

CAPÍTULO XII

EXPORTACIONES É IMPORTACIONES

El fin de la protección es disminuir las importaciones, no las exportaciones. Por el contrario, los proteccionistas acostumbran á mirar favorablemente las exportaciones y á considerar la comarca que exporta más é importa menos como la que comercia más provechosamente. Cuando las exportaciones superan á las importaciones se dice que la balanza mercantil es favorable. Cuando las importaciones exceden á las exportaciones se dice que la balanza mercantil es desfavorable. Conforme á esta idea, todo país proteccionista procura dar facilidades á la exportación y multa á los hombres que importan mercancías.

Si las cosas que tratamos así de enviar fuera é impedimos que vengan fuesen pestes y plagas—cosas de las cuales los hombres necesitan lo menos posible,—esta política sería razonable. Pero las cosas que se exportan é importan no son cosas que la Naturaleza nos impone contra nuestro deseo y de las que nosotros luchamos por librarnos, sino cosas que la Naturaleza da sólo á cambio del trabajo, cosas por las cuales los hombres realizan esfuerzos y sufren privaciones. Aquél que tiene ó puede comprar muchas de estas cosas es llamado rico. Aquél que tiene pocas, es llamado pobre, y cuando decimos que un país aumenta en riqueza significamos que el conjunto de estas cosas que aquél contiene aumenta más deprisa que su población. ¿Qué, pues, hay de más contrario á

la razón que el concepto de que la manera de aumentar la riqueza de un país es promover el envío de esas cosas fuera é impedir su venida? ¿Puede haber un más ridículo trastrocamiento de ideas? ¿No pensaríamos, hasta de un perro, que había perdido sus sentidos si se pusiera á gruñir y á morder cuando le dan un hueso y moviera alegremente la cola cuando se lo quitasen?

Los pleitos aprovechan á los abogados, las enfermedades á los médicos, los cazadores de ratas se benefician cuando se extiende la plaga, y así puede convenir á algunos individuos de una nación el que se envíe fuera cuanto se pueda de estas cosas excelentes que llamamos «mercancías» y que se traigan las menos posibles. Pero los proteccionistas sostienen que es para beneficio de la colectividad, como un conjunto, de una nación considerada como un solo hombre, el facilitar el envío de mercancías y dificultar su venida.

Dejadme tomar una sociedad que forzosamente hemos de representarnos como un conjunto: ese país, habitado por un solo hombre, que el genio de Defoe ha hecho familiar no sólo á los lectores ingleses, sino á los de todas las lenguas europeas.

Robinsón Crusoe, supongamos, vive todavía sólo en su isla. Imaginemos que un proteccionista americano es el primero en quebrantar su soledad con la dulce música del lenguaje humano. El placer de Crusoe podemos presumirlo. Pero hace tanto tiempo que está en la isla que no quiere abandonarla y menos desde que su visitante le dice que lá isla, descubierta ya, será visitada frecuentemente por los buques de tránsito. Dejadme suponer que después de haber oído la historia de Crusoe, visita su isla, disfruta de la hospitalidad que aquél podía ofrecerle y le dice los extraordinarios cambios sobrevenidos en el mundo, y le da libros y periódicos; nuestro proteccionista prepara su partida, pero antes procura poner en guardia á Crusoe contra el peligro á que se verá expuesto por el «diluvio de mercancías baratas» que los barcos transeuntes le darán á cambio de sus frutos y sus cabras. Imagi-

némonoslo diciendo á Crusoe precisamente lo que los proteccionistas dicen á sociedades más amplias, y previniéndole que si no adopta medidas para dificultar el desembarque de dichas mercancías, su industria será enteramente arruinada. Imaginemos al proteccionista diciendo: «En verdad que todas las mercancías que necesitéis se producen tan baratas fuera que á menos que pongáis algunas trabas á su entrada no veo cómo podréis emplear vuestro propio trabajo en cosa alguna».

—¿«Me regalarán todas esas cosas?»—exclamará naturalmente Robinsón Crusoe. «¿Quiere usted decir que yo tendré éstas por nada y que no habré de trabajar en modo alguno? Esto me satisfaría completamente. Descansaría, leería y pescaría por entretenimiento. Yo no deseo trabajar, si puedo tener sin trabajo las cosas que necesito». —«No, no es precisamente eso lo que quiero decir», tendrá que responder el proteccionista. «No os darán esas cosas por nada. Os pedirán, por de contado, algo en cambio. Pero os traerán tanto y se llevarán tan poco que vuestras importaciones excederán enormemente á vuestras exportaciones y muy pronto os será difícil encontrar empleo para vuestro trabajo».

Y Robinsón replicará inmediatamente: «Pero si yo no necesito encontrar empleo para mi trabajo. Si he gastado meses en ahuecar mi canoa y semanas en curtir y coser estas pieles de cabra no es porque tuviera necesidad de empleo para mi trabajo, sino porque me eran necesarios todos estos objetos. Si pudiera proporcionarme lo que me hace falta, con menos trabajo, tanto mejor; cuanto más reciba y menos dé en el comercio que me decís voy á hacer pronto ó, para emplear su lenguaje, mientras mis importaciones excedan más á mis exportaciones, más fácilmente podré vivir y más rico seré. No temo que me aplasten con mercancías; mientras más me traigan, mejor me irá».

Y después de esto, nuestros dos interlocutores se separarán, porque ciertamente, nuestro proteccionista podría hablar cuanto quisiera sin llegar á hacer comprender á Crusoe que

su industria sería arruinada, proporcionándole cosas con menos trabajo que antes.

