Estado, en los momentos críticos como en 1871, en que el Gobierno francés levantó un empréstito al 6 $^1/_4$ p%.

Cuando se trata de empresas aventuradas ó que pueden producir grandes beneficios, el prestamista legítimamente puede exigir un interés mayor del 4 ó 5 p%, porque corre entonces riegos considerables de pérdidas, y por otra parte el mutuatario tiene ante sí, grandes probabilidades de ganancias. Esto acontece cuando se hace un préstamo á un inventor, no estando aun completamente comprobada la utilidad de su descubrimiento.

Por lo que respecta á la verdadera usura, es decir, las maquinaciones dolosas é inmorales que tienden á aprovecharse de las pasiones agenas estimulándolas, los tribunales pueden reprimirla, ya declarando nulo el contrato por falta de libre consentimiento, ya castigando el dolo. Para el efecto, absolutamente no hay necesidad de fijar un máximun legal de interés, que ha sido siempre ineficaz y perjudicial.

CAPITULO V.

GANANCIAS DEL EMPRESARIO INDUSTRIAL. CAUSAS Y ELEMENTOS DE ESAS GANANCIAS.

Papel del Empresario.—Naturaleza y elementos de la ganancia.—Elemento particular de las grandes utilidades industriales y mercantiles.—Los beneficios excepcionales de ciertos empresarios, son la prueba y el resultado de una ganancia considerable para el conjunto de la sociedad—Falsedad de las explicaciones socialistas respecto del papel del Empresario.—Las utilidades tienden á bajar.

Papel del empresario.—La función del empresario de industria, comercio ó agrícola, es la más elevada de todas las funciones de la economía social. Es una profesión libre á la que ninguna disposición legal pone trabas; cada quien se inicia y se clasifica en ella según sus aptitudes. El empresario es el alma de la producción y carga la responsabilidad total y definitiva de la misma; su resultado líquido, ya

en ganancias ó en pérdidas materiales, ora en honores ó verguenzas le incumben. La palabra vergüenza puede pronunciarse aquí, porque la insolvencia del empresario envuelve á veces la quiebra fraudulenta á la que los legisladores han aparejado algunas consecuencias que hieren la honorabilidad personal.

Sin extendernos más acerca del papel del empresario, y enviando á este respecto. al lector á la primera parte de la obra. busquemos en qué consiste su renumeración, que toma en el lenguaje económico el nombre de ganancia ó utilidad.

Naturaleza y elementos de la utilidad.— Acerca de la naturaleza y los elementos de la utilidad del empresario, se han producido dos teorías distintas é incompletas, una de las cuales es aceptada principalmente en Inglaterra y la otra en Alemania. La primera asímila la utilidad del empresario al interes del capital, y la segunda confunde dicha utilidad con el honorario ó salario, llamándole salario de dirección.

En el capítulo precedente hemos visto que el interés del capital, es completamente distinto de la utilidad del empresario. El interés del capital, es decir la remuneración que se paga á un prestamista por el uso de la suma tomada en prestamo, en un momento dado, para empresas que ofrecen los mismos peligros, poco más ó menos uniforme en un país, no varía sino muy poco, apenas si podrían señalarse diferencias de un décimo ó de un quinto, en condiciones de seguridad poco mas ó ménos análogas.

La utilidad del empresario es por el contrario, excesivamente variable: es doble triple, cuádruple, veinte veces mayor para uno, de lo que es para otro. Es manifiesto que la personalidad del empresario tiene una gran influencia en la magnitud de la ganancia, mientras que la personalidad del prestamista no tiene sino muy poca ó ninguna en la tasa del interés.

En tanto el interés aparece en un tiempo y en un país determinado, como constante y estable, no sufriendo sino fluctuaciones lentas y favorables, así las ganancias del empresario se muestran variables é individual.

En cuanto á la teoría que no acepta ver en la utilidad del empresarios, sino una especie de salario más elevado que el del obrero, no es absolutamente falsa; pero es incompleta.

