



PAOLO LEROY  
BEAULIEU

ECONOMIA  
POLITICA

HB173  
L27

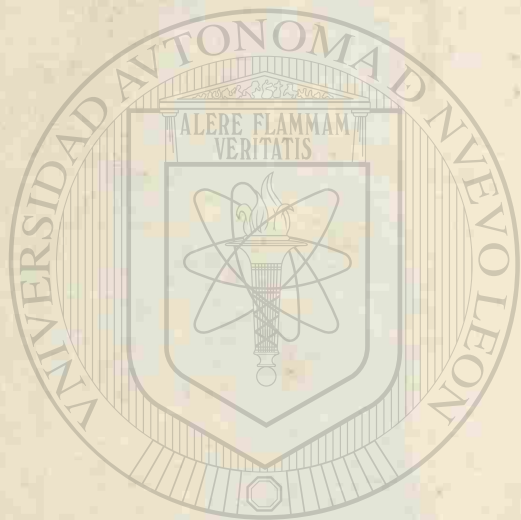
330.44

L6191c





1080007245



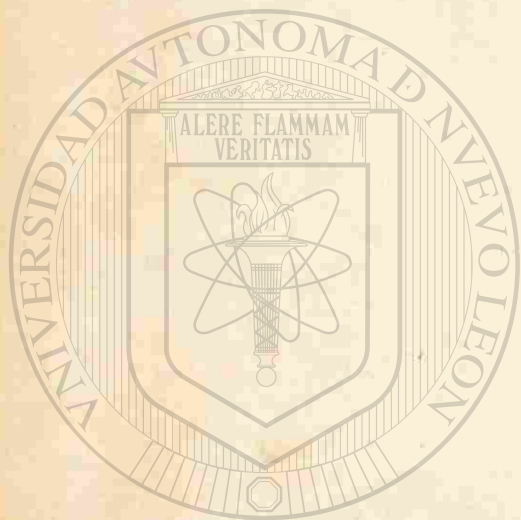
UANL

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



®



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN  
DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

*Santiago Rod*

*Santiago Rod*

*Monterrey*

*México*



✓  
COMPENDIO  
DE ECONOMÍA POLÍTICA

POR

PABLO LEROY-BEAULIEU

Miembro del Instituto de Paris.  
Profesor de Economía Política en el Colegio de Francia.

Sexta edición francesa revisada por el autor,  
traducida por el Lic.

AURELIO D. CANALE



MEXICO

TIPOGRAFIA DE IRENEO PAZ.

Segunda del Relox número 4.

1900



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCION GENERAL DE BIBLIOTECAS

®

1900 - 3



330.44  
L 6191c

21 febrero 79

H8193

L 47



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN



FSRM

7245

59



México: 10 de noviembre de 1899.

Señor Secretario de Estado y del Despacho de Justicia é Instrucción Pública, licenciado don Joaquín Baranda.

Presente.

Señor de mi respeto y muy distinguido amigo:

El nombre de usted se encontrará siempre estrechamente unido, en la historia social y política del país, á la maravillosa evolución progresista realizada en nuestra patria, durante las dos últimas décadas, bajo la discreta y hábil administración de un caudillo victorioso, transformado en el ejercicio del poder, en organizador y reformador de todo un pueblo.

Colaborador eficaz y activo de esa administración, en dos importantísimos ramos de ella, siempre han encontrado en usted aliento y estímulo, todos aquellos trabajos que en cualquiera proporción y de cualquier modo, puedan ejercer alguna influencia en el gradual desenvolvimiento de nuestra cultura, en esa virtud, al emprender la presente traducción de la obra, precursora de otra más amplia, del profundo pensador que, con Garnier, Beaugard y Bastable, mayor impulso ha dado en Francia al es-



tudio de la ciencia económica, no he vacilado en poner al frente de mi modesta labor, el nombre honorable de Ud. Dígnese usted, señor, aceptarla benévolo, como un homenaje respetuoso, y en prueba de personal adhesión, de su siempre atento y leal servidor

A. D. CÁNALE.

*Santiago Roel*

## PROEMIO

*Teniendo en preparación una obra más amplia, alguien me suplicó hiciese una exposición sucinta de los principios de la ciencia económica, á lo cual me decidí, después de algunas vacilaciones.*

*Presenciamos tan prodigioso desbordamiento de errores, de preocupaciones y de necedades, respecto de la materia, que he tenido á bien contribuir, con mi contingente, á ilustrar á la generalidad.*

*Puesto que se ha introducido la economía política en el programa de las escuelas; ya que millares de personas en Francia, en las asambleas nacionales ó locales, en las administraciones diversas, adoptan ó ejecutan decisiones que, según estén bien ó mal inspiradas, pueden ayudar al progreso social ó estorbarlo, no es una tarea despreciable la de poner al alcance del mayor número posible de individuos, los*



*principios de una ciencia de tal modo esencial, y tan generalmente ignorada.*

*Este libro es un compendio; es decir, he procurado suprimir todas las sutilezas, todas las controversias ociosas que llenan, á veces, las obras dedicadas á un público especial. No he tenido más deseo, que el de ser verdadero y claro.*

*Algunos escritores, especialmente en Alemania y aun en Italia, han hecho de la economía política, ya una especie de metafísica vaga y presuntuosa, ya una escolástica obscura y árida. Otros, en Inglaterra, han transformado esta ciencia en una álgebra intrincada, que no se puede abordar sin un dón especial para las abstracciones. No podría discutirse aquí ninguna cuestión de esa naturaleza.*

*Quizá en breve publicaré, acerca de la ciencia económica, un tratado extenso, que será la reproducción de los cuatro últimos años de mi curso en el Colegio de Francia.*

*En este compendio he procurado proporcionar á la mayoría del público, una substancia fácilmente asimilable.*

*Si los jóvenes y los hombres laboriosos que lo lean conservan una provisión de ideas claras y verdaderas sobre la producción y el movimiento de las riquezas, me creeré feliz y no ambicionaré otra recompensa.*

*Montplaisir: 5 de octubre de 1887.*

## COMPENDIO DE ECONOMIA POLITICA

### INTRODUCCION.

OBJETO DE LA ECONOMIA POLITICA.—  
RELACION DE ESTA CIENCIA CON LAS DIVERSAS  
CIENCIAS MORALES.

*Objeto de la economía política.*—El hombre que vive en sociedad, produce, cambia y consume las cosas que son indispensables para su existencia, ó de acuerdo con sus gustos. A estas cosas se les llama riquezas.

El productor no siempre consume directamente las riquezas que produce; con frecuencia las cambia por otras que más le convienen; el poder que tiene cada naturaleza de productos de ser cambiada,



*principios de una ciencia de tal modo esencial, y tan generalmente ignorada.*

*Este libro es un compendio; es decir, he procurado suprimir todas las sutilezas, todas las controversias ociosas que llenan, á veces, las obras dedicadas á un público especial. No he tenido más deseo, que el de ser verdadero y claro.*

*Algunos escritores, especialmente en Alemania y aun en Italia, han hecho de la economía política, ya una especie de metafísica vaga y presuntuosa, ya una escolástica obscura y árida. Otros, en Inglaterra, han transformado esta ciencia en una álgebra intrincada, que no se puede abordar sin un dón especial para las abstracciones. No podría discutirse aquí ninguna cuestión de esa naturaleza.*

*Quizá en breve publicaré, acerca de la ciencia económica, un tratado extenso, que será la reproducción de los cuatro últimos años de mi curso en el Colegio de Francia.*

*En este compendio he procurado proporcionar á la mayoría del público, una substancia fácilmente asimilable.*

*Si los jóvenes y los hombres laboriosos que lo lean conservan una provisión de ideas claras y verdaderas sobre la producción y el movimiento de las riquezas, me creeré feliz y no ambicionaré otra recompensa.*

*Montplaisir: 5 de octubre de 1887.*

## COMPENDIO DE ECONOMIA POLITICA

### INTRODUCCION.

OBJETO DE LA ECONOMIA POLITICA.—  
RELACION DE ESTA CIENCIA CON LAS DIVERSAS  
CIENCIAS MORALES.

*Objeto de la economía política.*—El hombre que vive en sociedad, produce, cambia y consume las cosas que son indispensables para su existencia, ó de acuerdo con sus gustos. A estas cosas se les llama riquezas.

El productor no siempre consume directamente las riquezas que produce; con frecuencia las cambia por otras que más le convienen; el poder que tiene cada naturaleza de productos de ser cambiada,



en mayor ó menor cantidad, por otros, se llama valor.

La economía política es la ciencia que recoje, por la observación, las reglas generales á las cuales están sometidas la producción, la distribución, la circulación y el consumo de las riquezas.

Las leyes en que se ocupa la economía política, nada tienen de común con lo que se llama tecnología: no nos enseñan cómo se siembra el trigo ni cómo se trabaja el fierro; cómo se transportan ó transforman las mercancías; se refieren á reglas más elevadas, menos variables y más universales.

Enseñan, por ejemplo, en qué condiciones generales es productivo un trabajo; cuál es la utilidad del capital; cuáles son las causas que hacen aumentar ó disminuir el valor de la moneda; cuáles son los agentes sociales que influyen sobre el alza ó la baja de los salarios, sobre el alza ó la baja de las utilidades; qué circunstancias tienden á elevar ó á deprimir la tasa del interés, etc.

Los fenómenos que se relacionan con la producción ó con los movimientos de la riqueza en una sociedad, no están abandonados al acaso. Se presentan en un orden casi constante. Quedan afectados de manera análoga por las mismas causas que se enlazan con la naturaleza misma de las

cosas, ó al fondo, siempre invariable, de la naturaleza del hombre.

Si la moneda, cuando se la multiplica sin límite, pierde su valor, ó su poder de adquisición; si el ahorro, aumentando los medios de producción, hace á una sociedad más progresiva; si determinada forma de salario que tienda á compensar exactamente el esfuerzo del obrero da á éste más estímulo y más actividad para el trabajo; son hechos que no constituyen verdades accidentales, transitorias, variables según las naciones y los tiempos; sino leyes que en todas las naciones, entre todas las razas y en todos los siglos, se manifiestan de igual manera.

Hé aquí por qué la economía política no es una rutina, sino una ciencia perfecta.

Haciendo abstracción de las leyes que conciernen á la producción y á los movimientos de las riquezas, la economía política procura iluminar y servir á la humanidad, ahorrándole errores nocivos, tanteos costosos ó arreglos perjudiciales, y prevenir ó corregir las faltas de los hombres de Estado, y lo que figuradamente se ha llamado los «pecados de los legisladores.»

También contribuye á desarrollar el bienestar y la paz en las sociedades humanas.

La ciencia económica es de fecha re-



ciente; algunos grandes hombres, desde la antigüedad, Aristóteles especialmente, tuvieron la intuición de algunas de sus leyes; pero hasta el siglo XVIII, con Quesney y Turgot en Francia, sobre todo con Adam Smith en Inglaterra, se constituyó en un cuerpo de doctrina, extenso y verdaderamente sólido.

Esta novedad de la ciencia económica no debe servir de argumento en contra de ella, y hacerla sospechosa. Varias de las ciencias naturales, la química entre otras, se encuentran en el mismo caso.

La química con Lavoisier, Priestley y Scheele, nació casi el mismo día que la economía política en el último tercio del siglo XVIII (1).

Mucho antes de que estos tres sabios ilustres hubiesen establecido, casi al mismo tiempo, las bases de la ciencia química, los hombres se entregaban á experiencias y á combinaciones de química prác-

(1) El *Cuadro económico* y las *Máximas* de Quesney, datan de 1758; las *Reflexiones sobre la formación y distribución de las riquezas*, de Turgot, aparecieron en 1766; las *Investigaciones sobre la naturaleza y la causa de la riqueza de las naciones*, de Adam Smith, fueron publicadas en 1776; por otra parte, en 1772 aparecieron las primeras memorias de Lavoisier relativas á su teoría química; las *Experiencias sobre las diferentes especies de aire*, de Priestly, fueron publicadas en 1774, y el *Tratado del aire y del agua*, de Scheele, en 1777.

tica. Si hubiesen sido conocidos el fundamento y las reglas de la ciencia ¡cuántos errores, desperdicios de fuerzas, de tiempo y de dinero se hubieran ahorrado!

De igual modo se ha experimentado por instinto en todos los siglos con la física y con la mecánica aplicada; si no se hubieran ignorado las reglas teóricas que dominan esos fenómenos ¿cuánto mejores hubiesen sido los resultados?

Lo mismo sucede con la economía política: los hombres no han cesado desde el principio del mundo de hacer ensayos de economía política aplicada, ora salvados por su instinto, ó ya traicionados por su petulancia; siendo poseedores de los principios de la ciencia, ¡cuánto más segura hubiera sido su marcha y cuántas medidas inconvenientes se hubieran evitado!

La ciencia económica ha nacido recientemente, porque los fenómenos que estudia son de los más complicados que pueda ofrecer el mundo, así como porque, agoviadas las sociedades, unas por la esclavitud y otras por la servidumbre, ó por un régimen restrictivo de corporaciones y privilegios, no se prestaban para la observación de las leyes económicas naturales.

Los fenómenos económicos parecían depender únicamente del arbitrio de los gobiernos; faltaba un régimen de libertad civil y, en cierto modo, de libertad políti-



ca, para que la ciencia económica se erigiese en un terreno propicio y sin obstáculos.

*Relaciones de la economía política con las diversas ciencias morales.*—Consagra da únicamente la economía política al estudio de la producción y de los movimientos de la riqueza, no debe ser tildada de ciencia inmoral. No es, como se pretende, la ciencia del egoísmo.

Forma parte de los sentimientos simpáticos. No presume de ser la ciencia universal, no es más que una parte de ésta, y armoniza con las demás ciencias sociales.

Con la moral, por ejemplo, está en inteligencia en todas sus partes. Lejos de oponerse á la moral, ó de considerarla como inútil, la economía política proclama que una sociedad que estuviese animada de sentimientos de alta moralidad, presentaría ventajas económicas incontestables: produciría más, mejor y con regularidad más sostenida: impediría que la gente se entregase á especulaciones desordenadas; introduciría en la repartición de las riquezas y en la fijación de los derechos de cada uno, un sentimiento inestimable de moderación y de equidad; pondría en sus consumos mayor discernimiento; haría menos pródigos y más hombres económicos; desarrollaría, al mismo

tiempo que la lealtad en las relaciones de interés, el hábito de asociación.

La mayor parte de las virtudes morales son también virtudes económicas: el hábito del trabajo, el dominio de sí mismo, la paciencia, la perseverancia, el amor á la familia. Un padre de familia, cuyo pensamiento, en vez de encastillarse en el estrecho círculo de su vida, abarque en sus previsiones toda la serie de sus generaciones futuras, es un agente económico mejor que un célibe.

Con la filosofía que trata de establecer los principios generales de los hechos particulares, y que, por sistemas diversos, llega á la misma conclusión, la armonía general del mundo; con la historia que se esfuerza en obtener de lo pasado lecciones de la conducta para los hombres, y que ofrece la experiencia de los siglos para guiar á las generaciones pasajeras, con la estadística, esa laboriosa obrera que recoge todos los hechos sociales y los agrupa, para que el sabio pueda inducir conclusiones y reglas; con ninguna de ellas deja de entenderse la economía política.

Deduce de unas y otras materia de observación y reflexión, pero á ninguna se avasalla. Sin desdeñar la historia, entre otras, no concluye en que todos los hechos históricos sean legítimos y dignos de aprobación, ni que todas las opiniones de los



hombres hayan sido siempre ciertas.

Se puede efectivamente imaginar, por ejemplo, que la revolución francesa hubiese podido no hacer ni los asignados, (1) ni la ley del «máximun,» lo mismo que se puede soñar que las guerras de religión hubiesen debido ser evitadas.

Con el derecho tiene la economía política relaciones especiales. Tiene con ella un fondo común, una base idéntica; porque el derecho reposa, como la economía política, sobre la responsabilidad individual, que se relaciona á dos principios: la libertad y la propiedad.

Ahora bien; responsabilidad, libertad y propiedad, son, no diré los grandes artículos de fe, porque no se trata aquí de dogmas revelados, sino las grandes verdades científicas que la economía política proclama, después de sérios estudios y dilatadas experiencias.

El derecho, sin embargo, se modifica gradualmente en sus aplicaciones prácticas, al paso y medida que las sociedades se complican y se desarrollan: la ciencia económica, prudentemente interpretada, puede indicarle los cambios graduales que pueden ser útiles.

La economía política está muy lejos de

(1) Papel moneda creado por la revolución francesa.

aspirar á la categoría de árbitra soberana, y regir al mundo con un poder absoluto. suministra consejos que es conveniente Seguir; pero algunas veces, aunque con poca frecuencia, extrañas consideraciones, sugeridas por la situación nacional ó política, pueden aconsejar moratorias ó contemporalizaciones en su aplicación.

Hagamos referencia á la medicina: los médicos dicen que la vida en las ciudades es menos higiénica que en el campo; asimismo declaran que el trabajo en las fábricas es más pernicioso que el trabajo á domicilio. Pero esto no quiere decir que deban destruirse los talleres y las ciudades.

Pueden presentarse ciertas necesidades extrañas á la medicina que obliguen á violar las leyes de esta ciencia; pero entonces necesario es saber que se violan esas leyes.

Lo propio acontece con las leyes económicas; si algunas veces se les sacrifica á consideraciones políticas ó internacionales, aún en ese caso conviene saber que se pasa por encima de ellas, lo que constituye un mal.

Después de haber establecido así, sin ridícula petulancia ni exagerada modestia, el papel que la economía política debe representar en el mundo de las ideas y en el mundo de los hechos, vamos á entrar



al estudio de las diversas partes de esta ciencia, á saber: la producción, la distribución, la circulación y el consumo de las riquezas.

Esta división en cuatro partes, en contra de la cual se han pronunciado algunos innovadores, es la más cómoda, y permite seguir los fenómenos, sin extraviarse ni volver á menudo sobre lo andado.

## PRIMERA PARTE

### Producción de las riquezas.

#### CAPITULO I

##### OBJETO DE LA PRODUCCION.

—DIVERSOS AGENTES QUE CONCURREN A LA OBRA PRODUCTIVA:  
LA NATURALEZA, EL TRABAJO Y EL CAPITAL.

*Objeto de la producción: las necesidades humanas.*—El hombre produce para satisfacer sus necesidades, que tienen su origen en la naturaleza humana. Sus necesidades, sus apetitos, sus placeres, ya primitivos y en cierto modo innatos, ya tales que se han desarrollado en el transcurso de la civilización; ora generales, comunes á toda la especie humana, ó á determinado grupo de seres humanos, ó ya particulares de algunos hombres.

Las necesidades de la humanidad, indefinidamente numerosas y variables, tienen una base inmutable y fija. Se les ha querido clasificar en necesidades natura-



al estudio de las diversas partes de esta ciencia, á saber: la producción, la distribución, la circulación y el consumo de las riquezas.

Esta división en cuatro partes, en contra de la cual se han pronunciado algunos innovadores, es la más cómoda, y permite seguir los fenómenos, sin extraviarse ni volver á menudo sobre lo andado.

## PRIMERA PARTE

### Producción de las riquezas.

#### CAPITULO I

##### OBJETO DE LA PRODUCCION.

—DIVERSOS AGENTES QUE CONCURREN A LA OBRA PRODUCTIVA:  
LA NATURALEZA, EL TRABAJO Y EL CAPITAL.

*Objeto de la producción: las necesidades humanas.*—El hombre produce para satisfacer sus necesidades, que tienen su origen en la naturaleza humana. Sus necesidades, sus apetitos, sus placeres, ya primitivos y en cierto modo innatos, ya tales que se han desarrollado en el transcurso de la civilización; ora generales, comunes á toda la especie humana, ó á determinado grupo de seres humanos, ó ya particulares de algunos hombres.

Las necesidades de la humanidad, indefinidamente numerosas y variables, tienen una base inmutable y fija. Se les ha querido clasificar en necesidades natura-



rales y necesidades artificiales; ó de otra manera, en necesidades de alimentación, de vestido, de habitación, de adorno, de instrucción, de distracción, etc.

No hay una sola de estas necesidades que no tenga sus raíces en la naturaleza del hombre; la necesidad de adornarse, por ejemplo, no es solamente propia de los seres civilizados; se le encuentra, presentándose de un modo ingénuo ó grotesco, en todos los pueblos salvajes, sin excepción alguna.

La extensibilidad, en cierta manera indefinida, de las necesidades del hombre, es el gran fenómeno económico, comprobado en toda la corriente de la civilización.

Los filósofos y los moralistas frecuentemente se han pronunciado en contra de lo que llaman necesidades artificiales ó ficticias. Alguna vez han tenido razón en sus censuras, pero á menudo carecen de ella.

Tienen razón cuando condenan la avidez insaciable de placeres, el ansia de deseos jamás satisfechos ó que renacen atormentando el espíritu, tornándolo siempre inquieto, hasta el punto de no dejarle un instante de reposo, ni permitirle placer puro alguno en medio del bienestar ó de las riquezas; también tienen razón cuando reprueban los medios á los cuales recurren ciertas naturalezas bajas ó perversas, pa-

ra procurarse, á expensas de otro, toda clase de satisfacciones; pero carecen de razón al pretender fijar un límite preciso é invariable á los placeres que el hombre puede esperar y desear satisfacer por medios legítimos.

Sin entrar aquí en lucubraciones acerca del lujo, del que hablaremos en otra parte de esta obra, debemos decir que la multiplicidad de las necesidades, no es signo de la debilidad ni de la insignificancia de la naturaleza humana. Antes bien es, en principio, una prueba de su poderío y su nobleza.

Los animales inferiores tienen menos necesidades que los animales superiores. Los salvajes las tienen en menor escala que los bárbaros, y éstos que los pueblos civilizados.

La multiplicidad de las necesidades, se verifica, en el desarrollo de la civilización, bajo la influencia de tres agentes: el espíritu de imitación, la costumbre y la herencia. El espíritu de imitación hace que los hombres ó los pueblos menos civilizados, puestos en contacto con aquellos que lo están más, acaben gradualmente por apropiarse de la manera de vivir de éstos, y adquieran ciertos gustos que antes no tenían. Aparece después el hábito individual, y finalmente el heredismo fija de un modo definitivo las necesidades, y determina que la



humanidad llegue á no poder concebir siquiera, la abstención de determinados objetos, que algunos siglos antes, le hubiesen parecido superfluos.

La mayor parte de los muebles de uso doméstico, muchas de las prendas de vestir ó de tocador, las medias, los zapatos, los pañuelos, el jabón, un gran número de artículos de alimentación, por mayoría de razón los libros, los periódicos, los instrumentos de música, son otros tantos ejemplos de la extensión gradual de las necesidades humanas.

*Los tres agentes de la producción.*—Para satisfacer las necesidades varias que experimenta, el hombre no encuentra, en lo general, en la naturaleza recursos bastantes. Esta subviene, por sí misma, á determinadas necesidades rudimentarias del hombre, como la necesidad de respirar; algunas veces, en ciertos países todo el año, una parte de él en otros, provee á la necesidad de dar calor al individuo. Respecto de la generalidad de las necesidades humanas, es necesario que el esfuerzo del hombre secunde ó dirija á la naturaleza.

Esta es la verdad desde los principios del hombre; aún en los tiempos en que familias poco numerosas ocupaban enormes extensiones, necesitaban un gasto considerable de energías para proveerse de alimentos. La cosecha de frutos salvajes,

la caza de animales, la pesca ó el apacientamiento de ganados domésticos, reclamaban de nuestros antepasados más remotos, una actividad en ocasiones muy grande, y esfuerzos que, á efecto de que no fuesen siempre continuos, debían tener, en ciertos momentos, una extraordinaria intensidad.

Para la satisfacción de las necesidades humanas, el hombre debe ser, pues, el colaborador de la naturaleza. La producción no puede prescindir del concurso de ésta, ni del de aquél. La naturaleza es la fuerza inconsciente, la materia universal y variada que el hombre fecunda con el sudor de su frente, dirige por medio de su inteligencia y explota con los instrumentos gradualmente perfeccionados que la observación y la reflexión le han sugerido.

El concurso del hombre en la producción, puede ser de dos clases. Consiste en el trabajo actual, en el esfuerzo puramente muscular ó nervioso; pero esto no basta para alcanzar grandes resultados. El hombre, salvo el caso de considerarlo en los orígenes de la civilización, dispone de medios de acción que añaden mucho á la fuerza de sus brazos y al ingenio de su espíritu; ha acumulado provisiones ó materiales que le permiten acometer, sin distraerse, obras de aliento, cuyo término no podrá verse, sino al cabo de varios días, semanas ó meses; por otra parte, posee ciertos ob-



jetos, que por sí mismos no satisfacen necesidad alguna humana; pero ayudan á conquistar más fácilmente aquellos que realizan ese fin. Esos objetos son los instrumentos: un arco y sus flechas, una canoa, una red de pescar, un azadón, una pala, un arado, hasta las máquinas más perfeccionadas.

Tales abastecimientos y herramientas, constituyen lo que se llama capital. Desde sus primeros días el hombre creó el capital: las piedras pulidas de que se servían los hombres primitivos de la época llamada edad de piedra, eran capital como hoy la locomotora y los *arados de vapor*. El hombre es un ser que necesariamente fabrica instrumentos; mientras más se perfecciona, más abundan, varían y se combinan los instrumentos; en la actualidad se ha proporcionado algunos para facilitar ciertas operaciones mentales y aun para sustituirlas, como las tablas de cálculos.

Así, pues, respecto del hombre que ha salido de la barbarie de los tiempos primitivos, la producción se realiza por medio de tres agentes: en primer lugar la naturaleza, en segundo lugar el trabajo humano y en tercer lugar el capital.

## CAPITULO II.

### PARTICIPACIÓN DE LA NATURALEZA Y DE LAS FUERZAS NATURALES, EN LA PRODUCCIÓN.

Definición de la naturaleza, desde el punto de vista económico.—Desigual distribución de los dones naturales: el clima, la topografía, el suelo y el subsuelo.—Muchos de los dones de la naturaleza, no son, ni comunes á toda la humanidad, ni gratuitos.

#### *Papel de la naturaleza en la producción.*

—La naturaleza es el primer factor de la producción; por naturaleza, no debe entenderse solamente la tierra, el suelo, sino el conjunto del medio que rodea al hombre y las fuerzas en aquel contenidas.

Así, el hombre se ha aventurado después de algún tiempo, á buscar el aprovechamiento de las fuerzas que no provienen directamente de nuestro planeta; utiliza la luz solar para la reproducción de las imágenes de los objetos, y procura utilizar el calor del sol en usos industriales.



La naturaleza en sus relaciones con la producción, puede dividirse en tres subfactores: 1º el clima y la configuración geográfica; 2º la constitución geológica, es decir el suelo y el subsuelo; 3º las fuerzas de los diversos agentes naturales, por ejemplo, la fuerza motriz de los vientos y de las corrientes de agua, la fuerza expansiva de los gases, y todas las aplicaciones que resultan de la física y la química.

Se dice, con frecuencia, que, en la producción, la naturaleza representa el elemento pasivo y el trabajo humano el elemento activo.

Esta fórmula no es exacta en términos estrictos; porque nada existe tan activo como la naturaleza, que no descansa jamás, sino que continuamente está agitándose y transformándose aún en trabajo. La germinación suministra un ejemplo elocuente de ello. Las fuerzas de la naturaleza, las del viento, del agua, del vapor, están continuamente obrando.

