

hablaban así Colbert, Bacon, el mismo Voltaire, cuando decían: «Desear la grandeza de su país, es querer el mal de sus vecinos, puesto que un pueblo no puede ganar sin que otro pierda.»

La fórmula que en nuestro sentir debieran adoptar los economistas, es la de que «el trabajo se cambia con trabajo, los servicios con servicios,» conforme proclamó Bastiat en un momento de inspiración imparcial. Este principio significa la verdadera ley de la reciprocidad, de la compensación que debe existir entre dos ó más pueblos que tratan. Algunos economistas quieren no obstante dar otras interpretaciones á la fórmula del célebre libre-cambista; pero por más que se esfuerza el sentido de las palabras, el que lea sin preocupaciones, no verá más que el principio recto y justo que nosotros encontramos en dicha fórmula.

Importante distinción entre el valor y la utilidad.

Entre la utilidad y el valor existe una notable diferencia. El agua, por ejemplo, es muy útil; y sin embargo, no tiene ningún valor, puesto que basta inclinarnos á tomarla. Si queremos ahora conocer el nacimiento y desarrollo del valor, prosiguiendo con el mismo ejemplo, no tenemos más que considerarnos en un sitio abandonado y apartado del agua por un trecho de media legua. Cuando nos sobrevenga la sed, tendremos que recorrer esta distancia, ó pagar una persona para que nos evite este trabajo. En este caso el agua conserva su utilidad, pero además tiene valor, puesto que ha necesitado un servicio. Si se duplica ó triplica la distancia, la utilidad queda siempre la misma, pero el valor se encuentra duplicado ó triplicado. No es el agua, pues, la que pagamos, sino el servicio prestado por el agudor. La naturaleza nos la da, y nosotros pagamos el trabajo del hombre.

Este análisis incontestable descarta de la ciencia económica el error fatal que asimilaba la utilidad al valor y después el valor á la riqueza, haciendo del trabajo, no un medio, sino un resultado. Bastiat dice: «Acostumbrémonos á distinguir la utilidad del valor, pues sin esto no hay ciencia económica. Muy lejos de ser idénticos, ni tan solo semejantes, el valor y la utilidad, me atrevo á afirmar que son ideas completamente opuestas. El hombre bajo el punto de vista económico es la *necesidad*, el *esfuerzo* y la *satisfacción*. La *utilidad* es proporcional á la *necesidad* y la *satisfacción*, y el *valor* es proporcional al *esfuerzo*. La *utilidad* es el bien que hace cesar la *necesidad* por la *satisfacción*; y el *valor* es el mal, puesto que nace del «obstáculo que se interpone entre la *necesidad* y la *satisfacción*.» (*Armonías económicas*.)

Diversas maneras de apreciar el valor.

El valor se aprecia primeramente por el *trabajo hecho*. Un servicio vale generalmente en proporción al trabajo que se ha necesitado para obtenerle, como son: administración, vigilancia, interés del capital empleado, deterioro del material, salario de los obreros, provecho del empresario, impuestos, etc.; y el día en que no encuentre esta remuneración nadie se encontrará dispuesto á prestarle de nuevo. El valor se aprecia mejor aun por el trabajo ahorrado al que tiene la necesidad, y depende del sano criterio del individuo. Un cambio puede á veces perjudicarnos, pero nuestra vanidad ó nuestra inesperienza hace que le demos mayor importancia de la que tiene. En fin, y sobre todo, el valor tiene por ley la relación entre la oferta y la demanda. Si la oferta de los servicios disminuye, ó si la demanda de estos mismos servicios aumenta, el valor aumenta necesariamente; ó al contrario, si la oferta aumenta ó la solicitud disminuye, el valor disminuye por fuerza. Existe una ley natural que desafía toda reglamentación.

Valor de la moneda.

Para mayor comodidad, el valor se traduce en precio, es decir, en cierta cantidad de moneda. El precio, por consiguiente, es la expresión del valor en oro ó plata, ó mejor dicho, en dinero, siendo, por supuesto, una expresión variable según la relación de la cantidad de metales preciosos ó monetarios con las demás mercancías según los tiempos y países.

Análisis de los servicios prestados por la moneda.