Es exacto que en la ganacia del empresario entra como primer elemento, el salario de sus fatigas, es un hombre que en la generalidad de los casos, trabaja tanto como un obrero, aunque de diversos modos. Conbina todos los elementos

de la producción, busca los pedidos, compra las materiasprimas, vigila la fabricación y vende los artículos producidos. Su trabajo físico es frecuentemente considerable, y su tarea intelectual mucho mayor. Y aislando se tiene su pensamiento siempre fijo en el éxito de su Empresa. Mientras que el obrero después de su tarea de diez horas, tiene el espíritu libre, y puede no pensar en otra cosa que en su hogar, en sus afectos, ó en sus placeres; la preocupación de sus compromisos y el cuidado de las combinaciones industriales, no abandonan jamás al empresario, le asaltan durante la noche, y no dejan de presentársentársele en sus horas de descanso.

Ciertamente, semejante trabajo, tan constante, prolongado y de tanta variedad, bien merece unsalario, y el nombre de salario de direccón, no está mal elegido para designar la renumeración que corresponde á la tarea que desempeña el empresario. Cierto número de industriales y de negociantes, se señalan al establecer su contabilidad un sueldo fiicticio de 6, 8, 10 ó 12 mil francos anuales, sumas que ellos podrian ganar si fuesen empleados ó directores de fabrica, y no consideran como ganancia real, sino aquello que en la anual utilidad, hecha la deducción del interés normal del capital empleado, sobrepasa á dicho salario de dirección.

Se ha heho notar que el salario de los empresarios es afectado por ciertas causas que también afectan el salario de los obreros en general: así por ejemplo la competencia de los empresarios entre sí, es decir, lo excepcional ó común de las aptitudes personales, ya morales, ó técnicas para la dirección de las empresas; en un país donde todos han recibido una educación bastante desarrollada, las ganancias de les empresarios tendrán una tendencia marcada á ser menos elevadas, que en un país en el que muy pocas personas tienen una educación suficiente para convertirse en comerciantes ó industriales. Del mismo modo, los riesgos de la empresa acrecentarán las ganancias medias del empresario, así como los peligros del trabajo aumentan el salario de un obrero. Nadie deja de preocuparse al estar siempre entregado al sentimiento penoso de un peligro perpetuo y considerable. En las industrias nuevas, poco conocidas, las ganancias del empresario tendrán tendencia á ser más elevadas que en las industrias antiguas en las que todo es reposo. En fin el desagrado, el mal estar, ya físico ó moral, de ciertas industrias ó profesiones, estará compensado por una elevación mayor de los salarios: es claro que los trabajos de drenages por ejemplo ó de barrido público, no serán ejecutados, sino en tanto que

ofrezcan provechos un poco más altos que industrias un poco más elegantes y mejor vistas en el mundo.

Todas estas observaciones son exactas y se aplican á la generalidad de las empresas ó cuando menos á todos aquellos trabajos que conciernen á una misma industria. No es menos verdadero que el nombre de salario de dirección de que se hace uso, no es la palabra adecuada para designar la renumeración del empresario. Un salario, es una retribución definitivamente adquirida una vez cumplido el trabajo, lo mismo pasa con el sueldo del empleado ó del obrero; le pertenece, sin que ninguna circunstancia posterior pueda anular su derecho. Aun en caso de quiebra los salarios y los sueldos de los obreros y de los empleados tienen privilegios respecto de los otros créditos.

Pasa de muy diferente manera, con lo que se llama salario de dirección del empresario; su pago se suspende durante todo el año, y no se adquiere definitivamente sino á la expiración de este plazo, si las cuentas de inventario se saldan con ganancia, es decir con un excedente del conjunto de productos sobre el de gastos, Si en el inventario anual por el contrario, la cuenta definitiva de todas las utilidades y de todas las inversiones del año, resulta un exceso de estas, entonces el empresa-

rio ha perdido todas sus fatigas de los doce meses transcurridos, y no tiene derecho á nada; habrá trabajado sin resultado útil para si mismo; los obreros,los empleados habrán ganado su vida; él no habrá ganado la suya.

No hay por tanto un salario de dirección propiamente dicho, sino una indemnización que no se adquiere definitivamente sino cuando del conjunto de las cuentas del ejercicio anual, resulta un excedente de todas las utilidades de un establecimiento industrial ó comercial sobre sus gastos.

Así los principales elementos, los habituales, los más generales, las utilidades ordinarias del empresario, son por una parte los de una indemnización por los riesgos que corre, y por otra, los de una compensación por sus fatigas físicas y morales.

El elemento particular de las grandes utilidades industriales ó comerciales.—La ganancia, al menos las grandes ganancias, contienen otro elemento que es singularmente variable y que consiste en el talento particular, excepcional de ciertos empresarios.