Sin embargo, la fórmula que acabamos de citar, aunque inexacta en teoría pura, puede ser aceptada como relativamente verdadera, en un sentido limitado. Significa así, que la naturaleza, si es siempre activa, lo es, en tesis general, de una manera regular y uniforme, y no aumenta ni se modifica espontáneamente; y que

por el contrario el hombre, por virtud de sus esfuerzos y su facundia, puede influir sobre la naturaleza, á efecto de que su actividad se manifieste, desde el punto de vista productivo, más apropiada á las necesidades humanas y más fecunda.

Labrando la tierra, colocando molinos de viento en las alturas, disponiendo canales y derivaciones á las caídas de agua, aislando ó asociando, según las combinaciones varias, los diversos gases, se encauza y disciplina la naturaleza; se convierte la actividad de ésta á un objeto especial: el sostén y embellecimiento de la vida humana.

Algunos economistas aseguran que la capacidad productora de la naturaleza disminuye al paso y medida que la civilización avanza. Esta observación es de una falsedad evidente.

La civilización, desde el punto de vista material, consiste en una organización mejor y una utilización más completa y más variada de las fuerzas naturales; tiene por fin y por efecto, hacer más íntima, más metódica y más consciente, la colaboración del hombre con la naturaleza.

*Desigual distribución de los dones naturales.*—Los bienes y las fuerzas de la naturaleza, no se encuentran repartidos de un modo uniforme é igual en toda la superficie de la tierra.



Desde el solo punto de vista de la producción alimenticia, no todas las tierras son igualmente fértiles; los arenales de la Pomerania, son inferiores en fecundidad agrícola á los ricos valles del Loire y del Ródano; las estepas de Asia central, son también inferiores, no obstante los esfuerzos humanos, á las praderas de las márgenes del Sena. Dentro del mismo país, las montañas de Lozère y de Cantal, están lejos de valer lo que las llanuras de Flandes ó de Auvergne.

No solamente por lo que respecta á la fecundidad del suelo, sino también por otros caracteres importantes, la naturaleza es, según las comarcas, desigual y diversa.

En todos los tiempos se ha atribuido una influencia decisiva sobre la civilización, al aspecto de los lugares, al género de producción de la tierra, á la configuración geográfica y al clima.

La disposición de los lugares determina las vocaciones naturales de los pueblos y de los hombres é inclina á determinado género de ocupaciones; hizo de los Fenicios, los Cartagineses, los Griegos, los Venecianos, los Holandeses y los Ingleses, pueblos de navegantes y mercaderes; lo que no pudieron ser, en cierto grado por lo menos, ni los Escitas, ni los Parthos, ni los Rusos, que habitaban ó habitan

aún, continentes compactos, sin fácil acceso á los mares, y sin red bien ligada de corrientes de agua.

Mucho se ha disertado acerca del clima y de la manera en que afecta al organismo humano. Es evidente que el exceso, y sobre todo, la continuidad del calor, deprimen el cuerpo y el espíritu; que la inmensidad de los obstáculos en los países tropicales, como los temblores de tierra, los ciclones etc. debilitan la voluntad y alejan al hombre de la previsión. Igualmente demuestra la historia que la abundancia y la espontaneidad de las producciones naturales, sin esfuerzo casi del hombre, y la satisfacción fácil de las necesidades primeras, como las de alimentación, abrigo y vestido, extinguen, en los climas de los trópicos, la actividad y la inventiva del hombre.

Todas estas observaciones no son nuevas, pero de ellas se pueden inferir importantes consecuencias económicas.

No utilizamos solamente de la naturaleza ó sus propiedades, que pueden servir para satisfacer directa é inmediatamente nuestras necesidades, como las plantas, el calor del sol, la tibieza de la atmósfera; nos valemos también de las propiedades de la naturaleza, que permiten emplear á la naturaleza misma como instrumento de nuestros trabajos.



Por otra parte, la abundancia casi espontánea de los objetos directamente útiles al hombre, entorpece pronto su cuerpo y embota su espíritu. Por el contrario, la abundancia de las últimas propiedades naturales, aquellas que no sirven, sino de una manera derivada, para la satisfacción de las necesidades del hombre, y previos algunos esfuerzos de su parte, como las minas de fierro, de hulla, las corrientes de agua que facilitan el comercio, la irrigación y se prestan al aprovechamiento como potencia motriz, la abundancia de esta segunda categoría de propiedades naturales, es favorable, en el más alto grado, para el desarrollo de la energía y de la previsión humanas.

Los países septentrionales y los países templados, menos bien abastecidos de producciones inmediatamente utilizables, lo están mejor de los materiales ó fuerzas que la naturaleza no prodiga ni da espontáneamente, sino las cede sólo á los esfuerzos del hombre. De aquí el secreto de la grandeza, lentamente conquistada, por los pueblos situados en las regiones septentrionales ó templadas.

Existen comarcas en las cuales parece no poderse desarrollar espontáneamente una civilización perfeccionada, y es necesario que sea importada de otras partes. El espíritu del hombre, entorpecido, en

efecto, por el clima, y en cierto modo ahogado por la abundancia de las producciones naturales, nunca podría en un medio semejante llegar á todas las invenciones, la previsión y la acumulación de capital necesarios, para avanzar considerablemente en civilización. La colonización tiene precisamente por objeto, introducir las artes y los capitales de los pueblos más activos, en aquellas regiones en las que, por condiciones físicas desfavorables al través del tiempo, bajo la apariencia de una naturaleza pródiga, la civilización perfeccionada no hubiera podido desarrollarse y extenderse espontáneamente.

No todos los bienes de la naturaleza, ni los bienes gratuitos cuyo uso no exige precio alguno, son comunes á todos los hombres.

Se dice, por ejemplo que el mar y las corrientes de aguas, son comunes á todo el género humano, pero esto es falso. Hay países que poseen una gran extensión de costas, en relación con su territorio, en los que pocos lugares quedan lejos del mar; y hay otros que constituyen continentes enormes, compactos y cerrados, en los que casi todos los puntos están muy distantes del mar, y los mares que los rodean, en algunos lugares permanecen obstruidos por los hielos á la navegación durante la mayor parte del año.



Los primeros países tienen una superioridad económica natural sobre los últimos; la civilización aparecerá pronto en ellos, la industria de la pesca se desarrollará; el comercio adquirirá rápido incremento y los transportes de las mercancías y de las personas serán más fáciles y menos costosos.

Estas ventajas alcanzan su punto culminante en aquellos países que afectan la forma de una isla oblonga: la Gran Bretaña, Cuba, Java, el Japón. Claro está que esto constituye una superioridad económica, que se traduce en ventajas pecuniarias para la nación que la posee. En estos países el trabajo humano, á igualdad de esfuerzos, puede ser más productivo; los gastos generales de producción y principalmente los de transportes, son menos elevados; los capitales, en las mismas circunstancias, pueden ser allí más remuneratorios. En estos países privilegiados por la naturaleza, en una extensión dada de territorio, puede subvenir á sus necesidades un número mayor de individuos, ó una población de densidad ordinaria, por el aumento de los salarios y de las utilidades, asegurarse un amplio bienestar.

A falta de una situación insular, y de la proximidad del mar respecto de todos los lugares del país, una región puede poseer una red fluvial, naturalmente bien formada, de

grandes corrientes de aguas, sin dificultad ó con escaso esfuerzo navegables, hasta un punto considerablemente distante de sus desembocaduras; cercanas además unas de otras, de modo que sea fácil unir las por medio de canales. La China, los Estados Unidos y aún Francia, se encuentran en tales condiciones ventajosas. Estos tienen á ese respecto, una superioridad incontestable sobre la parte de la América del Sur que se encuentra arriba del Amazonas, y también sobre la generalidad del continente, africano y determinadas comarcas de Europa, como España y Rusia.

Estas ventajas naturales, representan en favor del país que las posee, un valor económico. Equivalen á cierta clase de capital que se han ahorrado de formar ó de acumular; en efecto, á falta de esas corrientes que los unen y aproximan, se hubiesen hecho necesarios numerosos ferrocarriles y caminos, que hubiesen exigido gastos de más consideración, empréstitos é impuestos.

Aparte de la cualidad propia del suelo, después de la configuración y del clima, la obra de la naturaleza en la producción, también se manifiesta en el subsuelo.

Se comete un error en referir la población de un país á la extensión de su territorio. Cuando se dice, por ejemplo, que Bélgica posee 200 habitantes por kilóme-



tro cuadrado, Inglaterra 106, Francia 71 y España 34, es solo desde un punto de vista relativo é insuficiente. Merced á la facilidad de cambiar sus productos, una nación no solamente vive de su suelo, sino también del subsuelo, es decir: de los yacimientos de carbón, de canteras diversas, vetas metalíferas, manantiales de petróleo que posea. Existen dos Bélgicas y dos Inglaterras: la Bélgica alumbrada por el sol y la Bélgica inferior, la de las minas, la del subsuelo; lo mismo acontece respecto de Inglaterra. Francia no posee yacimientos de hulla ni metalíferos, sino en una proporción mucho menor, lo mismo que España. Los países como los dos primeros que acabamos de citar, que poseen á la vez un suelo fecundo para los productos de la agricultura, y un subsuelo abundante en materias primas industriales, disfrutan, respecto de los otros, de una ventaja natural considerable: pueden mantener más habitantes ó proporcionar mayor bienestar á una población de importancia media.

Así, pues, los bienes de la naturaleza se encuentran en todas partes desigualmente distribuidos. La diversidad de producciones incita al cambio; pero no logran que todos los pueblos y todos los países estén igualmente dotados.

La igualdad es una mera concepción del

hombre; la naturaleza no la realiza en ninguna parte. Existen países y pueblos naturalmente favorecidos. En el interior de una misma región, se encuentran grupos de hombres á quienes la naturaleza ha prodigado desigualmente sus dones. De esa suerte, el departamento de la Gironda y el Inferior del Sena, se hayan indiscutiblemente mejor tratados por la naturaleza, que los departamentos de Lozère ó de los Bajos Alpes.

Ordinariamente se considera á todos los dones naturales, como de uso común y gratuito de todos los hombres; pero semejante idea es radicalmente falsa. Los únicos dones naturales que son verdaderamente gratuitos, son aquellos que se encuentran igualmente distribuidos en todo el mundo civilizado, y uno sólo parece encontrarse en ese caso, y no de un modo absoluto: el aire respirable. Todos los demás que se hallan desigualmente derramados en la superficie del globo, representan por sí mismos un valor para el pueblo que los disfruta, le proporcionan grandes utilidades, se traducen en cierta economía de capitales en los transportes y abastecimientos industriales, significando siempre una superioridad en los cambios y relaciones de los pueblos.

Si un pueblo es por obra de la naturaleza propietario de todos los bienes natura-



les que aprovecha, la justicia y la humanidad exigen que permita la participación de ellos á los demás pueblos, y esto se realiza de dos maneras: por virtud de las permutas internacionales, y por la facultad concedida á los extranjeros, bajo condiciones de orden y naturalización ulterior, de establecerse en un país más privilegiado que el propio.

Estas primeras consideraciones hechas acerca de la naturaleza, nos demuestran la importancia de su cooperación en la obra productora, la diversidad y la desigualdad de sus bienes, de donde se imponen la permuta entre las naciones, la colonización y la libertad de emigración y de inmigración.

Cuando se habla de la naturaleza, necesario es considerar no solamente la naturaleza exterior é inanimada, sino también la naturaleza del hombre, la que, del propio modo, es muy variable y muy desigual, según los países, las razas y los individuos. Un hombre que ha alcanzado la edad adulta, es la obra de un cúmulo de factores diversos: el medio físico, la herencia, la educación, su propio pasado y su voluntad han contribuido de consuno á formarlo. El hombre salió de las manos de la naturaleza hace ya millares de años; mas al través de cien generaciones, multitud de influencias diversas, ya físicas, ya heredi-

tarias, han contribuido para hacer de cada pueblo y de cada individuo lo que son actualmente. La voluntad, por medio de los esfuerzos personales, obra sobre esa especie de fondo adquirido, modificándolo ó corrigiéndolo; pero entre los pueblos, como entre los hombres, existen diversidades y desigualdades, desde el punto de vista de la fuerza física, de la fuerza intelectual, de los hábitos morales, de la disciplina y de las tradiciones, de donde resulta cierta clasificación natural del valor de los hombres, la cual, sin embargo, no está definida de un modo absoluto. El esfuerzo individual ó colectivo, puede, en cierto grado, influir en ella; este esfuerzo individual ó colectivo, aplicado á la producción, recibe el nombre de trabajo.





## CAPITULO III

## EL TRABAJO.

Definición del trabajo.—El trabajo productivo y el trabajo improductivo.—El trabajo físico y el trabajo intelectual.—Clasificación de los trabajos y de las industrias.—Caracteres diferentes de la productividad de las diversas categorías de los trabajos humanos.—Proporción y equilibrio entre las diversas profesiones humanas.

*Definición del trabajo.*—El trabajo humano es el segundo factor de la producción. Es el factor que dirige, el que guía á la naturaleza y aumenta su fecundidad, investigando sus leyes y haciendo obrar en provecho exclusivo del hombre, las fuerzas productoras de que está dotada la materia.

¿Qué es el trabajo? Es una de las formas de la actividad humana; pero ¿es acaso la única forma de esa actividad? N<sup>o</sup>. Un hombre es activo al comer; éste se pasea, aquel baila. ¿Constituye esto un trabajo?

La idea de trabajo, según la creencia vulgar, implica el esfuerzo, la abstención, la pena. Ciertamente muchos individuos, los grandes artistas, los escritores notables, los buenos obreros, el labrador que ama sus campos, experimentan placer al trabajar; pero no es menos cierto que la idea de esfuerzo, y concentración de la actividad humana á determinado objeto, con exclusión de todos los demás, está unida á la idea de trabajo.

Se ha dicho con razón: si el trabajo no constituyese, en cierto sentido, una pena para el hombre, todos los fenómenos económicos serían distintos de lo que son. El hombre es avaro de sus penas y procura ahorrar su trabajo; de aquí todo el progreso de la industria, no solamente en la invención de las máquinas, sino en la combinación de las labores.

El principio del trabajo, es decir del menor esfuerzo para obtener el resultado que se desea, domina toda la vida económica.

Un mismo acto, según el fin á que tienda y la regularidad con que se ejecuta, puede constituir una distracción ó un trabajo. En esto estriba la diferencia entre lo que se llama un aficionado y un profesional, á saber: el danzante que se distrae y el maestro de baile, el excursionista y el guía de las montañas, el pintor por afición



y el pintor por profesión, el batelero de los días de fiesta y el marinero, el paseante y el castero. Podríanse multiplicar estos ejemplos indefinidamente.

¿Por qué un mismo acto es un pasatiempo para uno, y un trabajo para el otro? Porque para que exista el trabajo, en el sentido económico de la palabra, se requieren diversas condiciones: desde luego es necesario que el esfuerzo humano sea un medio y no un fin; también precisa que el esfuerzo no esté aislado, que haya una verdadera serie de actos, una actividad metódica y consciente dirigida á un objeto determinado. Se debe considerar como trabajo toda pena aceptada de una manera continua, para obtener un resultado productivo, es decir: para satisfacer las necesidades del hombre.

El trabajo puede ser de dos modos distintos: físico ó intelectual; también se dice en la actualidad: muscular ó nervioso. A medida que la civilización avanza, el trabajo intelectual gana más y más terreno.

El fin que el hombre persigue, no debe ser el trabajo propiamente, sino el resultado de él. El hombre tiene necesidades tan diversas que satisfacer, que debe encauzar convenientemente sus esfuerzos, para procurarse cada satisfacción, con el menor trabajo posible, de manera de poder emplear su tiempo y sus esfuerzos restantes,

para proveer á necesidades de otro orden.

Se puede asentar que el trabajo, considerado desde el punto de vista de los bienes que proporciona, es una emancipación, aunque al mismo tiempo constituya una esclavitud.

*Trabajo productivo y trabajo improductivo.*—No todo trabajo es productivo; así por ejemplo, destruir un vaso para reconstruirlo en seguida; incendiar una casa para reedificarla; romper vasos ó platos para fabricarlos de nuevo con los pedazos, es una locura, porque se consumen inútilmente esfuerzos, sin añadir nada á las riquezas de la humanidad.

Un trabajo es productivo siempre que aumenta los bienes que son necesarios ó útiles al hombre.

*Trabajo físico y trabajo intelectual.*—El trabajo intelectual, convenientemente dirigido, es tan productivo como el trabajo manual. El ingeniero que ha combinado, con su ciencia y sus estudios, el juego de ruedas de una locomotora, es tan productor como el obrero fundidor ó ajustador que fabrica la máquina, el fogonero ó el mecánico que la conducen.

El arquitecto que ha fijado las proporciones, combinado los materiales é ideado el plano de un edificio, es tan productor como el albañil ó el pizarrero.

El sobrestante ó capataz que distribu-



ye las tareas, proporciona consejos y repara las faltas, es tan productor como el obrero.

El contador que por medio de apuntes metódicos y exactos, hace que la producción tenga en cierto modo, conciencia de sí misma, y pueda á cada instante darse cuenta de si está administrada con economía ó despilfarro, es tan productor como el simple mayordomo.

Cierto nuevo fanatismo ó superstición conspiran para obscurecer estas verdades evidentes. El desdén hácia el trabajo intelectual, parece haber hoy reemplazado, en una clase de la población, al desdén con que otra clase de ella miraba antes el trabajo manual.

Según esta superstición reciente, el obrero que construyese un violín sería productor, y no el artista que tocara ese instrumento; el mancebo de botica que preparase una poción sería productor, y no el médico que hubiese redactado la receta.

Sin embargo, como se ha hecho resaltar, las obras intelectuales ó inmateriales, pueden alcanzar resultados más amplios y duraderos que los trabajos manuales. Una lección del profesor puede tener más duración en el espíritu del discípulo y cambiar más su existencia, que la tasa de café que éste tome. Dos especies de trabajos intelectuales, son, sobre todos, eminente-

mente productores: desde luego el trabajo de invención ó descubrimiento, y después el trabajo de administración ó de dirección.

El trabajo puramente material participa de la fragilidad de la materia, no puede producir otro efecto que el cambiar las partes que la constituyen, y es impotente para presentarse en dos lugares simultáneamente; está limitado en el tiempo y en el espacio.

El trabajo de invención ó de combinación, por el contrario, participa de las propiedades del espíritu; puede difundirse inmediatamente por el mundo entero, y por otra parte, se refleja de un modo indefinido al través de las generaciones.

La producción intelectual tiene, pues, una intensidad inaudita y una duración algunas veces inconmensurable. La invención de la máquina de vapor, la del telégrafo, de los telares, del acero Bessemer, se propagan en algunos años por todos los ámbitos del globo, y muchos otros descubrimientos de menor resonancia, alcanzan efectos análogos. Los servicios valiosos de los hombres de ingenio, ó de los espíritus ingeniosos, que han perfeccionado las artes, siempre arrebataron á la humanidad. Los antiguos transformaban á los inventores en héroes ó en semidioses, como Triptolemo. La economía política liberal



de los pueblos modernos, sin intervención alguna de los Estados y por la sola virtud de las leyes naturales, les considera de ordinario, como parte preponderante, en la repartición de la riqueza.

*Clasificación de los trabajos y de las industrias.*—Muchas clasificaciones se han propuesto acerca de los trabajos humanos; la que sigue parece la más racional: 1° las industrias extractivas que obtienen del seno de la naturaleza, sin modificarlas, al menos esencialmente, las substancias útiles: la cosecha de los frutos salvajes, la pesca, la caza, la explotación de los bosques, de las minas y de las canteras, constituyen esta primera categoría. 2° la industria agrícola que recoge del suelo las materias útiles, sometiendo á la naturaleza á la acción del hombre y al conocimiento que éste tiene de las leyes que á la primera rigen; 3° las industrias manufactureras que se limitan á moldear y transformar, ya por medio de la mano del hombre, ya con el concurso de las fuerzas físicas y químicas, las materias que le suministran las industrias extractiva y agrícola; las fábricas de tejidos, los establecimientos metalúrgicos y toda la variedad de fundiciones y talleres integran esta clase; 4° la industria comercial que reúne las mercancías, las conserva y las suministra y reparte á los consumidores; 5° la industria porteadora, que se

relaciona con la anterior, pero que se distingue de ella, á causa de la inmensa importancia que ha alcanzado en los últimos tiempos, y que tiene por objeto cambiar de un lugar á otro personas y cosas; 7° los servicios inmateriales, como los que prestan los funcionarios públicos y las profesiones liberales, como las de médico, abogado, notario y músico.

Algunos economistas han formado una clase especial, á causa de su gran importancia social, de los trabajos de descubrimientos é invenciones que puedan realizar, ya los ingenieros y demás profesionales sabios, ya los simples particulares; mas por eminentes que sean los servicios que prestan los inventores, esos maravillosos productores, los más útiles á la humanidad, quedan comprendidos en la sexta clase que acabamos de indicar. A esta categoría se refieren también, aunque sean muy diferentes, los servicios puramente personales, como los de los criados.

El orden en que se han enunciado tales clases, no es más que una división lógica, y no indica por sí mismo ninguna superioridad social de las primeras respecto de las últimas.

El carácter indiscutiblemente productivo de las industrias extractiva, agrícola y manufacturera, no ha sido materia de objeción alguna, cuando menos en nues-



tra época. Se ha propuesto frecuentemente, por el contrario, si los trabajos de transporte, las profesiones comerciales, las oficios liberales y las funciones públicas, tienen un carácter productivo ó si constituyen acaso quienes los ejercen una legión de parásitos que viven á expensas de los verdaderos productores.

*Caracteres diferentes de productividad de las diversas categorías de trabajos humanos.*—En principio, el círculo productor puede ampliarse hasta lo infinito; pero en las categorías de las ocupaciones que hemos citado en último término, puede existir, más que en el trabajo de los campos y talleres una superabundancia abusiva de factores. No cabe duda sobre que la industria de transportes es productiva. Muchos artículos de consumo no tienen utilidad, sino á condición de ser transportados desde la región que los produce en exceso, dadas las necesidades locales, á otra región que carece de ellos y que se resentiría de no tenerlos. Muchas producciones se encuentran estrictamente localizadas por la naturaleza: el algodón, el café, la hulla misma, el fierro, los metales, las maderas de construcción y otra infinidad. La industria porteadora, permitiendo á cada comarca dedicarse principalmente á aquellas producciones que la naturaleza le ha señalado, para procurarse, por vía

de cambio, los demás productos, es eminentemente productora. Aumenta el poder de la humanidad; á ella se debe en gran parte la renovacion de la faz del mundo, operada en los últimos tres cuartos de siglo.

Acontece respecto del transporte de las personas, lo que con el de las mercancías. El buque de vapor que conduce á América un millar de emigrantes alemanes ó irlandeses, realiza una obra productora, por cuanto á que esos mil hombres á quienes faltaba ocupación en su país, sólo podían vegetar en él en medio de la miseria y la desgracia, mientras que levantarán soberbias cosechas en las tierras vírgenes del Nuevo Mundo. Pero aparte de una utilidad tan inmediata y de tal modo evidente, también los trenes que transportan á los excursionistas de su morada habitual á otras regiones y países nuevos, deben ser considerados como productores en el sentido económico de la palabra, puesto que procuran al hombre una distracción agradable, moral y sana.

Se puede, no obstante, abusar de la industria porteadora, creando inútilmente líneas férreas que se hagan competencia, ó abriendo una serie de puertos próximos que sólo pueden perjudicarse recíprocamente, ó estableciendo, mediante subvenciones considerables, caminos de fierro



dispendiosos, en comarcas que no pueden sostener un tráfico regular. Estos abusos pueden sobretodo, presentarse allí en donde el Estado provee á los gastos de empresas semejantes, subvencionándolas con el producto de los impuestos.

Lo que se ha dicho de los transportes, puede igualmente asentarse respecto del comercio. En sí mismo y bien estudiado, es el comercio incontestablemente productor. Los comerciantes pueden ser considerados como los directores y organizadores de la producción en el mundo. Realizan una obra de combinación de las capacidades, recursos y necesidades de las diferentes regiones, obra de repartición de los productos entre ellas, de modo de verificarse en cada lugar tan pronto como posible sea, el equilibrio de la oferta y la demanda de las mercancías, labor inmensa, delicada é indispensable.

A ese efecto colaboran hasta los comerciantes al pormenor, quienes además de conservar los artículos de consumo, lo que, en cierto modo se equipara á la producción, proporcionan las diversas cantidades de mercancías á la medida de las necesidades de cada uno, y, generalmente, someten á los artículos á determinada necesaria operación: el tendero rompe el azúcar en pedazos y muele el café; el tabajero destaza la carne. Existen pocos

expendios al pormenor, en que no intervenga alguna industria ó mano de obra. Ahorran al consumidor investigaciones y molestias, adelantándose casi siempre á sus deseos.

Queda, por lo tanto, la productividad del comercio fuera de toda duda; pero cabe hacer aquí una observación importante. El comercio no es productor, sino en ciertas condiciones y en determinada proporción. Se puede multiplicar en exceso el número de los comerciantes, hasta el punto de que siendo excesivo el engranaje, se desperdician el tiempo y los esfuerzos humanos. No es necesario encontrar cada veinte metros un panadero, un carnicero, un tendero ú otro vendedor, con un espacioso despacho muy ornamentado. Acontece que la competencia excesiva de los comerciantes al menudeo, á causa de los gastos generales que reportan y lo reducido de su clientela, hace encarecer las cosas, en lugar de bajar de precio. Al mismo tiempo, el número excesivo de comerciantes al pormenor y de intermediarios puede desarrollar las adulteraciones; esto se manifiesta en París, respecto del pan y la carne.

No hay que perder de vista esta consideración, en presencia de las querellas y lamentaciones de los tenderos en contra de los grandes almacenes y de las socie-



dades cooperativas; estas dos últimas instituciones intervienen legítimamente para impedir que el comercio al pormenor se convierta en parasitario.

Los pueblos perezosos tienden á plagarse de comerciantes al pormenor; así pasa entre los mulsumanes; un gran número de revendedores acaban por ser verdaderos zánganos.

La misma cuestión de productividad del trabajo se presenta respecto de las profesiones liberales, los funcionarios públicos y los servicios personales, como los de los criados. ¿Débese establecer que las labores de estas categorías de personas, son, por lo que respecta á la masa social, productoras ó estériles? En principio no cabe vacilación alguna: esas clases de trabajadores cooperan á la producción, en tanto que no existan en número excesivo.

Suprimid los cuarenta mil gendarmes de Francia, y los seis ó siete mil jueces y cada quien se verá obligado á armarse para ejercer la vigilancia en torno de su heredad, y perseguir, aprehender y castigar á los malhechores. O bien, los ciudadanos habrán de ponerse de acuerdo para formar sindicatos á efecto de expensar una gendarmería privada, como pasó en España en la Edad Media, en la época de la celebre asociación policial, denominada la Santa Hermandad; los simples particu-

lares tendrán que ejercer de jueces y ejecutar sus fallos, como sucede en los territorios poblados aún á medias de la América del Norte, donde los rudos labradores, de tiempo en tiempo, realizan, al amparo de la ley de Lynch, ejecuciones sumarias (1).

Supuesta la ausencia de policía y de justicia, los agricultores y los comerciantes perderían un tiempo precioso en procurarse medios de defensa, y en arreglos, idas y venidas. La producción precaria siempre y con frecuencia paralizada, sufriría serios trastornos. Los perjuicios que experimentarían los productores, como consecuencia de esa falta, excederían en mucho á las asignaciones fijadas á los gendarmes, á los agentes de policía y á los magistrados.

