

CAUSAS DE LA CARESTÍA DE LA VIDA

SUMARIO.—Aumento de la demanda.—Insuficiencia de la oferta.—Aumento del costo de producción.—Depreciación de la moneda.

En la realización de sus necesidades, el hombre se apropia de los objetos que le ofrece la naturaleza en las circunstancias de tiempo y espacio, y que se acomodan a la satisfacción de aquellas, directamente o previa transformación industrial. Pero limitado en sus facultades, y en aquellos elementos de lugar y época, el hombre se relaciona con el hombre para el trueque de los objetos de que respectivamente han menester, estableciendo entre sus productos una relación de cambio que se denomina valor, y cuya medida se llama moneda. El precio es, pues, la expresión en moneda del valor de un producto cualquiera.

Pero la idea del precio importa la de una relación aritmética entre el producto y su medida de valor, moneda, relación que puede variar si un cualquiera de sus términos varía. Procediendo de un orden sucesivo, veamos entonces cuales son las causas que pueden determinarle variaciones.

Productos: El valor de un producto, como enseña la ciencia económica, se establece por la ley de la demanda y la oferta, y su costo de producción. Dado entonces un valor, él varía si aumenta

Este trabajo es un capítulo de la memoria presentada por su autor a la Facultad de Derecho, como resultado de los estudios que en su carácter de becado ha realizado en Europa.

s. puestos colosales, que sumados a los de otras naciones, hacen dice el profesor Gide, lo que con el viento agilas aguas del Océano la demanda, disminuye la oferta o se mayor a su costo de producción.

Por aumento de demanda: Se afirma haberse producido en el mundo económico un aumento de demanda de productos, por efecto del acrecentamiento: de las necesidades; del lujo, y del militarismo.

La vida moderna ha multiplicado las solicitudes, que reclaman para realizarse una mayor diferenciación de la actividad económica, y determinado un aumento en la demanda.

El lujo ha adquirido en la sociedad actual una mayor generalización, y traído una exagerada prodigalidad en las familias, que motiva un aumento en la demanda de productos destinados a realizarlo.

Finalmente el militarismo, cuyo desenvolvimiento en las naciones europeas funda programa de gobierno, ha formulado presupuestos colosales, que sumados a los de otras naciones, hacen cifras de varias decenas de millones. Rusia 1920 millones de francos; Inglaterra 1780; Alemania 1648; Francia 1343; Italia 550. Esta amplitud prodigiosa ha provocado de parte de los Estados un acrecentamiento en la demanda del acero, del hierro y demás materiales empleados en la construcción de sus unidades navales, cuarteles, flota aérea, confección de uniformes, etc.

Pero esta mayor demanda que se constata en las diversas manifestaciones de la actividad económica, no puede considerarse como *causa general, determinante de la actual elevación de precios por un movimiento de alza simultánea y colectiva.*

Estando supuesto que los *medios* de adquisición son *limitados*, una mayor demanda en todos y cada uno de los productos, simultáneamente, no puede producirse. Llevada sobre varios de ellos, y motivada el alza de sus precios respectivos, provoca correlativamente una disminución en la demanda, y la correspondiente baja de precios, de aquellos productos que se hubieran po-

dido adquirir con lo que representa aquella alza. El obrero que ve aumentado su presupuesto en los gastos de alcohol disminuye en la misma proporción su demanda en los otros productos, supuesto igual su salario. Ocurre con la demanda y los precios, como dice el profesor Gide; lo que con el viento que agita las aguas del Océano. A cada ola que levanta aquel, corresponde un abismo en la base de esta, que hace que el nivel del mar no pueda alzar simultáneamente en todas partes. Y los fenómenos de alta marea de un hemisferio, corresponden a los de baja marea de otro.

En el supuesto de que los medios de adquisición no fueran limitados, y que paralelamente a la mayor demanda se acompañara un acrecentamiento de estos, suficiente a realizarla, la causa general del alza de precios que le sucediera, no sería consecuencia del acrecentamiento de la demanda, sino del aumento del numerario, y cuyo estudio abordaremos oportunamente. Y no se objete que si el supuesto contrario se refiriera, no al aumento de numerario, sino a un acrecentamiento de riquezas en general, las conclusiones precedentes variarían. Un aumento de riqueza en general significa un acrecentamiento en la oferta de productos, y por lo tanto una mayor compensación a la mayor demanda. Mantenido el equilibrio no habría alza de precios.

La mayor demanda debe considerarse como causa especial de alza de precios, relativa a tal o cual producto o productos aisladamente, o a todos ellos sucesivamente. Este es el rol o participación que debe atribuirse en la elevación actual de precios, al aumento de demanda que se constata.

En estas condiciones, ella ha hecho sentir sus efectos en renglones como los alquileres, el pan, la carne, el cuero, la lana, etc.

Los alquileres se han elevado, no tanto por las exigencias higiénicas impuestas por la mayor centralización urbana, sino por el aumento de la demanda que ésta última ha provocado. Hoy se procura descongestionar los centros urbanos, facilitando los medios de comunicación con los suburbios.

El pan ha sufrido también una alza de precio por una mayor

demanda. En Europa se asiste a una evolución, talvez ya realizada. Allí la inmensa mayoría de su población se conformaba con pan de harina glutada a 80 por ciento; hoy se alimenta con aquel amasado de harina de 55 por ciento, lo que significa que solo se aprovecha para la panificación el centro del grano del trigo, el almidón puro, en tanto que antes se aprovechaba una parte de su corteza.

La carne ha igualmente aumentado en su precio, como consecuencia de la mayor demanda. En Europa coopera una disminución de la oferta por efecto de la división de la tierra, que favoreciendo la agricultura, es inapropiada a los progresos de la ganadería; pero en América, la mayor demanda viene de las exportaciones, hoy aumentadas considerablemente por el sistema de los frigoríficos, pues siempre ha sido la carne el alimento clásico de la tierra.

Lo mismo para el cuero y la lana, cuyos precios respectivos en 1894, eran de 36.25 francos y 1.40 francos, en tanto que hoy sus cifras son de 75 francos y 2.46 francos. El aumento de demanda ha sido motivado por la mayor generalización en todas las clases sociales, del calzado y ropas de lana.

Por insuficiencia de oferta: A diferencia de la mayor demanda, la disminución de la oferta puede ser causa general de elevación de precios. La limitación del medio adquisitivo no puede restringir su amplitud. Corresponde entonces investigar el carácter con que ha intervenido en el actual movimiento.

En el desenvolvimiento de la vida económica correspondiente al período que nos ocupa, la insuficiencia de la oferta ha podido ser motivada: por un acrecentamiento de la población con producción estática; por la monopolización industrial; por el proteccionismo como régimen económico, y por el despilfarro de los elementos de producción, trabajo, capital y tierra. El acrecentamiento de la población mundial es un hecho constatado aritméticamente por las estadísticas de natalidad y defunción, y huelga demostrar que provoca un aumento en la demanda de productos

destinados a satisfacerla. No obstante, ella no ha traído una insuficiencia en la oferta de productos. La dinámica de su producción ha sido paralela, como lo evidencia la progresión de su fuerza motriz y de sus productos.

La Francia, que en 1878 trabajaba con 484.000 caballos de fuerza, en 32 años ha sextuplicado esa cifra, empleando 3.140.000 H.P. en 1911. Esto sin contar la fuerza motriz de su tracción terrestre y marítima. Igual acrecentamiento se ha constatado en muchas de sus industrias, especialmente la de tejidos, en lo que hace a la utilización de las fuerzas musculares. El riel que si bien no crea riqueza en el sentido material, pero sí en el económico, transportando el producto al mercado de demanda, y en la oportunidad de tiempo, se ha dilatado de 3.000 kilómetros que tenía en 1840 a 1.100.000. Lo mismo la industria agrícola, sin desconocer que sus progresos son menos marcados que en el mecanismo fabril. En 1892 tenía Francia 480 trilladoras y hacía su siega con 260 máquinas; en 1911 esas unidades se han elevado al número de 15.000 y 26.000 respectivamente, y los H.P. de 95.000 a 184.000.