Y, sin embargo, estos razonamientos ¿son un ápice más absurdos cuando se dirigen á un hombre que vive aislado en una isla que cuando se dirigen á 60 millones que viven en un continente? Lo que sería verdad en el caso de Robinsón Crusoe lo es también en el caso del Hermano Jonathan. Si los extranjeros nos traen mercancías más baratas de lo que nosotros podemos obtenerlas, resultaremos gananciosos. Cuanto más ganemos en las importaciones comparadas con lo que damos en las exportaciones, mejor será para nosotros el comercio. Y desde el momento en que los extranjeros no son bastante generosos para regalarnos sus productos sino que nos los dejarán únicamente á cambio de nuestras producciones ¿cómo pueden arruinar nuestra industria? La única manera de que ellos arruinaran nuestra industria sería que nos proporcionaran todo lo que necesitamos á cambio de nada, de manera que no tuviéramos necesidad de trabajar. Si esto fuera posible, ¿debería parecernos realmente espantoso?

Consideremos el asunto de otra manera. Tan equitativo sería imponer derechos á las exportaciones, á fin de que los consumidores del interior tuviesen la ventaja de un precio más bajo, como el establecerlos sobre las importaciones, á fin de que los productores nacionales gocen de la ventaja de precios más elevados; por otra parte, como todos somos consumidores, mientras que el número de productores de artículos cuyo precio pueda aumentar por los derechos de entrada es reducido, se puede decir que los derechos sobre las exportaciones estarían mucho más en armonía con el principio del interés del mayor número. Y como un país rico es aquél que, proporcionalmente á su población, contiene la mayor cantidad de mercancías que son materia de la exportación y de la importación, sería procedimiento mucho más plausible para enriquecer á la nación impedir que estas cosas salieran que el que entraran.

Supongamos ahora que se proponga seriamente, con la

idea de enriquecer á los Estados Unidos, imponer derechos restrictivos á la exportación de estos productos (que, como hemos dicho, constituyen la riqueza) y no sobre las mercancías importadas. Seguramente que los proteccionistas se opondrían. Pero ¿qué objeción podrían hacer?

Sustancialmente, su objeción sería esta: «Un país no pierde con enviar sus productos á otro país: por el contrario gana, puesto que los cambia; recibe productos diferentes, de un valor mayor. Por consiguiente, poner cualquiera traba á la exportación, sería perjudicar en vez de aumentar la riqueza del país». Esto es verdad. Pero decir esto equivale á decir que las trabas puestas á la exportación serían dañosas porque disminuirían las importaciones. Y, sin embargo, disminuir las importaciones es el propósito y el resultado directo de los Aranceles proteccionistas.

Las exportaciones y las importaciones, en tanto en cuanto son suscitadas por el comercio, son correlativas. Cada una es la causa y el complemento de la otra, é imponer cualesquiera restricciones sobre la una es inevitablemente disminuir la otra. Y muy lejos de que el exceso de las exportaciones sobre las importaciones sea el signo de un comercio provechoso, puede asegurarse que lo contrario es verdad.

En un comercio internacional provechoso, el valor de las importaciones excederá siempre al valor de las exportaciones que en pago de ellas se hacen, exactamente lo mismo que en una expedición mercantil provechosa el cargamento de retorno debe exceder en valor al cargamento que se llevó. Esto es posible para todas las naciones que participan en el comercio, porque, en un tráfico normal, las mercancías son llevadas desde los lugares en que están relativamente baratas á los lugares en que son relativamente caras, y su valor es así aumentado por el transporte, de modo que un cargamento llegado á su destino tiene un valor más alto que al salir del puerto de donde procede. Pero conforme á la teoría de que el comercio es provechoso solo cuando las exportaciones exceden á las importaciones, la única manera de que cual-

quier país comerciase provechosamente con otros sería llevar mercancías desde los sitios donde son relativamente caras á los lugares donde son relativamente baratas. Todos los países podrían exportar con gran facilidad mucho más de lo que importan si el comercio internacional estuviera compuesto de operaciones que consistieran en exportar de las Indias occidentales á Nueva Inglaterra hielo artificial y exportar frutos de estufa desde Nueva Inglaterra á las Indias Occidentales. Según la misma teoría, cuantos más navios naufraguen en el mar, más ventajas encontrará en ello el mundo comercial. Según los principios proteccionistas, el naufragio de todos los navios que abandonan los diferentes puertos antes de alcanzar el de su destino, constituiría el medio más rápido de enriquecer al mundo entero, puesto que en este caso todos los países tendrían la posibilidad de tener el máximo de exportación con el mínimo de importaciones.

Conviene, por otra parte, no olvidar que todas las operaciones que consisten en exportar é importar no son necesariamente cambio de productos.

Este es un hecho que pone aún á luz más viva, si esto es posible, el absurdo de la idea de que el exceso de las exportaciones sobre las importaciones implica un aumento de riqueza. Cuando Roma era dueña del mundo, Sicilia, España, África, Egipto y Bretaña, exportaban á Italia mucho más de lo que importaban de Italia. Pero lejos de indicar este exceso de las exportaciones sobre las importaciones enriquecimiento, indicaba su empobrecimiento. Significaba que la riqueza producida en las provincias iba á Roma en impuestos, tributos y rentas, por las que nada recibían en cambio. El tributo exigido por Alemania á Francia en 1871, produjo un gran aumento de las exportaciones francesas sobre las importaciones. De igual modo en la India las «cargas nacionales» para un Gobierno extranjero y los envíos de funcionarios extranjeros aseguran un permanente exceso de las exportaciones sobre las importaciones. Igualmente la Deuda extranjera que abruma á Egipto requiere que grandes cantida-