De un modo análogo puede encontrarse el carácter de productividad social, en

(1) Tales execrables ejecuciones que salpican de sangre y lodo el manto augusto de la civilización, no solamente se llevan á cabo en las comarcas desoladas á que el autor se refiere, ni con la rareza á que alude; sino que con asombro del mundo, se repiten con demasiada frecuencia en toda la extensión de la Unión Americana, y á veces, no ciertamente por falta de policía; ocurren, como reminiscencias de un pasado de barbarie, en los grandes centros de población. Nos referimos al salvaje lynchamiento de Nueva Orleans (N. del T).



principio al menos, y con la reserva del abuso en la práctica, de los administradores, empleados de oficinas, médicos, abogados, músicos y aún los mismos poetas. Contribuyen ó en teoría, deben contribuir á allanar las dificultades, adoptar determinaciones de general interés, atenuar los males de la humanidad, instruirla y proporcionarle distracciones útiles. Concordia, salud y buen humor, que constituyen condiciones excelentes para la producción. Los profesores y los sabios que transmiten, difunden, depuran ó aumentan los conocimientos humanos, desempeñan un papel económico tan indispensable en el seno de una civilización avanzada, como los trabajadores manuales.

La propia reflexión hacemos por lo que mira á los criados, que en una proporción razonable son igualmente productores. La cocinera ó recamarera que ahorran al comerciante, al médico ó al sabio, el tiempo que debieran consagrar á sus diversos cuidados domésticos, y aún el ayuda de cámara, que por medio de su actividad hace cómoda y elegante la morada, son trabajadores productores, con el mismo título que el dependiente de tienda ó el obrero ebanista. Nos referimos al capítulo que trata del lujo, para hacerse cargo de la influencia que tiene esta clase social en el desarrollo de la producción y el embelle-

cimiento y esplendidez de vida de las clases medias y elevadas.

*De la proporción y equilibrio entre las diversas profesiones humanas.*—Hay, sin embargo, que establecer cierta reserva, respecto de todos los ejercicios á que en último término nos hemos referido: comerciantes, porteadores, funcionarios públicos, individuos dedicados á profesiones liberales, criados y aquellos que prestan servicios personales. En principio son productores porque hay una explicación económica de su existencia, y una razón de interés social en abono de sus tareas. Pero al tratarse de ellos, surge un problema de proporción entre el número para cada función social que les está encomendada, y la masa de la población. En esto se distinguen estas profesiones de la agrícola.

Cada nuevo obrero dedicado al trabajo de los campos, producirá determinada utilidad; cada golpe de azadón ó de arado, cada nuevo esfuerzo para escardar un campo de cereales, ó un viñedo, aumenta indudablemente en proporción variable, la producción de las cosas útiles para el hombre.

No se puede asentar igual afirmación respecto de cada nueva plaza de subprefecto, empleado, ó, de un modo general, de cada nuevo funcionario público, ni de cada abogado, médico, criado, ni siquiera



de cada comerciante, que lleguen á agregar una nueva unidad al grupo, con frecuencia ya numeroso, algunas veces ple-tórico, de los individuos de su clase.

La distinción entre las funciones del trabajador agrícola y el trabajador industrial por una parte, y las funciones, ya directrices ya auxiliares de las otras profesiones que hemos enumerado, consiste en que la labor de los primeros es indefinida; la humanidad nunca producirá demasiados artículos comestibles, ni demasiados objetos manufacturados, dadas las necesidades de tal modo diversas del hombre; por el contrario, la misión de los individuos, que como los comerciantes, los funcionarios y los de profesiones liberales, sólo reparten los productos, ó vigilan, dirigen y cooperan indirectamente á la producción, es más limitada, más circunscrita y para desempeñarla pueden existir demasiados factores.

El número de directores, vigilantes, auxiliares, y en una palabra, de productores indirectos, debe tener cierta relación, y guardar una moderada proporción con el número de labores agrícolas y de talleres.

Una escuela de economistas franceses, la de los fisiócratas del siglo pasado, no admitían trabajo verdaderamente productor, fuera del de la tierra, que suministra

los materiales que las artes trabajan. Hay en esto una exajeración, pero no obstante, en una forma demasiado absoluta, se descubre en esta doctrina algo de verdad.

En efecto; necesario es tener presente, que siendo los trabajos de la tierra, es decir de explotación del suelo y del subsuelo, los primeros en todo el proceso de la producción, y suministrando las materias primas á todos los demás trabajos, determinan en cierto modo, la amplitud que puedan tener las labores secundarias; de la propia manera en un telar, los trabajos de los hiladores, determinan y fijan la extensión que puedan tener los trabajos de los tejedores, los tintoreros, abatanadores, dobladores, etc.

Tiene, pues, algún fundamento la antigua opinión que concedía á la agricultura cierta primacía sobre las demás artes. Las vetustas sociedades lo comprenderán así el día en que, poblándose el mundo más de lo que está actualmente, las regiones nuevas de América, Oceanía y Africa, no puedan suministrar á las viejas comarcas tan enormes abastecimientos de artículos alimenticios y de materias primas.

Consecuencia práctica de las anteriores reflexiones, es que los pueblos, por un mal sistema de educación, por el incentivo de considerables ganancias ó por motivos artificiales, dedican á las profesiones ya co-



merciales, ya liberales, ó á las funciones públicas, un número creciente de los habitantes del campo, obrando en contra de sus propios intereses, bien entendidos. Destruyen así á su perjuicio, el equilibrio que debe existir entre las diversas ocupaciones humanas, y multiplicando el número de obreros indirectamente productores, á expensas de aquellos que producen directamente, lesionan la fuerza viva de la nación.

## CAPITULO IV.

### EL CAPITAL.

*Naturaleza del capital.*—Los abastecimientos y las herramientas. Origen del capital y su desarrollo.—Las dos fuentes que lo alimentan: el ahorro y la invención. Diferencia entre el ahorro moderno y el ahorro antiguo.—Caracteres generales de una sociedad, en que el capital está siempre en formación y en aumento. Las diferentes formas de capital: el capital fijo y el capital circulante.—Utilidad de cada una de ellas.

*Naturaleza del capital.*—El capital es, con la naturaleza y el trabajo, uno de los grandes agentes de la producción humana.

Sin el capital, el género humano hubiese permanecido eternamente dado á la caza y á la pesca, como únicos medios de subvenir á su existencia. Estas dos ocupaciones primitivas, son, en efecto, las únicas que suministran al hombre los productos inmediatos que puede consumir sin



merciales, ya liberales, ó á las funciones públicas, un número creciente de los habitantes del campo, obrando en contra de sus propios intereses, bien entendidos. Destruyen así á su perjuicio, el equilibrio que debe existir entre las diversas ocupaciones humanas, y multiplicando el número de obreros indirectamente productores, á expensas de aquellos que producen directamente, lesionan la fuerza viva de la nación.

## CAPITULO IV.

### EL CAPITAL.

*Naturaleza del capital.*—Los abastecimientos y las herramientas. Origen del capital y su desarrollo.—Las dos fuentes que lo alimentan: el ahorro y la invención. Diferencia entre el ahorro moderno y el ahorro antiguo.—Caracteres generales de una sociedad, en que el capital está siempre en formación y en aumento. Las diferentes formas de capital: el capital fijo y el capital circulante.—Utilidad de cada una de ellas.

*Naturaleza del capital.*—El capital es, con la naturaleza y el trabajo, uno de los grandes agentes de la producción humana.

Sin el capital, el género humano hubiese permanecido eternamente dado á la caza y á la pesca, como únicos medios de subvenir á su existencia. Estas dos ocupaciones primitivas, son, en efecto, las únicas que suministran al hombre los productos inmediatos que puede consumir sin



dilación; pero estos productos son inciertos, variables y limitados.

Para independerse de la caza y de la pesca, para proporcionarse elementos más regulares y más abundantes, el hombre ha tenido que hacer abastecimientos y crear instrumentos. Abastecimientos e instrumentos, son las dos formas primitivas del capital.

¿Cómo ha podido constituirse y desarrollarse el capital? Por la previsión y el espíritu de inventiva, por la aplicación del trabajo, no á un objeto destinado á ser inmediatamente consumido, sino á otro encaminado á facilitar la producción ulterior.

Se ha observado que los diversos períodos de la civilización, están caracterizados por la naturaleza de los instrumentos empleados. Así se dice, edad de piedra pulida, para designar el estado, aun bárbaro, en que el hombre por única herramienta usaba piedras toscamente talladas; viene después la edad de hierro, en que el más útil y el más generalizado de los metales, ofrece su fuerza y su flexibilidad, al servicio del hombre; sigue la edad de las máquinas, que son instrumentos más complicados, movidos ya por la mano del hombre, ya por la fuerza animal, más tarde por el viento y el agua, y en un

grado ulterior del desarrollo humano, por el vapor, el gas, la electricidad, etc.

Tales instrumentos sólo pudieron deber su origen á la alianza del espíritu de invención y la previsión. Ha sido necesario un esfuerzo del espíritu, y de la voluntad, para arrancar al hombre de inacción, ó bien de la simple satisfacción de las necesidades presentes, y con la inquietud del porvenir, inspirarle la necesidad de procurar, mediante sus esfuerzos, la satisfacción, no solamente de sus necesidades inmediatas, sino también de las remotas.

*Origen del capital.* — Procuremos reconstruir idealmente el génesis del capital en una tribu de pescadores. Un salvaje, más observador que sus congéneres, advierte que un tronco de árbol flota sobre las aguas, y hasta puede sostener un peso sin sumergirse. Corta un árbol, lo ahueca y lo dispone de manera de poderse sentar en él y dirigirlo. Para semejante trabajo necesita tiempo, y se ve obligado á hacer provisiones para vivir mientras se dedica á esa tarea; para el efecto necesita economizar sus alimentos y moderar su apetito, á fin de poder terminar su obra. La concluye al fin y es dueño de una canoa, que es necesario lanzar al mar, encontrándose entonces paseador de un instrumento que le fa-



cilitará la pesca; este instrumento constituye un capital; las provisiones que le han permitido consagrar todo su tiempo á fabricar ese instrumento, son también capital.

Este capitalista puede disponer de su instrumento, ya para pescar más cómodamente y molestarse menos, ya para pescar en mayor cantidad y ceder, mediante determinadas compensaciones, una parte del exceso de su pesca, á los demás miembros de la tribu.

El buen ejemplo, como el malo, es contagioso; los salvajes más inteligentes y los más activos de la misma agrupación, acaban por construirse también sus canoas; pero para ello necesario es, que haciendo violencia á su pereza, se abastezcan de provisiones para poder emplear durante algún tiempo, todos sus esfuerzos, en la construcción de sus canoas. Al cabo de cierto tiempo, la tribu estará dividida en dos grupos: el de los hombres inteligentes y previsores que posean canoas, porque han tenido fuerza de voluntad bastante para fabricarlas, y el de aquellos, menos bien dotados, que no las tienen. Estos naturalmente pescan menos que aquellos, y serán menos ricos.

Facilitando la canoa la pesca, seguirán otros perfeccionamientos, como la red de pescar, el timón y más tarde quizá la

vela. De todos modos, algunos miembros de la tribu, merced á sus instrumentos, tendrán más oportunidades de descanso, y podrán distraer una parte del tiempo dedicado á procurarse alimentos, para atender á otras necesidades; construirán chozas, por ejemplo, para ponerse al abrigo de la intemperie. De esa suerte, poco á poco, los espíritus más avisados y los caracteres mejor templados, se levantarán en el seno de la tribu, por sobre la multitud, adquiriendo mayor número de medios de producción y más bienestar. Cada nuevo capital, no solamente es el medio de proporcionarse goces actuales, sino que, haciendo más productivo el trabajo, permite encauzar una parte de él para la creación de nuevos capitales; es decir, de nuevos instrumentos y medios de progreso.

Evolución semejante ha debido pasar en una tribu de cazadores. Uno de los individuos que la integran, pudo advertir que hacía menos precaria y dura su propia vida, si en lugar de perseguir y matar diariamente á los animales que consumía, se esforzaba en capturarlos, y procuraba, alimentándolos, conservarlos y reproducirlos. Mas de pronto, necesario ha sido hacer mayores sacrificios para realizar una empresa difícil, y disminuir el consumo cotidiano, en tanto que haya formado su rebaño.



En una etapa ulterior de la historia humana, la agricultura, es decir, el empleo metódico del trabajo, para hacer producir á la tierra las plantas más útiles para el género humano, nació igualmente de la producción y del almacenaje de análogas provisiones, así como de la creación de instrumentos, primero rudimentarios, perfeccionados después, desde la pala, el azadón y el arado, hasta las máquinas actuales.

*Condiciones de la formación del capital.*

—Abastecimientos é instrumentos, hé aquí las dos reformas esenciales del capital, las que requieran la abstinencia ó el ahorro, y, por otra parte, el trabajo. Todo capital es hijo del trabajo y del ahorro.

La formación del capital, supone siempre que el hombre ó determinados hombres eligen, de preferencia á las presentes las ventajas futuras, si bien inciertas, según todas probabilidades de mayor consideración; es un sacrificio de los goces y satisfacciones actuales, en favor de las satisfacciones y goces de mañana. El origen del capital, se encuentra en la preocupación y la inquietud de lo porvenir, en la aspiración hacia un mejoramiento estable de condición, á cambio de un cúmulo de afanes, esfuerzos y privaciones momentáneos.

Como la previsión no es virtud de un

día, y el hábito acaba por transformar en segunda naturaleza, las disposiciones que el hombre ejercita, acontece que aquellos que principian á crear el capital y que reconocen la utilidad y los beneficios que proporciona, jamás dejan de capitalizar, por decirlo así y trasmiten su afán ya á sus hijos, ya á las personas que le rodean. De esa suerte, los capitales, es decir los abastecimientos y los instrumentos perfeccionados de trabajo, van transmitiéndose é incesantemente aumentando de generación en generación. El aumento indefinido de los capitales, es un de los rasgos característicos de una nación civilizada.

Si fuese posible desenredar la trama inextricable de los acontecimientos sociales, se encontraría que no existe capital alguno en nuestra sociedad, de tal modo rica en máquinas y en reservas de todas clases, que no se remonte hasta la edad de piedra. La hacha de sílex toscamente labrada, la flecha del cazador primitivo, la caña ó la canoa del primer pescador, la pala, el azadón ó el arado de madera del primer hombre que removió la tierra, se encuentran sin interrupción alguna y á través de perfeccionamientos sucesivos, transformados en las máquinas tan ingeniosas y complicadas que admiramos: los martinetis, la locomotora, el navío de



hélice, la segadora ó la trilladora de vapor.

Frecuentemente se ha definido el capital diciendo que es trabajo acumulado; la fórmula no es mala, solo que está incompleta y es necesario añadirle dos palabras diciendo: trabajo acumulado en perspectiva de ulterior producción.

*Productividad del capital.* — Espíritus sutiles han negado que el capital sea productor; es verdad que para entrar en producción, necesita del auxilio del hombre, es decir del trabajo. Pero nadie puede negar que un arado sea productor, puesto que el hombre auxiliado de él, realiza una tarea ocho ó diez veces mayor, que aquel que carece de ese utensilio; lo mismo sucede respecto de una carrucha, una canoa, una máquina de co-er y en general de todos los útiles de trabajo.

La naturaleza abunda en cosas desde los sexos de los animales, que no son productoras aisladamente; lo propio sucede respecto del capital, el que necesita, para producir utilidades ó ganancias al género humano adunarse al trabajo actual; pero se pediría demasiado á éste, si se pretendiese hacerlo producir por sí solo todo lo que con las máquinas y abastecimientos se obtiene, y se disputase á los capitales, su excelencia para la producción humana, tan considerablemente desarrollada.

El capital representa la solidaridad del pasado, del presente y del porvenir; ahonda profundamente sus raíces en lo pasado, y extiende su amplio ramaje hacia el porvenir.

*Manera de formarse el capital en las sociedades modernas.* — Se ha visto cómo se forman los capitales en las sociedades primitivas; su constitución en realidad no es diversa en las sociedades perfeccionadas, solo que presenta al primer golpe de vista, caracteres menos distintos, á causa de la complicación de los fenómenos.

Merced á la división del trabajo en las sociedades modernas, el simple ahorro, seguido de una imposición, equivale á la capitalización. Se puede ahorrar de dos maneras, ya tesaurizando, es decir, retirando de la circulación monedas de oro ó de plata que la sociedad pierde; ya por el contrario creando instituciones estables de trabajo ó de riquezas, de utilidad permanente, como materiales industriales, casas, etc., ó bien prestando los fondos á sociedades ó al Estado, que los emplean en la obra de la producción. En las sociedades actuales la capitalización es pues solamente la economía de una parte de las rentas seguida de la imposición de las mismas, lo que constituye generalmente una labor difícil y exige, si no determinada actividad material, al menos cierto discernimiento. El



ahorro hecho con inteligencia, constituye el capital.

Si se estudian las cosas como pasan ó deben pasar, se encuentra que la persona que ahorra en realidad crea, sin darse á menudo cuenta de ello, abastecimientos y útiles de trabajo para abrir nuevos horizontes á la humanidad. De esa suerte, en lugar de proveerse de ricos vestidos y de disfrutar de una alimentación delicada, ambas cosas transitorias, el que ahorra, compra una acción de ferrocarril, una obligación de crédito predial, una acción de empresa industrial, un título de renta sobre el Estado, esto es, coloca á una compañía ó al Estado en aptitud de llevar á cabo obras públicas, edificar casas, abrir canales, construir atarjeas, emprender diversas mejoras ú obras de utilidad permanente, es decir, de crear capitales.

Si el que ahorra se equivoca en su imposición, su capital desaparece para él y para la sociedad; su ahorro puede compararse con un niño que nace muerto.

El ahorro se traduce en la práctica por una dirección útil y previsorá impresa á trabajo humano. En una sociedad que ahorra mucho, se producirán menos encajes, pero más fierro y más hulla; menos objetos de lujo; pero mayor cantidad de máquinas adecuadas á la producción ulterior. Sin embargo al través del tiempo, con-

siderablemente acrecidas las fuerzas productoras de la humanidad por medio del capital, los pueblos que capitalizan mucho y no cesan de capitalizar, podrán vivir mas desahogadamente que aquellos que no lo hacen; desde luego así acontece en la vida privada; consideremos dos hombres que tengan diez mil francos de renta cada uno; uno consume toda su renta y el otro economiza la mitad de ella; éste en consecuencia vivirá con menos deshogo que el primero. Pero veámoslos veinte años después, el no económico tendrá siempre la misma renta, mientras que el económico habrá duplicado su fortuna y su renta, y en esta nueva situación, podrá en consecuencia vivir tan ampliamente ó con mayor comodidad que el otro, sin cesar sin embargo de ahorrar.



## CAPITULO V.

## DIFERENTES ESPECIES DE CAPITALES.—CAPITALES FIJOS Y CAPITALES CIRCULANTES.

*Capitales fijos y capitales circulantes.*—

Se ha observado que los capitales se presentan originariamente, bajo dos formas: abastecimientos y utensilios. Al paso que la civilización avanza estas dos grandes divisiones del capital han dado lugar á muchas subdivisiones.

Las dos palabras abastecimientos y utensilios de ordinario se substituyen por las de capitales fijos y capitales circulantes.

Los capitales circulantes, también denominados capitales fungibles, son aquellos que solamente pueden servir una vez para el efecto de la producción; los abastecimientos en sus diversas formas, principalmente los de materias primas, se encuentran en este caso. Una vez realizada la obra para la cual han servido los capitales circulantes, no permanece nada de

ellos, pasan por completo á constituir el producto y se transforman en él; así la lana, el aceite y el carbón que ha servido para calentar la máquina, desaparecen y se transforman en la pieza de paño, que es el resultado de la producción.

Necesario es que los capitales circulantes, se reconstituyan por completo en dos productos, con un aumento de valor en cada uno; es decir, que en el precio de la pieza de paño, se reproducirán los precios de la lana, el aceite y el carbón que se han empleado en fabricar aquella, y además un exceso de valor que representa el salario del obrero, así como la remuneración del capital y del empresario.

Además de los capitales circulantes, que son, en general todos los abastecimientos, existen los capitales fijos que no se transforman, ni desaparecen en cada producción, sino que tienen un uso más durable: estos son, en términos generales, los utensilios, el material de una fábrica, ó de una explotación agrícola, así como las casas y talleres, formas especiales de utensilios, que protejen al hombre de las intemperies y le permiten trabajar en todo tiempo, no menos que las grandes obras como los canales y los ferrocarriles; todas las mejoras permanentes hechas por el hombre, entran en esta categoría.

Los capitales fijos no se transforman en



el producto; basta separar del precio anual de los productos de una fábrica, ó de una explotación agrícola, lo que sea necesario para mantener los capitales fijos en buen estado y para reemplazarlos cuando, no obstante todos los cuidados, queden fuera de uso. La suma anual que se separa de los beneficios de la producción para realizar tales cambios, siempre necesarios en toda obra humana, se llama amortización.

*Formas principales que reviste el capital en las sociedades modernas.*—Ne existiendo nada tan vario y diverso, como las mejoras introducidas por el hombre civilizado en las cosas que aprovecha, el capital reviste, en una sociedad avanzada, múltiples formas. Pueden citarse como las principales encarnaciones del capital, las siguientes:

1º. Las mejoras permanentes del suelo, tales como las cercas, desecaciones, irrigaciones, plantíos de árboles, ó cultivos permanentes, pastos duraderos, etc.

2º. Las construcciones de toda clase;

3º. Los instrumentos y máquinas de todo género;

4º. Los animales de labor;

5º. Las materias primas destinadas á la fabricación, como el algodón, la lana, los aceites y el carbón que debe consumirse en la fábrica;

6º. Los abastecimientos destinados á mantener el personal productor, hasta el momento en que la obra de la producción se termine;

7º. El dinero;

8º Determinados derechos ó bienes materiales.

Esta nomenclatura no es limitativa, ni puede serlo. Los últimos artículos, merecen algunas explicaciones. Algunos dudan si el dinero constituya un capital, y otros encuentran que es el capital por excelencia.

Trataremos más adelante el problema de la moneda. Se verá que el oro y la plata son riquezas, pero no la única ni siquiera la riqueza principal, y que los pueblos más ricos, no son aquellos que tienen mayor cantidad de oro; la Gran Bretaña que hasta el día es la nación más rica del globo, posee menos metales preciosos que la mayor parte de las demás grandes naciones civilizadas, y los Estados Unidos (1) que siguen de cerca á la Gran Bretaña en

[1] Creemos oportuno llamar aquí la atención, en contra de la opinión del reputado economista francés, acerca de que los Estados Unidos ocupan el tercer lugar entre los países productores de oro, ocupando el primero y segundo respectivamente el Africa Austral y Australia. La República del Norte, es asimismo uno de los primeros países productores de plata.—N. del T.



punto á riqueza, tienen relativamente poca moneda metálica.

El dinero, el oro y la plata, son incontestablemente capitales. El dinero es un utensilio completo, es el instrumento de las permutas; no se le procura por sí mismo, sino como un medio de adquisición. Frecuentemente se ha comparado el dinero, con las grandes rutas y con las vías de transporte; no se le ha creado sino para facilitar los trasposos de las cosas. Coopera, además, á la producción, facilitando los cambios y ahorrando tiempo, cálculos, idas y venidas.

Todas estas condiciones caracterizan al dinero de un modo absoluto, para que sea capital, solo que constituye una parte pequeña del capital de un país, y como todos los capitales que sirven para los transportes y los cambios, no debe existir en cantidad exhuberante, respecto de las necesidades de la producción. Un pueblo debe economizar el dinero, del mismo modo que economiza vagones. (1)

*Los capitales inmateriales: el talento y la educación.* Con frecuencia se ha discutido la cuestión de saber si existen los capitales inmateriales. Debe resolverse, en nuestro concepto, afirmativamente. Se dice, con razón, que el talento de un hombre,

[1] Véase adelante el capítulo de la Moneda.

es un capital. En realidad existe una evidente analogía entre la educación ó aprendizaje y la formación de los capitales materiales. En ambos se encuentra: 1º la misma idea de previsión, que encarrila los esfuerzos hacia un éxito lejano; 2º los mismos sacrificios del presente al porvenir, por ejemplo, la renuncia á la posibilidad de obtener modestas utilidades actuales, ante la probabilidad de ganancias futuras más considerables; 3º la necesidad de vivir de anteriores reservas, durante el período del aprendizaje ó educación; 4º la propia finalidad, de facilitar y aumentar la productividad del trabajo ulterior; 5º igual necesidad, para que no sean estériles todos los esfuerzos hechos, de que expirado el término del aprendizaje ó educación, el excedente de productividad del trabajo, compense todos los sacrificios consumados, los gastos y los anticipos durante el período de educación ó aprendizaje.

Existe, pues, entre la capitalización por una parte y la educación ó aprendizaje por la otra, un paralelismo absoluto: identidad de motivos, identidad de medios é identidad de resultados.—Ocioso parécenos demostrar la existencia de los capitales incorpóreos. Estos existen respecto de los pueblos, de igual modo que respecto de los individuos. Las cualidades que re-



conocidamente pertenecen á determinado pueblo, ya sean hereditarias, ó transmitidas por la educación, tienen tantas ventajas en las relaciones internacionales, como entre las de los individuos. Las marcas de fábrica reputadas, por cubrir producciones estimadas, la clientela adquirida por una nación, la fama que se le ha otorgado de buen gusto, elegancia ó habilidad industrial, ó la providad comercial, constituyen realmente determinadas formas de capital, que tienen un precio en los cambios realizados entre los diversos países.

*Las obras de arte son capitales.*—Se ha preguntado si las pinturas y las obras de arte pueden ser consideradas como capitales. Desde el punto de vista puramente material, podría disputarse á las obras de arte ese carácter, pero reflexionando más detenidamente, necesario es atribuírselo. Por su estabilidad que les asegura, previos ciertos cuidados, una duración más larga que la de la generalidad de las obras humanas, por el dón especial de procurar goces, sin deteriorarse ni destruirse por el uso, las pinturas y las obras de arte se clasifican entre las más imperecederas riquezas. Algunas veces se las ha llamado capitales de deleite.

Entre tales obras las que alcanzan un mérito excepcional, poseen además, una

virtud educativa de que se aprovechan las generaciones venideras. Informan el gusto y no solamente educan el espíritu, sino desarrollan en una nación aptitudes artísticas é industriales que tienen un valor económico. Realizan á este respecto, una función que las equipara á todos los capitales. Los museos como los del Louvre, Madrid, Londres, el Vaticano, etc. contribuyen á generalizar las nociones y el amor de las artes, y despiertan, mantienen y fomentan determinadas cualidades productoras, que las nuevas comarcas de América y Australia tendrán graves dificultades para desarrollar del propio modo.

La humanidad ocurriría en menor número, no ya á Roma y Florencia, sino á Dresde, Amsterdam, la Haya y Munich, si en esas poblaciones no se encontrasen tantas maravillas de arte; esas obras de arte, constituyen evidentemente para esas ciudades y países, un capital que produce rentas indirectas. Legiones de artistas, por lo general modestamente dotadas por la naturaleza, viven en la misma Italia, de la reproducción é interpretación de las obras maestras de la antigüedad ó del renacimiento. Compárese la situación de un joven americano ó australiano, dotado de vocación artística, con uno italiano. ¡Qué diferencia entre ambos! ¡Cuántos via-



jes, perdidas de tiempo y gastos impuestos al primero y abonados al segundo para instruirse! Las riquezas artísticas serán, tal vez eternamente, una de las superioridades del Viejo Mundo sobre el Nuevo. Sería pueril demostrar que ellas constituyen uno de los más preciosos capitales de la humanidad.