En cuanto a la producción misma, la estadística nos demuestra que aun en Francia donde su población es estacionaria, los cálculos son halagüeños. En 1856 a 65, la producción del trigo era de 99 millones de hectólitros, en 1906 a 1909, ella ha ascendido a 120 millones, lo que representa un porcentaje de 22 por ciento, superior al demográfico. La carne ha igualmente aumentado en su producción. El número de cabezas asciende hoy a 14 millones, habiendo sido 50 años ha, de 12 millones, a lo que hay que agregar un mayor rendimiento por efecto de los progresos ganaderos.

Y no es solo en los dominios de la producción agrícola donde se apunta un haber, sino también, y de mayores proporciones, en la industria extractiva.

La Francia ha duplicado su producción de hulla, que en 1880 era de 19 millones, y en 1911 de 40. Inglaterra la ha un

poco menos que doblado, pero Alemania la ha cuadruplicado, y los Estados Unidos sextuplicado, ascendiendo en aquella, de 53 millones de toneladas en 1880 a 234 en 1911, y en estas, de 64 millones a 450. El hierro y el cobre también han aumentado en su producción. La Francia ha pasado de 2.800.000 toneladas en 1880, a 18 millones en 1911, gracias al descubrimiento de tratar el hierro fosforoso.

Para los productos de la caza y de la pesca, cuya estadística parece demostrar una disminución, se ha ideado reemplazar el primitivo sistema, por el de criaderos domésticos, y cuya práctica ha sido todo un éxito. En las regiones polares, se han organizado para la reproducción del reno, y en el medio día de Francia para el avestruz.

De lo expuesto, debe concluirse que el acrecentamiento demográfico no ha traído una insuficiencia en la oferta de productos, y con ello un alza general ni específica.

El monopolio industrial, cuyas proporciones han llegado a alarmar a consumidores y gobiernos, no ha intervenido tampoco en el movimiento de precios que estudiamos con el carácter de una causa general, imprimiendo a todos y a cada uno de ellos un alza simultánea y colectiva. Pero puede atribuírsele influencia de causa especial.

Es del régimen económico de la concurrencia capitalista, que la oferta y la demanda sea ley de los precios. Pero con el propósito de suprimir una competencia, y erigir en su reemplazo la voluntad lucrativa de productos, se han organizado coaliciones de industriales, que reciben el nombre de carteles o trust, según se trate de una entente, o una fusión de industrias similares.

Los carteles, muy en boga en Alemania, resultan de una convención con cláusula penal, entre fabricantes de un mismo producto, con el objeto de limitar su oferta en el mercado, y con ello estabilizar el precio respectivo.

El trust constituye algo más que una entente; es la fusión

de industriales similares. Aquellas conservan la pluralidad de que resultan, estos forman una unidad completa.

El propósito que acabamos de asignarles, y que el consumidor deduce de la etimología del monopolio, y del mecanismo del régimen económico que reemplaza, es más aparente que real.

Los carteles, como lo demuestra la experiencia, en la mayoría de los casos procuran tan solo el equilibrio de la oferta para proteger los precios de la sobreproducción. Y los trusts realizan grandes beneficios por una reducción en el costo del producto, y un aumento en la demanda por efecto de una baja en el precio de venta.

En efecto, el proceso económico de la producción bajo el régimen de la competencia, no se realiza en las condiciones de progreso impuestas por la evolución industrial, la técnica, el maquinismo y la legislación obrera. El capital individual es siempre exiguo. Los trusts, por el contrario, realizan por la asociación de capitales, un proceso productivo condicionado al perfeccionamiento industrial moderno. Suprimen los gastos del agente, y del reclame comercial, inherentes al régimen de la competencia, y que adquieren formas múltiples y costosas. Y en tales condiciones sumamente económicas reducen el costo de producción. La Standard Oil Co., fundada en 1882 en los Estados Unidos, trufificada la industria petrolífera, reemplazó su onerosa traslación en vagones, por la conducción en conductos de miles de kilómetros, lo que permitió que este se desplazara por sí solo.

Se comprende que bajo el régimen del trust el precio de venta esté alejado del costo de producción, y solo se aproxime para aumentar la demanda del producto, y con él, el cociente del provecho bajo el régimen de la competencia capitalista, por el contrario el precio de venta se aproxima al costo de producción, por aumento de éste, y se aleja según las oscilaciones de la oferta y la demanda. Son pues dos procesos económicos distintos.

Pero si las circunstancias que hemos indicado no se realizaran, es un error pensar, que en el régimen de monopolio la

ley reguladora de los precios será la voluntad arbitrio del monopolista. Es un axioma económico, que si el precio determina la demanda, él es a su vez gobernado por el consumo. Si aquel alza, éste se restringe y con ello se produce una disminución. Y esta actitud del consumidor de limitar el precio, va hasta adquirir forma colectiva deliberada, conocida con el nombre de *boycotage*, que le permite luchar con éxito contra la avaricia del productor. El mundo económico no le pertenece, a su frente está el consumidor que reclama su soberanía en el gobierno de los precios.

Y no se objete con una excepción cuando se trata del monopolio de productos de primera necesidad, cuya demanda no puede suprimirse, ni disminuirse, reemplazando con un sucedáneo, pues que aun en la limitación del caso, el monopolista no es señor absoluto del mercado. Los comerciantes o industriales que suprimió de la concurrencia, siempre existen en estado latente, virtual, y que amenazan aparecer súbitamente en el mercado, si el monopolizador opera un alza de precios, restableciéndose así el régimen de la competencia que origina una baja.

No obstante, agregando a esta excepción la limitada práctica del sistema, en países, industrias y productos, porque su generalización encuentra serios inconvenientes en los gobiernos de aquellos, y en la naturaleza y gran diferenciación de estos, que hace que no siempre sean trutificables, no puede admitirse el monopolio como causa universal y general, y sí solo específica.

Más generalizada es la práctica del proteccionismo por el sistema de impuestos, adoptado por la mayoría de los gobiernos, excepción hecha de Inglaterra, y en cierta medida Bélgica y Holanda, comprende todos los productos de consumo. Solo las materias primas están exentas de gravamen de importación.

Un estado industrial complejo es la aspiración de todos los gobiernos, pero la industria local embrionaria o en potencia, no nace ni se desarrolla, mientras la similar extranjera, por su costo de producción, o la calidad de sus productos, o la mayor deman-

da de su crédito de marca, tiene seguro un predominio en el mercado.

En este medio se inaugura el sistema, con el propósito de favorecer las industrias nacionales. El impuesto que grava la importación es prohibitivo. Absorbe el provecho del productor extranjero, o le deja un reducido margen. La industria nacional obtiene así, o el monopolio del mercado, o una concurrencia limitada, cuando no de hecho suprimida por la existencia de otros centros de consumo, que ofrecen mayores beneficios al producto extranjero, y absorben su oferta. En todo caso el consumo nacional ve disminuída la oferta y con ello un alza de precios, casi siempre acompañada de una mala calidad en los productos. El proteccionismo hace comer y vestir mal, y pagar caro.

Pero esto es solo accidental, temporario. Como toda tutela, también la de la industria local es precaria, y desaparece con su emancipación, que no tarda en operarse en ese medio favorablemente exprofeso. Se reduce el costo de producción, la calidad mejora, y aumenta la oferta, habiendo asegurado la mayor demanda por el crédito de marca. Y entonces se sucede un período de abundancia y de baja de precios, que compensa el precedente. El proteccionismo, concluyen sus defensores, no es pues una causa en el actual alza de precios.