A no ser la moneda, el cambio ó trueque, es decir, el cambio de dos servicios ó de dos productos directa é inmediatamente comprados, estaría muy restringido y fuera á la vez muy molesto. «Tengo una saca de lana y quisiera tener trigo. Llevo mi pesada riqueza á casa del labrador; este tiene trigo, pero en cambio carece de vino y lo pide. Procuro adquirirlo para dárselo en seguida. El vinicultor tampoco necesita la lana que tengo, y el fabricante de paños, que de buena gana la tomaría, no posee trigo ni vino para cedérmelos. Con este ejemplo se comprenden las dificultades, diligencias, gestiones y fatigas que habrían de sufrirse. Pero logro, por fin, descubrir á uno que podría hacer el trueque conmigo. ¡Otra dificultad! ¿cómo apreciar el valor de dos mercancías? ¿cómo determinar la cantidad de trigo que se ha de dar por tal ó cual cantidad de lana? Por fin, nos ponemos de acuerdo y se divide una de las dos mercancías ó entrambas á la vez. ¿Más si no pueden dividirse? ¿si se trata de trocar un animal con un mueble? ¿qué casualidad hará que yo encuentre una persona que no solamente posea el objeto que deseo, sino que también lo posea precisamente de un valor igual al del objeto que yo quiero adquirir?»

Todas esas razones y otras muchas que podrían aducirse, patentizan la necesidad de un valor convencional para los cambios ó trueques, valor que representa la moneda.

Por qué se han elegido para moneda los metales preciosos.

De lo dicho se desprende que la moneda es uno de los inventos más admirables del genio del hombre. Los metales preciosos fueron desde la más remota antigüedad y son todavía los preferidos para esa representación intermediaria en el cambio, á causa de su inalterabilidad, homogeneidad, divisibilidad, y su pequeñez de peso y volumen.

La moneda no es solamente signo de valor, sino que también es valor.

La moneda sirve de *común medida* á los diversos valores, á los que debe también equivaler como mercancía. Es muy inexacto y peligroso considerarla solamente como signo representativo del valor. De esa definición han salido la alteración de las monedas y del papel moneda. La moneda es en sí misma una *mercancía*, y como tal está sometida á las variaciones inevitables del comercio. «Todos somos comerciantes de moneda, dice muy sutilmente J. B. Say. La compramos en el mejor mercado que podemos; porque es comprarla barato el obtenerla en mayor cantidad que el valor del género que nosotros vendemos, y la volvemos á vender tan cara como nos es posible, porque es revenderla cara el darla en poca cantidad cuando compramos.» Por donde se infiere que el fijar el precio del dinero es un error económico que el tiempo ha condenado; porque en realidad el oro, la plata y cuantos metales puedan servir para la moneda, tendrán tanto más valor cuanto más escaseen en los mercados, y serán tanto más baratos cuanto más abunden, por la ley que antes hemos explicado de la oferta y la demanda.

La moneda descompone el cambio en dos actos.

Merced á la moneda, el cambio se encuentra descompuesto en dos actos, á veces muy separados uno de otro en el espacio, pero cuya reunion, fácil de seguir con el pensamiento, reconstituye el trueque; á saber: la *venta* y la *compra*.

En virtud de la moneda se puede prestar servicios á la sociedad sin pedir otros inmediatos en cambio, reservándose pedirlos donde y cuando nos plazca, ó transmitir su beneficio ó goce á otros. La pieza de moneda es el bono pagadero á la vista que prueba y mide el servicio prestado. Vendemos, porejemplo, lana, y recibimos en cambio dinero; hasta aquí sucede la mitad del fenómeno. Con dicho dinero compramos un libro, y esta es la segunda parte del fenómeno que completa el cambio. Hemos trocado lana con un libro; la moneda ha servido de intermediario. Nadie desea el dinero por lo que es en sí mismo; porque no es el dinero lo que se consume, y por tanto no satisface ninguna de nuestras necesidades.

Cartas-órdenes, letras de cambio, billetes de banco.

La moneda ha facilitado de manera tal el cambio, que á su vez ha tenido que ser reemplazada por un instrumento más liviano y menos costoso. Cuando en la Edad media por falta de billetes de banco habia de hacer el comercio al por mayor sus pagos en numerario concibió *los trasposos* de cuentas, en virtud de los cuales fueron establecidos los primeros bancos públicos. Merced á este procedimiento ingenioso, los pagos más considerables no exigían ningún numerario sino simples escrituras. En 1775 los banqueros ingleses fundaron en Lóndres, sin la menor intervencion del Estado, una oficina ó casa de liquidacion ó de *trasposos*, en donde cada cual satisfacía los billetes que debia por medio de los que estaban en su poder, sin más necesidad de numerario que para las diferencias y abonos de despacho.