Analizando las cosas con altitud de miras, se encuentra que toda la civilización es un maravilloso fenómeno de incesante capitalización material, intelectual y moral.

## CAPITULO VI

### CAUSAS QUE INFLUYEN EN LA CAPITALIZACION.

Los tres períodos de las sociedades, desde el punto de vista de la abundancia y el papel del capital. Causas que desarrollan ó restringen la acumulación de los capitales.—Influencia de la seguridad, la educación, la familia, el heredismo, ordenamientos técnicos y las leyes.  
¿Puede el Estado encargarse de ahorrar, en lugar de los individuos?

*Las tres fases sucesivas de las sociedades, por lo que respecta al capital.*—Los tres factores de la producción, la naturaleza el trabajo y el capital, no se encuentran en iguales proporciones en todos los países, ni en todas las épocas. En efecto, el género humano no se ha desarrollado simultáneamente en todo el planeta, y no todos los pueblos han demostrado el mismo poder creador de capital, es decir, de abastecimientos é instrumentos.

Por lo general, el capital no existe en los países nuevos, en donde la naturaleza



jes, perdidas de tiempo y gastos impuestos al primero y abonados al segundo para instruirse! Las riquezas artísticas serán, tal vez eternamente, una de las superioridades del Viejo Mundo sobre el Nuevo. Sería pueril demostrar que ellas constituyen uno de los más preciosos capitales de la humanidad.

Analizando las cosas con altitud de miras, se encuentra que toda la civilización es un maravilloso fenómeno de incesante capitalización material, intelectual y moral.

## CAPITULO VI

### CAUSAS QUE INFLUYEN EN LA CAPITALIZACION.

Los tres períodos de las sociedades, desde el punto de vista de la abundancia y el papel del capital. Causas que desarrollan ó restringen la acumulación de los capitales.—Influencia de la seguridad, la educación, la familia, el heredismo, ordenamientos técnicos y las leyes.  
¿Puede el Estado encargarse de ahorrar, en lugar de los individuos?

*Las tres fases sucesivas de las sociedades, por lo que respecta al capital.*—Los tres factores de la producción, la naturaleza el trabajo y el capital, no se encuentran en iguales proporciones en todos los países, ni en todas las épocas. En efecto, el género humano no se ha desarrollado simultáneamente en todo el planeta, y no todos los pueblos han demostrado el mismo poder creador de capital, es decir, de abastecimientos é instrumentos.

Por lo general, el capital no existe en los países nuevos, en donde la naturaleza



solo espera la acción de la mano del hombre, para producir riquezas. Esas nuevas comarcas se animan bajo la influencia del capital; cuando este se presenta, en sus formas habituales de abastecimientos, máquinas y materiales, la naturaleza entera súbitamente entra en conmoción. Sin el capital, los inmigrantes que afluyen á tales comarcas, como el Plata, la Nueva Zelanda, ó las colonias del continente australiano, podrían apenas vegetar, si no morían de hambre. Es necesario que se les hayan preparado víveres, abrigos, semillas para procurarse cosechas, arados para labrar la tierra, bestias de carga, etc.; de no encontrar acumulados todos los elementos que se han enumerado, ya aprestados por los habitantes residentes en la nueva comarca, ya enviados por los capitalistas del Viejo Mundo, no podrían emplear utilmente sus brazos para atender á su subsistencia, y se convertirían en salvajes. Tal es la suerte que les espera á los inmigrantes que especuladores improvisos envían á playas desiertas; la naturaleza puede ser allí liberal, pero ésta es siempre avara de sus dones, hasta que el capital, dando acceso á la paciencia, ayuda los esfuerzos del hombre. Los recientes desastres de colonización, como los de Puerto Bretón en Oceanía, son la prueba de las anteriores afirmaciones.

Para que el hombre en los países nuevos, no se vea obligado á retrogradar del progreso que disfruta actualmente el género humano, necesario es que el capital no solamente acompañe, sino que se adelante á los inmigrantes; de no ser así, los nuevos colonos, tendrán que pasar por sí mismos por todas las etapas de las sociedades primitivas, y sufrir las pruebas que hubieron de soportar los hombres primitivos, en medio de su miseria absoluta; y esto significaría, aun para los individuos más infelices de la civilización contemporánea, un cúmulo de sufrimientos y privaciones, que pocos de ellos podrían resistir.

Las naciones, al menos aquellas que se han constituido lentamente en el Viejo Mundo, y que no se han visto sostenidas artificialmente, como se encuentran las colonias actuales, por sus metrópolis, necesariamente han pasado por tres diversos períodos.

En el primero de ellos, la producción se encuentra principalmente influenciada por la naturaleza, que es el factor dominante. El trabajo colabora con ella, pero como auxiliar; no como actividad metódica que tiene conciencia de su poder y sabe variar sus aplicaciones; en ese período, existe el capital sin duda alguna, más en estado rudimentario, y no se aumenta sino lenta-



mente. Constituye ese período, no solamente la época de los pueblos cazadores y pescadores, sino también la de los pueblos pastores y de los comienzos de la agricultura. La naturaleza, no suavizada ni disciplinada aun, domina y guía al hombre. No existen adelantos ni reservas; hombres y pueblos viven esperando, sino de un día para otro, si de un año para el siguiente, la cosecha. Las calamidades naturales, una sequía ó una escasez, perjudican hondamente á la población, la hunden en la miseria y perecen millares de habitantes. Las hambres periódicas, como las que, aun en nuestros días, afligen á Armenia, el Asia Menor y algunas veces la India y los pueblos aborígenes testifican que el hombre aun depende de la naturaleza.

Solo el capital, bajo su doble forma de abastecimientos é instrumentos que regularizan la producción, unido á la división del trabajo que aquel engendra, como se verá más adelante, pueden hacer á las sociedades humanas llegar á la etapa en que sean dueñas de la naturaleza, ó por lo menos la dirigen.

El segundo período de las sociedades humanas, es aquel en que existe ya cierta suma de capital acumulado, pero el trabajo humano, más hábil y más variado que en el período precedente, constituye el

factor principal de la producción. La edad media con la pequeña industria, los pequeños propietarios, las agrupaciones de oficios, los exiguos mercados y las ferias locales ó regionales por únicos centros de consumo, es el tipo ideal de este segundo período en que se desconocen las vastas combinaciones productoras los progresos inmensos y repentinos, los cambios frecuentes de métodos y de procedimientos. Se opera indudablemente en el seno de la sociedad, una evolución, que la perfecciona, la desarrolla y la hace alentar, pero tal evolución, tiene una lentitud apenas perceptible á toda consideración. Aparentemente la sociedad se encuentra, por decirlo así, inmóvil y como cristalizada.

Sigue después el tercer período, en que el capital, es decir, los abastecimientos de todas clases, los instrumentos y las máquinas, son abundantísimos, y por el ahorro incesante de los hombres previsores, así como por las invenciones y los descubrimientos que se multiplican, el capital se acrece con una rapidez inconcebible, y asumiendo formas diversas, acaba por concentrarse, dirige el trabajo de más directa manera y mueve el universo. Este nuevo período comenzó en Europa hacia fines del siglo XVI, con la navegación en grande escala y el comercio lejano, pero se desarrolló lentamente, y solo en el presen-



te siglo XIX ha podido ofrecer todos sus rasgos característicos. La pequeña industria, aquella en que el dueño de ella es á la vez operario y director de una producción muy dividida, no ha desaparecido completamente todavía, pero pierde muchos de sus antiguos dominios, cediendo el paso á la producción en grande escala. En este período del mundo nos encontramos actualmente.

*Causas que desarrollan ó que restringen la acumulación del capital.*—Asumiendo el capital en las modernas sociedades la interesante misión de dirigir la producción, y prestando á la humanidad el servicio inestimable de aumentar la eficacia del trabajo del hombre, y multiplicar sus riquezas, bueno será hacer alguna consideración acerca de las causas que rigen la acumulación de los capitales y determinan que ciertos pueblos ó épocas capitalicen mucho más que otros.

He aquí las principales reglas á las que podemos referirnos:

1ª Siendo el capital un acopio de la producción anual y del consumo corriente, hecha para lo porvenir, claro es que la capitalización sea más abundante y exceda los fines que son absolutamente necesarios para la subsistencia del hombre.

Un pueblo próspero ó rico puede capi-

pitalizar en mayor cantidad, que un pobre ó miserable, el pueblo francés, por ejemplo, más que el italiano, la Francia de la segunda mitad del siglo XIX, más que la Francia de la primera mitad. La posibilidad de capitalizar, aumenta con cada nueva capitalización.

Puede acontecer, sin embargo, que la misma abundancia entorpezca el espíritu del hombre, y acabe por hacerlo perder la previsión, hundiéndolo en el despilfarro; corresponde á la educación y á las costumbres, contrarrestar esas tendencias nocivas.

2º. Consistiendo la capitalización en un sacrificio del presente, en provecho del porvenir, necesario es, para dedicarse á ella, tener una gran confianza en el porvenir. Se necesita abrigar una seguridad completa de que no podrá privárenos de los frutos de nuestro ahorro. Todo lo que mire á obscurecer el porvenir, amengua el afán de capitalizar. Las revoluciones súbitas, cuando son breves, no producen ese efecto; pero un estado de desorden que se prolonga, ó la anarquía permanente, desvían el espíritu de capitalización. ®

En los países bárbaros y actualmente entre los musulmanes, el hombre previsora tesauriza cuanto puede, es decir, esconde dinero y alhajas, para valerse de ellos



en los días de revuelta; pero no capitaliza, esto es, no emplea sus elementos en crear nuevas explotaciones, ó en constituir industrias, por el temor de atraer sobre sí la atención, á causa de una ostentación exterior de riquezas, así como de ser, en último resultado, víctima de expropiaciones, directa ó indirectamente.

El ahorro y los capitales se desarrollan tanto más, cuanto mejor garantizados se encuentren los poseedores de bienestar y de riquezas, y más eficazmente asegurada se halle la propiedad.

3º. Mientras más despejado se presente el porvenir, más considerable será el ahorro, y más aumentará el capital de un país. De esa suerte, una sólida constitución de la familia, y el respeto al derecho de herencia, se encuentran entre las condiciones que favorecen la capitalización.

Estas dos instituciones, familia y sucesión, son de utilidad evidente para la masa social, y hasta para aquellos que no teniendo parientes no pueden esperar herencia alguna; y son productoras, en toda la extensión de la palabra, porque estimulan el espíritu de previsión y sacrificio entre los adultos y aun en los de edad propecta. Los célibes, en general, no se preocupan de quien pueda sucederles, y ahorran menos que los padres de familia.

En consecuencia, la familia y la sucesión, pueden ser consideradas, como dos de las principales causas de capitalización, es decir, de progreso industrial de las sociedades.

4º. La instrucción bien dirigida, proporcionando al hombre sensibilidad más delicada del porvenir y haciéndolo más previsora, puede desarrollar el espíritu del ahorro, y hasta la misma moralidad produce el mismo resultado. El ahorro y la embriaguez, por ejemplo, son enemigos; uno gana lo que la otra desperdicia.

5ª. Determinadas empresas especiales y diversas instituciones, contribuyen á facilitar el ahorro; los establecimientos denominados cajas de ahorro, las cajas postales, las cajas escolares, las cajas de asilos, las sociedades cooperativas, y en general la mayor parte de las sociedades de previsión ó filantrópicas, colaboran á ese objeto.

Las sociedades anónimas, con sus títulos de tal modo variados de acciones y obligaciones, las imposiciones moviliarias de todas clases, los pequeños cupones de obligaciones, como los de 3 ó 4 francos de renta, los títulos de lotes de terrenos, ó de determinadas grandes sociedades, en una palabra, toda la variedad de imposiciones moviliarias, éstas que dejan entrever una rara probabilidad de enormes ganancias



aleatorias, y aquellas que ofrecen pequeños intereses perfectamente asegurados, toda la organización de la industria y del crédito, multiplica las ocasiones de ahorrar. Antes el hombre del pueblo no sabía cómo imponer sus economías, hoy, adelantándose á sus deseos, se le solicita por todas partes, aunque, si bien es cierto, necesita desconfiar de tal oficiosidad, que algunas veces enmascara el propósito de apoderarse, por medios hábiles, del ahorro ageno.

6°. Las leyes pueden desviar las corrientes del ahorro, de dos modos diferentes: todos los impuestos desproporcionados sobre los capitales ó las rentas, principalmente los impuestos variables y arbitrarios, inspirados por un espíritu de envidia ó de odio hacia las clases acomodadas y ricas, producen inmediatamente, ó al través del tiempo, el efecto de disminuir el ahorro; tales medidas equivalen, en efecto, á una disminución, ya de las rentas de los capitales, ya de la seguridad de que disfrutan. Las tasaciones de los patrimonios ó propiedades, cuando son exageradas y exceden á la renta anual de los capitales, tienen de un modo especial, este efecto funesto.

Las leyes tienen otro modo de deprimir el espíritu de capitalización. Representando el ahorro, un sacrificio del pre-

sente en provecho del porvenir, necesario es, para que se produzca en todas las clases sociales, que cada quien tenga la seguridad completa, de que únicamente el ahorro puede proporcionarle el goce de determinados bienes. Así las leyes que tuviesen por objeto poner bajo el cuidado del Estado ó la comunidad á los individuos imprevisos, destruirían en una infinidad de ellos, hasta el sentimiento de previsión. Una ayuda pública demasiado fácil que otorgase al pobre derecho á ser socorrido en todo, que le proporcionase, sobre todo, una existencia algo cómoda; una caridad privada, demasiado intensa y falta de circunspección, ejercerían en los espíritus una acción depresiva, alejándolos de la economía, es decir de la capitalización. Algunos proyectos que á primera vista, son seductores, determinarían los efectos desastrosos á que nos referimos. Entre ellos se encuentra, en primer término el de los «Inválidos del Trabajo» que trata de proporcionar, sin contribución alguna de su parte, una vejez honrada y cómoda al obrero; prometió al hombre gratuitamente los resultados que alcanza en la actualidad mediante sacrificios y esfuerzos, y no realizara esfuerzo ni sacrificio algunos.

La generosidad imprudente del Estado secaría las fuentes del ahorro, suprimiendo las principales razones de él, y la ca-



pitalización, que es el principal resorte del progreso social, quedaría paralizada.

Esto envuelve otra cuestión, la de averiguarse si el Estado podría substituir á los individuos para el efecto de capitalizar. Sucede que algunos Estados capitalizan, pero la mayor parte de ellos, cualesquiera que sean sus instituciones, tienden de un modo más definido, á hacer gastos imprudentes, que á economizar. Un Estado capitaliza cuando sin ocurrir á empréstitos, y únicamente con los recursos de los impuestos, abre vías de comunicación, crea escuelas y realiza otras públicas, pero para capitalizar de esa suerte, es decir, para aumentar la riqueza de la nación, es indispensable que esas obras de progreso se lleven á cabo sin empréstito de ningún género, y que, por otra parte, los poderes públicos obren con mucho discernimiento. Ahora bien, estas dos condiciones no se realizan con frecuencia, en la vida de los Estados.

Existe, por otra parte, una causa general para que los Estados tengan pocas inclinaciones á capitalizar. Un Estado obedece á la impulsión de todos los asociados, y los individuos inclinados al ahorro, no constituyen unanimidad, ni siquiera la mayoría. Las naturalezas bien conformadas, previsoras, ordenadas y que saben dominar sus apetitos y pasiones,

son las únicas que tienen el espíritu del ahorro y la fuerza de voluntad necesaria para practicarlo. Los Estados, que siguen en su marcha los impulsos variables de las multitudes, y que además se encuentran acosados por un ejército de solicitantes de empleos y de autores de proyectos dispendiosos, están muy lejos de poder ahorrar, de las rentas de que disfrutan una parte equivalente á la que para ellos ahorran las clases habitualmente económicas de la nación. Se puede exigir de los Estados no despilfarrar, y aun esto es difícil obtener de ellos; pero no puede esperarse que ahorren mucho y con perseverancia.

Necesario es contar solamente con los asociados, con su previsión y su energía, para acrecer el capital de una sociedad.



## CAPITULO VII

DE LA DIRECCION DE LA PRODUCCION Y DEL  
PAPEL DEL EMPRESARIO.

El consumo del capital y del trabajo.—El productor en pequeña escala, ó productor autónomo.—Causas que obligan á atribuir al capital la dirección de la producción.—Variedad de condiciones intelectuales y morales, necesarias en el empresario industrial.

*Concurso del capital y del trabajo. El productor en pequeña escala, ó productor autónomo.*—Los tres elementos que concurren para la producción, la naturaleza, el trabajo, y el capital, deben coordinarse, combinarse y obrar de acuerdo. El primero, la naturaleza, es un elemento subordinado, es el elemento pasivo que obedece ó debe obedecer. La naturaleza, esto no puede ponerse en duda, frecuentemente se rebela en contra de esa subordinación, ya por virtud de la influencia misteriosa que ejerce sobre el

hombre, ya por las conmociones que á menudo embarazan ó destruyen la obra de éste; las inundaciones, los temblores de tierra, los desencadenamientos imprevistos de las fuerzas naturales, caracterizan esas rebeliones de la naturaleza en contra del trabajo. No obstante, la marcha y el poder de la civilización, se manifiestan por un dominio creciente del hombre sobre la naturaleza; ésta es, pues, sometida á una subordinación que, sin embargo, no es completa, un elemento indispensable para la producción.

Quedando el trabajo y el capital, frente á frente, ¿de qué medios valerse para hacerlos cooperar? ¿á cuál de ellos otorgar la dirección del otro?

Existe, desde luego, un tipo primitivo, de productor, al que no se refiere el problema, llamado productor aislado ó autónomo, el propietario en pequeño, el sastre ó zapatero que individualmente trabajan en pequeña escala, el aguador y en general el artesano que trabaja solo, por su propia cuenta, sin otra ayuda que su mujer ó sus pequeños hijos. Este reúne á la vez las condiciones de capitalista y de trabajador manual; posee sus útiles propios y sus abastecimientos. Aquí el capitalista, un capitalista muy en pequeño en verdad, y el obrero, se encuentran encamados en la misma persona, y reinando



entre ambos una inteligencia completa, no hay querrela posible.

Habrà quien considere á semejante tipo de productor, como respondiendo á la naturaleza de las cosas, porque armoniza con la concepción fácil y vulgar del espíritu humano. Se cometería un error. El productor aislado ó autónomo. está muy lejos de ser siempre posible. Desde luego, muchos trabajos están por encima de las fuerzas de un individuo y aun de una familia, y además exigen un capital considerable. Por otra parte, el capital no se produce igualmente por todos los hombres, porque las cualidades morales que alientan á capitalizar y las cualidades físicas ó intelectuales que hacen posible esa operación, no constituyen al menos en grado el patrimonio de todos los hombres.

Acontece que determinado número de hombres no han producido capital, ó no lo han atesorado, ó poseen una parte mínima, otros lo tienen en regular cantidad y algunos disponen de un capital considerable; por otra parte, ciertos trabajos requieren capitales enormes, de donde resulta que no es posible que todos los trabajadores sean productores aislados ó autónomos, que posean y dirijan cada uno de ellos, los tres elementos de la producción.

*Causas que valen al capital la dirección*

*de las empresas.*—Para que se realicen y funcionen las fructuosas alianzas del capital y del trabajo, necesaria es una organización, en que uno de estos elementos se encuentre subordinado al otro para la obra de la producción.

Militan razones de peso en el sentido de que la dirección de las empresas pertenece al capital, ó á sus representantes.

En todas las circunstancias, los hombres se encuentran siempre enfrente unos de otros; pero algunos son más caracterizados por sus antecedentes, por los elementos de que disponen ó por los riesgos que corren, para dirigir el taller y la producción.

Los hombres que, dada la organización social, se encuentran al frente de trabajos industriales, comerciales ó agrícolas, han recibido el nombre de empresarios. Véamos qué es el empresario, y en qué difiere del simple obrero y de la masa de obreros.

El papel del empresario comprende dos diversas funciones; debe ser, desde luego, un hombre de iniciativa que conciba una producción especial, y que reúna los elementos para realizarla. Supongamos que un hombre con tales dotes se diga: en determinada región se podría establecer una hullaera, ó una fundición y que las circunstancias naturales y económicas, del lugar, se prestasen para esa industria; que se pu-



diese producir carbón y fierro baratos, de los que tuviese asegurado el consumo, en lugares próximos ó lejanos; para esto, le ha sido menester tener en cuenta el precio de costo y el de venta. Ha sido necesario entregarse á una labor intelectual dilatada y penosa, para hacer sus combinaciones y sus planes y verificar la exactitud de ellos, y es necesario que el mismo trabajo intelectual continúe durante toda la ejecución de su tarea, y toda la duración de su industria. El empresario es, en relación con los obreros en una industria, lo que el cerebro respecto de los miembros del cuerpo humano.—Indispensable ha sido después que este hombre reúna todos los elementos de la producción: el capital y la mano de obra; el capital, es decir, los abastecimientos, instrumentos y materias primas de todas clases: edificios, utensilios, combustible, todo lo que entra en la fabricación del artículo; después el numerario que se necesita para mantener á los obreros, mientras dura la producción, puesto que no estando concluidos ni realizados los objetos, no habrá ninguna entrada. No es absolutamente necesario que el empresario sea capitalista, aunque es, preferible que lo sea, porque así tendrá más experiencia y más prudencia en la dirección; pero en rigor es bastante, siendo esta una condición menos favorable, que el empresa-

rio inspire confianza á los capitalistas y haga adelantarse por ellos, el capital necesario. También necesita la mano de obra en todas sus formas; es decir, hombres que no solamente le aporten sus brazos, sino que conozcan el oficio, ó sean susceptibles de aprenderlo, y además contramaestres y vigilantes que sean capaces y leales, y al lado de toda esa gente, contadores, y empleados diversos que tengan cada uno las aptitudes convenientes para sus respectivas funciones.

Si uno de estos elementos falta, ó no está bien apropiado, toda la empresa peligra; la cual, una vez fundada, requiere los mismos incesantes cuidados á fin de que no concluya por relajarse y disolverse.

El empresario debe vigilar á efecto de que el excedente definitivo, al cabo del año, de las entradas, respecto de los desembolsos, esto es, del precio de venta sobre el de costo, demuestre que los elementos de la producción han sido bien empleados, bien combinados, y que no han ocurrido despilfarros ni pérdidas. El espíritu del empresario es á manera de un espejo en el que vienen á reflejarse todos los elementos y todos los resultados de la producción; también es él quien reporta toda la responsabilidad de ésta. Gana el excedente del precio de venta respecto del de costo, ó sufre el déficit que resulta.



Existe pues una gran diferencia entre la función que desempeña el empresario y el cuadro que de ella presentan algunos socialistas alemanes, que no ven en él más que un sobrestante, un mayordomo, un parásito!

El empresario introduce en la producción, no solamente sus capitales, ó los que pueda atraerse por la confianza que inspire, sino todo su trabajo intelectual, su talento de organización y de combinación, su capacidad comercial para comprar y vender bien, y su honorabilidad. Si la explotación fracasa, es decir, si el resultado final se traduce en pérdidas, la ruina del empresario es inminente; y algunas veces, si ha contraído obligaciones que no puede satisfacer, es declarado en quiebra, es decir, queda deshonrado. Las leyes imponen al empresario una responsabilidad moral, que es la severa compensación de su poder director.

Mientras más se desarrolla la civilización, se amplía el mercado y se multiplican las invenciones, es más interesante el papel del empresario, que en nada se parece ya al del obrero; éste no necesita preocuparse de la parte mercantil, que tan importante influencia ejerce en los éxitos de las empresas; el obrero no tiene tampoco que preveer las circunstancias tan variadas que afectan á la producción,

ni los cambios de sistemas ó de combinaciones de labores, que á menudo son tan necesarios,

El papel del empresario exige además cualidades diversas que el del obrero manual, un buen empresario debe ser tan laborioso como el mas asiduo obrero, debe tener por otra parte experiencia, conocimientos, intuición, raras facultades intelectuales y morales, fuerza de voluntad para hacer frente á las contrariedades y decisión para adoptar rápidamente el mejor partido.

Hasta un buen contraamaestre, ó un jefe de talleres difiere del empresario; un jefe de talleres no necesita más que de una parte de las cualidades que son necesarias á aquel que debe prever y seguir en sus variaciones las necesidades y los gustos humanos, las oscilaciones de precio de los productos, y reunir al talento del comerciante, el talento del organizador.

Las facultades que acabamos de enumerar, son indispensables, en proporciones que varían según la importancia de la empresa, á todas las personas que fundan establecimientos industriales, comerciales ó agrícolas.

Si se nos pregunta por qué la marcha de la producción queda encomendada á los empresarios y no á los obreros, responderemos: porque el trabajo de organiza-



ción y de dirección no puede improvisarse ni dividirse indefinidamente, y la labor puramente intelectual es, por su naturaleza, superior al trabajo material ó físico; así como por que el hombre que ha concebido el plan de una producción, y que para el efecto ha reunido todos los elementos necesarios y puesto en juego su fortuna, si se vale de su propio capital, ó su honor, si emplea el capital ajeno, naturalmente es el más caracterizado para dirigir la empresa, que aquellos que simplemente han acudido á su llamamiento, para ejecutar cada uno, un detalle mínimo del conjunto, y que solo prestan á la negociación una ayuda física limitada.

Necesario es sin embargo no abusar de las comparaciones entre la industria, el comercio ó la agricultura, que son resultado de la paz, y las organizaciones militares que se hacen para la guerra. Las primeras se establecen libremente y las otras por la coacción; pero existe entre ámbas una condición común, que es la importancia suprema de la dirección; un buen general y un buen industrial tienen cualidades que no son comunes y que puede asegurarse no posee la generalidad de sus subordinados. El espíritu de combinación y de previsión, así como la energía de carácter, son los rasgos distintivos de ámbos. Muy contados, cuando mucho

algunos centenares de empresarios hábiles, por el perfeccionamiento de los sistemas de trabajo, por la eliminación constante de todo despilfarro, por la elección de los mejores mercados para materias primas y la venta de los artículos manufacturados, pueden desarrollar, en proporciones enormes, la potencia industrial y la riqueza de un país.

JUAN L  
 NOMA DE NUEVO LEÓN  
 DE BIBLIOTECAS



## CAPITULO VIII.

## DIVISION DEL TRABAJO

Organización del trabajo.—La cooperación de los operarios ó el trabajo combinado.—La división del trabajo y la distribución de las labores.—Ventajas de la división del trabajo.—División territorial del trabajo.—División hereditaria del trabajo.—Condiciones de la división del trabajo y críticas que de ella se han hecho.—Correctivos de esta organización industrial.

*La organización del trabajo.*—Determinadas causas técnicas, es decir, relativas á la organización de los diferentes ramos de la producción, influyen sobre la productividad del trabajo humano: las dos principales son la división del trabajo y las máquinas.

Los socialistas y los economistas continuamente discuten, éstos sosteniendo que en la sociedad actual el trabajo está organizado, y aquellos negándolo, y afirmando que es necesaria una reorganización. La

verdad es que en el seno de una sociedad civilizada é inventora, el trabajo está en constante vía de organización y reorganización, adaptándose espontáneamente á las combinaciones y á los sistemas más diversos, y unificando más y más la complejidad del conjunto con la simplicidad de los casos particulares.

