique.

Así, cuando el billete de curso forzoso sólo tenga un *valor comercial o real*, respectivamente, de 17, 16, 15, 14, 13, 12, ... peniques, los gastos i pérdidas de la remesa, por cada peso, serán iguales, en el mismo orden, a 17/18, 16/18, 15/18, 14/18, 13/18, 12/18... de penique.

(1) El tipo del cambio de Chile sobre Lóndres, se fija en Lóndres, tomando siempre por base la cotización que alcanza en el mercado el papel moneda en un momento dado. En la Bolsa de Lóndres, en donde encuentran cotización todos los títulos internacionales que espresan la promesa de pagar una suma de dinero, como los títulos de los gobiernos, las acciones de las compañías en que hai capitales británicos invertidos, encuentra tambien cotización el papel moneda de los países con quienes el Reino Unido tiene relaciones comerciales, i en razón de esas mismas inversiones.

En consecuencia, con una demanda de Letras sobre Londres superior a la oferta, el tipo del cambio, en el año A, teniendo el billete un *valor real* de 18 peniques, sería = a 18, menos los gastos i pérdidas de la remesa de Chile a Londres e iguales a 1 penique, o sea = 17 peniques; en el año B, siendo de 17 peniques el *valor real* del papel moneda el tipo del cambio sería = 17 peniques, menos los gastos i pérdidas de la remesa de Chile a Londres e iguales a $17/18$ de penique, o sea = $16 \frac{1}{18}$...

Por la inversa, admitiendo que los gastos i pérdidas de las remesas de Londres a Chile sean los mismos que de Chile a Londres, con una oferta de Letras sobre Londres superior a la demanda, la tasa del cambio internacional en el año A sería = 18, mas los gastos i pérdidas de la remesa de Londres a Chile e iguales a 1 penique, o sea = 19 peniques; en el año B la tasa del cambio sería = 17, mas los gastos i pérdidas de la remesa de Londres a Chile e iguales, en este caso, a $17/18$, o sea $17 \frac{17}{18}$ peniques.

El primero de los cuadros que siguen contempla los dos casos opuestos durante varios años:

Si la oferta i la demanda de letras van acompañadas de pánico, i representamos por un penique la acción del pánico en la oferta i por un penique la acción del pánico en la demanda, las diferencias entre el tipo de cambio internacional i el valor real del billete serán aun mas intensas, tal como se verá en el segundo de los cuadros adjuntos.

AÑOS		AÑOS	
	<i>Valor nominal del billete de curso forzoso en peniques.</i>		<i>Valor nominal del billete de curso forzoso en peniques.</i>
	<i>Valor real del billete de curso forzoso expresado en peniques.</i>		<i>Valor real del billete de curso forzoso en peniques.</i>
	<i>Gastos i pérdidas de la remesa de Chile a Londres expresados en peniques.</i>		<i>Gastos i pérdidas de la remesa de Londres a Chile expresados en peniques.</i>
	<i>Tipo del cambio internacional de Chile sobre Londres a 90 dias vista.</i>		<i>Tipo del cambio internacional de Chile sobre Londres a 90 dias vista.</i>
A	18	A	18
B	18	B	18
C	18	C	18
D	18	D	18
E	18	E	18
F	18	F	18
G	18	G	18
H	18	H	18
I	18	I	18
J	18	J	18
K	18	K	18
	18		18
	17		17
	16		16
	15		15
	14		14
	13		13
	12		12
	11		11
	10		10
	9		9
	8		8
	8/18		8/18
	17/18		17/18
	16/18		16/18
	15/18		15/18
	14/18		14/18
	13/18		13/18
	12/18		12/18
	11/18		11/18
	10/18		10/18
	9/18		9/18
	8/18		8/18
	19		19
	17/18		17/18
	16/18		16/18
	15/18		15/18
	14/18		14/18
	13/18		13/18
	12/18		12/18
	11/18		11/18
	10/18		10/18
	9/18		9/18
	8/18		8/18

(1) Los gastos i pérdidas, en el caso de una *demanda* inferior a la oferta, se restan del valor del *peso*. Los pierde el que necesita el dinero en Londres porque tuviera que perderlos forzosamente al hacer la remesa a Londres de su cuenta i riesgo. En otros términos, cada peso se le admite por un valor inferior al real.