des de los productos de ese país sean enviadas fuera sin que reciba nada en cambio. Y así también, durante muchos años, las exportaciones de Irlanda han excedido considerablemente á sus importaciones, gracias á las rentas exigidas por los ausentes propietarios de las tierras; los propietarios territoriales de Irlanda que viven fuera no sacan directamente productos en pago de sus rentas ni tampoco sacan dinero de Irlanda. Los ganados irlandeses, los puercos, carneros, manteca, lino y otras producciones son exportadas como en un comercio normal, pero sus equivalencias, en vez de volver á Irlanda en forma de importaciones son, por medio de los Bancos y de las Agencias de cambio, colocadas en las cuentas corrientes de los ausentes propietarios y utilizadas por éstos. Este envío de mercancías á cambio del cual nada se importa sería aún más considerable si no pasaran todos los veranos el Estrecho miles de irlandeses para ir á trabajar en la recolección en Inglaterra, y los que vuelven á su hogar, como aquellos que emigran permanentemente á otros países, no envían constantemente dinero á los padres que dejaron tras sí (1).

La última vez que fui á Inglaterra me encontré en el comedor del buque con dos jóvenes ingleses que bebían mucho champagne, y de otras maneras manifestaban que tenían el bolsillo repleto. Poco á poco hicimos conocimiento, y supe que eran segundones de grandes propietarios rurales de In-

(1) Encontrándome en Dublín en 1882 tuve ocasión de hablar diferentes veces con el secretario de uno de los grandes establecimientos de Banca cuyas ramas se extienden por toda Irlanda. Me preguntaba mi opinión sobre los pronósticos de la cosecha en los Estados Unidos, como si este fuera el asunto que más le importara cada vez que encontraba un americano. Al fin le dije: «supongo que una mala cosecha en los Estados Unidos os beneficiaría porque aumentaría el valor de los productos agrícolas de las exportaciones irlandesas». «¡Oh! ¡no! me replicó; nosotros tenemos gran interés en que sean buenas las cosechas americanas. Buena cosecha significa buenos tiempos y buenos tiempos en los Estados Unidos equivale á grandes remesas de dinero de los irlandeses establecidos en América á sus familias, y estos envíos son aquí negocio más importante que el precio que pueden tener nuestros propios productos».

glaterra, graduados en una especie de escuela fundada en Iowa para jóvenes ingleses ricos que quisieran hacerse *gentlemen farmers* ó grandes propietarios territoriales en los Estados Unidos. Cada uno de ellos había comprado una considerable extensión de tierras aun no explotadas y la había dividido en gran número de granjas. En cada una de ellas habían hecho construir una casa habitación de madera y graneros, y luego arrendaron estas granjas por la mitad de la cosecha. Decían que les gustaba América; era un hermoso país para ser en él propietario. Las leyes agrarias eran verdaderamente buenas. Y si un arrendatario no pagaba pronto se podía uno desembarazar de él con facilidad sin largos trámites. Pero preferían vivir en Inglaterra. Y volvían á él para gozar de sus rentas, dejando sus negocios en manos de un agente al cual los arrendatarios tenían que avisar cuando desearan recoger la cosecha, y al que habría de entregarse con exactitud la mitad perteneciente al propietario. Así, en este caso, la mitad de la cosecha, menos la comisión, de ciertas granjas de Iowa, debe ser exportada anualmente, sin ninguna compensación en las importaciones. Y esta especial clase de exportaciones está sólo comenzando. Muchos ingleses poseen ya tierras americanas por cientos de miles y aun por millones de acres, y comienzan ahora á sacar de ellas rentas y censos. *El Punch* aseguraba, recientemente, que los lores de la alta Cámara inglesa tenían muchos más intereses territoriales en los Estados Unidos que en la Gran Bretaña. Si todavía no es verdad, no transcurrirán muchos años, en las presentes condiciones, sin que la aristocracia inglesa extraiga mucho mayores rentas de sus propiedades americanas que de sus propiedades nativas, rentas que no podemos pagar sino exportando sin recibir nada en compensación (1).

(1) *La Tribuna*, de Chicago, de 25 de Enero de 1886, publica un largo artículo acerca de las propiedades americanas de un propietario irlandés, William Scully. Este señor, que fué siempre uno de los propietarios más conocidos en Irlanda por su implacable rigor para exigir las rentas, posee de

Por consiguiente, entran en el comercio de Europa con los Estados Unidos otros elementos además del mero cambio de productos. Las sumas tomadas á préstamo á Europa en forma de obligaciones de nuestros caminos de hierro ó de cualesquiera títulos; las pagadas por los europeos como precio de compra de tierra en América, ó colocadas por ellos en nuestras empresas industriales, el capital aportado por los emigrantes, el dinero gastado en nuestro suelo por los turistas del continente y otras sumas menos considerables que representan cierto número de obsequios, legados y herencias, tienden á aumentar nuestras importaciones y á reducir nuestras exportaciones.