Cuando se examina en globo un gran organismo industrial, la fábrica de Creusot, por ejemplo, y sus dependencias, se pasma el espíritu de la inmensidad y de la variedad de las labores, y de la colaboración de los obreros más diversos; asombra la enormidad de esta empresa productora, y parece difícil que no se produzca en ella el caos. Por el contrario, cuando se descende á los detalles, se encuentra que en esta colosal empresa, la tarea de cada obrero es completamente precisa, circunscrita, fijada de antemano y uniforme. De esa suerte se ven reunidos en maravillosa combinación las dos características de la industria moderna; la complejidad y la simplicidad.

La productividad del trabajo humano se aumenta singularmente por la cooperación de los obreros desde luego, y además por la división de las labores entre ellos. Son estos dos fenómenos completamente distintos.

*El trabajo combinado.*—Muchos traba-



jos que un solo hombre no podría desempeñar en cien días ni en mil, los desempeñan diez ó veinte hombres trabajando unidos en uno ó dos días. Para elevar grandes pesos, para talar los árboles, para acerrar madera ó cortar piedra, para recoger la cebada ó el trigo, cinco hombres reunidos realizarán en el mismo tiempo un trabajo mucho mayor que cinco hombres aislados. Consideremos una industria completamente primitiva, desprovista de toda máquina complicada. Diez remeros en una embarcación grande, transportarán mayor cantidad de mercancías, y con el mismo trabajo imprimirán á aquella mayor velocidad que diez remeros en diez pequeñas embarcaciones distintas. Una de las ventajas del trabajo combinado, es que la continuidad de acción puede ser más sostenida relevándose las dotaciones de hombres. Diez remeros en una embarcación grande, podrán producir una fuerza continua durante diez ó veinte horas, descansando algunos mientras reman los otros, en tanto que esta continuidad de fuerza no puede obtenerse por diez remeros aislados en diez pequeñas embarcaciones, durante un tiempo tan prolongado.

La fuerza colectiva que resulta del trabajo combinado de cinco, diez ó veinte hombres, es pues, con exceso superior á

la simple adición de las fuerzas aisladas de igual número de individuos. Esta es una de las razones que determinan que la producción de un país sea mayor, mientras más desarrollado está en él el espíritu de asociación y de cooperación para el trabajo.

*La división del trabajo.*—La división del trabajo, que significa la especialización de las labores, es un fenómeno de otro orden, que tiene muchas y trascendentales consecuencias. Consiste en descomponer el trabajo en una serie de tareas parcelarias de diferente naturaleza, y que ocupa, cada una de ellas, permanentemente, una clase especial de obreros. Así, en una fábrica de relojes, un obrero hará la caja, otro la carátula, aquel las manecillas, el de más allá la cuerda, otro las ruedas, y el último ejecutará el conjunto. Esto constituye un ejemplo muy imperfecto, porque la división del trabajo, con la moderna industria mecánica, va mucho más lejos. En Lóndres, el arte de relojería cuenta 102 operaciones distintas, cada una de las cuales está encomendada á obreros especiales; y los americanos, que triunfan en materia de relojes baratos, parecen haber extremado tal desmembramiento de labores.

Se llega á reducir el trabajo más complicado, como el que requiere la fabrica-



ción de una locomotora ó un reloj, en series de movimientos muy simples y casi uniformes que repiten de una manera constante toda su vida veinte, euarenta, ó cien clases diversas de obreros.

La división del trabajo ofrece ventajas tan grandes, por lo que respecta á la producción, que Adan Smith, parece hacer descansar en ella toda la economía política. Presenta, como contrapartida, desde el punto de vista social é intelectual, algunos inconvenientes, que no deben dejarse pasar inadvertidos de un modo absoluto.

*Ventajas de la división del trabajo.*—Hé aquí las ventajas del procedimiento:

1ª. La división del trabajo desarrolla la habilidad profesional, ya se trate de obras puramente manuales, ya de trabajos intelectuales. Este aumento de destreza es incontestable; los músculos y la inteligencia, se adaptan fácilmente á una labor uniforme, y los movimientos que se repiten sin cesar, llegan á ser mecánicos, y adquieren un grado extraordinario de rapidez y precisión. La facilidad de marcha de un guía, la sutileza de vista del marino, la prontitud del que une hilos en una hilandería, la fluidez de palabra del abogado, la rapidez de cálculo del contador, y la ejecución del pianista, son ejemplos de facultades especiales que desarrolla en

un individuo ordinariamente conformado, la práctica constante de un oficio determinado.

2ª. La segunda ventaja de la división del trabajo, consiste en ahorrar pérdidas de tiempo; cada obrero no tiene que cambiar de lugar ni de herramienta, ejecuta siempre el mismo detalle y emplea siempre el mismo instrumento, que jamás des cansa.

3ª. Esta organización disminuye el tiempo de aprendizaje, lo que constituye á la vez una gran ventaja, y un inconveniente de cierto género. Anteriormente para llegar á maestro en un oficio, era necesario un aprendizaje de cuatro ó cinco años, lo que significaba una carga pesada para la familia del obrero. En la actualidad, el aprendiz queda, al cabo de algunos meses, suficientemente al corriente del por menor que le incumbe en la producción, para poder cobrar salario y se anticipa á ganar su vida. La producción se aprovecha de esto, sobre todo desde el punto de vista de la cantidad y la baratura. Por otra parte, el obrero nunca conoce un oficio completo. En Wolverhampton, la gran ciudad de la cerrajería, no hay solo obrero cerrajero, después de diez años de trabajo, que sepa hacer una cerradura completa. Esto puede extrañar un inconveniente para la inteligencia general del obrero, y al-



gunas veces tambien por lo que respeta á la calidad de los productos.

4ª La división del trabajo permite con frecuencia sustituir el trabajo manual del hombre, por máquinas, que es lo que ha resultado, de una manera maravillosa, desde hace veinte años en los Estados Unidos, respecto de la industria relojera. La baratura se aprovecha de esta circunstancia, de un modo extraordinario; de esto resulta que se pueden obtener por 8 ó 10 francos péndulos aceptables, y por 5 ó 6 francos relojes de bolsa que andan regularmente.

—Cuando se habla de las ventajas de la división del trabajo, no se quiere decir que sean los obreros parcelarios quienes realizan los grandes inventos; nó, pero obtienen generalmente cierta abreviacion del trabajo, que se llama *tour de main*, agilidad de manos. Fuera de esto, la división del trabajo es, sobre todo, una especie de procedimiento de análisis que, haciendo más y más simple y uniforme cada série de la producción aun la más complicada, permite la introducción, de las máquinas. En efecto, para que estas puedan funcionar útilmente, es necesario que las labores hayan sido previamente fraccionadas, hasta el punto de cada una, muy simple y uniforme, sea susceptible de una repetición constante.

5ª. Esta misma organización, permite emplear á cada uno según sus facultades, y obtener partido principalmente de los débiles, como las mujeres y los niños. Estos y aquellas tienen sin duda alguna, su principal lugar en la industria doméstica, sobre todo en el campo; sin embargo, aumenta la demanda de sus brazos, para toda producción en la cual el trabajo está muy dividido.

*División territorial del trabajo.*—La división del trabajo, no se limita á los individuos, sino se hace extensiva á las comarcas. Por virtud de circunstancias naturales é históricas, se ha formado una división territorial del trabajo en la humanidad, división que aunque no es irrevocable, es siempre muy difícil y dilatado contrarrestarla.

Esta división territorial del trabajo, obedece, desde luego á determinadas causas naturales, la influencia del clima ó la naturaleza del terreno, etc. que no han distribuido por todas partes el fierro, la hulla, el algodón, la viña ó el café. El social desenvolvimiento y el perfeccionamiento de las vías de comunicación, no han cesado de acentuar esa división. En el seno de un mismo pueblo, en Francia por ejemplo, los departamentos mediterráneos han llegado á producir casi solamente vino; la Normandia, ganado, lacticinios y cidra, la



Beauce, trigo, carne de carnero y aves de corral. (1) Extremando más aún esta especialización, determinada comarca de Normandía, como la región del Auge, se limita á engordar el ganado, sin producirlo ni crearlo, y otras distintas como Cotentin, Mayenne y Limousin, son creadoras de ganado sin engordarlo.

No acontece de otro modo en la industria. Un ramo de la producción de tejidos, como las sederías, constituye la primera ocupación industrial de cinco ó seis departamentos, de los que el de Lyon es el centro, aunque en toda la región apenas se hace otra cosa que crear el gusano de seda. Otro ramo manufacturero, el del algodón, se encuentra en Francia casi exclusivamente acantonado en dos departamentos de Normandía, dos de los departamentos del Norte y algunos del Este. La industria de lanas, se ha fijado en dos departamentos normandos, algunos del Este, distintos de los que trabajan el algodón, y finalmente en cinco ó seis ciudades del Mediodía. Todavía más, la indus-

[1] La división del trabajo en todas sus formas, en último análisis no es otra cosa que la heterogenización de lo homogéneo, la formación de clases y subclases, la especialización de funciones, lo mismo psíquicas, físicas ó sociales, que es una de las facetas de la ley de evolución, la cual en suma, es la ley de todo progreso.—[N. del T.]

tria de lanas cardadas, merinos y franelas, se ha radicado en cuatro ó cinco ciudades, como Fourmies, Cateau, Reims, Roubaix, las que parecen rechazar la industria de lanas lavadas, que prospera en Elbeuf, Sedan, etc.

La división territorial del trabajo, generalmente sobrevive á las circunstancias que la han determinado; ofrece ventajas á todo el mundo y los industriales y obreros ganan á virtud de ella en habilidad, la circulación es más activa y el progreso se generaliza más rápidamente. Los comerciantes encuentran sus gestiones más simplificadas, puesto que en uno ó dos días pueden visitar las veinte fábricas similares de Roubaix ó de Elbeuf, sin verse obligados á recorrer todo el territorio de Francia.

Como contrapartida, cuando las crisis comerciales hieren determinada industria, azotan más cruelmente á una región, como la crisis algodonera de 1860 á 1865 en el Sena inferior, y la filoxera en el Mediodía. La división del trabajo impone también á todos, propietarios y obreros, mayor previsión.

Mientras más se desarrolla la producción en un país, más se acentúa en él la división territorial del trabajo, como en Inglaterra y los Estados Unidos.

*División hereditaria del trabajo.*—Ade-



más de la división individual y la territorial del trabajo, existe respecto de éste una especie de división hereditaria, que aunque no es irrevocable, constituye sin embargo una fuerza.

El hombre no debe ser considerado como aislado ni en el tiempo ni en el espacio; se relaciona á toda la serie de las generaciones anteriores y trasmite hereditariamente sus aptitudes, á lo que se debe añadir la influencia de la educación y del medio. En esa virtud, y en igualdad de circunstancias, es ventajoso que los obreros y los propietarios sean fieles á la industria ó al comercio de sus padres. Es difícil improvisar en un medio nuevo y con obreros nuevos, una industria que pueda competir victoriosamente con los establecimientos similares agrupados en un mismo lugar desde hace varios siglos.

La división hereditaria del trabajo, que constituye una fuerza viva, está expuesta sin embargo á dos peligros: la infatuación y la rutina.

*Condiciones de la división del trabajo.—*  
*Criticas que de ella se hacen.* Para que la división del trabajo pueda desenvolverse, se requieren determinadas condiciones, que no se realizan en todas partes: 1º Densidad de población: en un país poco poblado, en que los hombres se encuentran diseminados, cada uno se vé obligado á de-

sempeñar varios oficios ó á ejercer distintos comercios: 2º Facilidad de comunicaciones: 3º Gran abundancia de capital: 4º Determinado desenvolvimiento intelectual y científico.

Nos referiremos aquí á las principales censuras que se hacen respecto de la división del trabajo:

1ª Se pretende que la especialización exajerada del trabajo perjudica al hombre moral y físicamente. El hombre, se dice, queda transformado en un instrumento animado, de lo cual es un débil testimonio, el hecho de rendir su jornada en la existencia, habiendo empleado toda ella, en hacer centésima partes de alfileres.

2ª El trabajador queda sujeto de una manera más directa á los acontecimientos, una crisis, un cambio de moda ó la invención de una máquina, le arrebatan su medio de subsistencia. No se encontraba en esa situación anteriormente, dicen algunos, el tejedor-labrador que encontraba en la labor del campo, lo que podía faltarle, en un momento dado, en el trabajo industrial.

3ª La división industrial del trabajo perjudica, á veces, por ejemplo la división de las ocupaciones, sustrayendo á la mujer de su casa y de sus hijos para llevarlos á las fábricas.

Estos tres cargos, aunque muy exagerados, tienen algún fundamento. La espe-



cialización de los trabajos, no empequeñece tanto como se presume, el espíritu ó el alma del obrero, ni tampoco debilita necesariamente su cuerpo. En todos los tiempos, han existido tareas uniformes: el antiguo tahonero y el tejedor de las ciudades que aun en el día, en las civilizaciones primitivas, como en los países de Oriente, no tiene como distracción los labores del campo. Si el obrero en lugar de hacer la centésima parte de un alfiler, hiciese el alfiler completo y hasta la aguja con el alfiler, su espíritu no adquiriría mayor altura; de igual manera acontecería, si en lugar de hacer tacones de botas, hiciese botas completas.

El detrimento de la clase obrera, es un tema cansado, cuya exactitud nada comprueba. El obrero mecánico ó ajustador de nuestros grandes talleres, tiene el espíritu tan desarrollado como el antiguo forjador, no obstante que el primero practica la división del trabajo, en el más alto grado. Se podía sostener, por el contrario, que la repetición de una tarea uniforme, deja más libre al espíritu y le impone menos tensión y lasitud. La prolongación de la vida media, comprueba que las condiciones físicas de la existencia no han empeorado.

*Correctivos de la división del trabajo.* La verdad es que la división del traba-

jo exige determinados correctivos y un régimen intelectual y moral, diferente del que de ordinario se sigue.

Una de las consecuencias de la división del trabajo, debe ser la disminución del día obrero, de manera que el espíritu no se encuentre demasiado tiempo en estado de tensión y se entorpezca. Debe considerarse como ampliamente suficientes, los días de diez horas, en donde el trabajo esta muy fraccionado. La división de labores, acreciendo la producción, permite, sin perjuicio social, reducir el tiempo de trabajo que se exige diariamente á cada obrero.

La división del trabajo requiere también un empleo mejor del tiempo de ocio. Rodeado el obrero de medios de perfeccionar su inteligencia y dotado hoy de instrucción elemental, debe procurar cultivar y desarrollar su espíritu, ya que solo dedica al trabajo manual diez horas, y algunas veces menos. La civilización lo ha colocado en circunstancias de poder hacerlo; será necesario, ciertamente, el hábito hereditario, es decir dos ó tres generaciones, para que el operario manual adquiera esa nueva costumbre.

La vida de familia y los cuidados domésticos deben igualmente ocupar mas tiempo su atención, á medida que la división del trabajo le ofrezca más ratos de



ocio y salarios más altos. Sería absurdo cerrar á las mujeres y á los niños las puertas de los talleres; pero siquiera debiera prohibírseles á estos la entrada antes de cumplir 13 ó 14 años, como lo han dispuesto la mayor parte de las legislaciones; las madres con hijos pequeños, debieran renunciar en cuanto posible sea, al trabajo de las fábricas, debiendo trabajar en ellas solamente las hijas célibes á fin de ayudar á su familia y formar su dote, y las mujeres que teniendo hijos ya grandes, pudiesen aumentar por medio de su trabajo las comodidades de su casa, sin grave perjuicio para la familias.

Con el progreso industrial se puede además esperar que abaratándose los pequeños motores ya de gas, ya eléctricos ó de aire comprimido, dé cierta vida á la industria á domicilio. Sin que se crea jamas, que ésta pueda llegar á suprimir el gran taller, en que la combinación de las labores será siempre más perfecta, se obtendrán así condiciones más diversas y más en consonancia con las varios deberes de familia, en todas las situaciones de la vida obrera.

Aprovechémonos de las enormes ventajas de la división del trabajo procurando atenuar sus pocos inconvenientes. La naturaleza otorga al hombre, al precio de algunos males, todos los bienes de que dis-

fruta; más el hombre con su inteligencia puede obtener que sea cada día más débil la tiranía de los progresos económicos.

Como lo hemos dicho al principio de este capítulo, el trabajo humano, bajo el régimen de libertad y responsabilidad individuales, se encuentra en vía de constante reorganización, para obtener el mejor partido posible de las fuerzas nuevas, cuyo dominio adquiere el hombre.



## CAPITULO IX.

## LAS MÁQUINAS.

Instrumentos y máquinas. Prejuicios populares contra las máquinas. Ejemplos de tales prejuicios. Ventajas de las máquinas. Condiciones necesarias para su empleo. Censuras que de ellas se han hecho. Efectos protectores de las máquinas.

*Instrumentos y máquinas.*—La división del trabajo, solamente se ha extremado en aquellas industrias que emplean máquinas.

El hombre desde sus primeros ensayos de civilización, procuró aumentar la fuerza de sus miembros, por el uso de ciertos instrumentos rudimentarios, tales como el arco y la flecha, la red de pescar, después la palanca etc. Mas tarde estos auxiliares de la mano del hombre, se han multiplicado y diversificado extraordinariamente, clasificándoles en la actualidad en dos categorías: los instrumentos y las máquinas propiamente dichas.

En los primeros la fuerza motriz proviene de la fuerza del hombre; el instrumento no es más que un aumento de la fuerza humana, una especie de multiplicador de la misma: el martillo comienza en el puño cerrado, la pala en la palma de la mano, la cuchara en la mano ahuecada; la sierra en los dientes, las tenazas en los dedos y el fuelle en los pulmones. A este respecto se han hecho infinitas comparaciones ingeniosas.

En las máquinas propiamente dichas, la fuerza motriz está engendrada no ya por el hombre directamente, sino por la naturaleza, ora por un animal, ya por el agua, el viento, el vapor, el gas, la electricidad, el aire comprimido etc. Tal es la evolución de los recursos que para aumentar su fuerza, ha buscado el hombre en la naturaleza.

Desde el punto de vista económico los animales son máquinas simples.

*Prejuicios populares contra las máquinas.*—Las máquinas en todas las épocas han prestado servicios inmensos á la producción, y todas sin excepción alguna han sido en su origen objeto de la inadversión popular; aun en la actualidad subsisten muchos prejuicios á este respecto.

Nada más instructivo que el desencadenamiento sucesivo de cóleras y odios provocados por cada una de ellas. Si se hu-



biese cedido á la oposición que han encontrado todos esos mecanismos ingeniosos, la humanidad se hubiera visto privada de las más bellas conquistas industriales y permanecería hundida en la inercia.—He aquí, refiriéndonos á los cuatro últimos siglos, algunos ejemplos de tales luchas, algunos afirman que los copistas, pretendieron obtener la excomunión para los primeros impresores.—En el siglo XVI, la ciudad de Dantzig prohibió la introducción de las primeras máquinas para hacer cintas; Bandmülhen su inventor, fué ahogado por el pueblo. En Inglaterra, Holanda, Flandes, Suiza y aun en Alemania en el siglo XVII, se prohibió el uso del mismo invento; y el Senado de Hamburgo mandó quemar los telares.

En 1589 la reina Isabel se opuso á la introducción de máquinas para hacer medias; en Francia el Rey Enrique IV protegió al inventor de tal progreso; pero fué perseguido después de la muerte de este Soberano.

En Harz, (región minera de Alemania) la autoridad pública hubo de cuidar la vida del inventor de los fuelles de madera, para substrarlo á la cólera de los obreros que fabricaban fuelles de cuero.

En Holanda en 1623 se clausuró una aserradura movida por el viento y en Fran-

cia por la misma época, se prohibieron los fuelles construidos en máquina.

En tiempos más cercanos, los pescadores han hecho pedazos las primeras lanchas de vapor. Una Asamblea de hombres prudentes de León, mandó quemar la casa de Jaquart, inventor del célebre telar que lleva su nombre, y el mismo Jaquart corrió tres veces riesgo de ser muerto.

Hergreaves, el inventor de la máquina para hacer hilo, fué perseguido por los obreros y murió en la miseria. Los obreros ingleses agrupados en 1830 con el nombre de «Luddites,» destruyeron los nuevos arados y los implementos agrícolas perfeccionados.

Aun en nuestros días, suceden hechos análogos. El Presidente Santa Anna, se opuso en México á un proyecto de ferrocarril, en interés de los pobres arrieros. Los beduinos con el objeto de proteger el trabajo de los aguadores, destruyeron una obra de canalización que llevaba el agua á la ciudad de Deschidda. En varios puertos del Continente Europeo, los obreros han pretendido impedir por la fuerza la instalación de las primeras grúas. En la reciente huelga de los vidieros belgas, éstos destruyeron ciertos hornos que hacían el trabajo más rápido y menos costoso.

Así la imprenta, los fuelles de madera anteriores á los de fierro, las máquinas de



hacer medias ó cintas, los telares, las sierras de viento, precursoras de las de vapor, las máquinas agrícolas, las lanchas de vapor y aun las locomotoras, todas las máquinas, han provocado la animadversión popular.

¿Qué sería de la humanidad, si cada generación no hubiese enriquecido su patrimonio con alguno de esos poderosos auxiliares y preciosos economizadores del trabajo humano?

Los prejuicios contra las máquinas subsisten sin embargo, y se les encuentra vivos y palpitantes, en los discursos pronunciados en Francia recientemente, con motivo de una discusión parlamentaria.

*Ventajas de las máquinas.*—Somera-mente pasemos revista á las ventajas de las máquinas, y en seguida á las censuras que se les dirijen:

1ª. La primera ventaja de las máquinas consiste en disminuir la fatiga del hombre, en una serie de trabajos extenuantes.

¿Que se podrá decir dei afrentoso trabajo del esclavo que mueve la tahona para moler el grano, ó del espantable banco de los remeros de las antiguas galeras! El molino de viento, de agua ó de vapor, y el navío de hélice ó de vela, han libertado á esos infortunados. Los cargadores de grandes fardos en la cabeza, las mujeres que halaban en los canales y ríos, por las

invenciones recientes, se han visto libres de esas tareas bestiales. Los sopladores en las fábricas perfeccionadas de vidrio, comienzan á no tener necesidad de agotar sus pulmones y abreviar sus días, en un trabajo del que se ha encargado una máquina.

Aunque no tuviesen las máquinas en su abono sino esta ventaja, ella les valdría la bendición de los filántropos. Las máquinas salvan en muchos casos á la dignidad humana.

2ª. Las máquinas desempeñan determinados trabajos que los hombres nunca podrían realizar, por grande que fuese el número en que se les reuniese; y su excelencia se palpa en lo infinitamente grande y lo infinitamente pequeño. ¿Qué pensar de los martinetes de determinados enormes talleres metalúrgicos, que pesan de ocho á diez mil kilogramos y pueden dar dos ó trescientos golpes por minuto. De las calderas de vapor de algunos navíos que desarrollan una fuerza de ocho á diez mil caballos, es decir, de veinte ó treinta mil hombres que jamás descansarían? Por otra parte, la máquina de dividir de Perreux puede fraccionar un milímetro en tres mil partes iguales. En una de las últimas exposiciones, figuró una máquina que con una libra de algodón, fabricaba un hilo de trescientas veinte millas ingle-



sas de largo, ó sea de más de quinientos veinte kilómetros. Las máquinas empleadas en los ferrocarriles para imprimir los boletos, hacen hasta 70,000 por día.

En lo infinitamente grande y lo infinitamente pequeño, las máquinas superan prodigiosamente á la mano del hombre. Tales maravillas no podrían ser realizadas por ningun grupo de individuos.

3<sup>a</sup>. Las máquinas pueden desempeñar tareas que exigían antes un esfuerzo extraordinario de hombres de fuerza media, y hasta de mujeres y niños, lo que permite una utilización más completa de la humanidad.

4<sup>a</sup>. Las máquinas desempeñan el trabajo mucho más rápidamente, sin cansarse jamás; esto constituye una ventaja importante, en ciertos casos, en que puede faltar tiempo, ó que por los cambios de éste, recibiría perjuicio la labor. Así por ejemplo, en agricultura, las segadoras y las trilladoras, permitiendo levantar las cosechas en pocos días, salvan una parte del trigo ó de la cebada, que la intemperie destruiría, ó quedaría deteriorada.

5<sup>a</sup>. La última ventaja de las máquinas, la que es más sensible en la organización económica, es la propiedad que tienen de reproducir indefinidamente determinada producción, bajo un mismo modelo; en esto desarrollan las máquinas todo su poder

el taller circular, en bonetería, hace 480,000 mallas por minuto. Con las prensas rotativas perfeccionadas, diez cajistas y cinco prensistas, realizan el trabajo que 200,000 ó 300,000 copistas hacían hace cinco siglos.

De tan incomensurables ventajas de las máquinas, resulta que en aquellas industrias que requieren un gran empleo de maquinaria, y la materia prima tiene poco valor, el precio de los productos declina en considerables proporciones. Determinados artículos, antes de gran lujo, acababan por quedar al alcance de la humanidad entera: el tul y la gaza, por ejemplo, los libros y los retratos, gracias á la fotografía.

En 1428 se valorizaban en 3,979 francos, del valor actual de nuestra moneda, los diez y seis volúmenes que componían la biblioteca de un abogado italiano; por una biblia manuscrita, se pagaba, generalmente de 4 á 500 florines; más de mil francos. (1) En la actualidad, no existe obra útil ó célebre, que no se pueda adquirir en franco y medio, 2 ó 3 francos, y hasta hay, á menudo, ediciones populares á 50 céntimos de franco.

Hasta las clases más bajas de la humanidad, se encuentran en circunstancias de

(1) Cibrario, Economía Política del Medio *Ævo*.



poseer un gran número de objetos de utilidad, de distracción, de educación y de ennoblecimiento de la vida. El género humano debe agradecer al cielo, la facultad que le ha otorgado de poder perfeccionar incesantemente, sus instrumentos de trabajo; debe inclinarse con piadoso reconocimiento ante los inventores de máquinas, y sin dirigirles plegarias y convertirlos en semidioses, al menos perpetuar su recuerdo en la estatua y la pública veneración.

*Condiciones necesarias para el empleo de las máquinas.*—Aunque diariamente se generaliza la aplicación de las máquinas, está limitada por determinadas condiciones, que son, poco más ó menos, las mismas que respecto á la división del trabajo. El capital debe ser muy abundante para poder suministrar los enormes anticipos que se necesitan, en diversas formas, edificios, instalaciones, herramientas y establecimiento de maquinarias. El mercado debe ser muy amplio, y las vías de comunicación fáciles, para poder cómodamente vender grandes cantidades de productos uniformes. La instrucción y la habilidad técnica, deben estar bastante generalizadas en la población, á fin de poder obtener obreros capaces de guiar, servir y reparar instrumentos delicados. Las máquinas convienen, pues, sobre todo, en

los países ricos, avanzados en civilización y que practican la grande industria.

Además de estas condiciones generales, existen condiciones propias respecto de cada producción, que pueden facilitar ó dificultar la introducción de las máquinas. Para que sea ventajoso el empleo de maquinaria, es necesario que se trate de producir objetos de gran consumo, de demanda constante casi regular, y que no estén sujetos á los cambios frecuentes de la moda; también se necesita que el gusto y el arte no tengan una influencia preponderante en esos artículos; así las máquinas convienen sobre todo para la fabricación de objetos comunes de uso vulgar, y no tienen sino acción muy restringida en la producción de los objetos de lujo, que exigen determinada variedad y fantasía. Las máquinas se encuentran menos generalizadas en las industrias de seda, que en las de algodón, en las sederías labradas que en las sederías lisas, en la joyería que en la quincallería. El precio de la obra de mano, influye en el uso de las máquinas; donde los salarios son muy bajos como en la India, se recurre menos á las máquinas industriales ó agrícolas. En los países en que los salarios son altos como en Inglaterra y los Estados Unidos, no se fabrica manualmente, sino aquello que es imposible hacer por medio de máquinas.