En un estado determinado de los conocimientos técnicos, la sociedad consiente en pagar determinado precio por las satisfacciones ó productos que tal ó cual industria le procura; este precio equivale á

la suma necesaria para compensar todos los gastos normales de fabricación como le interés y la amortización del capital, salarios de los obreros, el conjunto de gastos generales, la indemnización razonable por los riesgos y trabajos del empresario de la industria.

Ahora, bien sucede que los empresarios dotados de grande actividad ó un gran talento, llegan, sea por una vigilancia muy activa, sea por nuevas conbinaciones de tareas, sea por la invención de máquinas, ó por otras circunstancias, á abatir el costo de fabricación de sus productos respecto del precio general, que sirve de base al habitual de venta. Cuando un empresario ha tenido ese mérito ó alcanzado esa ventura, su ganancia puede acrecentarse con toda ó una gran parte de la diferencia entre sus propios precios de venta y los de sus rivales.

Algunas veces el gran provecho en lugar de provenir de la inferioridad del costo de fabricación en un establecimiento con relación á los competidores, proviene de que por un precio de costo igual, tal empresario ha llegado á obtener productos que son mejores, más puros, más perfectos que los de sus rivales, y esto le acarrea de preferencia, una clientela doble, triple ó décuple.

Hé aquí la fuente, la principal fuente

de las utilidades industriales: es la reducción del costo de producción en un establecimiento determinado, con relacion al precio habitual de las mercancías análogas; ó bien es la obtención de una calidad superior de los productos, sin acrecentamiento del precio de producción.

Hé aquí por qué las ganancias de los empresarios son tan variables, hé aquí la razón de que á veces lleguen á sumas enormes. Que en una fábrica se llegue á producir sin menoscabo de la calidad una pieza de cincuenta céntimos menos de lo acostumbrado, ó una tonelada de fierro á cinco ó seis francos menos, é inmediatamente las utilidades son inmensas.

Las utilidades excepcionales de ciertos empresarios, son lo prueba y el resultado de una ganancia considerable para la sociedad en general. Las utilidades excepcionales no se obtienen á expensas de la sociedad: al contrario, son la prueba de que la sociedad ha ganado. La pérdida para el empresario indica que la sociedad también ha perdido, es decir qne las satisfacciones ó los productos que se le ofrecen, no valen el conjunto de esfuerzos hechos para procurárselos. Las muy grandes utilidades del empresario, por otra parte, indican la medida de los esfuerzos empleados eficazmente ya en su establecimiento, sea por su método, para procurar á la sociedad ciertos

productos ó ciertas satisfacciones, son menores que los esfuerzos necesarios en otros establecimientos análogos. Que Bessemer, por ejemplo, haga una fortuna de 25 ó 30 millones de francos disminuyendo el precio de fabricación del acero, no es á expensas de la socledad como adquiere esta fortuna; al contrario, la sociedad obtiene mucho mayor provecho aun que el mismo, de su actividad industrial, puesto qué por su actividad y sus descubrimientos, ha hecho bajar de una manera universal, el conjunto de los gastos necesarios y ha generalizado su uso.

Que en una esfera más modesta y sin llegar al brillante renombre de Bessemer, tal fabricante de telas ó de quincallería, haya obtenido á fuerza de cuidados, por adecuadas combinaciones de tareas, por hábil elección ó por un uso mejor de materias primas, á bajar en su establecimiento el precio de estos artículos a quince ó veinte céntimos el kilógramo con relación á los paises de los competidores, tendrá una gran ganancia y acumulará una fortuna enorme; pero ¿es á expensas de la sociedad como estas utilidades enormes son adquiridas? De ningún modo, puesto que resultaron simplemente de la inferioridad del costo de fabricación en tal establecimiento con relación al mismo en los otros competidores.

La gran utilidad es el resultado verdaderamente felíz para el progreso; he aquí por que la clase de empresarios industriales, cuando se consideran aquellos que mejor la representan, es en alto grado activa, ingeniosa, vigilante y frecuentemente revolucionaria. Cada empresario procura vencer á sus contrarios obteniendo productos ya más solicitados y más perfectos, ya á menor precio de costo; y no llega jamás á notables beneficios sino cuando ha llegado á obtener en sus productos una ventaja sea en cualidad, sea de baratura, con relación á los productos análogos.