(2) Los gastos i pérdidas, en el caso de una *oferta* superior a la demanda, se suman con el valor del *peso*. Los pierde el que necesita dinero en Chile, ya que él tuviera que pagar esos costos i pérdidas de la remesa de Londres a Chile; de suerte que por cada *peso* paga sobre el *valor real* tanto mas en moneda inglesa, o en otros terminos es como si cada peso valiera mas.

OFERTAS DE LETRAS ACOMPAÑADA DE PÁNICO

AÑOS	Valor nominal del billete de curso forzado expresado en peniques	Valor real del billete de curso forzado expresado en peniques	Suma de los gastos i pérdidas de la mesa i accion del pánico, expresada en peniques	Tipo del cambio internacional de Chile sobre Londres a 90 dias vista
A	18	18	(1	20
B	18	17	(17/18+1)	18 17/18
C	18	16	(16/18+1)	17 16/18
D	18	15	(15/18+1)	16 15/18
E	18	14	(14/18+1)	15 14/18
F	18	13	(13/18+1)	14 13/18
G	18	12	(12/18+1)	13 12/18
H	18	11	(11/18+1)	12 11/18
J	18	10	(10/18+1)	11 10/18
J	18	9	(9/18+1)	10 9/18

DEMANDA DE LETRAS ACOMPAÑADA DE PÁNICO

AÑOS	Valor nominal del billete de curso forzado expresado en peniques	Valor real del billete de curso forzado expresado en peniques	Suma de los gastos i pérdidas de la mesa i accion del pánico, expresados en peniques	Tipo del cambio internacional de Chile sobre Londres a 90 dias vista
A	18	18	(1+ 1)	16
B	18	17	(1+17/18)	15 1/18
C	18	16	(1+16/18)	14 2/18
D	18	15	(1+15/18)	13 3/18
E	18	14	(1+14/18)	12 4/10
F	18	13	(1+13/18)	11 5/18
G	18	12	(1+12/18)	10 6/18
H	18	11	(1+11/18)	9 7/18
I	18	10	(1+10/18)	8 8/18
J	18	9	(1+ 9/18)	7 9/18

En la práctica, las cosas no pasan con ritmo tan uniforme como el que admitimos; porque ni el papel moneda descien- de a razon de un penique por año, ni los gastos i pérdidas permancen invariables, ni la demanda, ni la oferta, ni el pánico, tienen una intensidad siempre igual; ni, en fin, el pánico se prolonga por decenas de años.

Dentro de cada uno de los elementos que entran a formar el tipo del cambio, incluyendo la unidad monetaria de papel, hai variaciones continuas que hacen seguir al tipo del cambio una marcha enteramente irregular; salvo los casos en que el papel moneda conserva, al traves de varios años, un valor comercial sin oscilaciones. En este último caso el tipo del cambio sigue los mismos vaivenes que bajo el circulante de oro.

En cada uno de los cuadros que preceden admitimos la posibilidad de una demanda de letras continua, superior a la oferta, sin que por eso el tipo del cambio internacional se aleje demasiado del *valor real* alcanzado por la moneda en un momento determinado; i ahora vamos a ver por qué motivo no pueden, por qué no es posible que las demandas excesivas tengan una influencia deprimente mas profunda sobre esa tasa del cambio.

Cuando, por ejemplo; el *valor comercial* del papel moneda chileno en plaza es de 15 *peniques* por cada peso nominal de 18 peniques, quiere decir que con cada peso en billetes se puede adquirir en plaza un *valor real* cualquiera de quince peniques, sea oro, plata, cobre, trigo, salitre, carbon fósil. Del mismo modo, cuando en un momento dado el valor del papel moneda es de 15 peniques, para cualquiera persona *puede ser indiferente* poseer ese valor *en ese momento* en billetes, en oro, en plata, cobre, salitre o carbon fósil, desde que son *valores iguales*.