Pero la moneda ha sido reemplazada más ventajosamente por los efectos de comercio, letras de cambio, pagarés, cartas-órdenes, billetes de banco, etc. (Véase el capítulo I de la segunda parte, titulado: *Instituciones de Crédito*.)

Por efecto de su valor futuro, esos documentos endosables tienen un valor de actualidad, y pueden emplearse á guisa de moneda en las compras, sirviendo para abreviar y simplificar los arreglos ó liquidaciones de cuentas. De ahí proviene una economía considerable de tiempo y del empleo de numerario. Es un admirable instrumento económico que no es menos maravilloso como acto moral. Tales documentos adquieren una movilidad sin límites cuando el descuento los transforma en billetes de banco, es decir, en documentos pagaderos á la vista y al portador, realizables sin formalidad de endoso ni plazo de vencimiento, ni responsabilidad, y por consiguiente haciendo las veces de metálico ó moneda.

Vías de comunicacion.

Como medios esenciales del cambio, deben considerarse despues de la moneda, las vías de comunicacion, que vienen á ser un poderoso instrumento de trabajo, encargado de triunfar de un obstáculo terrible para la creacion y distribucion de la riqueza; á saber, debe triunfar de la distancia. Por eso vemos que los pueblos no temen en hacer los mayores sacrificios para surcar en todos sentidos su territorio de carreteras, canales y ferro-carriles; para echar puentes sobre las corrientes de agua, lanzar por ellas buques de vapor y horadar ó allanar los montes más elevados. Si dispendios productivos hay, esos son los que merecen colocarse en primera línea. ¡Qué diferencia notamos entre los Estados-Unidos que transforman á ojos vistas las regiones más vastas, abriendo múltiples vías de comunicacion, y la estensa República Mejicana, por ejemplo, en la mayor parte de cuyas provincias se hacen todavía los trasportes á cuestas! ¡Y qué diferencia aun entre Méjico y Bolivia!

Poblacion.

Entre las condiciones morales del cambio, importa tener en cuenta la cifra de la poblacion, porque también representa una gran parte de la riqueza pública el número de habitantes, cuando saben emplearse los medios de aprovechar el trabajo que ese número puede dar. «El cambio encuentra obstáculos, exige esfuerzos, tanto menores cuanto más próximos viven los hombres. La mayor densidad de poblacion, pues, va forzosamente acompañada de una mayor proporcion de utilidad gratuita. Da mayor poderío al mecanismo del cambio; pone en disponibilidad una porcion de esfuerzos humanos; y es, en una palabra, causa del progreso. ¿Una calle de igual longitud no presta más servicios en Madrid que en un pueblo deshabitado? ¿Un kilómetro de ferro-carril no presta más servicios en la provincia de Barcelona que en los páramos de la Mancha? ¿Un comerciante de Lóndres no puede contentarse con menor beneficio por cada transaccion que facilita á causa de la multiplicidad de operaciones que ejecuta? En todas las cosas veremos dos mecanismos de cambio, que si bien son idénticos, prestan diferentes servicios, según funcionen en medio de una poblacion densa ó de otra diseminada. La densidad de poblacion no solamente saca mejor partido del mecanismo del cambio, sino que también permite aumentar y perfeccionar ese mecanismo. Existe tal ventaja en el seno de una poblacion condensada, porque entonces ahorra más esfuerzos que los que exige, y no existe en medio de una poblacion diseminada, porque exigiría más esfuerzos que los que pudiera economizar.» (Bastiat, *Armonías económicas*.)

Esa consideracion es de la mayor importancia para rectificar las ideas exageradas de Malthus.

La condicion esencial del cambio es la libertad, siempre que esa libertad no pueda ser comparada con la libertad anárquica.

CAPÍTULO IX

CONTINUACION

El librecambio y la proteccion.—La libertad comercial.

OMPRENDEMOS que sin el cambio el hombre no podría satisfacer sus necesidades sino de una manera muy cara, penosa y miserable; mas también concebimos que llevada esa libertad á un extremo imprudente, puede producir mayores males en el interior de un país que los mismos excesos de la prohibicion. De suerte que en justicia, en este caso, como en otros muchos, nos parece más razonable y lógico aceptar el término medio que representa el proteccionismo.

Porque debe tenerse en cuenta que el librecambio en absoluto no es admitido ni aun para aquellos que lo proclaman y lo defienden, desde el momento en que admiten los derechos llamados fiscales ó sea un tributo arancelario más ó menos bajo, que en definitiva es un obstáculo para la completa libertad de comercio. Luego importa examinar en el sistema proteccionista las ventajas que á cada país pueden reportar las tarifas aduaneras más