Las exigencias de los obreros y las huelgas, han contribuido á menudo al invento de máquinas, ó á generalizar su uso.

*Críticas contra el uso de las máquinas.*— Se acaban de ver las ventajas de las máquinas, respecto de las cuales, por otra parte, no se han economizado censuras; muchos escritores han tratado extensamente sobre lo que llaman efectos subversivos de las máquinas. Una invención mecánica, dicen ellos, expropia al obrero de su trabajo, sin indemnización de ninguna especie; disminuye si no en definitiva, al menos transitoriamente la demanda de brazos; obliga al trabajador á buscar por largo tiempo otra ocupación; y aumenta la inestabilidad de la industria y los riesgos á los cuales está sometida la vida del obrero.

Puede existir algo de verdad en esas censuras, pero comunmente se les formula con mucha exageración.

Las máquinas, como la experiencia histórica lo demuestra, no tienen por efecto disminuir de una manera definitiva la demanda de trabajo. Las necesidades del hombre son en efecto infinitas, y cuando una de ellas queda más fácilmente satisfecha que antes, se esfuerza en atender aquellas que lo están menos.

Si por efecto de las máquinas un objeto cualquiera, un par de medias por ejemplo,

llega á no valer más que tres francos, en lugar de cinco, como los haberes no han disminuido, el consumidor usará mayor número de pares de medias, ó empleará la economía que haga con este motivo, en procurarse otros artículos, de que antes se privaba. Así la demanda de trabajo permanece invariable antes y después de la invención de las máquinas, solo que podrá referirse á objetos distintos.

Hasta las mismas máquinas crean una demanda nueva de trabajo; desde luego es necesario construirlas, cuidarlas y repararlas, para lo cual se hace necesaria toda una legión de obreros metalúrgicos; después se requiere proveerlas de carbón; lo que aumenta el número de obreros mineros; y luego es necesario instalar las maquinarias en edificios apropiados, lo que da trabajo á los albañiles, carpinteros, plomeros, etc. He aquí bien compensada la obra de mano que las máquinas ahorran directamente.

Algunas máquinas nuevas crean al rededor de ellas, toda una rama de industrias que no existían antes; así la fotografía con los instrumentos y las preparaciones que necesita, ha constituido una rama de producción que ocupa miles de personas.

En lugar de algunos centenares de copistas que había antes en los claustros,



existen en la actualidad mil veces más tipógrafos y obreros impresores.

Hay en Francia dos ó trescientos mil empleados de ferrocarriles, y el número de caballos y por consecuencia el de cocheros y palafreneros, no ha disminuido, desde hace cincuenta años.

Sin embargo, de la brusca introducción de una máquina en una industria manual, pueden resultar perturbaciones y dificultades momentáneas, para determinadas clases de obreros. Esto se ha visto en el primer tercio del presente siglo, á la aparición de los telares mecánicos.

Tales inconvenientes pueden hoy producirse aun; pero sus efectos quedan más circunscritos.

*Efectos protectores de las máquinas.*—Todas las grandes industrias se encuentran ya en posesión de máquinas, las cuales se mejoran y perfeccionan; pero tales perfeccionamientos son ordinariamente sucesivos y graduales; el industrial que tiene una maquinaria costosa, no la da inmediatamente de baja luego que se anuncia una máquina mejor; sino que renueva poco á poco su material. Esta gradación, preserva, en términos generales, al personal obrero, de todo cambio repentino. Generalmente se requiere un cuarto de siglo para que una máquina nueva se adueñe de toda la industria á la cual se aplica; los

navíos de vela aun no han desaparecido completamente ante los de vapor, ni los de rueda ante los de helice; el *mullejenny* primitivo, ó telar inventado al principio de este siglo, continúa aun luchando, aunque debilmente, contra el más perfeccionado que se llama *selfacting*. No en un día desaparecerá el gas ante la electricidad, ni el hierro ante el acero ó el acero ordinario ante el Bessemer; aun se consume pólvora al mismo tiempo que dinamita.

Mientras que al principio del siglo, las máquinas luchaban contra la mano del hombre completamente desarmada—la mano de la hiladora de rueca ó del tejedor á domicilio—triunfando fácilmente de tan débil adversario, hoy, una máquina nueva debe triunfar de las máquinas anteriores, menos perfectas sin duda; pero que muchos fabricantes están interesados en no abandonar sino gradualmente, para no perder capitales considerables.

La transición es, pues, mucho más lenta; se necesita mucha estrechez de criterio, para considerar á las máquinas, simplemente como un elemento de inestabilidad en la vida del obrero. En las épocas de crisis las industrias mecánicas se resienten menos de la falta de trabajo, que las industrias manuales. En Leon donde el tegido manual domina aun, cuando el comercio se debilita, los fabricantes que



no tienen maquinaria alguna paralizan inmediatamente sus labores y los telares de mano dejan de trabajar. En la industria algodonera que se ha establecido mecánicamente en Lille, en Rouvaix en los Vosges y en Ruan, cuando los negocios decaen, el fabricante que tiene una gran instalación, que necesita sostener, continúa trabajando, si no toda la semana, al menos algunos días, ya que no á jornal completo, siquiera algunas horas diarias.

En la industria constructora de edificios, para la cual apenas hay máquinas, y en la fabricación de artículos de París, cuando ocurre una crisis se despide todo el personal obrero. En los talleres metalúrgicos y en las minas, en los que debe mantenerse en movimiento y buen estado toda una organización mecánica, se lucha mucho más contra la crisis y se ocupa mayor tiempo ya la totalidad de los obreros, ya determinado número de ellos.

De esa suerte la máquina, á la que se dirige la censura de ser causa de inestabilidad, ampara indirectamente al obrero de la falta de trabajo y en las épocas de decaimiento mercantil.

Por propio interés y para que no se deteriore el capital empleado en maquinaria industrial, el patrón conserva siempre á su servicio cierto número de trabajadores.

Las máquinas además han creado cier-

tas industrias que suministran á su personal ocupaciones del todo permanentes: los ferrocarriles por ejemplo y las grandes compañías de navegación á vapor.

Es verdad sin embargo que en algunos casos limitados, y durante algunos meses, las máquinas nuevas pueden privar al obrero del trabajo á que están habituados. Este es el precio de todo progreso. Resulta de aquí que la previsión humana debe desarrollarse más, á fin de que en los días de trabajo activo, se acumulen recursos para los momentos de crisis; que es necesario mantener el espíritu en vela, y no adherirse desesperadamente á una ocupación como el molusco á su roca.

Corresponde á las asociaciones de obreros, á los Bancos ó sociedades de depósitos, instituciones filantrópicas ó de beneficencia, proveer, cuando sea indispensable, los recursos que en determinados casos particular la propia iniciativa no podría procurar al obrero, para ponerlo á cubierto de ese riesgo. En estos casos encuentran su aplicación el mutualismo y el seguro.

Estos inconvenientes que son cada día más llevaderos, nada son ante los inapreciables servicios que las máquinas prestan á la humanidad, y sobre todo al obrero.



## CAPITULO X.

LA GRANDE Y LA PEQUEÑA PRODUCCION  
ALGUNAS ILUSIONES ACERCA DEL AUMENTO  
DE LA PRODUCCION.

Circunstancias que han desarrollado recientemente la producción en alta escala.—Ventajas de este sistema de producción.—Sus inconvenientes.—Límite de la producción.—El progreso económico real, es menor que el progreso económico aparente.—Ejemplos de ilusiones acerca del progreso económico.

*Circunstancias que han desarrollado recientemente la producción en alta escala.*—La capacidad productora de una sociedad no depende solamente del valor de cada uno de los tres factores de la producción: la naturaleza, el capital y el trabajo; sino que se refiere también de un modo principal á lo que se puede llamarse estructura industrial. Se presenta la primera cuestión relativamente á esa estructura, á saber: las ventajas y los inconvenientes de la pro-

ducción en grande y la producción en pequeño.

Se debe distinguir, á este respecto la industria manufacturera, el comercio y la agricultura. Por el momento nos referiremos principalmente á la primera, reservando á la agricultura capítulo posterior.

Aunque en todos los tiempos han existido ejemplos de producción concentrada en grandes talleres, hasta el presente siglo, y principalmente en la primera mitad, se ha generalizado. El aumento de los capitales, y la facilidad de constituir sociedades anónimas, en las que millares de personas están interesadas limitadamente, han permitido reunir los elementos necesarios para fundar establecimientos vastísimos; el mejoramiento de las vías de comunicaciones, extendiendo el mercado y la demanda, ha dado á la gran producción una razón de ser; y por último las máquinas y el desenvolvimiento científico, le aseguran, en numerosos casos, una superioridad sobre la pequeña producción.

Esta superioridad de la gran industria sobre la pequeña, es frecuente, pero no universal, pues no tienen caso en aquellos objetos que por su naturaleza no quedan dentro de la esfera de acción de la división del trabajo y de las máquinas. Nadie propondrá una empresa en grande escala



de pinturas, ni de esculturas de arte, ni de muchos objetos de lujo,

Todo aquello que no es de uso común, todo lo que fabrican las manos de un solo hombre ó de dos, todo lo que exige fantasía, puede permanecer bajo el dominio de la pequeña producción. La gran producción tiende á la uniformidad, á la banalidad, y desde el punto de vista del gusto y el arte, á la medianía.

También las reparaciones y composturas de los objetos, ambas cosas variables y diversas, no prestándose mucho á la regularidad, escapan en parte, á la gran producción. Se pueden fabricar las cosas en los grandes talleres, pero no se les puede reparar allí.

*Ventaja de la producción en alta escala.*

—Hechas las anteriores reservas, veamos cuales son las ventajas de la producción en alta escala.

1ª Considerable economía en las instalaciones y el sostenimiento de ellas. Para una hilandería de cincuenta mil carretes no se necesita terreno y edificio diez veces mayores, que para una de 5,000. Una máquina de vapor de 200 caballos, está muy lejos de costar diez veces más que una de 20 caballos. La primera máquina no gasta diez veces más carbón que la segunda. Una pipa de 300 hectólitros de capacidad, no cuesta diez veces más

que una de 30 hectólitros. Se podían multiplicar hasta el infinito tales ejemplos.

2ª La gran producción permite generalmente el uso de máquinas, que serían muy costosas para una producción media; por ejemplo, pequeños ferrocarriles Decauville en las vías para transportar las materias primas ó los objetos fabricados de un lugar de los talleres á otro, elevadores y gruas á vapor, para elevar las mercancías y los materiales de los sótanos á los pisos superiores; teléfonos para comunicarse sin cambiar de lugar, entre todas las partes de la fábrica.

3ª Otra ventaja presenta la producción en grande escala, la de que los gastos generales, es decir, la parte de gastos que no se refiere á la fabricación propiamente dicha, no aumentan, de ordinario, de una manera proporcional al incremento de la producción. Un capataz puede vigilar y dirigir, casi con la misma eficacia, un gran salón bien acondicionado en donde trabajan 60 obreros, que uno más pequeño en donde solo se encuentren 15 ó 20. No se necesitan mayores gastos de correo, ni viajes é investigaciones para comprar 1,000 pacas de lana ó de algodón en algún puerto, que para comprar 100; ni para obtener 500 toneladas de hulla, que para procurarse 100. Además, en general, las compras al por mayor, se rea-



lizan en condiciones más ventajosas. Así se pueden aprovechar mejor las oportunidades y obtener plazos de los vendedores, quienes prefieren realizar grandes cantidades á la vez. Las empresas de transportes, ya compañías de ferrocarriles ó de buques, conceden rebajas, respecto de fletes, muy considerables. Les cuesta menos trámites y aun gastos de tracción, para despachar un carro completo y sobre todo un tren entero, ó todo un navío, á la consignación de un solo industrial, que transportar mercancías diferentes, en pequeñas cantidades, perteneciente á 20 ó 30 comerciantes ó fabricantes.

4ª. Una gran casa de comercio ó industrial, es en general mucho más conocida, que una pequeña ó mediana; por poco honorables que sean sus antecedentes, inspira más confianza, tiene una clientela más segura, menos variable y disfruta de condiciones y crédito mejores.

5ª. He aquí, finalmente, la última y no la menos importante superioridad de la producción en grande escala. Permite el empleo, en el estado mayor de la producción, de hombres más capaces, más instruidos, de mayor espíritu de invención, y extrema la division del trabajo intelectual. Se puede retribuir ámpliamente al director, de manera de elegir para esa función, si se tiene discernimiento, á un hombre de

primer orden. Se puede ocupar por años ingenieros y químicos especiales y hacer repetidas experiencias para mejorar los procedimientos. Así se obtiene un organismo que es más completo, resultando todo, en relación á cada una de las unidades producidas, menos costoso.

Tales son las ventajas de la producción en alta escala. Resulta por ella que una explotación que tuviese, supongámoslo así, tres millones de capital, y ocupase mil obreros, podría producir, bien administrada, mucho más y más barato que diez explotaciones con un capital medio de 300,000 francos y 100 obreros, por término medio.

Hasta un límite determinado, que es difícil fijar, y que parece retirarse cada día más, la concentración de capitales y obreros, ofrece, respecto de la producción de mercancías comunes, condiciones tan particularmente favorables, que las industrias media y pequeña, hubiesen desaparecido, mucho tiempo ha, si la producción en grande escala, no estuviese á su vez expuesta á determinados defectos que la corroen y á veces la destruyen.

*Inconvenientes de la producción en grande escala.*—La gran producción, cuando la contabilidad no es muy enérgica, favorece las pérdidas. El menor descuido en la vigilancia de un organismo tan exten-



so y complicado, produce gastos inútiles, y desperdicios y despilfarros de materias primas. La mirada del dueño no puede estar en todas partes á la vez, en esas fábricas gigantescas. Tal inconveniente se deberá procurarse obviarlo por medio de la exactitud y los perfeccionamientos en la contabilidad, que se puede llamar la concienzencia de la moderna industria.

Una vigilancia de todos los instantes, es sin embargo necesaria para que la gran producción, no pierda sus ventajas sobre la producción media. Así, pues, la suerte de los grandes establecimientos, depende, sobre todo, de su administración. Son como un ejército que un solo hombre debe mover é inspirar. Muchas pobres aldehuelas, se han transformado en grandes ciudades, porque han tenido un hombre enérgico y clarividente; Essen, por ejemplo, en Prusia con el célebre fundidor Krupp, y Creusot en Francia con Schneider.—Para que la prosperidad se perpetúe, necesario es que la dirección, el jefe ó consejo de administración, sean tan firmes, tan activos y asíduos, y casi tan capaces como los fundadores. Los errores en la gran producción se reflejan y propagan con más rapidez y más intensidad que en la producción media, y es mucho más difícil levantar un establecimiento en decadencia. Se podría citar un gran número

de fábricas gigantescas, de esa naturaleza, que algunos años después de la muerte ó la retirada de su creador, han desaparecido. En la grande industria las cualidades personales del jefe, tienen una importancia que nada puede igualar.

La tendencia á las pérdidas que siempre amenaza á la producción en grande escala, es una de las causas que en cierto modo sostienen la producción media y la pequeña. Estas últimas conservan siempre una parte de la actividad humana: la que se refiere á producciones de lujo, por ejemplo, y también, las reparaciones de los objetos comunes, lo que no deja de ser de consideración; y hasta para la producción de los objetos referidos, los talleres en pequeño no están condenados en lo absoluto, solo que se encuentran en condiciones menos favorables que los grandes talleres, bien manejados.

Lo que acabamos de decir de la industria, tiene su aplicación, aunque en menor grado, respecto del comercio, porque las relaciones personales de vendedor á cliente, pueden tener, por lo que respecta al último, mayor importancia; y porque generalmente se desea tener á la mano, sin vueltas ni molestias, las cosas cuya necesidad es frecuente. (1)

[1] Véase respecto de la compensación que la



En cuanto á la agricultura, ya hablaremos de ella en otro lugar de esta misma obra, y se verá qué modificaciones experimentan, para la explotación de la tierra, las ventajas que hemos reconocido á la gran producción.

*Límite de producción.* Se acaban de considerar las causas que propenden á aumentar la producción. ¿Existe algún límite respecto de ese aumento?

De los tres factores de la producción, el trabajo, el capital y la naturaleza, los dos primeros pueden aumentar incesantemente. El trabajo puede aumentar por el aumento mismo de población, ó bien por el de la productibilidad industrial del medio este último resultado, puede sobre todo provenir del perfeccionamiento de los conocimientos, y la habilidad humana.

El segundo factor de la producción, el capital, puede tambien ensancharse casi indefinidamente, ya en cantidad, porque el ahorro se hace cada día más intenso en las naciones en que se generaliza la previsión, y gana en calidad, porque el nuevo capital merced al progreso científico, se incorpora en máquinas más poderosas y

gran producción ofrece á las clases medias, nuestro *Ensayo sobre la repartición de la riqueza*. 4.<sup>a</sup> edición. (Editor Guillaumin).

más ingeniosamente combinadas que las máquinas antiguas.

Queda el tercer elemento de la producción: la naturaleza. ¿Puede ésta ensancharse? Físicamente, materialmente, no puede llegar á ese resultado, bajo la acción del hombre. La Naturaleza como espacio y como propiedades, permanece idéntica á sí misma. Pero en sentido figurado, ó más bien en términos relativos, que no dejan de ser reales, la naturaleza puede también ampliarse, es decir, puede ser mejor conocida y servir más eficazmente al hombre.

Una cosa que existe, pero cuya existencia ignoramos, es para nosotros como si no existiese; no comienza á existir, hablando en términos figurados, sino hasta el día en que comenzamos á conocerla. América no existe para Europa antes de 1492, ni el Congo hace apenas quince años.

La naturaleza se ha ensanchado para el género humano civilizado, y continúa extendiéndose con las exploraciones y descubrimientos geográficos, y con las invenciones que tienden á dirigir y utilizar las fuerzas naturales. La fuerza del vapor no existía para el hombre antes de Papin, ni la electricidad antes de Ampère. Muchas otras fuerzas sin duda alguna, que cualquier día serán reveladas y entrarán en actividad bajo el poder del hom-



bre, permanecen todavía en el misterio.

Resumiendo: en el presente estado del mundo, los tres elementos de la producción, trabajo, capital y naturaleza, pueden extenderse; pero entre ellos existe esta diferencia esencial: los dos primeros, el trabajo y el capital, pueden extenderse de una manera absoluta. El tercer elemento, la naturaleza, no puede desarrollarse sino en un sentido relativo, y en un día, más ó menos lejano, debe presentarse el límite.

El progreso económico queda bajo la amenaza de ese límite, que ya se entrevé aunque perspectiva muy distante, al cabo de un gran número de generaciones. Algunos pensadores ingleses, como Malthus, Ricardo y Stuart Mill, creen que nos encontramos ya en presencia de ese límite, ó cuando menos muy cerca de él.

En posterior capítulo estudiaremos la célebre doctrina que ha recibido el nombre de teoría de la renta de la tierra. Bástenos decir en este momento á ese respecto, que en todo el transcurso del siglo próximo, la tierra no faltará al hombre; que aun por tiempo incalculable, los depósitos de hulla y de metales no se agotarán; y que el progreso de la ciencia agrícola, tiene aun á su frente, un vasto campo para multiplicar las subsistencias.

Así pues todavía por muchos siglos, la naturaleza no faltará á la humanidad, lo

mismo que el trabajo y el capital; y la producción podrá aumentar aun por mucho tiempo, bajo la influencia de cada uno de sus tres factores.

Necesario es, sin embargo, tener en cuenta que el progreso económico se realiza en periodos y de un modo sucesivo, y va acompañado ó seguido de determinadas crisis. Hay épocas de calma y épocas activas; el período en que vivimos, el cual comenzó á fines del siglo pasado, es extraordinariamente activo y fecundo.

Si el progreso humano desde el punto de vista económico, es decir por lo que disminuye los trabajos del hombre y aumenta sus goces, puede ser considerado como susceptible de un desarrollo inmenso, no se verifica de una manera regular, ni en una forma constante.

*El progreso humano es menor en realidad que en apariencia.*—Por otra parte, y ésta es una observación de las más importantes, el progreso humano, por admirable que sea, es mucho menor en realidad que en apariencia. Contiene algo ilusorio, que constituye una de las causas de las decepciones que experimentan muchos espíritus, y del descontento y la cólera que animan á otros.

Las máquinas, las exposiciones, los ferrocarriles y los inventos varios, trastornando á muchos cerebros, los han hecho



agigantar, más allá de la realidad, los progresos efectivos realizados por la humanidad.

La estadística y el lirismo de algunos economistas, mezclan, respecto de las máquinas por ejemplo, á una parte de verdad sólida, algo de error y declamación. (1)

*Ejemplos de ilusiones respecto del progreso económico.*—Propongamos un ejemplo de esas ilusiones que, desde el punto de vista social, son muy peligrosas. Se ha calculado que en 1895, el conjunto de las máquinas existentes en Francia, representaban una fuerza de 6.121,174 caballos de vapor. Por otra parte, cada caballo de vapor desarrolla, poco más ó menos, la fuerza de veinte hombres; de donde se ha concluido, que además de los diez millones de trabajadores de carne y hueso, que representa la parte masculina adulta de la población francesa, hay en Francia 120 millones de trabajadores de fierro y de acero, añadiéndose que cada operario humano tiene á su servicio doce esclavos de fierro, que trabajan en su provecho y bajo su vigilancia, de lo que se ha inferido que la producción francesa debiera haber au-

(1) Este fenómeno, bien definido en Economía Política, podría llamarse espejismo económico. (N. del T.)

mentado en la proporción de 1 á 12, de un siglo atrás.

Estos cuadros encantadores entusiasman á muchas gentes, pero también llevan la amargura á un gran número de espíritus.

Los hombres cuya situación ha mejorado sin duda alguna, pero de una manera modesta, se juzgan víctimas de la civilización, porque se imaginan que el progreso de la humanidad ha sido más rápido que su propio progreso. Les parece que, dadas las actuales maravillas de la industria, esos 6.121,174 caballos de vapor, representan una fuerza igual á la de 120 millones de hombres, y cada francés debería encontrarse en la posibilidad de trabajar doce veces ~~menos.~~ *más.*

Las descripciones pomposas de algunos economistas han mantenido tal error. El cuadro de 6.121,174 caballos de vapor, cuya fuerza equivale á la de 120 millones de hombres, no es más que una simple equivocación, una mera fantasmagoría. (R)

Desde luego, cerca de 5 millones de caballos de vapor se emplean puramente para transportes de mar y tierra; es decir, cambian de lugar personas y productos, pero no producen de un modo directo. Resulta de aquí, que la división regional del trabajo, de que hemos anteriormente hablado, se encuentra más acentuada: de-



terminado país no produce más que vino, otro sólo ganado, etc., y las comarcas cambian el excedente de su producción; las grandes ciudades crecen, y en consecuencia los viajes son mucho más frecuentes. Necesario es que el aumento de la producción de las cosas que el hombre consume, sea proporcional al aumento de circulación en las vías férreas y navegables.

Quedan cerca de 1.163,000 caballos de vapor, de los cuales 1.057,000 se emplean en la industria manufacturera, y solamente 106,575 en la industria agrícola. Lo que demuestra que la producción de mantenimientos, hasta el día, ha sido poco influenciada por toda la maquinaria de la época.

Existe una observación más capital todavía: los 6.121,174 caballos de vapor, de que se nos habla, representan en la práctica muchos dobles empleos. Un gran número de máquinas sirven únicamente para construir otras máquinas ó instrumentos, que no son directamente consumibles.

Así los martinets y las calderas de los talleres metalúrgicos, sirven para hacer piezas de locomotoras y rieles.

Por otra parte, es necesario alimentar todos esos caballos de vapor con hulla, que extraen de la tierra como de 140,000 obreros y que un número igual de ellos transporta; necesario es instalar esa fuer-

za y levantar edificios, en lo que se ocupan una multitud de albañiles; finalmente se requiere mantener y renovar la referida fuerza, y millares de obreros producen el fierro, los metales, los aceites y las grasas que deben servir para ese efecto.

Los 6.121,174 caballos de vapor, equivalentes á 120 millones de seres humanos, representan, pués, una fuerza en bruto, y no una fuerza neta; sería necesario deducir de ella las tres cuartas partes, sin acaso no las cuatro quintas, para salvar los dobles empleos y obtener la fuerza efectiva.

Por consecuencia muchos ditrambos de los economistas y dados á la estadística, proponen ideas demasiado exageradas acerca de la realidad del progreso industrial. El incremento de la producción, ha sido indudablemente, muy considerable, desde hace un siglo; pero su resultado verdaderamente útil, es mucho menor de lo que pudiera hacer creer un examen superficial. Conviene restablecer la verdad porque siempre es bueno conocerla y proclamarla, y en el presente caso, puede calmar impacencias, endulzar dolores y disminuir resentimientos.

*Ismael Velazquez*





## SEGUNDA PARTE

### Repartición de las riquezas.

#### CAPITULO PRIMERO.

##### CONDICIONES GENERALES DE LA REPARTICION EN LAS SOCIEDADES MODERNAS LIBERTAD Y PROPIEDAD.

*Diversas funciones económicas.*—Error de creer que la repartición de los productos, esté enteramente sujeta al arbitrio del legislador.—Las dos condiciones generales que presiden el desarrollo de las sociedades modernas: la libertad y la propiedad. Desarrollo continuo de la libertad individual. Evolución y desarrollo de la propiedad personal. ®

*Diversas funciones económicas.*—Se ha visto que tres factores diferentes colaboran en la producción: la naturaleza, el capital y el trabajo. Debemos ahora buscar las leyes naturales que presiden la repartición de los productos entre esos tres factores, ó mejor dicho, entre sus representantes.



La naturaleza tiene un representante, que es el que ocupa las fuerzas naturales, el propietario. El capital puede tener ya uno ó dos representantes: el que ha creado el capital, ó lo ha recibido por herencia ó donación, y está en libertad, ya para hacerlo valer por sí mismo, ó bien para prestarlo á otro en condiciones libremente convenidas; en segundo lugar, aquel que no poseyendo capital propio, ha podido obtener uno en préstamo y lo pone en actividad.

El trabajo tiene representantes muy diversos y multiplicados: obreros intelectuales de todos géneros y operarios manuales de todas clases.

Cuando una civilización es antigua, acontece que las cualidades de propietario, capitalista, empresario y obrero ó asalariado, á menudo se reúnen en la misma persona. Así, las tres cuartas partes de los franceses, por lo menos, son á la vez trabajadores asalariados, y propietarios ó capitalistas. En efecto, la mayor parte de nuestros campesinos, aunque de tiempo en tiempo alquilan sus brazos, poseen alguna propiedad rural; y un gran número de obreros tienen algunos depósitos en las cajas de ahorro, ó algunos títulos de renta ú otras obligaciones; es decir, son capitalistas.

Es cierto que respecto de un hombre que reúne varias de las cuatro cualidades

de propietario, capitalista, empresario y trabajador asalariado, predomina siempre alguna de ellas, que le suministra la mayor parte de sus haberes, y en vista de la cualidad predominante, se le clasifica en alguna de las cuatro categorías que acabamos de indicar.

Es, sin embargo, importante, desde el punto de vista social, advertir que la mayor parte de los hombres en una civilización adulta y liberal, unen ya una pequeña propiedad, ya un corto capital, á los simples recursos de su trabajo cotidiano.