Esta concepción de régimen proteccionista es puramente especulativa. La experiencia nos demuestra, que el estado de cosas que inaugura es más permanente. El productor nacional, halagado por el monto de beneficios cada vez más crecientes que le proporciona el exceso en la demanda, no tiene mayor interés en los progresos de la industria para competir con la similar extranjera, y si por la fuerza de las cosas esos progresos se realizan, mantiene sin embargo el actual precio de venta, para agregar a aquellos beneficios los que resultan de estos progresos.

Y no obstante, la tutela continúa. A su amparo se han creado intereses que no es dado a un gobierno desconocerlos, sin riesgo de arruinar la industria misma, y con ello los capitales invertidos,

las regiones abarcadas y los brazos que ocupa. El proteccionismo a la industria se convierte en un proteccionismo a los industriales.

La industria azucarera argentina, cuyos cultivos abarcan provincias, da trabajo a su población, e inmoviliza ingentes capitales, se cita como un ejemplo.

Las conclusiones precedentes se encuentran, además, confirmadas por la estadística. El ministerio de trabajo de Londres, ha producido una encuesta cuyos cálculos constatan que el costo de la vida de un obrero, supuesto de las mismas exigencias en países como Francia, Alemania, Bélgica e Inglaterra, es mucho más elevado en los de régimen proteccionista, que en los de libre cambio. Bélgica 90, Inglaterra 100, Alemania 115, Francia 118.

Pero si en presencia de estas constataciones, es forzoso enumerar el proteccionismo como una causa general de alza de precios, que imprime a todos y cada uno de ellos, simultáneamente, un movimiento ascendente común, ello carece de la universalidad que caracteriza el fenómeno. Inglaterra y Bélgica, no obstante su régimen de libre cambio, han visto en el mismo período de tiempo operarse un alza en sus precios — Inglaterra 115 — Bélgica 132. Existe pues una otra causa general, pero universal, para todos los Estados, como el fenómeno mismo. Una causa común a todos los precios y a todos los países.

Se ha pensado en el despilfarro de los elementos de producción: capital, trabajo y tierra.

Bajo la forma de consumo de alcohol, tabaco, juegos, lujo, guerras y gastos públicos, se sustrae a la producción y a la economía nacional, una suma considerable y siempre creciente de riquezas, que reduce su capital, motivando una disminución en la oferta de productos, y paralelamente un alza de precios.

El consumo del alcohol asciende en Francia a un millar de francos, no obstante todos los esfuerzos de gobierno y particulares, y el del tabaco arroja un total de 150 millones al año. El juego, cuya generalización y multiplicidad de formas ha fundado leyes prohibitivas, absorbe por un valor aproximativo de un millar,

y aunque no se dispone de estadísticas para el cálculo de los gastos de lujo, basta para cifrarlo en sumas ingentes, una sola de sus manifestaciones: los variantes de la moda y el afán de las clases sociales en adoptarlas. Las tres últimas guerras: anglo-boer, ruso-japonesa y balcánica, han arrojado un presupuesto de 25 millares de francos; y en el período de tiempo que nos ocupa, los gastos públicos han tenido una ascensión vertiginosa de que da una idea el solo renglón de guerra y marina y cuya estadística dejamos consignada.

No obstante la elocuencia de las cifras, es un error económico aceptar las conclusiones deducidas. Todas esas sumas fabulosas de riqueza que se distrae, no equivale a una sustracción de capital en el proceso productivo, porque solo una parte de ella se aplica a la producción de nuevas riquezas. Ella sufre tan solo un desplazamiento, cambiando de tenedor, y a veces una aplicación, o un reintegro al proceso productivo.

Aún en las riquezas invertidas en el desarrollo de las tres guerras a que nos hemos referido, no hay una destrucción total. Un gran porcentaje ha reingresado a la economía, bajo forma de retribución a las industrias que han suministrado los elementos bélicos, sanitarios, etc, etc.

Se ha creído robustecer la tesis precedente, con la intervención simultánea de un otro factor, y que no es más que otra faz del despilfarro de riquezas: el trabajo.

El alcoholismo y el juego enrolan todo un ejército, que en Francia se calcula el primero en 500.000 bebedores. El lujo, bajo uno solo de sus aspectos, el de la servidumbre, distrae del proceso productivo para la Francia — 300.000 domésticos y la Inglaterra 600.000 — con un término de 15 para cada familia burguesa, con toda una gerarquía, y diferenciación de servicio. Finalmente el militarismo, cuyas filas reclutan un contingente de millares de brazos válidos para la producción. Todos estos sumandos hacen varios millones de hombres-parásitos, que viven a espensas de

una población productiva cuya oferta disminuye y motiva un alza de precios.

Más consistente que la anterior es la conclusión que precede. No obstante, es insuficiente para fundar una causa general y universal como el fenómeno que estudiamos.

En efecto, si se observa, para arribar a ese resultado es menester admitir el supuesto de un equilibrio absoluto entre la oferta y la demanda en todos los productos, lo que no corresponde al mundo económico. La realidad nos ofrece en alternativa, o el equilibrio entre la oferta y la demanda, o el desequilibrio en favor de uno o de otro, de los dos términos. Y en un medio económico de esta variedad, el contingente muscular que se le sustrae, mientras restablece el equilibrio para algunos productos, para la producción de otros los rompe y en la de un tercero lo hará simplemente más acentuado. Resumiendo, no hace, colectivamente, la oferta de todos los productos inferior a su demanda, y por tanto no provoca un alza común de precios. Ella puede ser tan solo particular.

Y la conclusión se torna más incommovible, si en el proceso de la producción se hace funcionar simultáneamente los dos elementos, riqueza y trabajo.

Antes de la movilización de ese enorme contingente muscular, la relación entre la demanda y la oferta se determinaba por la suma de riquezas no capitalizadas. Si grande era la oferta, no menos era la demanda. Pero se produce la movilización y con ella una disminución de la oferta. La demanda no permanece igual, ella también disminuye porque los medios de riqueza adquisitiva se han reducido para mantener aquellos ejércitos parasitarios. Y el equilibrio se restablece.

Recíprocamente, si suponemos que todo ese enorme contingente muscular movilizado, recupera su puesto en el proceso productivo, elaborando él mismo lo que consume, aumentando la oferta, tendremos que toda esa enorme masa de riqueza, que hasta entonces se distraía para adquirir los productos de su sos-

ten, se encuentra disponible y busca empleo, que se traduce en un aumento de demanda que equilibra aquella mayor oferta. Los precios no varían.

La tierra, que interviene en el proceso económico como elemento primario, se ha visto igualmente distraída de la producción, por el latifundio destinado a lugar de caza, de diversión, de campo de maniobras militares, pero como se comprende, no basta por sí solo a concretar una causa general.

Por aumento del costo de producción: Arribamos así a la última circunstancia anotada como determinante de una variación del valor de los productos: el aumento de su costo de producción.

En el movimiento económico contemporáneo, la legislación obrera que le caracteriza, la multiplicación de los intermediarios en la distribución de los productos, y el sistema impositivo, constituyen causas suficientes a motivar una mayorización del costo del producto.

Autorizados economistas y hombres de gobierno se han sentido atraídos por estas concreciones, y formulado como causas generales del actual alza de precios.

Con todo el respeto que se merecen, nosotros no participamos de estas opiniones, y pensamos que han intervenido en el movimiento de precios, con carácter de causas especiales.

La legislación obrera, no obstante la multiplicidad de sus capítulos, puede agruparse en cuatro títulos de leyes: de la jornada de trabajo; de los accidentes; de la higiene industrial, y del salario. Cada uno de estos títulos de leyes provoca en su ejecución toda una categoría de gastos, que se han supuesto traducidos en un aumento del costo de producción.