Por otra parte, lo que tenemos que pagar como precio de los productos que importamos del Brasil, de la India y de otros países, lo hacemos en forma de exportaciones á Europa. Además, los intereses procedentes de nuestros fondos públicos ó de todos los demás títulos, los provechos de los capitales colocados en nuestro país, las rentas de las tierras cuyos propietarios están en el extranjero, los envíos de dinero que hacen los emigrantes á sus parientes que residen en Europa, los

70.000 á 90.000 acres de la más rica tierra en Illinois, sin contar otros vastos dominios en diversos Estados. Sus propiedades están divididas en granjas, y arrendadas á colonos obligados á pagar todos los tributos y hacer todas las mejoras, sin que les sea permitido vender sus cosechas; tiene organizado un sistema de espionaje, y los arrendatarios han de quitarse el sombrero cuando entran en las «oficinas del dominio». *La Tribuna* pinta la condición de aquéllos como una verdadera esclavitud. Las casas que habitan no son más que las más pobres chozas, compuestas, generalmente, de una pieza mayor y otra pequeña, y todo el distrito tiene el aspecto más miserable. Toda esta tierra la ha comprado Scully por un precio que puede decirse nominal, puesto que baja á 75 centavos por acre. Vive en Londres, y se dice que de sus propiedades en América saca una renta líquida de 400.000 dólares anuales, lo cual significa, como es natural, que cada año son exportados productos americanos por dicho valor sin importaciones de retorno. *La Tribuna* termina su reseña diciendo: «No contento con adquirir tierra él, Scully ha inducido á algunos parientes suyos á convertirse en propietarios americanos y el sistema de éstos está calcado en el de aquél».

bienes que por herencia ó testamento pasan á manos de personas que residen en aquel Continente, el coste de los viajes al través del Océano, que en otro tiempo se hacían en nuestros navíos y que hoy se han convertido en monopolio exclusivo de las compañías de navegación extranjeras, las sumas gastadas por los turistas de nuestro país que todos los años visitan á Europa, así como por las ricas familias americanas, cada vez más numerosas, que viven en dicho Continente, todo esto contribuye á acrecentar nuestras exportaciones y á disminuir nuestras importaciones.

El balance anual contrario á nosotros de estas diferentes fuentes de gastos es ya muy considerable, y, sin embargo, sigue aumentando constantemente. Si prohibiésemos totalmente las importaciones, no por eso dejaríamos de exportar en grande escala para pagar nuestros arrendamientos y los intereses de nuestros diversos fondos públicos, de acciones diversas, y para suministrar las sumas necesarias á los americanos ricos que viajan ó residen en el extranjero, cuyo número crece todos los días. Pero el hecho de que nuestras exportaciones deban ahora ser más considerables que nuestras importaciones, no prueba, como pretenden los proteccionistas, que aumente nuestra prosperidad, sino que es sencillamente demostración de que nuestra riqueza nacional experimenta un drenaje semejante al que ha empobrecido á Irlanda.

Pero no serán los Aranceles los que acaben con esta sangría. Procede de una causa más profunda que aquélla á que los Aranceles alcanzan y es solamente parte de una general dolencia. Nuestro comercio interior determina además una corriente del campo á la ciudad, del Oeste al Este, de mercancías para las cuales no hay retorno. Nuestros propietarios de minas, nuestros ricos ganaderos, nuestros especuladores en bienes territoriales y muchos de nuestros grandes agricultores viven en las ciudades magnas. Nuestros pequeños labradores tienen en su mayor parte que comprar granjas, hipotecándolas en favor de hombres que viven en las ciudades del Este; los Títulos de los empréstitos nacionales, de los Es-

tados, Condados y Municipios, así como las acciones y obligaciones de ferrocarriles y otras compañías están casi todos en las mismas manos, resultando de esto que los campos tienen que expedir á las ciudades del Oeste y del Este más de lo que reciben en cambio. La corriente aumenta y, cualquiera que sea nuestra legislación arancelaria, continuará aumentando forzosamente porque nace del más fundamental de nuestros cimientos sociales, de aquel que hace de la tierra propiedad privada. Al paso y á medida que la tierra del Illinois, de Iowa, de Oregón, de Nuevo Méjico, cuyos propietarios viven en New-York ó en Boston, aumenta de valor, la gente que vive en aquellos Estados debe enviar más y más parte de sus productos á los neoyorquinos y bostonianos. Pueden aquéllos trabajar con ahinco, serán cada vez más pobres relativamente, mientras los propietarios de Boston y de New-York pueden permitirse no trabajar absolutamente nada, porque no por eso dejarán de ser cada vez más ricos relativamente; de manera que si los primeros necesitan dinero para construir ferrocarriles ó para cualquier otro objeto deberán tomarlo á préstamo, pagar intereses, mientras que los segundos, que se hallan en situación de prestar, se embolsarán esos intereses. La tendencia de los tiempos es, como se ve, á que los residentes en las ciudades sean los propietarios de la totalidad del campo y, para la gente de los distritos rurales, es en absoluto indiferente que esas ciudades estén en América ó en Europa.

CAPÍTULO XIII

CONFUSIONES QUE NACEN DEL USO DEL DINERO

No hay quien al cambiar sus productos por los de otro, piense que mientras más da y menos reciba hará mejor negocio. Y, sin embargo, hay muchos que imaginan que no hay nada tan claro como que el comercio es más provechoso cuanto más productos suyos envía una nación y menos recibe de las producciones de otros países. Tan generalizada está esa creencia, que hoy casi todas las naciones civilizadas se esfuerzan por dificultar la importación de productos de otros países mientras miran con satisfacción el envío de los propios.