*La repartición de los productos no depende del arbitrio del legislador.*—Algunas personas creen que la repartición de los productos, está únicamente regularizada por las instituciones y las leyes, soberanas en la materia. Se verá en el trancurso de este libro que ese concepto es erróneo. La observación demuestra que existen, respecto de la repartición de los productos, reglas naturales, que en todos los climas, en todos los países, en todas las épocas y bajo cualquiera forma de gobierno, ejercen análoga influencia, y quedan fuera del arbitrio de las leyes. Estas bien pueden estorbar el curso de las cosas, pero son impotentes para contrarrestarlo por completo, ó para encauzarlo de un modo conveniente. Así ha sucedido siempre que el legislador ha pretendido fijar un límite



máximo ó mínimo, ya á las utilidades, ya al interés del capital, ora á los arrendamientos ó los salarios, ó ya al precio de las mercancías. Legisladores imprudentes y presuntuosos han hecho á este respecto millares de tentativas, que siempre han fracasado.

Las leyes civiles ó penales, son ineficaces cuando se oponen á la naturaleza de las cosas, es decir á las consecuencias del natural y libre desenvolvimiento de la industria humana, en la repartición de los productos entre las diversas clases de coparticipes, y apenas pueden ser perturbadoras, pero no reguladoras en una forma efectiva. Agitan, conmueven y estorban, pero no pueden crear un orden de cosas pacífico y regular.

Cuando se trata de la acción de los poderes públicos, en la repartición de los productos, se debe traer á la memoria la hermosa definición de Montesquien: "Las leyes son las relaciones necesarias que se derivan de la naturaleza de las cosas." Busquemos por medio de la experiencia, la naturaleza de las cosas y las relaciones necesarias.

*Las dos condiciones generales que presiden el desarrollo de las sociedades modernas: la libertad y la propiedad.*—Cuando se examinan las modernas sociedades, se encuentra que dos condiciones generales

presiden su funcionamiento y desarrollo: la libertad y la propiedad.

Lo que caracteriza las sociedades contemporáneas, es la dilatación, hasta el límite más extremo, de la libertad y la propiedad individuales; en esto se distinguen de las sociedades antiguas. La libertad y la propiedad forman, por decirlo así, la atmósfera, el aire libre, el medio elástico, en donde, sin obstáculo alguno, obran las leyes naturales de la repartición de la riquezas.

Los constantes progresos de la libertad y de la propiedad, han sido, de cierta manera, simultáneos y paralelos, en la historia de la humanidad. Esta ha pasado gradualmente, al través de varias decenas de siglos, del régimen de opresión, esclavitud y servidumbre, al régimen de libertad individual, y del de comunidad primitiva, al de propiedad privada.

Sociedades que mutuamente se ignoraban, separadas por el espacio, religiones, lenguas y costumbres, han seguido una marcha muy parecida. Y esto no obedece á labor refleja ni á concepción *á priori* de filósofos ú oradores; el desarrollo instintivo de la humanidad la hace evolucionar, donde quiera que se encuentre una civilización un poco avanzada, hacia la libertad y la propiedad privada. Se comprueba esa evolución en China, el Japón y las Indias,



lo mismo que en Europa occidental y en América.

El desenvolvimiento paralelo de la libertad individual y de la propiedad personal, ha tenido como consecuencia aumentar la responsabilidad de cada uno ha permitido á los individuos mayor aprovechamiento de sus esfuerzos y aptitudes, y haciéndoles sufrir á la vez, las consecuencias de sus faltas y vicios, hace á las sociedades, más prósperas y más progresivas estimulando todas las energías.

*Desarrollo continuo de la libertad individual.*—Lo que ha abierto libre paso al trabajo humano, suprimiendo desde luego la esclavitud, la servidumbre después, más tarde las tareas que el Señor feudal imponía á sus vasallos, y finalmente el noviciado ó aprendizaje obligatorios, así como el examen para ejercer determinado oficio; lo que asimismo ha ayudado á conquistar la libertad de domicilio, no son en verdad, únicamente las ideas filantrópicas ó cristianas, aunque al efecto hayan sin duda contribuido, sino los inventos, los descubrimientos, las vías de comunicaciones, las mejoras industriales y técnicas, que no podrian existir bajo la rigidez de pasadas épocas.

En la actualidad la libertad civil puede considerarse como existente casi de un modo absoluto en Europa occidental. La

esclavitud quedó abolida de hecho en el mundo antiguo, por la invasión de los bárbaros y por el cristianismo. En 1833 desapareció de las colonias inglesas, en 1848 de las francesas, en 1865 de los Estados Unidos de América, después sucesivamente de las Antillas Españolas y del Brasil, en donde solo subsiste en una forma transitoria, puesto que todos los negros que nacen son libres. (1)

Los Estados musulmanes y las pequeñas tribus fetechistas del centro del Africa son las únicas que aun desconocen la libertad individual, lo mismo que la propiedad privada.

Desde 1256 se comenzó á abolir la servidumbre en Bolonia, Italia; á partir de 1298 sucedía lo propio en Francia, en donde apenas había esclavos en el siglo diez y siete; la revolución de 1789 sólo tuvo que libertar algunos millares. En Inglaterra, bajo el reinado de Isabel, es decir, á fines del siglo y seis, quedó terminada la emancipación de los siervos. En Rusia fué

[1] Si pudiera presentarse un título más hermoso y justo para ser acreedor á la glorificación de la posteridad, que el de haber iniciado la libertad de todo un pueblo, Hidalgo tiene en su abono el de haber proclamado, antes que nadie en América, la abolición de la esclavitud. La humanidad agradecida jamás podrá olvidar tan preclaro mérito.



abolida la servidumbre, hace un cuarto de siglo. Por lo que respecta á trabas secundarias de la libertad humana, corresponde al ministerio de Turgot en Francia, el mérito de la abolición de los cuadros forzados que, con el nombre de señoríos y cofradías, restringían la libertad industrial. Habiendo sido restablecidas estas organizaciones después de la caída de Turgot, la Revolución de 1789 las suprimió definitivamente. Poco á poco, al través de cuarenta ó cincuenta años, el resto de Europa Occidental, siguió el ejemplo de Francia; y hasta Alemania misma, se decidió á reconocer la libertad plena de cambiar de domicilio y de contraer matrimonio.

La libertad de coalición, los derechos de asociación y de reunión, la supresión de todo lo que pueda recordar una cadena cualquiera, por ejemplo, la obligación de libreta respecto del obrero, han acabado de consagrar la emancipación, hoy casi absoluta, del individuo.

*Evolución y desarrollo de la propiedad individual.*—La propiedad ha seguido un desenvolvimiento análogo al de la libertad.

La propiedad es el derecho absoluto de un hombre sobre su persona, el producto de sus esfuerzos y las cosas á que primero que nadie da valor. Tiene una liga es-

trecha con la libertad, y también ha experimentado la propia evolución. De comunidad primitiva que privaba cuando el hombre no hacía más que aprovecharse, por medio de la caza, la pesca ó la recolección de los frutos salvajes, de los dones espontáneos de la naturaleza, pasó á propiedad colectiva del clan ó de la aldea, primera segregación de la comunidad absoluta, cuando el aumento de población y el progreso del espíritu humano, llegaron á una agricultura rudimentaria informe, que toleraba enormes extensiones de tierras de descanso ó de terrenos incultos. Un nuevo impulso de la inteligencia humana, constituyó poco á poco, la propiedad individual, á medida que la cultura ha sido más perfeccionada, igual é intensa, y que el capital, habilidad del que lo explota, y duración prolongada de la posesión, han sido las condiciones necesarias de un rendimiento considerable.

Durante mucho tiempo todavía, la propiedad privada permaneció sujeta á servidumbres colectivas, cuyo número ha ido poco á poco disminuyendo, y aligerándose de peso; nos referimos á los censos feudales, la obligación de todos los propietarios convecinos de dedicarse á determinados cultivos similares, la vendimia, el molino ó el horno del señor, la reserva de



los productos para el abastecimiento de algunas ciudades y mercados.

Por un procedimiento de emancipación lento pero nunca interrumpido, se ha llegado en nuestros días á la propiedad completa, absoluta, que reconoce al propietario un derecho pleno de uso sobre su cosa, y además el derecho de transmisión, de donación y de sucesión.

Al propio tiempo que la propiedad se hacía más precisa, y sus caracteres día á día quedaban mejor definidos y más completos, no ha dejado de extenderse á nuevos dominios; propiedad de instrumentos de trabajo, propiedad del ganado, de provisiones, propiedad de la casa y del espacio que la rodea, de las tierras que el individuo ha desmontado, dándoles de esa suerte valor: tal ha sido la evolución respecto de la tierra y las cosas materiales. Pero paulatinamente la propiedad se dilata y abarca derechos que nada tienen de corporarles. La propiedad industrial nace y se propaga, y más tarde aparecen la propiedad científica, la artística y la literaria. A medida que la civilización se desarrolla, las necesidades del hombre se amplian y se refinan, y la producción se diversifica, apareciendo nuevas especies de propiedad.

Se llega á ser propietario de un establecimiento de comercio, de una marca de

fábrica, de una composición musical, de un procedimiento industrial, de un poema, de una simple fórmula y hasta de una pieza de música, ó de una canción.

Cada extensión de la propiedad, corresponde en el espíritu humano, á una extensión de responsabilidad y productividad.

Algunas juzgan que no se puede servir mejor á la humanidad en general, asegurando el bienestar y los goces de todos, aun de aquellos que nada poseen, que estimulando con la propiedad individual, los esfuerzos y los cuidados de los que explotan la tierra, de los que por medio del ahorro forman el capital, de los comerciantes, industriales, inventores, sábios, artistas, autores y de todos aquellos que han añadido al fondo primitivamente común de la humanidad, una obra cualquiera, una mejora, una idea creadora.

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEÓN

DE BIBLIOTECAS



## CAPITULO II

ORIGEN Y FUNDAMENTO DE LA PROPIEDAD.  
UTILIDAD  
Y LEGITIMIDAD DEL DERECHO DE SUCESION.

Diversas teorías del derecho de propiedad. Origen y evolución de la propiedad raíz. Orden histórico de las diversas clases de propiedad. Participación social en cada propiedad privada. Críticas de la propiedad raíz. La propiedad raíz es el fundamento de la existencia nacional. Razón de la perpetuidad de la propiedad privada. Derecho de sucesión.

*Diversas teorías del derecho de propiedad.*—Mucho se ha disertado acerca de los fundamentos del derecho de propiedad, proponiéndose cuatro diferentes teorías á este propósito:

1<sup>a</sup>. Teoría de la ocupación, en virtud de la cual, el hombre es dueño de aquello que, no perteneciendo á nadie antes, es el primero en ocupar; 2<sup>a</sup> teoría de la ley, que hace de la propiedad una emanación di-

recta del legislador; 3<sup>a</sup> teoría del trabajo y del ahorro, que establece por base de la propiedad privada, el esfuerzo personal encaminado á dar valor á un objeto material, ó un invento; 4<sup>a</sup> teoría de la utilidad social, que resumiendo, en cierto modo, las anteriores, asigna á la propiedad, por origen y justificación, el interés general; no habiendo otro medio de estimular al productor, que el de asegurarle la propiedad perpetua de sus obras. Bajo este régimen, que es el que se observa en todo el mundo, y supuesto que la negligencia aniquila la propiedad, lo mismo que se adquiere por la actividad, todos los productores concluyen por ser tratados según sus méritos; por otra parte, la humanidad dispone, por ese medio, de un gran número de productos que exceden en mucho á los que pudiera obtener, bajo un régimen de comunidad y prohibición. Cada una de estas cuatro distintas teorías, contienen algo de verdad; pero aisladamente están incompletas, y apenas dan una idea insuficiente del gran fenómeno social: la propiedad. Necesario es juzgar de las cosas con más detenimiento.

La propiedad es un hecho instintivo anterior á la reflexión, como todo lo que es esencial en el hombre, como el lenguaje, la permuta, la constitución de las sociedades, el establecimiento de la familia y de



la patria. Todos esos hechos no han tenido su origen en ningun contrato determinado, ni convención expresa; son instintivos, porque eran necesarios para la vida y el desarrollo humanos, y han encontrado después su definición y explicación.

*Origen y evolución de la propiedad raiz.*

La propiedad tuvo su origen en la necesidad del trabajo y del ahorro, así como en la conveniencia de la humanidad y del individuo; por otra parte encontró apoyo en la misma concepción del derecho.

Para hacerse cargo del génesis y de la evolución de la propiedad, conviene examinar lo que sucede en las comunidades primitivas, de las aun quedan algunos vestigios, por ejemplo en el *mir* ruso, ó aldea en comunidad de Rusia, ó en la *dessa*, (colectividad) de Java. (1)

Desde luego las tierras jamás se han considerado como cosa absolutamente común; fueron siempre, desde los tiempos históricos más remotos, propiedad de tribus ó familias que privaban de todo derecho á los que llegaban después.

La propiedad colectiva de los pueblos cazadores y pastores, nunca les aseguró la paz ni la igualdad; no ciertamente la

[1] En nuestra República y aun en el Distrito Federal, existen todavía numerosos ejemplos de propiedades procomunales.—N. del T.

paz, porque habia entre ellos luchas constantes con motivo de la fijación de límites de sus respectivos terrenos de caza y de pastos; la historia esta llena de relatos de invaciones efectuadas por los pueblos cazadores á los civilizados. Tampoco podía garantizarles la igualdad, porque no hay pueblos democráticos fuera de los sedentarios dedicados á la agricultura, y que reconocen la propiedad privada, la que hace posible la acción individual y los esfuerzos del hombre, sujetos ó maniatados bajo el régimen de colectividad. Tal es el contraste que presentan en Argelia los árabes puros, propietarios colectivos constituidos aristocráticamente, y los Kabiles, propietarios individuales, constituidos democráticamente.

Si se examinan los vestigios de las sociedades primitivas, el *mir* ruso y la *dessa* de Java, acabados de citar, se verá nacer la propiedad paulatinamente, como una consecuencia natural de la diversidad de los esfuerzos humanos. En esas comunidades se reconocen, desde su origen, dos propiedades privadas: 1º la casa y el espacio que la rodea; la dignidad humana, la familia y las necesidades domésticas, determinan que nunca en ningun pueblo que ha franqueado la primera etapa de la civilización, la casa ó choza y algunos metros de terreno en derredor, hayan segui-



do perteneciendo á la comunidad; 2º la segunda propiedad privada que se advierte en esas sociedades primitivas, es la de los objetos muebles, es decir los instrumentos de trabajo, provisiones y ganado.

La desigualdad entre los hombres de un mismo grupo, se inicia en la propiedad mueble, y esta desigualdad, con el transcurso del tiempo, interrumpe la armonía de la comunidad primitiva, y hace entrar hasta el suelo al dominio de la propiedad privada.

Dentro del régimen del *mir* ruso y la *dessa* de Java en que existe la propiedad colectiva del suelo, periódicamente se reparten entre los habitantes los campos que rodean el caserío, pero cada quien posee sus instrumentos, sus provisiones, sus ganados. Unos son económicos é inteligentes, cuidan mejor su parcela, la trabajan con más dedicación y la deshieran mejor; atienden más á sus ganados y no consumen todos sus productos, sino que separan una parte para hacer sus provisiones. Estos llegan á ser de ese modo, relativamente ricos. Otros son menos activos y previsores ó más torpes, y cuidando con menor eficacia sus tierras, cosechan menos; no se proveen de provisiones, ni cuidan sus ganados é instrumentos de trabajo, acabando por carecer de unos y otros así como de utensilios adecuados.

Cuando en la siguiente partición les toca á estos últimos un lote de terreno, no pudiendo cultivarlo, se ven obligados á ponerse de acuerdo con aquellos vecinos que han sido más enérgicos y previsores, y cediéndoles su lote, trabajan á su servicio. Algunas veces las mismas costumbres de la comunidad establecen que aquellos que no han sabido conservar sus ganados ó instrumentos de trabajo, no pueden obtener participación alguna en la división de los terrenos. Se llega así, por la naturaleza de las cosas, casi en todas partes, á constituir en clase más fuerte á aquellos que tienen más ganado y abastecimientos, puesto que los otros, los que carecen de ese capital, no pueden emprender ningun cultivo por su cuenta.

De ese modo se ven pronto aparecer, en las comunidades primitivas, dos clases de habitantes: la que en el idioma de las pequeñas comunidades rusas se llama familias poderosas, y las familias débiles: los primeros fortalecidos por su amor al trabajo, su inteligencia y su previsión, y los segundos debilitados por su propia inercia ó por sus hábitos de disipación. Por el curso natural de las cosas, las tierras acaban por pertenecer á los primeros, saliendo del dominio de los segundos.

Otro sistema aun ha dado lugar, en las pequeñas comunidades primitivas, ó la de-



sigualdad en la posesión de la tierra. Repartíanse solamente los terrenos que se encontraban en los alrededores del caserío, dejando baldíos para apacentamiento común los que se encontraban distantes. Estos no eran cultivados; hubiese sido demasiado difícil.

Las familias fuertes de que se acaba de hablar, es decir inclinadas al trabajo y que tenían los medios necesarios para trabajar, encontrándose provistas de capital, muebles, instrumentos, provisiones y ganados, desmontaron las porciones de terreno sin cultivar á que nos hemos referido, las cercaron y desempedrarón, sembrándolas, después de haberlas desecado ó irrigado. ¿A quién perjudicaban obrando así? Aumentaban la producción de los artículos útiles, acrecían la demanda de labores agrícolas, y ofrecían una ocupación remuneratoria, á los que, faltos de previsión, no habían sabido conservar su capital de explotación. En las comunidades primitivas todos los terrenos así conquistados paulatinamente á los desiertos ó los bosques, venían á ser propiedades privadas.

Hasta las tierras que rodeaban el pueblo y que primitivamente, eran repartidas ó fraccionadas ya anualmente ó cada dos ó tres años, fueron después repartidas con ternivaolos sãm largos, de cinco, diez y

hasta de veinte años, y en la generalidad de los países civilizados quedaron definitivamente incorporadas á la propiedad perpetua.

Y es que á medida que la producción se mejoraba y la población aumentaba de densidad, era necesario hacer anticipos á los terrenos, los cuales éstos no podían compensar y cubrir en pocos años; obras de desecación ó de irrigación, plantaciones de árboles frutales, construcciones ligeras al principio y bien pronto sólidas y durables. Una posesión precaria ó de corta durarion, no hubiese permitido todas esas incorporaciones de capitales en el suelo. Por otra parte, ¿de qué hubiese servido repetir las reparticiones de las tierras entre todos los habitantes, cuando algunos, descuidándose de conservar sus instrumentos de trabajo y ganados, y de formar provisiones, se habían colocado en la imposibilidad de emprender cualquier cultivo por propia cuenta?

Tal es el origen exacto de la propiedad raíz, cuyos caracteres pueden encontrarse aun en el día, en los vestigios de comunidades agrícolas que nos ofrecen el Oriente de Europa y Asia. (1)

(1) Véase para más pormenores acerca de la materia, mi obra: *El colectivismo, examen crítico del nuevo socialismo*, 3ª edición; Guillaumin, 81 91.



Muchos trabajos y ahorros, han dado pues, origen á la propiedad raíz.

*Orden histórico de las diversas propiedades.*—De lo anteriormente expuesto se deriva el orden de las diversas propiedades en la evolución social: en un principio las cosas muebles simplemente, el fruto inmediato del trabajo, la caza ó los peces capturados, los frutos espontáneos de la tierra, formaban las propiedades privadas primitivas; pronto se agregaron los instrumentos de trabajo que cada quien fabricaba, la flecha ó la red, la hacha ó la pala; después las provisiones que contados individuos hacían. Propiedad privada ya más perfecta, eran el abrigo, la choza, ó la tienda ó lacabaña hechas de madera ó de lodo. Por esa época los animales domésticos ó domesticados que la inteligencia del hombre ha sabido sujetar, y sus cuidados mantienen y multiplican, forman la riqueza principal del individuo. En un grado ulterior de la evolución social, entre los pueblos sedentarios, el instinto la universal consagra en las aldeas, propiedad privada de la habitación y el espacio que la rodea, ó huerto; en este pedazo de tierra privilegiada, nace el cultivo esmerado é intensivo, el que vuelve al hombre verdaderamente dueño de la naturaleza. Más tarde las tierras de labor, sacados del estado inculto por algunos hombres eco-

nómicos y emprendedores, entran también al dominio de la propiedad personal. Las praderas permanecen mayor tiempo indivisas, porque la acción del hombre se deja sentir menos en ellas. Los bosques resisten durante más largo tiempo á la apropiación individual, lo mismo que los terrenos montañosos, porque el hombre es menos apto para estas últimas tierras y el capital tiene en ellas menor influencia. Sucede en muchos países, algo en Francia, mucho en Alemania y Zuiza, que los bosques y los terrenos altos de pasturas, como los Alpes, han permanecido, en mayor ó menor escala, como propiedad colectiva, bien de los pequeños lugarejos, ya de las municipalidades ó del Estado. (1) Esto en manera alguna significa que estos vestigios de la propiedad colectiva pertenezcan á todo el mundo, puesto que cada aldea, ó cada distrito, los defiende con ardor de los distritos colindantes, lo mismo que de los últimos que llegan y de los habitantes que se establecen de nuevo. La propiedad privada está de tal modo arraigada en los instintos del hombre, que hasta las propiedades llamadas colectivas, es decir los bienes de los municipios, los distritos ó los Estados, están cuidadas con tanto ce-

[1] Véase nuestro *Tratado de la ciencia de las Finanzas*, 6ª edición, t. 1º.



lo como las propiedades privadas, contra las irrupciones de los vecinos, esto es, de los otros municipios, distritos ó Estados.

Tal ha sido la evolución de la propiedad por lo que respecta á la tierra, es decir, el bien que aparece, á primera vista, como común á toda la humanidad. Por extensiones graduales, según se dijo en el capítulo precedente, ha invadido la propiedad todos los demás dominios, hasta el de las ciencias, las letras y las artes, creando así, por el gradual asentimiento de todos los pueblos, un número indefinido y cada día más considerable y más variado, de derechos.

*Participación social en cada propiedad privada.*—La humanidad, instintivamente obrando, ha juzgado que la coacción es un medio ineficaz para obligar á los hombres á desarrollar esfuerzos físicos ó intelectuales considerables, y que el único procedimiento capaz de obtener el máximo de energía de cada uno, consiste en asegurarle el goce pleno y completo, sin restricción ni límite de duración, de todo aquello que produzca, de todas las formas que dé á la materia y las mejoras que establezca.

En toda propiedad, existe una participación social que excede en mucho á la parte individual del propietario. En países bien cultivados como Inglaterra y el

Norte de Francia, el propietario no percibe en calidad de arrendamiento, más que la cuarta, la quinta ó la sexta parte del producto en bruto, empleándose el resto en salarios, gastos generales de toda clase é impuestos. En una fábrica es raro que el industrial gane más del 10 ó el 15 por 100 del total de producción. Pasando á propiedades de clase más elevada, dicese que el ingeniero Bessemer ha realizado con sus patentes una fortuna de 25 millones de francos, pero se producen anualmente en el mundo de 6 á 7 millones de toneladas de acero, en cuya fabricación, el procedimiento Bessemer bien ahorra 2 ó 300 millones. El pintor, el escultor ó el poeta que ganan 10,000, 20,000 ó 50,000 francos, con un cuadro, una estatua ó un drama, pueden parecer altamente remunerados; mas centenares de millares de seres humanos, durante las generaciones sucesivas, se recrearán con la contemplación ó la lectura de tales obras.

En consecuencia toda propiedad puede ser considerada como un pequeño anticipo que paga la sociedad, por las ventajas mucho más considerables y permanentes de que se aprovecha.

*Criticas de la propiedad raíz.*—Se hacen ciertamente, á la propiedad, ó á determinadas categorías de ella, algunos cargos que no podemos pasar inadvertidos.



El primero es que la historia demuestra que en muchos países, casi en todos, el suelo ha sido objeto de usurpación por parte de los conquistadores. Los Francos entre el siglo IV y el V, despojaron en la Galia á los propietarios romanos, que con frecuencia habían despojado á los propietarios galos. En el siglo IX y el X los Normandos á su vez confiscaron, en algunas provincias, las propiedades de los Francos.

¿Puede seguirse de aquí que la propiedad privada adolezca de un vicio original irremediable, y que el burgués ó el campesino que actualmente poseen un pedazo de tierra francesa, tenga un título irregular y discutible? Tal pretensión es insostenible y ridícula. La usurpación primitiva es tan remota y ha sido expurgada por el trabajo de tantas familias sucesivas; la tierra que conocemos con sus cercados, abonos artificiales, plantaciones, construcciones y mejoras de todas clases, difiere de tal modo de la tierra de los Galos y los Francos ó de los piratas normandos; ha sido tan transformada en el transcurso de los siglos, que se necesita un espíritu de singular sutileza para buscar bajo los sedimentos de ochenta ó cien generaciones de trabajadores que en ella se han sucedido, las huellas de la conquista.

Además el argumento se vuelve contra

sus autores. En efecto, no quedan muchas familias que desde la época de los Galos, los Francos y los Normandos, y al través de quince ó diez y ocho siglos, hayan permanecido propietarios inmovibles de un mismo dominio. Los más eruditos tendrían que esforzarse mucho para encontrar, entre los siete millones y medio de propietarios de bienes raíces (1) cuya existencia se admite en Francia, cien ó doscientas familias que se encuentren en ese caso. Por consiguiente, salvo esa cifra infinitesimal y despreciable, puede considerarse que todos los propietarios que existen en Francia, no han adquirido las tierras primitivamente, en estado natural y sin cultivo, sino que las han comprado, ó las han recibido de sus antepasados, que pagaron su precio. No se les puede pues echar en cara haber convertido en su provecho exclusivo, facultades naturales del suelo, puesto que han tenido que pagar su uso desde la toma de posesión, á título de contrato. El impuesto predial que satisfacen y que generalmente es del 12 al 15 por 100 de las rentas, los derechos de traslación de dominio que tienen de pagar por lo menos tres ó cuatro veces por siglo, y con frecuencia siete y ocho, vuelven á la

[1] Esta cifra admite M. de Terville en su obra *Francia económica, estadística razonada*, p. 60,



sociedad una parte considerable del valor del terreno, que representa para la comunidad, mucho más que la compensación que la tierra hubiese podido producir espontáneamente, sin el trabajo enorme y los capitales incalculables que en ella se han incorporado, en el transecurso de los siglos.

Sin insistir más acerca de que los actuales detentadores de las tierras, casi todos compradores, ó representantes de compradores, no pueden ser responsables de la remota usurpación á que nos hemos referido, hagamos presente que quienes así argumentan con tales consideraciones históricas, olvidan la siguiente célebre frase: La prescripción es la patrona del género humano. La prescripción, es decir, un largo periodo transcurrido, el cual, por la acción prolongada del tiempo y por las nuevas circunstancias que se presentan, después de los defectos iniciales comprobados, es el único medio que permite al género humano vivir en reposo. Sin la prescripción el mundo se convertiría en un caos.

*La propiedad privada es el fundamento de la existencia nacional.*—Las naciones, lo mismo que los individuos, tienen que colocarse bajo el abrigo tutelar de la prescripción.

Hasta aquí no se ha hecho advertir bastante que los títulos que una nación puede invocar para conservar la posesión de su

territorio, son los mismos que los que amparan los campos de un simple particular. La propiedad y la libertad de las naciones y de los municipios, están ligadas de un modo indisoluble á la propiedad y la libertad individuales. La propiedad y la libertad, son á la vez los fundamentos lo mismo del derecho público y el de gentes, que del derecho privado.