La jornada de trabajo ha tenido a principios del siglo XIX, un horario de 15 a 16 horas. En 1848, la Francia inaugura por decreto de esa fecha una jornada de doce horas, y este paso en el progreso de la clase asalariada, tuvo imitadores en la mayor parte de los gobiernos de Europa. Hoy existen limitaciones es-

peciales, para los obreros de minas, de ferrocarril, mecánicos, etc, que hacen la jornada de 8 a 9 horas respectivamente, y se está en vísperas de otras nuevas para todos los obreros en general. El Parlamento francés discute en la Alta Cámara un proyecto sancionado ya por la de Diputados, y que prescribe un horario general de diez horas. Se suprimió el trabajo nocturno de las mujeres y niños, determinando la edad industrial de estos, y prescripto las semanas de reposo en el tiempo que antecede y sigue la maternidad de aquellas.

Y ya iniciada la evolución social a que asistimos, nuevas y más amplias conquistas mejoran las condiciones de trabajo de la clase asalariada. Se prescribe el reposo hebdomedario, e industriales y comerciantes acuerdan por el imperio de la ley a obreros y empleados, cualquiera que sea su categoría, un día de descanso en la semana, generalmente el domingo, llegando en países como Inglaterra, a ampliarse ese término de reposo con la tarde del sábado. Ha enseñado la experiencia, que el domingo de reposo es bien aprovechado, cuando se dispone en su víspera del tiempo suficiente a realizar las necesidades personales y domésticas. Y la semana inglesa tiene principios de ejecución en muchos países, si bien limitado al servicio bancario.

El sistema de vacaciones obreras, que es hoy una aspiración de la clase asalariada distante de recibir forma legislativa, ha sido adoptado por muchas grandes empresas industriales, como las de ferrocarriles, tramways, etc, etc, que acuerdan en el año algunos días de vacaciones a superiores y subalternos. En Inglaterra, aún los obreros de la industria privada, gozan de los beneficios del sistema, en forma proporcional al tiempo de sus servicios, habiéndose organizado cooperativas de vacaciones, destinadas a proporcionar a esos obreros, los medios necesarios para hacerles aprovechar sus vacaciones en lugares pintorescos de veraneo.

Todas estas limitaciones, reducen, como es natural, la suma de trabajo, y que en el período de los últimos cincuenta años

se ha calculado como de mitad. El industrial necesita emplear hoy dos o tres obreros para el trabajo que antes realizaba uno solo o dos.

Y no es únicamente la semana de trabajo de la clase asalariada la que se ha reducido. El espíritu anticapitalista y patronal que anima al obrero, le ha impuesto como norma de taller el trueque de la menor cantidad de productos por el salario retributivo. A la reducción de la jornada, se agrega un menor rendimiento del trabajo.

La higiene industrial ha sido objeto de prescripciones legislativas tendientes a preservar la salud del obrero. Se ha determinado el número de metros cúbicos de aire de que cada uno de ellos debe disponer en el taller; prescripto el empleo de ventiladores y la areación de los locales industriales etc, etc. Se ha prohibido, o reglamentado la utilización de substancias tóxicas; como el mercurio, el blanco de plomo, el fósforo rojo, etc. Toda una serie de aparatos de defensa ha sido menester idear, y que conjuntamente con la ejecución de las demás medidas sanitarias, han originado gastos que repercuten en el costo de producción, a la manera que repercute en los alquileres la observancia de las leyes de salubridad pública.

El título de leyes sobre riesgos obreros es aún más oneroso a la industria. Los accidentes, la invalidez, las enfermedades, la vejez y el paro por falta de trabajo, son sus capítulos.

El maquinismo ha aumentado considerablemente la cifra de los accidentes de trabajo, y el seguro respectivo, en todos los países que han adoptado el sistema, ha sido prescripto por el legislador como carga patronal.

La invalidez, y su seguro correspondiente, ha sido incorporado a la legislación obrera con el mismo criterio. No obstante, la incapacidad absoluta es un accidente raro en la vida del trabajo.

El seguro contra las enfermedades no ha recibido aún sanción legal. Alemania discute un proyecto, y la prima de seguro

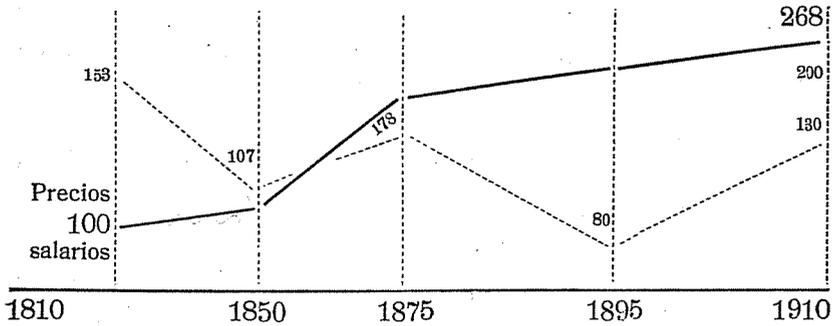
será distribuída entre el patrón y el obrero. Actualmente muchas grandes empresas industriales han tomado espontáneamente a su cargo el seguro contra este riesgo.

El retiro del viejo obrero y la pensión que le asegura su subsistencia, ha sido ya objeto de disposiciones legislativas en países como Francia, Alemania, etc. La prima de seguro no es una carga exclusivamente patronal. Se distribuye entre el industrial y el obrero y a veces el Estado. En Francia la cuota patronal es de 9 francos por asalariado, lo que hace un total respetable. En Alemania es proporcionada al salario y su monto es mayor aún.

El paro por falta de trabajo, riesgo que amenaza al obrero aún en los períodos de prosperidad económica, y que los estadísticos calculan para la Francia en 200 a 300 mil la cifra de desocupados, no ha organizado nada para reparar este accidente de la vida obrera. Hoy por hoy, los sindicatos se atribuyen la tarea y en la medida de sus finanzas, pero estamos en vísperas de proyectos legislativos que distribuyen el seguro entre el beneficiado y el obrero.

Finalmente la cuestión de los salarios. El rol del obrero en la economía social moderna, ha moldeado un concepto más exacto del salario con que el capital retribuye al trabajo. Ha dejado de ser el simple precio de mercado a la mayor intensidad y rendimiento de este, para convertirse en compensación a las exigencias pecuniarias de las necesidades de aquel. El salario mínimo, si bien no ha recibido aún sanción legislativa, goza del consenso social. En el período que va de 1810 a 1910, el salario se ha elevado sin interrupción. Los números índices construídos por el Departamento Estadístico de Francia, acusan un aumento de más del doble y casi triple, correspondiendo al año de partida la cifra 100, unidad de medida, y la de 268 al año 1910.

— 406 —



Los trabajos estadísticos posteriores, confirman ampliamente estas constataciones. Levasseur, en su "Historia de las clases obreras", calcula en 1.50 frs. el salario medio en Francia, a la época de la Revolución. En 1835, Villerme, en su "Tabla del estado físico y moral del obrero en la industria textil", lo fija en dos francos para los hombres y uno para las mujeres. La encuesta levantada por la Asamblea Constituyente de 1848, arroja un promedio de 1.78 francos en los departamentos, de 3.80 francos en París para los hombres, en tanto que de la producida en 1911 por el Ministerio de Trabajo, resulta un medio de 7.24 francos (hombre) y 2.10 francos (mujer) en París, y de 4.22 francos y 2.10 francos respectivamente en los departamentos. Como se observa, en un período de cien años, y en progresión no interrumpida, el salario ha triplicado.

Recapitulando, la revolución obrera, ha aumentado la serie de gastos a cargo del capital, ha elevado el costo de producción y provocado el alza de precios que estudiamos. Y así lo han entendido economista como Leroy Beaulieu, que afirma: "el alza de salarios y la abreviación de la jornada de trabajo en los organismos donde no puede ser compensada por progresos, deben necesariamente traducirse en un alza de precios de compra."