El talento del empresario puede considerarse constituido por dos facultades: la capacidad comercial y la capacidad industrial. La primera consiste en comprar y vender bien; esto no es solo asunto de cuidado y dedicación, sino de tacto y de intrucción: comprar las materias primas en donde son mejores y menos caras, descubrir los nuevos mercados al por mayor, cuyas condiciones sean mejores que en los mercados antiguos; vender bien los productos fabricados, en los momentos y en los lugares donde alcanzan mayor valor; descubrir nuevas regiones de consumo, sea en el extranjero, sea en nuevas clases de compradores, para la corriente de las mercancias.

La capacidad industrial, consiste en presentir las necesidades de la sociedad, el precio que ésta pueda dar por su satisfacción, y después en combinar las empresas para la fabricación de productos útiles ó agradables al hombre: organizar los locales, las máquinas, los obreros, los gastos generales, las diversas tareas, de modo que el resultado industrial se obtenga con el menor gasto posible.

Absurdo de las explicaciones socialistas sobre la función del empresario. Se ve cuánto el papel del empresario difiere del que le atribuye el socialista aleman Karl Marx, que lo compara al de un capataz. Tomad los mejores capataces de ambos mundos; ponedlos á la cabeza de las industria más simples, y con seguridad fracasarían.

Igualmente es una pretención loca de ciertos socialistas la de que las utilidades de los empresarios provienen simplemente de que éstos confiscan en provecho propio y exclusivo los descubrimientos é invenciones de la ciencia. Si así fuese, todos los empresarios deberían tener éxito, mientras que en realidad entre cada diez hay dos ó tres que quiebran, cinco ó seis que encuentran solamente el medio de vivir conservando sus recursos ó aumentándolos en pequeña escala, y solo uno ó dos que hacen buen negocio.

Las grandes utilidades, ya lo hemos dicho, provienen de la disminución del costo de producción en un establecimiento determinado, con relación á la misma en establecimientos análogos. Pero esta ventaja es siempre precaria y de naturaleza transitoria: los competidores menos or tunados que se sienten aventajados, se esfuerzan en investigar las causas de la superioridad de sus rivales, acaban por descubrirlas, y por aplicar los métodos nuevos y los más ventajosos procedimientos. La ganancia es el mejor estimulo.

De aquí procede que la superioridad industrial es siempre muy breve, y debe ser defendida por los mismos medios que ha servido para adquirlrla: la vigilancia y el espíritu de invención. De aquí viene también la baja de los precios de los productos allí donde las invenciones se suceden: el acero decayó á 115 ó 120 francos la tonelada, y el tul á la décima ó vigésima parte del precio que tenía hace un siglo.

Los empresarios que no logran hacer bajar el costo de producción, ó inventar productos nuevos más perfectos, no obtienen sino utilidades exiguas, que simplemente compensan los riesgos y suministran á más del interés de los capitales, una módica indemnización por el trabajo de dirección. Así se explica la razón de que las industrias conocidas, antiguas y esta-

bles, suministren ganancias mucho menores, que las nuevas y desconocidas.

La utilidad del empresario no se adquiere ni á expensas del obrero, ni del consumidor; depende exclusivamente de la personalidad del jefe. Hé aquí porqué en las sociedades anónimas industriales donde la personalidad del empresario, está, por decirlo así, difundida en millares de individuos, se tiene mucho trabajo para obtener resultados tan favorables y duraderos, como en las empresas particulares bien manejadas.

Tendencia á la baja de las utilidades de los empresarios.—Como la tasa del interés, las utilidades del empresario en los países de civilización antigua, tienden á disminuir gradualmente. La baja de la tasa del interés contribuye á ello disminuyendo el número de las rentas y de los ociosos. La civilización aumenta la consideración hacia las clases industriales y del comercio, y origina mayor ardor en la competencia de estas profesiones. La educación generaliza los conocimientos y las condiciones morales que son necesarios para el manejo de los negocios industriales y del comercio. Los riegos de éstos disminuyen por el conocimiento de los mercados, de los procedimientos y de los métodos que se vulgarizan; es más y más

difícil crear industrias de todo nuevas. Así el monto de las utilidades que era en otras épocas, en las industrias comunes, frecuentemente de 10, 15 ó 20 p% tiende á bajar á 6, 8 ó 9 p%.