Si en este supuesto admitimos una excesiva demanda de letras sobre Lóndres mui superior a la oferta, aunque sin pánico, i si suponemos, ademas, que los tenedores de letras (no correspondiendo sino 15/18 d. a los gastos i pérdidas de la

remesa de oro a Lóndres por cada 15 peniques) cobren por ellos 1 penique de exceso, o sea que fijen el tipo del cambio a $13 \frac{3}{18}$ peniques, en vez de $14 \frac{3}{18}$, los solicitantes de esas letras tendrían dos soluciones que seguir.

Por la primera de esas soluciones aceptarían el tipo del cambio que se les fija, es decir, que por cada billete de curso forzoso con *valor actual de 15 peniques* entregado en Chile, recibirían $13 \frac{3}{18}$ peniques en Lóndres; i por la segunda solución comprarían en Chile, con ese mismo billete de *valor actual de 15 peniques*, oro, i lo remitirían a Lóndres.

Adoptando este segundo procedimiento economizarían, efectivamente, un penique por cada quince peniques pagados en Chile.

Por supuesto, la solución dada al problema por los interesados en tener a su disposición oro en Lóndres, dejaría intactas las existencias de letras en el país.

Esta solución viniera seguida del fenómeno opuesto, es decir, de una activa oferta de letras sobre Lóndres, la oferta de aquellos tenedores que quisieron imponer la ley, i la de aquellos que a consecuencia de diferentes negocios se han hecho acreedores del extranjero, con posterioridad.

Esa activa oferta de letras se presentaría, con toda seguridad, a ménos de que se resolvieran a hacer trasportar desde Lóndres a Chile el oro que en aquella metrópoli poseen lo que les causara gastos i pérdidas.

De consiguiente, la presión que los tenedores de letras hubiesen pretendido hacer sobre los solicitantes de ellas, viniera seguida de una reacción que se volviera en su daño; de lo que resulta imposible en la práctica una tasa del cambio arbitraria.

Mas, al llegar a este punto se nos proponen las dos cuestiones siguientes: primera, que en Chile no se encontrase oro, ya que bajo el régimen del papel moneda no se encuentra oro... i segunda que, en el caso de haber oro en el país, los tenedores se confabulasen para alzar el precio a su arbitrio e imponer la ley...

Si en realidad no hubiera en Chile en donde proporcionar

se el oro, es evidente que aquellos que desearan letras sobre Lóndres tuvieran que aceptar los precios fijados por los tenedores de ellas; pero en este supuesto es preciso no olvidar dos cosas, a saber, que seponemos que todos los tenedores de letras se complotasen para alzar el precio de ellas; lo que es algo violento admitir, porque el comercio, en su conjunto, no es un vasto *trust*, ni campo de monopolios, ni de privilegios, ni de espoliadores. Dentro del réjimen de libertad en que el mundo vive actualmente, i cruzado como se hallan los mares i los continentes por numerosas redes de comunicaciones, impera en todo él, con fuerza extraordinaria, la competencia, que escluye todo complot, i toda espoliacion permanente.

En seguida, suponiendo que esta situacion se presentara en alguna época, no pasaria a constituir un estado permanente, porque, en virtud de esa misma competencia, viniera, de diversos países del mundo, oro a Chile, a ofrecerse bajo la forma de letras sobre el extranjero.

Talvez se pregunte el lector qué aliciente pudiera traer a esos capitales extranjeros el venir a Chile a ofrecerse en forma de letras o de oro; i a esto contestamos: su propio interes, el deseo de la ganancia, que es el móvil del comercio.

En efecto, si *el peso papel moneda vale*, como hemos dicho, 15 peniques en Chile, *en un momento dado*, i si con él pueden adquirirse en Chile *en ese momento* muchas especies por valor de 15 peniques, i si por ese peso los tenedores nacionales de letras no dan en Lóndres sino $13 \frac{3}{18}$ peniques, los capitalistas extranjeros al hacer tal competencia i al dar en Lóndres $14 \frac{3}{18}$ peniques por cada peso de 15 peniques, recibido en Chile, habrian obtenido una ganancia líquida de $\frac{15}{18}$ penique sobre cada 15 peniques, o sea un $5\frac{1}{2}\%$, i ademas habrian conseguido trasportar a Chile sus capitales, sin gasto alguno.