No obstante, la verdad de la tesis es más aparente que real. Si los diferentes títulos de legislación obrera, cuya revista en sus lineamientos generales anotan los párrafos precedentes, han vis-

to en su ejecución realizarse los grandes motivos y propósitos que los inspiraron hacer a la clase asalariada más vigorosa y segura de su porvenir, y su trabajo un factor más intenso de producción, es evidente que la mayor cantidad de productos que estos efectos proporcionan al patrón, y arrojan al mercado el obrero, habrá compensado la serie de nuevos gastos que se asignan al debe del capital. Este es el resultado obtenido en todos los países donde esas leyes obreras se han aplicado. El rendimiento del obrero inglés y norteamericano, no ha disminuído. Por el contrario, ha aumentado y el costo de producción no es más elevado que lo que era hace 30 años.

En cuanto al aumento de los salarios, tampoco está demostrado que ellos sean causa de alza de precios. Lo mismo podría decirse que el alza de precios es causa del aumento de salarios. Su relación de causa a efecto no es fácil determinarla, pues la estadística nos demuestra, que siempre que en la historia económica se ha notado un alza o baja de precios, paralelamente se ha constatado un aumento o disminución en los salarios, y viceversa, acompañada de un alza o baja de provechos. Existe una solidaridad en el precio de consumo, el salario y el provecho. Sus oscilaciones ascendentes o descendentes son simultáneas, lo que hace difícil, sino imposible determinar el orden de su causación. En tales condiciones, por qué no decir que el aumento en los provecho ha motivado el alza de precios? La responsabilidad puede igualmente corresponder al capital o al trabajo.

Y no es solamente esta solidaridad, que, imposibilitando conocer el orden de causación autoriza a liberar el salario acusado de alza de precios, sino también el hecho que en diferentes períodos económicos, las investigaciones estadísticas han constatado un alza de salarios, y conjuntamente una estabilización de precios, o una baja de estos, — año 1873, precios 100 salarios 100; año 1896, precios 64, salarios 130. — En presencia de tales cálculos, es evidente que no puede atribuirse al salario todo el movimiento de precios.

Sostenedores de la tesis contraria, afirman, para desvirtuar las conclusiones precedentes, que en el período que va de 1896 a 1911, y cuya variación de precios estudiamos, el alza de estos ha sido simultánea a la de los salarios, y que no puede decirse que la suma de productos que arojaba el trabajo haya aumentado, compensando al capital de la nueva serie de gastos que motiva la legislación obrera, desde que por efectos de hábitos alcohólicos, adquiridos o hereditarios, o por espíritu de hostilidad a la organización capitalista, puede lógicamente suponerse que la intensidad física e intelectual del brazo ha permanecido idéntica.

Concedemos que esta hipótesis pesimista haya podido realizarse, y reconocemos que en el período que estudiamos el alza de los precios de los salarios ha sido simultánea. Con todo, siempre podría demostrarse que en tales casos, esos elementos han intervenido en el actual movimiento con carácter de causa particular y no general.

En efecto, no está dicho que la categoría de gastos que motiva el alza de salarios, la nueva jornada de trabajo, la higiene industrial, y los accidentes de que se asegura el obrero, porque estén a cargo del capital han repercutido y elevado necesaria y fatalmente el costo de producción. Premisa tan absoluta es un error económico. Esa categoría de gastos, ha podido, y la experiencia lo ratifica, repercutir y disminuir el capital, antes que aumentar el costo de producción para traducirse en alza de precios. No es dado al industrial en la mayoría de casos, sumar esos nuevos gastos al costo del producto, para resarcirse con un aumento de precio de venta. Este lo determina el consumidor. Si así no fuera, los frecuentes conflictos entre el salario y provecho, o trabajo y capital, no tendrían razón de ser. La reconciliación pudo siempre verificarse a expensas del consumidor, haciendo pagar a este la nueva serie de gastos que han provocado las mejoras en las condiciones de aquel. La prueba de que en la inmensa generalidad de los productos, tal procedimiento de traslado no es practicable, es la resistencia tenaz del patrón a las exi-

gencias del obrero. Un interés debe informar su defensa: el capital forzado a reducir el porcentaje de su provecho. Por manera pues, que no en todos los casos aquella categoría de gastos se traduce en alza de precios, sino también en baja de los provechos.

Pero no es esta la sola excepción. Con frecuencia los hechos han constatado que toda esa nueva serie de gastos que provoca el alza de salarios y la ejecución de los títulos de leyes obreras, ha sido compensada por un nuevo progreso en la técnica industrial. El patrón se ha visto forzado a introducir mejoras en el proceso productivo, para procurarse economías en el costo de producción, que le reintegren en esos gastos y mantengan el porcentaje de su provecho. Y no sólo después de huelgas victoriosas se ha visto a la industria mejorar y perfeccionar su maquinismo, y la organización de trabajo, para reducir el costo del producto y compensar las exigencias de aquellas, sin alzar el precio de venta, sino que, en los países en plena evolución económica, se ha llegado a resultados en apariencia contrarios; un alza de salarios, un aumento de provechos, y una disminución de precio de consumo.

Y en cuanto a aquellos productos que no han podido comprenderse en esta excepción, y que el industrial ha sumado esos gastos a su costo de fábrica, y para resarcirse no ha tenido otro recurso que alzar su respectivo precio de venta, no puede decirse que la consecuencia económica sea siempre de elevar el nivel total de los precios. Esa alza, dada la limitación de los medios adquisitivos, provoca una disminución de demanda de otros productos, y una baja consiguiente en sus precios, que compensa aquella en todo o en parte.

En nuestra organización actual, precede a todo consumo un proceso económico que se cumple en dos etapas sucesivas y diferentes: circulación y distribución, y se realizan por agentes llamados comerciantes, en el propósito de ofrecer el producto en las circunstancias de lugar, tiempo y cantidad demandadas por el consumidor.

Pero la progresiva expansión urbana y rural, entre otras consideraciones, reclamando incesantemente un consumo así condicionado, ha traído la multiplicación de los referidos agentes, en las categorías de mayoristas y minoristas, y en cada una de ellas en un orden jerárquico indefinido.

Y una mayor suma de provechos ha sido necesaria para retribuirlos, que repercutiendo sobre el costo de producción ha motivado un alza de precios. Desde que el producto se libra al mercado por el industrial, es criterio, que, fuera del beneficio del 10 por ciento que corresponde a este, un provecho de 20 por ciento del comerciante mayorista, más otro de 30 a 50 por ciento del vendedor al detalle, se agregan al costo del producto antes de llegar a manos del consumidor. En el comercio de un libro, en primer término se encuentra el autor, viene en seguida el editor, que puede considerarse como el comerciante mayorista, y finalmente el librero, vendedor de detalle. Es de uso, que el editor venda el libro al comerciante minorista con una rebaja de 40 por ciento sobre el precio definitivo. Un libro que se paga a 10 francos, el editor lo vende al librero a 6 francos, y da al autor el 10 ó el 15 por ciento de aquel precio, y la distribución es la siguiente: para el autor 1.50 francos, editor 4.50 francos, y librero 4 francos.

No pensamos que la multiplicación en un orden jerárquico indefinido en cada una de estas dos categorías de comerciantes, haya intervenido en el movimiento de alza de precios que nos ocupa, al menos con carácter de causa general. La experiencia nos demuestra, que el nacimiento de un nuevo intermediario mayorista o minorista, que integra la serie respectiva a que pertenece el coeficiente de los que se interponen dándose la mano entre el productor y el consumidor, no acrece generalmente el porcentaje de provecho que se suma al precio de producción. El precio de venta no se determina por ellos, sino por el consumidor, que gradúa la demanda.

En estas condiciones, cada nuevo intermediario que nace,

no reclama en el proceso económico que interviene, otro porcentaje de provecho, sino, que para tener vida, demanda de quien hubo el producto, una reducción de la tasa de sus beneficios, desde que estará plenamente compensado con esa mayor demanda. Y siendo el negocio de cada uno de estos intermediarios, aumentar su correspondiente demanda, se hacen lugar los unos a los otros, corriéndose respectivamente traslado y operándose a lo largo de la serie todo un fenómeno de refracción económica.