¿Cuál es la razón de esto? Los hombres no son propicios á aplicar á las transacciones entre los pueblos principios opuestos á aquéllos que aplican á las transacciones individuales. Por el contrario, la tendencia general es á personificar las naciones y á pensar y á hablar de ellas como actuando por los mismos motivos y gobernadas por iguales leyes que los seres humanos de que están compuestas. Ni necesitamos mirar muy lejos para ver que la absurda idea de que una nación gana exportando y pierde importando, nace actualmente de la aplicación al comercio entre naciones de ideas familiares á los hombres civilizados respecto de las transacciones individuales. A lo que los hombres entregan á otros llamamos nosotros sus ventas; á lo que obtienen de otros le llamamos sus compras. De aquí que nos hayamos acostumbrado á pensar en las exportaciones como ventas y en las

importaciones como compras. Y como en la vida corriente acostumbramos á pensar que mientras mayor es el valor de las ventas de un hombre y menor el de sus compras, mejor es su negocio, así, si nosotros no fijamos el sentido de las palabras usadas, nos parecerá materia indiscutible que mientras más exporte una nación y menos importe, más rica llegará á ser. Es significativo que esta idea sea desconocida entre salvajes. Ni hubiera podido nacer entre los hombres civilizados si acostumbraran á comerciar como lo hacen los salvajes. No hace mucho tiempo, una clase de mercaderes llamada «Soap-fat men» acostumbraba á ir de casa en casa cambiando jabón por la grasa inútil que guardaban las amas de casa. En este pequeño comercio, practicado de una manera primitiva, la costumbre de pensar que en un comercio provechoso el valor de las ventas debe superar al valor de las compras, nunca hubiera podido nacer, porque claramente aparecía el interés de cada parte en que el valor de lo que vendía (ó exportaba) fuese lo más pequeño posible y el valor de lo que compraba (ó importaba) fuese lo mayor posible. Pero en una sociedad civilizada esto es sólo una forma excepcional del comercio. Comprando y vendiendo según los procedimientos con que nos familiariza nuestra vida habitual, no se cambian mercancías por mercancías, sino mercancías por dinero ó dinero por mercancías.

A la confusión de ideas que nace de este uso del dinero debemos referir la creencia de que una nación gana exportando y pierde importando, creencia á la cual han sido sacrificadas incontables vidas é incalculable riqueza en guerras sangrientas, y que hoy dirige la política de casi todas las naciones civilizadas é interpone barreras artificiales en el comercio del mundo.

La forma primaria del comercio es la permuta, el cambio de mercancías por mercancías. Pero así como cuando comenzamos á pensar y á hablar de longitud, peso ó volumen es necesario adoptar medidas ó niveles por los que sean expresadas estas cualidades, así cuando comienza el comercio nace

la necesidad de una común medida por la cual el valor de los diferentes artículos pueda ser apreciado. Las dificultades inherentes á la permuta pronto conducen, también, á la adopción por común consentimiento de alguna mercancía como medio de cambio, por la cual quien desee cambiar una cosa por otra ú otras cosas no esté ya obligado á buscar alguien que tenga el deseo exactamente recíproco, sino que le permita dividir el cambio completo en etapas ó pasos que pueden hacerse entre diferentes personas con enorme ahorro de tiempo y de molestias.

En una sociedad primitiva, el ganado, las pieles, las conchas y muchas otras cosas han desempeñado rudimentariamente esta función. Pero los metales preciosos son singularmente adecuados á este uso hasta el punto de que donde quiera que los hombres han llegado á conocerlos los han adoptado como moneda. Al principio los usaron al peso, pero se dió un gran paso adelante cuando se acuñó en piezas de un determinado peso y ley, de manera que nadie que los recibiese tuviera que tomarse la molestia de pesarlos y contrastarlos. Avanzando la civilización, haciéndose la sociedad más firme y ordenada y los cambios más numerosos y regulares, el oro y la plata son gradualmente reemplazados como medios de cambio por el crédito en sus varias formas: por medio de las cuentas corrientes, una compra se compensa con otra compra y una deuda se cancela con otra deuda. Individuos ó asociaciones de reconocida solvencia emiten letras de cambio, cartas de crédito, billetes y cheques que reemplazan ampliamente á la moneda metálica; los Bancos transfieren créditos entre individuos, y las Cámaras de compensación transfieren créditos entre los Bancos. De manera que se realizan inmensas transacciones con un uso de moneda realmente pequeño; y, finalmente, créditos de adecuadas denominaciones, impresos sobre papel y propios para ser transferidos de mano en mano, sin endoso ni formalidad, que son más baratos y más convenientes, reemplazan en parte ó en todo al oro y á la plata en el país donde se han emitido.

Esta es, en resumen, la historia de este instrumento economizador de trabajo que se extiende en diversas formas desde las conchas de África ó el *wanpum* del indio rojo hasta los billetes y los cheques, y que facilita tanto el comercio, que, sin él, la civilización sería imposible. El papel que ha jugado en la vida y las relaciones sociales es tan necesario, su uso tan corriente en el pensamiento, en el lenguaje y en las transacciones habituales, que de esto nacen ciertas confusiones respecto de él. No hace falta hablar de errores como éstos: que el interés del dinero es el resultado directo de su empleo ó que á un aumento dado en el dinero corresponde un aumento en la riqueza verdadera, ó que el papel moneda no puede desempeñar sus funciones á menos de que un equivalente en dinero metálico sea almacenado. Hablaremos solamente de aquellas confusiones de ideas que tienen relación con el comercio internacional.

Yo presenciaba ayer el trato entre dos labradores en que el uno daba un caballo y cuatro puercos por una yegua. Ambos parecían contentos del trato; pero ninguno de ellos dijo «gracias». Y, sin embargo, cuando se da dinero por alguna otra cosa es costumbre en la persona que recibe el dinero decir «gracias», ó indicar de cualquier otro modo que queda más obligado al recibir el dinero que la otra parte al recibir la cosa por la cual ha pagado. Este uso es un indicio del hábito mental que (aunque es claro que un dollar no vale más que una cosa cuyo precio sea un dollar) implica la idea de ser más beneficioso dar dinero por mercancías que dar mercancías por dinero. Creo que la razón fundamental de esto es que las dificultades del cambio se sienten más por aquél que desea convertir una mercancía en dinero. Cambiar algo por dinero requiere necesariamente encontrar alguien que necesite precisamente el artículo que se desea cambiar; pero efectuado este cambio, el de la moneda por cualquier otra cosa es generalmente más fácil, puesto que todos los que tienen algo que cambiar desean tomar moneda por ello. Este hecho, así como el de que el valor de la moneda es más

cierto y definido que el de las cosas medidas por él, y el hecho posterior de que la venta ó conversión de mercancías en moneda termina aquellas transacciones sobre las cuales acostumbramos á estimar el provecho, fácilmente nos conduce á mirar la obtención de moneda como el objeto y fin del comercio, y el vender como más provechoso que el comprar.