Estos capitales, una vez en Chile, pudieran emplearse en comprar artículos de esportacion, i aun entrar a hacer competencia a los demas esportadores para lo cual tendrian ya una ventaja, la ganancia de $5\frac{1}{2}\%$. Ademas, esos capitales

podieran en Chile encontrar muchas otras provechosas inversiones.

Refiriéndonos ahora a la segunda observacion, esto es, que los tenedores de oro se complotasen para alzar el precio de este metal, nuestra respuesta es análoga a la que acaba de verse. La competencia impidiera la prolongacion de una semejante situacion.

Prácticamente, las dos objeciones apuntadas no se presentan en pais alguno, ni aun en Chile, en donde al decir de algunas jentes, ocurren cosas tan insólitas.

La celebracion de un pacto o compromiso de todas las instituciones i habitantes chilenos tenedores de oro sobre Lóndres, Paris, Berlin, Nueva York, Amsterdam, Bruselas, Jénova, Viena, Buenos Aires, ... para subir el oro que se pide en Chile fuera imposible, primero, porque no pudieran llegar todos ellos a ponerse jamas de acuerdo en razon de su número, i porque los que se conformarían con una utilidad de $\frac{1}{2}$ % serian un obstáculo infranqueable para los que desean ganar 3% o 4%; segundo porque los tenedores de oro sobre el extranjero se están continuamente renovando; ya que constantemente hai jente nueva que se halla en condiciones de ofrecer en Chile oro sobre aquellas plazas i tantas otras mas, las cuales vinieran a hacer competencia a los complotados; tercero, por que los chilenos tenedores de oro en el extranjero tuvieran la competencia abrumadora de los capitalistas extranjeros. . . .

Así, pues, a la presencia de las violentas situaciones estremas imaginadas con el objeto de demostrar que el tipo del cambio se mantiene, forzosamente, dentro de limites infranqueables, se opone a la *competencia*, fenómeno económico de una realidad tan grande, como hermosa.

Hemos admitido que el billete de curso forzoso tuviese, en un momento dado, un *valor comercial* de 15 peniques, i ahora vamos a examinar lo que sucederia si el billete tuviese una

tendencia hácia la baja; ya sea porque el gobierno o la legislatura o ámbos unidos proyecten sustracciones a la unidad monetaria que se prometió pagar; ya sea porque se propongan nuevas emisiones, de importancia tal que hagan alejarse la esperanza de la reduccion de la deuda; ya sea porque el plazo para pagarlo se desee suspender o se haya suspendido, o, en fin, porque tengan el Estado i la legislatura un propósito cualquiera que no sea el pago del billete en el tiempo i forma prometidos.

En este supuesto, el valor inconstante del billete será un obstáculo cada vez mayor a las inversiones de capitales extranjeros; ya que la ganancia de $5\frac{1}{2}$ % hoi, puede transformarse en pérdida de 20 o 30 por 100 mañana; pero los capitales que se atrevan a venir, atraídos por las grandes ganancias de los negocios que se les ofrecen, capaces de compensar i de resistir esas pérdidas, o atraídos por las expectativas de poder ser reembolsados en oro, conforme a las leyes o contratos celebrados, quedan sujetos a los mismos principios que hemos espuesto, i el tipo del cambio siempre subordinado al valor que en un momento dado se dé al billete en el mercado.

AÑOS	Valor de la plata con relacion al oro = 1	Valor de \$ 1 fuer- te chileno con 22 i medio gr. fino, en peniques	Valor de £ 1 en peso: fuertes chilenos con 22 i medio gr. fino
1801 a 1810	15.42		
1811 a 1820	15.54		
1821 a 1830	15.80		
1831 a 1840	15.67		
1841 a 1850	15.64		
1851 a 1855	15.42	47.8239	5.018
1856 a 1860	15.30	48.2000	4.979
1861 a 1865	15.36	48.0100	4.999
1866 a 1870	15.55	47.4240	5.060
1871 a 1875	15.98	46.1400	5.201
1876 a 1880	17.89	41.2210	5.822
1881	18.24	40.4200	5.937
1882	18.27	40.3640	5.945
1883	18.65	39.5420	6.060
1888	22.00	33.5120	7.161
1892	28.47	25.9030	9.268
1893	33.50	22.0130	10.855