Favorece esta operación, el sistema de compra-venta que se practica entre comerciantes. Al porcentaje que respectivamente se deduce del precio definitivo de cada producto, se suma un tanto por ciento de descuento sobre el monto de la compra. Con este doble margen de provecho, se comprende sea posible en el comercio de muchos productos el nacimiento de un nuevo intermediario, por la simple reducción de porcentaje de beneficios de su inmediato superior, sin que se eleve el precio de consumo.

Entre las circunstancias susceptibles de provocar un aumento del costo de producción, y por consiguiente ser causa de encarecimiento de la vida, o alza de precios, la última que hemos señalado es el sistema impositivo.

A priori, el investigador se siente tentado a enumerarla como causa general, sea cual fuere el concepto de que se trata: simple reducción de la renta disponible del contribuyente, o suplemento al costo del producto. En ambos casos el resultado es el mismo. Siempre se traduce en un aumento de precios por virtud de la refracción del impuesto, que hace que cada contribuyente procure trasladar al cocontratante su gravamen tributario, y no como piensan algunos, que en el primero de los conceptos indicados, el sistema impositivo solo hace al contribuyente más pobre, y nunca tiene por efecto motivar un alza de precios.

No hay una manifestación de riqueza que escape a la imposición fiscal, y con un mayor coeficiente a medida que los presupuestos públicos lo exigen. El cálculo de los gastos, es

paralelo al de los recursos en las finanzas de los Estados.

No obstante, esta universalidad del impuesto, pensamos que, en el alza de precios que se constata, no puede calificarse de causa general y sí sólo específica. El término de la refracción del impuesto, por la complejidad del medio económico, con frecuencia escapa o se sustrae a las previsiones del legislador, y en lugar de ser pagado por quien estuvo en su mente como tributario, repercute sobre otro que quiso liberárselo, o se detiene, sin proseguir toda la serie de sus repercusiones, sobre un tercero que es inocente. A despecho de su calificación legal, el impuesto es pagado, no por el consumidor, sino por el industrial o por el comerciante. En la provincia de Córdoba existe un impuesto que grava los frutos del país, leña, carbón, etc., destinados a transportarse para otra provincia. Se trata de un gravamen a la producción, que se percibe por intermedio de los receptores de campaña, de los comerciantes acopiadores cuando expiden el producto, y conforme a las circunstancias del transporte ferroviario. Y bien: en la estación de Río Primero del departamento del mismo nombre, ha sido de práctica uniforme durante mucho tiempo, que el acopiador conviniera con el industrial, al comprarle su producto, que este último cargaría con el impuesto, que se descontaba del precio de plaza. El impuesto era así pagado por el productor que debía deducirlo de su provecho. Posteriormente la práctica ha variado. El industrial ya no quiere vender su producto con cargo de pagar el impuesto. El vende libre de todo gravamen fiscal. Y el comerciante acopiador, se ha visto obligado a cargarlo a su pasivo, sin que le sea posible, por efecto de la competencia con sus coacopiadores, reintegrarse de su importe haciéndolo repercutir sobre el precio de venta al comerciante de detalle. Si tal repercusión intentara, no siendo común a sus coacopiadores, vería disminuir su demanda, y entre la disyuntiva de reducir el porcentaje de su provecho, o el número de sus ventas, ha optado por lo primero, y hace ya tiempo, sin que haya pensado en la repercusión al minorista.

Con tales antecedentes, debe concluirse negando al sistema impositivo carácter de causa general en el alza de precios que estudiamos, y para los casos que sea suficiente a fundar la elevación de precios de tal o cual producto, o productos, no puede afirmarse que paralelamente no se ha motivado una reducción en la demanda de otros objetos de consumo, y una baja de sus precios respectivos, que neutralizan total o parcialmente aquella. La aceptamos pues como causa específica.

Se había partido de la idea de precio como relación aritmética entre el valor de cambio de producto y el valor de medida de la moneda, estableciendo que podía ella variar por variación de uno cualquiera de sus términos. En el estudio de las variaciones del valor en cambio del producto, sólo se han constatado causas especiales, suficientes a invocarse como razón de ser del alza particular de precios.

Iniciamos el estudio de las variaciones del valor de medida de la moneda, el segundo término de la idea de precio.

La moneda es el instrumento empleado en todos los países para medir el valor en cambio de los productos. Y es axiomático, que, si por razón de su oferta, el poder adquisitivo y la fuerza chancelatoria de ese instrumento se deprecia, inversamente, el valor en cambio del producto se eleva. La relación entre ellos, llamada precio, ha variado.

Con estas premisas, es evidente que si en el período cuya alza de precios se estudia, podemos constatar una depreciación del valor de medida de la moneda, habremos concretado la causa general y universal, suficiente a explicar ese movimiento de alza común a todos y a cada uno de los precios, y en todos los países, y que sintetizamos en la segunda de las conclusiones del primer capítulo.

En efecto, concretado el cambio en un principio a los límites de la familia, el trueque es la forma de su realización. Las coincidencias entre las necesidades a satisfacer del vendedor y del comprador, y los productos de que recíprocamente disponen,

así como sus equivalencias respectivas, es posible y fácil establecerla. Pero cuando aquel trasciende los límites del grupo social y se crea un mercado, la relación de cambio entre los productos se determina por su referencia a una tercera riqueza que sirve de común denominador. Nace así la moneda, que permite medir el valor en cambio de cada producto y de ellos entre sí.

El valor en cambio de un producto, es susceptible de ser medurado como las propiedades físicas de superficie, gravedad, calor, etc, de los cuerpos que pueblan el mundo de la realidad. Las necesidades que satisfacen, como su abundancia o escasez, fijan al producto un grado de utilidad y de importancia económica, que se calcula, es verdad, por una operación puramente subjetiva que puede variar de persona a persona, pero que la constancia de sus ratificaciones y la práctica, hacen de esa operación un criterio general, que da a la mesuración una regular exactitud.

Para medir el valor en cambio de los productos, es menester un instrumento de medida de igual naturaleza, esto es, un valor; como para medir la superficie de la gravedad, se requiere una medida de longitud, o de peso. Pero ese valor de medida, para servir a su fin, debe ser un valor estable en el espacio y en el tiempo, lo que sólo es posible cuando es un valor intrínseco a la materia que lo concreta, simplemente proyectado sobre ella por todos los valores de cambio que van a medirse. No es dado al geómetra medir las longitudes sirviéndose de un metro de goma cuyas dimensiones varían.

La sustancia que los pueblos han elegido para materializar un tal valor de medida, lo hace variable. Es mercancía y es moneda. El valor de cambio que como mercancía tienen los metales preciosos, influye sobre el valor de medida que como moneda les corresponde. Las oscilaciones que a aquel imprime la ley de la oferta y la demanda, repercuten sobre este.

En efecto, si disminuye la oferta de metales preciosos por razón de su producción, su valor en cambio como mercancía aumenta, y con ello su valor de medida como moneda. Hay que

dar una menor cantidad de ellos para adquirir el mismo producto. Los precios han bajado.

Si aumenta la demanda de metales preciosos, en razón que un mayor desenvolvimiento económico, multiplicando las transacciones reclama una mayor suma de numerario, su valor en cambio como mercancía aumenta, y con él su valor de medida que le corresponde como moneda. Y también hay que dar una menor cantidad de ellos para adquirir el mismo producto. Los precios han bajado.