Además de esto, siendo el dinero un medio de cambio, la cosa que más exacta y más fácilmente puede ser cambiada por otras cosas, es, en consecuencia, la más conveniente en las eventualidades. En tiempos más rudos, antes de que la organización del crédito hubiese alcanzado su actual desenvolvimiento; cuando el mundo estaba repartido en pequeños Estados, constantemente guerreando unos contra otros; cuando el orden estaba peor mantenido, la propiedad mucho más insegura y la ostentación de riquezas conducía frecuentemente á vejaciones; cuando los piratas infestaban el mar y los ladrones la tierra; cuando los incendios eran frecuentes y los seguros no se habían organizado; cuando los prisioneros eran guardados en rehenes y saqueadas las ciudades capturadas, las contingencias en que era importante tener riqueza en la forma en que se pudiera transportar convenientemente, ocultarla fácilmente y cambiarla sin dilación, eran mucho más numerosas que ahora, y todos procuraban tener parte de sus riquezas en metales preciosos. El campesino enterraba sus ahorros, el mercader guardaba su dinero en su caja fuerte, el avaro sustraía su oro á las miradas, y los príncipes procuraban guardar un gran tesoro para el caso de súbita necesidad. Así el oro y la plata eran símbolo de riqueza aun más enérgicamente que ahora, y se formó el hábito de pensar en ellos como en la única riqueza efectiva.

Este hábito mental dió pronto cimiento á la política proteccionista. Cuando la dilatación del comercio hizo posible obtener grandes rentas de los impuestos indirectos, los reyes y sus ministros presto descubrieron la facilidad con que podía hacerse pagar así al pueblo una suma de tributos que éste hubiera resistido si se le impusieran directamente. Los dere-

chos sobre la importación fueron fijados primeramente para obtener ingresos; pero no sólo se encontró que era muy cómodo gravar las mercancías en las ciudades marítimas, desde donde eran distribuidas á través de todo el país, sino que la contribución sobre las mercancías importadas fué defendida calurosamente por los productores nacionales, protegidos así contra la competencia. De este modo se creó un interés en favor de la protección, la cual se beneficia de los prejuicios nacionales y de los vulgares hábitos mentales, y se elaboró por grados un sistema que durante siglos ha inspirado la política de las naciones europeas.

Este sistema, que Adam Smith combatió con el nombre de «sistema mercantil de Economía política», consideraba las naciones como mercaderes que luchaban entre sí por el dinero del mundo, y trataban de enriquecer un país trayendo á él tanto oro y plata como fuera posible, y restringiendo su salida cuanto pudieran. Para llegar á esto, se procuraba no sólo prohibir que salieran los metales preciosos, sino fomentar la producción indígena de aquellos artículos que pudieran ser vendidos fuera y suscitar toda clase de obstáculos en el camino de las industrias extranjeras ó coloniales similares. Todos los productos de la industria extranjera que pudieran hacer competencia á los productos nacionales, eran gravados con duros impuestos y hasta completamente prohibidos. Además la exportación de las primeras materias que la industria extranjera pudiera necesitar era también cargada con derechos de exportación ó enteramente prohibida, bajo bárbaras penas de muerte ó mutilación. Se prohibía terminantemente á los obreros diestros que abandonasen el país, para que no enseñaran su arte á los extranjeros; se fomentaba las industrias nacionales con primas, patentes de monopolio y con la creación de artificiales mercados, y algunas veces con premios pagados á los exportadores y otras con leyes que obligaban á usar sus productos. Un ejemplo de esto fué el Acta del Parlamento inglés, que ordenaba que todos los cadáveres fuesen enterrados con mortaja de lana, estupidez sólo comparable á

las leyes por las cuales el pueblo americano paga contribuciones para enterrar todos los meses dos millones de dollars de plata acuñada y conservar en las Cajas del Tesoro cien millones en oro, durmiendo estérilmente.

Pero intentar el aumento de las disponibilidades de oro y plata con tales métodos es, á la vez, absurdo é inútil. Aunque el valor de los metales preciosos es alto, su utilidad es pequeña, puesto que su principal aplicación, aparte de la de moneda, es sólo el lujo. Y del mismo modo que un granjero se empobrecería en vez de enriquecerse si vendiese su ganado y su grano para obtener oro que amontonar y plata que poner en su mesa, y un fabricante disminuiría sus ingresos vendiendo una máquina que le es útil y guardando en su caja el dinero procedente de la venta, una nación disminuiría sus poderes productivos estimulando sus exportaciones ó reduciendo sus importaciones de cosas que pudieran ser útilmente usadas, para acumular oro y plata que no tienen empleo productivo. Toda nación que tome parte en el comercio universal verá que van á ella sin esfuerzo los metales preciosos que necesita para su moneda corriente en virtud de la tendencia que anula todo esfuerzo hecho con el propósito de aumentar artificialmente la oferta á expensas de la demanda, tendencia tan constante como la del agua á buscar su nivel. Donde quiera que se comercie, tienden las mercancías susceptibles de ser transportadas á afluir desde allí donde su valor es relativamente bajo á donde su valor es relativamente alto. Esta tendencia es contrariada por las dificultades del transporte, que varían según las diferentes cosas con relación á su volumen, peso y facilidad para deteriorarse comparadas con su valor. Los metales preciosos no padecen nada por el transporte, y como su volumen y su peso, especialmente el del oro, comparados con su valor, son insignificantes y los hacen tan transportables, basta un levísimo cambio de aquél para determinar su afluencia. Pueden ser transportados tan fácilmente y sustraídos á las restricciones legales, aun garantidas por los carabineros y los funcionarios de Aduanas, que nunca