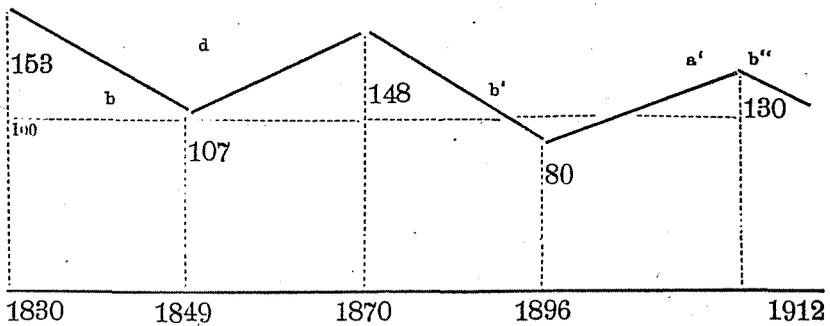
Por el contrario, si aumenta la oferta de metales preciosos por una superproducción, su valor en cambio como mercancía disminuye, y con él su valor de medida como moneda. Es menester dar una mayor cantidad de ellos para adquirir el mismo producto. Los precios han alzado.

Finalmente, si disminuye la demanda de metales preciosos en razón que, el papel moneda en la proporción de ley, los billetes de crédito, y la celeridad circulativa, los ha sustituido en la función de moneda metálica, el valor en cambio como mercancía disminuye y con él su valor de medida. Y hay también que dar una mayor cantidad de ellos para adquirir el mismo producto. Los precios han alzado.

Recapitulando: una menor producción de metal precioso, o un mayor movimiento económico, hacen escasa la moneda metálica y la valorizan, bajando en consecuencia los precios de los productos. Por el contrario, una mayor producción de metal precioso, o una mayor celeridad en la circulación monetaria, la cantidad de papel moneda que los Estados autorizan emitir sin el respectivo encaje de garantía, y los billetes de crédito, traen la abundancia del numerario, y desvalorizando la moneda alzan los precios.

Hagamos funcionar estos elementos explicando la dinámica de los precios por la trayectoria gráfica que dibujamos, y que va de 1830 a 1912.

— 416 —



Si se observa, la quebrada marca tres períodos de baja de precios: b. b'. b'', y dos de alza, a. a'.

El primer período de baja, tiene por antecedentes una época que se caracteriza por un alza considerable de precios, que iniciada en el siglo XVI, después del descubrimiento de América, remata en 1831 con un porcentaje de 53, punto de partida ya exacto, porque los números índices son a esa fecha del dominio de la estadística. Este movimiento ascendente que le precede, es difícil conocerlo con precisión estadística, por las dificultades en determinar las equivalencias del poder adquisitivo de la moneda de aquel entonces, con las actuales, distintas en peso y nombre. Verdad que se dispone de documentos, y de los cuños que se emplearon, pero los Soberanos de la Edad Media no tuvieron escrúpulos en alterar el peso de la moneda. Y no sería esta la única dificultad. La falta de comunicación entre los distintos mercados nacionales e internacionales, hacía los precios sumamente variables en el espacio y en el tiempo. La producción no podía adaptarse a las exigencias del consumo, y la oferta y la demanda de productos se hallaban en continuo desequilibrio.

No obstante, es una época de alza de precios que debemos estudiarla, por ser base necesaria a la explicación de los períodos que le suceden. La circunstancia que la motivó no fué otra que la superproducción de metal precioso. Se llega al siglo XV con

un stock metálico de medio millar de oro para el mundo entonces conocido. Era tal el valor de la moneda por razón de su escasez, que en 1540, el rey Eduardo de Inglaterra al dar en matrimonio su hija, le constituyó una dote calculada actualmente en 2.700 francos de renta anual, para mantener, se decía, la dignidad de la corona. Pero se produce el descubrimiento de América, y el stock de oro se duplica en el siglo XVI, con una producción de dos millones y medio. Los precios alzan en forma vertiginosa, y la moneda se deprecia de 4|5 por ciento, lo que hizo decir que Colón había traído de América la liberación de todas las viejas deudas.

Y continúa la superproducción de oro en los siglos XVII, XVIII y XIX, y con ello el alza de precios. De tres millares y medio, en el siglo XVIII, monta a seis millares y medio por efecto del perfeccionamiento del sistema de extracción, y alcanza a cuatro millares en el siglo XIX. Esta enorme masa de oro que se vierte en el mundo, aumentó su oferta depreciando su valor, sin que fuera contrarrestada por fuerza contraria alguna que acreciera su demanda y le valorizara. La industria y el comercio se encontraban en embrión. Así se explica la proporcionalidad entre el alza de precios y la sobreproducción del oro. Ambos habían sextuplicado.

Pero el oro no era el solo metal precioso empleado como moneda. La plata ha tenido igualmente su edad hasta el siglo XVII, y su proporción con el oro era de 50 kilos por uno. En lo sucesivo no haremos referencia a la plata, porque no siendo libre su acuñación como moneda, ninguna influencia puede tener su producción sobre los precios. Por otra parte, en los países bimetallistas juega el rol de moneda de vellón. Los precios al por mayor son siempre calculados en oro. Es la producción de este metal la única que hoy tiene influencia sobre el valor de la moneda, pues su acuñación como tal no es restringida. Todo el metal producido puede ser acuñado. Entre el valor de mercancía y el de moneda, se establece el equilibrio de los vasos comunicantes.

Y arribemos a los períodos de baja, que alternados se extienden de 1830 a 1850; de 1870 a 1896 y de 1912 al presente, y cuyo porcentaje se calcula en un 4 a 5 por ciento.

La superabundancia en las épocas de que respectivamente fueron precedidos, y de que trataremos oportunamente, trajo el desenvolvimiento de todas las fuerzas económicas. Las industrias recibieron con ello, como dice Gide, un golpe de fusta, y aumentó el número de las transacciones, y se multiplicaron los empréstitos y las emisiones particulares. De 1830 a 1850 se inician las numerosas construcciones ferrocarrileras, y el comercio y la industria se desenvuelven en gran escala, y de 1870 a 1896, casi todas las naciones adaptan como patrón monetario el monometalismo a base de oro, abandonando la plata; y las fuerzas económicas adquieren un grado superior de evolución.

Todo esto reclama una mayor cantidad de moneda que no pudo satisfacerse con una mayor oferta de oro, por haberse estabilizado o disminuído la producción, y el medio circulante entonces existente se torna insuficiente, y se motiva su valorización y la baja de precios de los períodos indicados.

En el primero, la producción del oro es estacionaria y marca la cifra de 50 millones anuales. En el que va de 1870 a 1896, la producción disminuye de 675 millones anuales a que había llegado en 1870, a 570 millones en 1890, alcanzando su número de 500 millones en 1882; y en el tercer período, la producción del oro que arrojaba en 1912 dos millares 416 millones, ha descendido en 1913 a dos millares 356 millones, disminución que se distribuye entre los diferentes centros productores, en la proporción de 30 millones para las minas de Transval; 16 millones para las de Alaska, y 13 millones para las de Australia.

Los períodos de alza de precios, y que hacen el objeto principal de nuestra tesis, son dos, y se extienden respectivamente de 1850 a 1870 y de 1896 a 1912, con los números índices de 148 y 130.

Para el primero, la producción del oro, a ese entonces de

50 millones, monta hasta 1875, con los yacimientos auríferos de California y Australia, a 675 millones anuales, y un total de 16 millares, doblando con ello el stock de oro entonces existente en el mundo.

Y más considerable es aún el aumento correspondiente a la producción del segundo período de alza de precios. Con el descubrimiento y explotación simultánea de las minas del Transvaal y Alaska, en el espacio de tiempo que transcurre de 1891 a 1900, se incorpora al stock existente, más de un millar anual; y de 1911 a 1912, la cifra fantástica de 24 millares 400 millones, o sea más de dos millones al año.

Al lado de este primer elemento, otros factores de no menor ponderación han cooperado a la abundancia del medio circulante, y como consecuencia, a su desvalorización, y alza de precio.

La rapidez en la circulación monetaria, que la densidad de la población, el movimiento de concurrencia, y el urbanismo han determinado, es factor que contribuye a la abundancia del numerario, y con ello a su desvalorización. Cada moneda ha multiplicado su trabajo, que se conoce por el número de las operaciones de cambio en que interviene como instrumento de medida. Cuanto mayor sea el número de estos, más suficiente resultará el medio circulante del país. Ocurre lo que en la circulación de unidades de transporte: Una nave a vapor equivale a tres navíos a velas, si el número de viajes que hace es triple. Un millar de monedas equivale en la circulación a tres millares, si cada pieza interviene en el día en un número de operaciones de cambio tres veces mayor.

La proporción de papel moneda que los Estados autorizan emitir, excediendo el respectivo encaje metálico de garantía, acrece igualmente el medio circulante y contribuye a su desvalorización. Sólo en Inglaterra el principio de equivalencia entre el papel moneda y el encaje metálico es absoluto; pero en cambio el número de papel de crédito en circulación es mayor. Todos los Estados autorizan, aunque en diferente proporción, la inob-

servancia de la regla. En Rusia es condición que la diferencia no exceda de 800 millones. En febrero de 1913 circulaban 4 millares 300 millones de francos con un encaje metálico tan solo de 4 millares 100 millones. Para Alemania, Austria, Bélgica y Holanda, la proporción es de un tercio. La Francia no se ha impuesto limitación alguna, pero es criterio, que su proporción no exceda de un cuarto. Su balance de febrero de 1913, arrojaba 5 millares 763 millones de billetes, con un encaje metálico de 4 millares 244 millones.

Los papeles de crédito: cheques, letras de cambio, pagarés, etc, son otro factor que hace abundante la moneda y coopera a su depreciación, sin que pueda objetarse con la previsión que exigen, pues en los países donde este medio se ha desenvuelto, no se cobra inmediatamente, sino que se endosa, lo que permite al banco donde se ha hecho la provisión de fondos, disponer de ellos a otro fin. En los países de un grado superior de evolución económica, el crédito es factor ponderativo en su economía. La mayor parte de las transacciones son creditorias, y el pago por compensación es la forma usual en la extinción de las obligaciones. Los comerciantes se hacen endosós en sus operaciones, de esos billetes de crédito, y llega momento en que cada uno de ellos es deudor y acreedor entre sí, produciéndose entonces la compensación que los libera. En Inglaterra y en Estados Unidos, existen las Clearing House, cámaras bancarias donde cada día se reúnen los representantes de todos los grandes establecimientos de crédito, llevando cada uno de ellos los billetes de que son poseedores. El balance que realizan, los muestra recíprocamente acreedores y deudores, y el pago se verifica por compensación, sin que una sola moneda haya intervenido. En Londres, durante el año 1913, han sido pagados en esta forma, 370 millares 100 millones de francos, o sea más de un millar por día. El pago en moneda está en la proporción de uno por ciento. Así se explica que en Inglaterra no sea menester autorizar una emisión de papel moneda sin el respectivo encaje metálico, que permita man-

tener la elasticidad del medio circulante, adaptándolo a las exigencias de la producción. Los papeles de crédito los reemplazan.

Sin embargo, la potencia de desvalorización de todos los factores, no debe sumarse con el grado que aparentemente presentan, pues que no todo el numerario en las diferentes especies circula; se sustrae por la tesorerización bancaria o particular.

Los factores analizados han traído, pues, en los períodos que se indican, la abundancia de la moneda, y con ello su depreciación, que funda el alza universal y general de todos y cada uno de los precios. He ahí el fenómeno y su causa concordados en sus caracteres de universalidad y generalidad.

Sintetizando todo el análisis precedente, se arriba a la concepción que la moneda es gravitada por elementos que polarizan dos fuerzas antagónicas: una de depreciación y otra de valorización, cuyo juego determina la aritmética general de los precios. Así, representando por M la cantidad de moneda metálica, y por V su velocidad circulatoria — factores de depreciación — y por T el número de transacciones que refleja el movimiento económico — factor de valorización —, el profesor Fischer ha llegado a la siguiente fórmula:

$$\text{Precios} = \frac{M \cdot (X) V + M' \cdot x V'}{T}$$

Pero no se ha conformado con este simbolismo, y ha pretendido traducir cada una de esas letras, en una cantidad aritmética, a objeto de hacer previsiones sobre la marcha de los precios, y aún conocer el porcentaje de su variación futura.

No obstante la exactitud teórica de algunos de los procedimientos que indica el ilustre profesor, para determinar las equivalencias aritméticas de esas letras, hay que reconocer, que dificultades de hecho quitan todo valor real a sus resultados.

Para reducir M a un valor aritmético y conocer la

cantidad de moneda metálica que circula en un momento económico, el procedimiento a seguirse carece de exactitud. La cifra que proporciona la Casa de Moneda no corresponde al numerario metálico en circulación, pues de las monedas acuñadas, una gran parte se ha exportado y ha ido a convertirse en moneda extranjera; otra cantidad no menos importante se ha sustraído a la circulación por la tesorización bancaria, o particular, y que por tanto ninguna influencia tiene sobre aquella; y algunas unidades corresponden a moneda reacuñada.

Mayores dificultades de hecho ofrece la traducción numérica de V , que significa la rapidez de circulación de la moneda metálica. Teóricamente, la operación es de dividir el total de los pagos efectuados en esa especie en todo el país, y en el año, por la cantidad de moneda en circulación, y el cociente indicará el número de pagos en que ha intervenido como instrumento de cambio cada pieza metálica. Esa será su velocidad circulatoria. Para los Estados Unidos, cuyo stock metálico en circulación se ha calculado en 8 millares de francos, el total de los pagos anuales es de 170 millares, y cada pieza de moneda circula 21 vez.

Pero la base de que se parte escapa a todo cálculo real. Es imposible conocer con exactitud aritmética el total de pagos efectuados en toda la extensión del país. La cifra que se asigna a los Estados Unidos, corresponde únicamente a los pagos realizados en los grandes establecimientos de crédito, que constituyen tan solo una parte de los que se verifican en la Unión.

Iguales deficiencias ofrece el cálculo del papel moneda, billetes de crédito, y sus respectivas velocidades circulatorias, y que se concretan en M y V . Para calcular el número de cheques librados en el año y su rapidez de circulación, se recurre a la cifra del total de los depósitos bancarios de provisión, que para los Estados Unidos es de 40 millares de francos, y el total de los pagos con ellos efectuados, que llega a la fabulosa

cifra de dos mil millares. Y si con aquellos fondos de provisión se ha cubierto este total de pagos, cada depósito habrása renovado 50 veces, cifra que determina el número de cheques librados de cada uno de ellos y su respectiva velocidad circulatoria.

Pero suponiendo la exactitud en todos esos cálculos de equivalencia del numerador de la fórmula, el correspondiente al denominador sería imposible determinarlo. El representa el dinamismo económico del país, y para reducirlo a cantidad concreta se haría necesario determinar aritméticamente la suma de valores que juegan en el mercado, y la velocidad con que cada uno de ellos circula, operación que escapa a un cálculo numérico.

En su obstinación, el profesor Fischer pretende determinarlo, partiendo del conocimiento del total de pagos hechos en el año, y su número. Aquel equivaldría a la suma de valores de productos que circulan en el mercado, y este a su rapidez circulatoria. Cada pago importa un valor de moneda, un valor de producto, y un acto de circulación económica.

Fácil es percibir el círculo vicioso que envuelve el precedente razonamiento. Si el total y número de pagos hechos en el año, igual a la suma de valores de productos y su rapidez circulatoria, el valor de moneda y su circulación, es el valor de productos y a su circulación. Numerador y denominador iguales. Debe pues concluirse atribuyendo a la fórmula de la dinámica de los precios, un valor simbólico y no aritmético.

P. MARICONDE.