podría llegarse á impedir que salieran de un país en que su valor sea relativamente pequeño y entraran allí donde el valor sea relativamente grande. El intento de los despóticos monarcas de España de retener los metales preciosos que extraían de América fué como el intento de retener agua en una criba.

El efecto de aumentar artificialmente la suma de metales preciosos en un país tiene que ser disminuir su valor comparado con el de otras mercancías. Por consiguiente, desde el día en que comienzan á hacer sentir su acción las leyes restrictivas mediante las cuales se intenta atraer y retener en un país los metales preciosos, surge una tendencia á exportarlos, tendencia que aumenta á medida que se hacen más enérgicos los esfuerzos para atraer y retener los citados metales. De esto resulta que todo lo que se hace por aumentar artificialmente la cantidad de oro y plata no conduce absolutamente á nada más que á perjudicar á la industria y á empobrecer al país lejos de enriquecerle. Este es un hecho que la experiencia ha concluído por enseñar á las naciones civilizadas, habiendo hoy muy pocas que de una manera directa hagan esfuerzos por atraer y retener en ellas los metales preciosos, á menos que, como nosotros, los amontonen sin ninguna utilidad en cajas de hierro escondidas en los sótanos.

Pero la idea de que el oro y la plata son la única verdadera moneda, y que, como tales, tienen un valor peculiar palpita todavía en el fondo de los argumentos proteccionistas (1), y la costumbre de asociar los ingresos con las ventas

(1) Por ejemplo, el profesor Thompson, hablando de las épocas y los países en que, á no ser en pagos menudos, se utiliza el papel moneda exclusivamente, parece de tal modo persuadido de que puede desempeñar todas las funciones de la moneda, que declara ser tan superior á ésta como el ferrocarril lo es á la diligencia. (*Political Economy*, pág. 252). Llega después (pág. 223) á sostener que los derechos protectores son necesarios para impedir que los países más ricos extraigan á los pobres su dinero, aceptando así tácitamente que únicamente el oro y la plata son dinero, toda vez que ni él ni nadie supone que un país pueda extraer á otro su papel moneda.

y los gastos con las compras, cuajada en el pensamiento y en el lenguaje usuales, todavía dispone á los hombres á aceptar una política que aspira á restringir las importaciones por Aranceles proteccionistas. Acostumbrados á estimar los provechos de los comerciantes por el exceso de sus ventas sobre sus compras, la idea de que se pueda asimilar con razón las importaciones y las exportaciones de un país á las compras y ventas de un comerciante, conduce naturalmente á la conclusión de que cuanto más importe y menos exporte un país más provecho obtendrá una nación comerciando (1).

Y, sin embargo, sólo se necesita alguna atención para ver que este aserto envuelve una confusión de ideas. Cuando decimos que un comerciante hace negocios provechosos porque sus ventas exceden á sus compras, lo que realmente entendemos como ventas no son las mercancías que despacha, sino el dinero que suponemos que ha recibido en cambio, y de la misma manera lo que entendemos legalmente por compras no son las mercancías que entran en el almacén, sino el dinero que suponemos que ha pagado por ellas. Significamos, en una palabra, que se enriquece, porque sus ingresos exceden á sus gastos. Llegamos á habituarnos en los asuntos corrientes á esta transposición de términos de tal modo, que cuando pensamos en las exportaciones de una nación como en sus ventas y en sus importaciones como en sus compras, la costumbre nos lleva á atribuir á estas palabras el mismo significado implícito, y así, inconscientemente, damos á una palabra expresiva de salida la significación de entrada y á la que expresa una entrada el sentido de una salida. Pero claro está que cuando comparamos el comercio usual de un merca-

(1) Es esta una conclusión frecuentemente llevada por los proteccionistas á su más ridículo extremo, como por ejemplo, en la reciente declaración de un senador proteccionista (Wn. M. Ewatts, de New-York) de que él aceptaría el librecambio «cuando la protección hubiera desarrollado todas las industrias de los Estados Unidos hasta el punto de que éstos pudieran vender en competencia con todo el mundo y al mismo tiempo estuvieran exentos de la necesidad de comprar nada al resto de la Tierra».

der y el comercio de una nación, las mercancías que vende el mercader no representan las exportaciones de un país, sino que las exportaciones son el dinero que desembolsa; como tampoco las mercancías que compra, sino el dinero que ingresa, es lo que equivale á las importaciones del país. La analogía no podía existir más que en un caso: cuando el comercio del mercader consistiera en el cambio directo de mercancías por mercancías, sin la intervención del dinero. En este caso las mercancías que vende y las que compra representarían fielmente las exportaciones y las importaciones de una nación y el pequeño negociante de aldea, que cambia productos de abacería por huevos, volatería y productos agrícolas, ó el mercader de la India que adquiere artículos manufacturados á cambio de pieles, hacen, manifiestamente, un negocio más beneficioso para ellos cuanto más excede el valor de las mercancías que toman (sus importaciones) al de las mercancías que dan (sus exportaciones).

El hecho es que todo comercio, en último análisis, es simplemente lo que fué en su primitiva forma de permuta, el cambio de mercancías por mercancías. El empleo del dinero no cambia en nada este carácter esencial. El dinero limita su papel á facilitar los diversos cambios que constituyen el comercio, dividiéndolos en series de categorías y como en escalones. Cuando se cambian las mercancías por dinero no se realiza más que una mitad del cambio. En efecto, cuando se vende algo por dinero, lo que uno se propone es emplear este dinero en comprar alguna otra cosa, y únicamente porque el dinero tiene esa facultad de poder ser cambiado inmediatamente por una cosa cualquiera, todos lo desean y están dispuestos á recibirlo. La palabra «dinero» tal como comúnmente la empleamos tiene un sentido casi completamente metafórico. Para designar un hombre rico decimos que es un hombre que tiene dinero, y para representar su riqueza decimos que tiene tal suma. La realidad es, sin embargo, que aunque ese millonario no tenga probablemente en su poder más que algunos dollars ó centenas de dollars, su fortuna

consiste de hecho en sus casas, tierras, mercancías, graneros ó títulos y otras obligaciones. La posesión de esas cosas es estimada como la posesión del dinero, porque habitualmente calculamos su valor en dinero. Si estuviéramos acostumbrados á graduar su valor en conchas, azúcar ó ganado, diríamos que un hombre era rico cuando tuviera gran número de estas cosas, exactamente como el uso de los sellos de correos utilizados al principio de nuestra guerra civil nos indujo á hablar de un hombre rico en el lenguaje de la época como de un hombre que tuviera muchos sellos. Y así, cuando un comerciante hace buenos negocios, decimos que hace ó gana mucho dinero, pero el hecho, es por el contrario, que, salvo rarísimas excepciones, gasta su dinero en cuanto entra en sus manos. El comerciante un poco ducho en los negocios no amontona dinero, por el contrario, con el dinero que obtiene de sus ventas se apresura á hacer otras compras. Si no compra mercancías para utilizarlas en su negocio ó para su uso ó para servicios personales, compra tierras, casas, títulos, acciones, hipotecas ú otras cosas de las que espera provechosos rendimientos.

El comercio entre naciones, sostenido por numerosas transacciones individuales que no son, separadamente, sino etapas ó pasos del cambio completo, es, en conjunto, como la primitiva forma del comercio, el cambio de mercancías por mercancías. El dinero no toma parte en el comercio internacional, y el mundo no ha alcanzado todavía aquel grado de civilización que nos dará una moneda internacional. El papel fiduciario que en todas las naciones civilizadas constituye ahora la parte más grande de su moneda no es nunca exportado para regular los balances, y cuando el oro y la plata acuñados son importados, lo son como una mercancía y su valor se calcula por el del metal que contienen. Lo que cada nación importa es pagado con mercancías que exporta, á menos de que lo reciba á título de préstamo ó de colocaciones reproductivas ó como intereses, rentas ó tributos. Este hecho era perfectamente claro en otros tiempos, en gran número de

casos individuales, antes de que el comercio hubiera alcanzado su refinamiento actual con las infinitas divisiones y subdivisiones que entraña. Un navío zarpaba de New-York, Filadelfia ó Boston, llevando por cuenta del propietario ó del armador, un cargamento de harina ó de madera para las Indias Occidentales, donde era vendido y su producto invertido en azúcar, ron ó melazas que eran traídas de retorno ó que, tal vez, eran llevadas á Europa, donde se las vendía y se invertía el importe en mercancías europeas que eran traídas al país. Ahora el exportador y el importador son, por lo común, diferentes personas, pero las letras de cambio expedidas por uno en razón de las mercancías exportadas son adquiridas por el otro y empleadas para pagar los bienes importados. En cuanto al país concierne, la transacción es idéntica, sean ó no importadores y exportadores las mismas personas: y que las exportaciones excedan en valor á las importaciones es prueba de una pérdida mercantil, como en los viejos tiempos el que un barco mercante volviera al país nativo con un cargamento que valiese menos que el que él sacó, lo sería de un viaje no provechoso.

CAPÍTULO XIV

LOS ALTOS SALARIOS, ¿NECESITAN PROTECCIÓN?

En los Estados Unidos, habitualmente, el proteccionismo obtiene una gran fuerza de la creencia de que el producto del trabajo mal pagado de otros países podría expulsar los productos de nuestro trabajo bien retribuido, si se permitiese la libre competencia. Esta creencia no sólo lleva á los trabajadores á pensar que la protección es necesaria para mantener altos los salarios, asunto de que hablaré después, sino que les induce á creer que la protección es necesaria en interés de todo el país, punto con que ahora nos encontramos.

Y esta creencia tiene importantes aspectos, que van más allá de lo que al Arancel se refiere. Permite á los patronos persuadirse de que sirven al interés general reduciendo los salarios ó resistiendo su aumento, y contribuye poderosamente á oponerse á los esfuerzos de los trabajadores por mejorar su condición, suscitando contra ellos una corriente de opinión que de otra manera sería neutral, si no luchaba en favor de éstos. Se ha visto claramente ésto en el caso de la petición de las ocho horas. Gran parte de la oposición á esta reforma nace de la idea de que el aumento de los salarios, á lo cual equivale una reducción en las horas de trabajo, colocaría á los Estados Unidos en una situación de gran inferioridad para producir, comparados con otros países.

Es evidente que, aun aquéllos que más clamorosamente afirman que necesitamos un Arancel protector para mantener el alto tipo de los salarios, no creen en ello realmente. Porque