Únicamente la ocupación prolongada y el trabajo sucesivo de las generaciones pueden legitimar, respecto de una nación, la posesión del territorio que detenta. Afirmad que la ocupación y la transmisión hereditaria, no tienen valor alguno cuando de la propiedad personal se trata, y os desafió á encontrar un título de posesión, respecto del territorio nacional de un pueblo.

¿Porqué razon, por ejemplo, posee solamente el pueblo francés los 528,000 kilómetros cuadrados de su territorio, los espacios privilegiados que encierran las ricas llanuras del Norte, los hermosos valles del Sena, el Loire, el Ródano y el Garona, terrenos que parecen elegidos para las mejores producciones, como los espléndidos viñedos que dan los vinos más afamados?

¿Qué derecho tiene el pueblo francés para sostener que los habitantes de las llanuras arenosas de Pomerania ó Prusia, no pueden, sin herir la justicia, apropiarse de



sus terrenos que son mucho más fértiles que los de estos últimos? ¿Qué título puede invocar el pueblo francés para fundar tal pretensión? Únicamente la ocupación prolongada y la transmisión hereditaria. Si estas circunstancias no son bastantes á crear un título respecto de la propiedad personal, tampoco pueden crearlo respecto de la propiedad comunal, ni de la propiedad nacional.

Si se discute al propietario personal el derecho de conservar su viñedo de Chateau Margaux, ó de Clos Vougeot, á pretexto de que la naturaleza ha ayudado á hacerlos productivos ¿qué derecho podrían tener los ayuntamientos de Bordelais ó de Borgoña á reivindicar la propiedad de esos bienes privilegiados, excluyendo á los pobres habitantes de las antiplanicies de Aveyron ó de Lozère? ¿Por qué los recién llegados, es decir los bárbaros, los tártaros de las estepas del Asia central, ó los árabes de los desiertos del Asia Meridional y de Africa, no podrían reclamar su parte en esos ricos viñedos, hermosas praderas irrigadas y fértiles terrenos? Cada lote de terreno pertenece al que lo ha ocupado, se ha mantenido en él y lo ha cultivado y transmitido á sus herederos, ó pertenece, no á un Ayuntamiento ni á una nación, sino á todo el género humano. Suprimiendo la propiedad privada, única base de la propiedad nacio-

nal, las naciones carecen de todo título que legitime la posesión de su territorio. El mundo queda entregado á la fuerza bruta, y las naciones pobres y bárbaras, tendrán el derecho de invadir á las más opulentas y de civilización más antigua.

*Fundamento de la propiedad perpetua.*— Otra censura se hace á la propiedad privada, por lo que respecta á su perpetuidad. ¿Por qué no es bastante una propiedad transitoria, ó al menos centenaria y hasta bicentenaria si se quiere? El régimen de la propiedad perpetua evita á una nación muchas pérdidas y mucha crisis. Para ser eficaz el derecho de propiedad debe durar tanto como el producto del esfuerzo que la ha creado. La propiedad de los muebles dura tanto como los muebles mismos, la de una máquina tanto como la propia máquina, la de una casa como la casa. Mas si el propietario de estos objetos, en virtud de una vigilancia continua y un ahorro incesante, los mantiene siempre en buen estado, si tiene cuidado de no dejarlos deteriorarse, si los repara y reconstruye, la propiedad debe prolongarse. Una casa puede mantenerse en pie durante varios siglos.

Respecto de las mejoras raíces, no se les distingue fácilmente del suelo mismo, que es perpetuo. Las cercas bien cuidadas, los canales conservados en buen estado, una



toma de agua que se cuida con esmero, pueden durar varias generaciones, y aun indefinidamente si se les repara. Aun en nuestros días se encuentran en la Mesopotamia, los restos de las antiguas canalizaciones de los babilonios. Los edificios, las plantaciones de florestas, ven pasar muchas generaciones antes de desaparecer. Así pues, la perpetuidad de la propiedad raíz, se justifica por razón de que las muchas mejoras radicadas en el suelo, tienen una duración en cierto modo ilimitada, siempre que se les cuide asiduamente.

¿Qué ventajas se obtendrán, por otra parte, reemplazando la propiedad perpetua, por una propiedad transitoria, ya centenaria ó bicentenaria? Solo resultarían temendas crisis y una disminución en la producción.

Cinco ó seis años antes de la época fijada para la extinción de la propiedad, cesarían todos los cultivos que requieren más de seis años para ser remuneratorios; el de los forrajes permanentes, por ejemplo, como el de la alfalfa, y por mayoría de razón la conversión de tierras eriazas en praderas. Doce ó quince años antes del término, dejarían de plantarse viñedos, veinte ó treinta años antes de esa fecha fatal, se suspendería toda plantación de árboles frutales, como los manzanos, almendros, naranjos y olivos, que no pro-

ducen cosechas regulares, sino á los ocho ó diez años; cuarenta ó sesenta años antes de la pérdida del uso del suelo, se renunciaría á plantar árboles florestales, los cuales exigen en general medio siglo, tres cuartos de siglo, y á veces todo un siglo para obtener, si no todo su valor, al menos un gran valor.

Igualmente un cuarto ó un tercio de siglo antes del término de esa posesión precaria, dejarían de realizarse toda clase de gastos considerables, de mejoras permanentes, canales de irrigación, desecaciones, edificios costosos como los sótanos y los cuevas en las regiones vitícolas; en consecuencia la posesión temporal, aun centenaria ó bicentenaria no podría valer, en cuanto á estímulo de la producción, lo que la propiedad perpetua; porque por larga que fuese la propiedad temporal, tendría siempre un término y cinco, diez, veinte, treinta ó cuarenta años antes de ese término, se suspendería toda mejora, innovación ó incorporación de capitales en el suelo.

Se objetará quizás, que el Estado se anticiparía á ponerse de acuerdo con los detentadores del suelo, para prolongar su posesión; mas cuántas dificultades se presentarían para esta inteligencia, cuántas oportunidades de cohecho y de corrupción, de presión administrativa y de res-



tricciones á la libertad del ciudadano! Un Estado con sus funcionarios, nunca podría encontrarse, en relación al conjunto de los detentadores del suelo, en toda la extensión del territorio, en la situación en que se encuentra en la actualidad un propietario respecto de sus arrendatarios. Estos, tienen enfrente mil propietarios con los cuales pueden entenderse; y cada propietario privado se empeña en obtener el mejor partido en la administración de sus terrenos. El gigantesco monopolio del Estado que podría crearse, pondría las cosas en una situación muy diversa, y sería necesariamente opresivo ó corruptible. Tén ganse en cuenta las dificultades enormes que suscita en cualquier país toda modificación por ligera que sea, en el impuesto sobre bienes raíces: en Francia nadie ha osado en veinte años llevar á cabo la rectificación del catastro: y esto no sería nada, ante las espantosas crisis política, administrativa, social y de producción que causaría el sistema de posesión temporal de las tierras, por prolongada que fuese dicha posesión, así durase uno ó dos siglos.

La propiedad privada perpetua evita graves crisis sociales en una nación, y desarrolla mucho la producción, porque no existe amenaza alguna suspendida sobre las mejoras, y éstas jamás se interrumpen. Finalmente el impuesto sobre propiedad

raiz, que pocas veces baja del diez por ciento de la renta líquida, y los derechos de translación de dominio, que se pagan por término medio cada veinte ó veinticinco años, hacen participar ámpliamente al tesoro público, de las rentas que produce la propiedad raiz, aun cuando ésta renumere insuficientemente, como sucede con frecuencia, los capitales que los propietarios invierten en mejoras.

La propiedad debe pues ser perpetua si se quiere que produzca todos sus frutos, y que la nación no sea periódicamente presa de espantosas sacudidas sociales, ante las que las actuales crisis del comercio, aun las más agudas, no tienen importancia alguna.

*El derecho de sucesión.* La propiedad envuelve el derecho de sucesión, es decir la transmisión de los bienes del que muere, á sus parientes más próximos, ó á las personas que ha expresamente designado. La primera forma se llama sucesión *ab intestado*; la segunda constituye la sucesión testamentaria. Ambas formas son altamente respetables y útiles á la sociedad. La sucesión como la propiedad, es uno de los grandes hechos instintivos que tienen su origen en la naturaleza misma del hombre, y que se les encuentra, con diferencias secundarias, aun en las naciones más apartadas por el desarrollo histórico, el idioma



y las instituciones políticas. La noción de sucesión está íntimamente ligada con la de propiedad y la de familia. El lazo estrecho que une la propiedad, la familia y la sucesión, ha sido frecuentemente objetado por observadores superficiales.

La familia no está sólidamente constituida, sino en aquellos países de propiedad personal y de sucesión. Así la familia monógama, con un estado civil regular y la transmisión de un nombre patronínico, no se encuentra sino entre los pueblos sedentarios agrícolas, que reconocen la propiedad privada y respetan la sucesión individual.

Por el contrario la familia polígama, la filiación relajada, la ausencia de estado civil y de nombre individual caracteriza, se encuentran entre los pueblos de propiedad colectiva é incierta sucesión, como los árabes ó los antiguos *clans* de la edad media. La propiedad privada y la sucesión obrando de consuno han constituido la familia sólida y emancipado al individuo.

Hecho instintivo de la humanidad, la sucesión se ha desarrollado y definido, encontrando en las diversas legislaciones, fórmulas jurídicas poco más ó menos análogas. Descansa en el derecho que tiene el individuo que por su trabajo, su inteligencia y su ahorro ha creado una riqueza,

za, de transmitirla á la persona que ama. A falta de testamento definido, se considera que los parientes más próximos deben heredar al muerto, porque en términos generales un lazo particular de afecto los unía á él, así como porque no pocas veces han cooperado directa ó indirectamente á la formación de las riquezas del difunto, lo que siempre pasa respecto de la viuda, los hijos y algunas veces los hermanos, ó por que el difunto y sus parientes colaterales, desciendan de un antepasado común, que hubiese formado la fortuna.

Desde el punto de vista económico, la sucesión tiene por objeto el aumento y la conservación de los capitales, tanto en interés social como en el individual. Excita y aviva la actividad y el ahorro del hombre; abre ante su espíritu horizontes más amplios y da á su labor un carácter de perpetuidad.

Sin sucesión los esfuerzos y ahorros del individuo se limitarían á la satisfacción de sus necesidades personales, y á los cuarenta ó cincuenta años, asegurados ya el reposo y la comodidad del resto de su vida, dejaría el trabajo y sobre todo el ahorro. La producción decaería mucho y la creación de capitales sería mucho menos considerable. Para nadie es un misterio que un célibe, en términos generales, se trata menos mal y ahorra menos, en la segunda



mitad de su vida que un padre de familia, aunque los primeros tengan con frecuencia afectos que los obliguen á no desentenderse de un modo absoluto, de lo que pueda ocurrir después de su muerte.

La previsora naturaleza ha hecho los afectos tanto más intensos, mientras menor es el número de individuos á que se refieren. Jamás amaré nadie con el mismo ardimiento, ni sus sentimientos de solicitud nunca interrumpida seran iguales, respecto de sus 40 millones de compatriotas, si es francés, 60 millones si es norteamerino, 100 millones si es ruso, 300 millones si chino, de lo que ama á su mujer, sus hijos, y aun sus parientes más lejanos y sus amigos.

Supongamos que una fortuna individual en lugar de conservarse distintamente y de reaar en personas de antemano designadas, se disgregue, se reduzcan á la nada, añadiendo su insignificancia al presupuesto de un gran Estado, y nadie se ocupará en obras perserverantes, ni ahorrará de un modo continuo.

Se dirá quizá que si las sucesiones forman económicos, también hacen pródigos. En verdad, algunos individuos no saben mostrarse dignos de las fortunas que sus padres les transmitan, y las dilapidan, ó lo que es más frecuente, viven en la ociosidad. Esto constituye un mal, pero

necesario es no exagerar su importancia; los pródigos encuentran pronto un castigo cruel en las consecuencias de su propia prodigalidad. Por lo que respeta á los verdaderos ociosos, aquellos que en su existencia no se ocupan de cuidar y vigilar sus propiedades, ni de imponer y regentear sus capitales, empresa que es delicada y singularmente importante hasta para la sociedad, ni de cultivar las letras, las ciencias ó las artes, hay que advertir que el número de estos verdaderos ociosos es mucho menos importante de lo que se imaginar, y su situación empeora cada día. Decualquier modo que sea la acumulación de energías y de ahorros hecha ante la perspectiva de transmitir á los parientes ó amigos una herencia, excede con mucho, en el seno de una sociedad, á los capitales dilapidados ó extinguidos por la ociosidad de determinado número de herederos.

Si se quisiera transferir al Estado la totalidad ó una parte de las herencias, disminuiría considerablemente la producción y la capitalización, estancándose el progreso social. Consumiendo el Estado, en calidad de rentas las sumas que, entre los particulares de quienes heredaba, se consideraban capitales, la nación caería pronto en decadencia. El estado, presa siempre de los apetitos de los funcionarios y de los electores famélicos que devoran el



presupuesto, por lo que respeta al ahorro es muy mediano; por el contrario, es un gran consumidor y destructor de capitales.

Decretar que el Estado herede á los particulares, aun cuando no se le reconociese el derecho de suceder, sino en ausencia de descendientes ó parientes colaterales cercanos del difunto, equivaldría á la disminución progresiva de los capitales de la nación, es decir del fondo permanente que ayuda á ésta en sus labores, le facilita todos los progresos y le vale un mejoramiento gradual de condición.

### CAPITULO III.

#### EL ARRENDAMIENTO Y LA RENTA DEL SUELO.

La grande y la pequeña propiedad.—Exposición de la teoría de la renta de la tierra.—Refutación de las consecuencias que de ella se han deducido. sistemas socialistas de reivindicación de las tierras por el Estado. Cualidades respectivas de la grande y la pequeña propiedad

*Exposición de la teoría de la renta de la tierra.* Al comenzar el presente siglo, bajo el nombre de «Renta de la Tierra», se propuso una teoría que ha servido de arma á los socialistas y á varios economistas, hasta para discutir, no ya la legitimidad primitiva de la propiedad raiz, sino su legitimidad actual. Esa teoría, se debe al célebre economista inglés Ricardo, quien de ella no deducía argumento alguno, en contra de la propiedad; pero algunos de sus discípulos, más celosos ó más presuntuosos que él, se han aprovechado de ella



presupuesto, por lo que respeta al ahorro es muy mediano; por el contrario, es un gran consumidor y destructor de capitales.

Decretar que el Estado herede á los particulares, aun cuando no se le reconociese el derecho de suceder, sino en ausencia de descendientes ó parientes colaterales cercanos del difunto, equivaldría á la disminución progresiva de los capitales de la nación, es decir del fondo permanente que ayuda á ésta en sus labores, le facilita todos los progresos y le vale un mejoramiento gradual de condición.

### CAPITULO III.

#### EL ARRENDAMIENTO Y LA RENTA DEL SUELO.

La grande y la pequeña propiedad.—Exposición de la teoría de la renta de la tierra.—Refutación de las consecuencias que de ella se han deducido. sistemas socialistas de reivindicación de las tierras por el Estado. Cualidades respectivas de la grande y la pequeña propiedad

*Exposición de la teoría de la renta de la tierra.* Al comenzar el presente siglo, bajo el nombre de «Renta de la Tierra», se propuso una teoría que ha servido de arma á los socialistas y á varios economistas, hasta para discutir, no ya la legitimidad primitiva de la propiedad raiz, sino su legitimidad actual. Esa teoría, se debe al célebre economista inglés Ricardo, quien de ella no deducía argumento alguno, en contra de la propiedad; pero algunos de sus discípulos, más celosos ó más presuntuosos que él, se han aprovechado de ella



para proponer diversos sistemas de confiscación. Sin entrar á este respecto en pormenores que no vendrían bien en un tratado elemental, resumamos en algunas palabras el fondo de la doctrina. (1)

Cuando en un país no está ocupado todo el suelo y la población no es muy densa, decía Ricardo, los hombres tienen cerca de sí disponible una gran extensión de terrenos de buena calidad, á la que los agricultores dan valor, sin que nadie tenga que pagar arrendamiento ó renta alguna, puesto que solo tienen que escoger entre los espacios vacantes. Pero al cabo de cierto tiempo, aumentando la población, todas las tierras de primera calidad y todas las que están cerca de mercado, resultan adjudicadas. Los agricultores que llegan después, no pueden proporcionarse más que tierras de mediana calidad que dan menor rendimiento que las precedentes, ó bien tierras más retiradas del mercado, que exigen mayores gastos generales de producción. Encontrándose en situación desfavorable los recién llegados, en lugar de ocupar las tierras medianas ó distantes, les conviene dirigirse á los ocu-

[1] En nuestro *Ensayo sobre la repartición de las riquezas*, y en nuestro *Colectivismo*, hemos dado ya una exposición más amplia y una refutación más detallada de la teoría de Ricardo,

pantes de las tierras buenas y bien situadas y ofrecerles, por el uso de ellas, determinada renta, que puede igualar la diferencia entre la productividad natural de las buenas tierras y las medianas, por ejemplo 10 hectólitros por hectárea, si las primeras producen 20 hectólitros de rendimiento y las segundas solamente 10; la renta puede también igualar la diferencia de los gastos de transporte entre las tierras situadas más cerca del mercado y las que lo están más distantes, por ejemplo 20 francos por hectárea, si este es el excedente de flete que cuesta transportar la cosecha de la tierra más distante.

La renta pagada en esa forma por el arrendatario al propietario de las tierras de mejor clase, ó mejor situadas, es lo que se llama *renta de la tierra*.

Agrégase, que aumentando siempre la población, para alimentarla se necesita ocurrir cada día más á las tierras de mala calidad, ó mal situadas, y que, por consecuencia, el privilegio de las buenas tierras en calidad y situación, va siempre aumentando, lo que determina un aumento de valor casi constante en la renta.

La renta de la tierra irá siempre aumentando naturalmente, aunque el propietario se eche á dormir, y llegará á absorber, en proporción es más y más considerables.



las rentas nacionales: tal es la última palabra de esa teoría.

*Refutación de las consecuencias que se han deducido de la teoría de la renta del suelo.*—Es indudable que en las observaciones de Ricardo existe un fondo de verdad. En una ciudad ó en una región, los recién llegados siempre están dispuestos á pagar determinada renta á los primeros poseedores por la superioridad de situación ó de fertilidad de los terrenos que ocupan. Pero admitido como indiscutible este hecho, las consecuencias que se han deducido de lo que se ha llamado la ley de Ricardo, son absolutamente falsas, sobretodo en el momento histórico porque atravesamos. Los socialistas, escudados por esta teoría, al deducir la ilegitimidad actual de la propiedad raíz, y la necesidad en que se encuentra el Estado de despojar, con indemnización ó sin ella, á los poseedores, olvidan tres hechos: El primero, es que el mundo no está aun completamente poblado, y para los efectos de la teoría, necesaria es esta circunstancia; el segundo es que las vías de comunicación se perfeccionan sin cesar, y la civilización reduce constantemente los precios de transporte, lo que anula ó disminuye el privilegio de las tierras mejor situadas; finalmente, el tercer punto es que permitiendo los progresos de la técnica agríco-

la, obtener de las tierras reputadas antes medianas ó malas, en virtud de un cultivo adecuado, considerables rendimientos, se atenua al propio tiempo, en la mayor parte de los casos, la superioridad de rendimiento de las tierras que se consideraban de mejor calidad.

Ante esas tres observaciones, cuya verdad es de tal modo incontestable, que resultaría superfluo insistir acerca de ella, resulta que la Ley de Ricardo según la cual, la renta de las tierras antiguamente adecuadas al cultivo, va sin cesar en aumento, no tiene ninguna aplicación práctica en nuestra época, ni la tendrá seguramente en varios siglos.

Cuando se examina el mapa del mundo y se ven las enormes extensiones de América del Norte, América del Sur, Asia Central y Septentrional, Australia, Nueva Guinea, Sumatra, Borneo y Africa entera, así como todas las reservas de terreno que se encuentran aún en disponibilidad de cultivo; cuando se reflexiona además, que las tierras vírgenes tendrán durante cierto número de años, á igualdad de gastos generales, una superioridad de productividad en relación á las tierras de los viejos continentes, en cultivo desde hace quince, veinte ó treinta siglos, se adquiere la convicción de que la ley de Ricardo acerca de la tendencia á crecer incesantemente de la renta



de la tierra, podrá quizás aplicarse el siglo XXI ó XXV, pero no tiene relación alguna con las circunstancias del siglo actual ni del próximo. Cuando por otra parte, se reflexiona que los progresos de las máquinas, los adelantos de la navegación, las obras en los puertos, las aperturas de los istmos, han disminuido el precio de transporte, hasta el punto de que generalmente cuesta diez ó quince francos, la conducción de una tonelada de trigo, ó sean trece hectólitros, de Nueva York ó del Plata al Havre, y 20 ó 25 francos la tonelada del mismo artículo desde Bombay á Marsella. se adquiere una convicción más profunda, de la ineficacia de la doctrina, que atribuye á la renta de la tierra, una tendencia siempre ascendente.

Aun cuando el mundo se vea enteramente poblado y explotado, lo que acontecerá solo después de varios siglos, no es cierto que la renta de la tierra, deba tener una tendencia regular á subir. No se tienen en cuenta en efecto los progresos de la técnica agrícola, que pueden ser enormes, y que ya muy notorios en este período esencialmente científico, serán más considerables en lo futuro.

El capital y la ciencia, luchan constantemente contra las desventajas naturales, logrando atenuarlas. Se ha llegado á crear en arenales, tenidos por estériles, hermosos bosques y magníficos viñedos, y pra-

deras lujuriosas en tierras pobres. Las expresiones de tierra excelente y mediana, no son constantes y corresponden solamente á ciertos estados de la técnica agrícola; que adelante ésta ó determinada tierra tenida ayer por detestable, puede ser declarada de buena calidad al siguiente día.

Algunas mejoras, cuando se propagan uniformemente, pueden disminuir la renta de la tierra, con el transcurso del tiempo, en toda la extensión de un país. Mucho se habla hoy de la posibilidad de duplicar el rendimiento de las tierras de trigo, mediante una feliz adaptación de las simientes. Un sabio agrónomo, Grandeau, afirma que se podrán por ese medio obtener en tierras de calidad mediana, cuarenta ó cincuenta hectólitros de trigo por hectarea.

Si se llegase á demostrar la verdad de esa teoría, y el rendimiento de las tierras de trigo se duplicase, constituiría esto una ventaja respecto de los propietarios que fuesen los primeros en aplicar el nuevo método; pero andando el tiempo, siendo la cantidad de trigo, respecto de toda la extensión de la región, doble de lo que es actualmente, su precio bajaría en proporciones tales, que la renta de la tierra, en lugar de aumentar, podría disminuir al cabo de algún tiempo.



El género humano civilizado no se encuentra en condiciones de carecer de medios de subsistencia, ni de que estos carezcan. La renta del suelo, como el precio de los artículos de consumo, sufre oscilaciones muy variables según las épocas.

*Sistemas socialistas de reivindicación de la tierra por el Estado.* ¿Qué hubiese acontecido, si de acuerdo con las consecuencias que algunas personas han deducido de la teoría de Ricardo, se hubiese resuelto el Estado á rescatar las tierras para ser el único beneficiado con ese pretendido aumento natural de valor, atribuido á la posesión del suelo?

Ricardo publicó su célebre teoría el año de 1817. La renta de la tierra se encontraba entonces en un momento de general y continua ascensión. Supongamos que el Estado inglés hubiese en esa época, rescatado toda la propiedad rural, lo que hubiese realizado á muy alto precio en el período de 1820 á 1825. Transcurridos algunos años, hacia 1830, según lo testifican todos los observadores, (1) la renta de la tierra bajó de 10 á 20 por ciento, y el

(1) Véase Porter. *Progres of nations*. Véanse también para una discusión más amplia mis obras: *Ensayo sobre la repartición de la riqueza* y *El Colectivismo. Ensayo crítico sobre el nuevo socialismo*.

Estado se hubiera encontrado con una pérdida enorme, y habría hecho una operación financiera muy deplorable.

Decepcionado sin duda por tal operación, hubiera restituido la tierra á la propiedad privada. Supongamos aún que hacia 1860 ó 1865 se trata de repetir la operación de rescate de las tierras por el Estado, ya en Francia, ya en Inglaterra. Era entonces una época de auge para la renta de la propiedad raiz, la que parecía aumentar anualmente. En la persuasión de que este movimiento sería continuo, el Estado hubiese pues rescatado las tierras de los propietarios, tomando por base la renta del momento; pero á partir de 1877 ó 1878, sin interrupción hasta el momento actual, una intensa crisis agrícola disminuye en el Viejo Mundo todas las rentas rurales, que han decaído el 20, el 30 y aun el 40 por ciento; el Estado que hubiese rescatado las tierras, en la inteligencia de que la renta líquida habría de aumentar sin cesar, habría arruinado su tesoro.

De todo lo que precede, resulta que la renta de la tierra es esencialmente variable y está sujeta á diversas influencias algunas veces repentinas. Es falso también que la renta de la tierra represente un factor siempre creciente en las de la nación. Así en Francia, la propiedad rural, no rinde una renta líquida de más de 2,000



millones y medio de francos, respecto de un total de rentas nacionales que no se puede estimar en menos de 25,000 millones. Jamás la proporción de la renta de la tierra respecto del total de las de la nación, ha sido tan débil.

Ciertos socialistas, como el americano Enrique Georges, proponen simplemente que el Estado en vez de rescatar las tierras, las grave con impuestos que absorban todo lo que exceda del arrendamiento medio. El sistema es conocido y practicado desde hace largo tiempo; es el empleado en Turquía y demás pueblos mahometanos; el impuesto raiz, esencialmente variable, absorbe todo lo que supera á los gastos de explotación más un pequeño beneficio para el propietario; resultan de este sistema, trabas de todas clases para la administración; la corrupción y la arbitrariedad de los funcionarios públicos, y por fin el desaliento entre los agricultores que no progresan.

Todos estos sistemas socialistas que descansan en la observación de que algunas veces el hombre obtiene beneficios en circunstancias felices, llevan á la singular conclusión práctica, de que es necesario despojar al individuo de esas oportunidades felices que podría aprovechar, y dejarle las circunstancias desgraciadas, que pueden arruinarlo. Colocado

en tales condiciones de tener que soportar todos los reveses, y no poder utilizar las ventajas fortuitas, el individuo caerá en la desesperación y la inercia; ya no hará ningún esfuerzo más allá del que sea indispensable para la subsistencia, no procurará progresar, y la sociedad entrará en decadencia.

*Ventajas respectivas de la grande y la pequeña propiedad.*—Hemos demostrado que la propiedad privada perpetua, es el único régimen adecuado para la prosperidad pública y la libertad; otra cuestión se propone generalmente: ¿cuáles son las ventajas respectivas de la grande y de la pequeña propiedad? ¿A cuál de estos dos sistemas debe darse la preferencia?

Antes hemos examinado las ventajas que en general tiene la producción en gran escala, comparada con la producción en pequeño; estas observaciones se aplican sobre todo á la industria, y deben sufrir algunas modificaciones cuando se trata de la agricultura.

Los partidarios de la pequeña propiedad y del cultivo en pequeño, hacen valer en su favor que el campo reducido se cultiva de una manera mucho más intensiva, que las grandes propiedades; es que la tierra tiene para el hombre que la posee un atractivo singularmente profundo; ella se hace el objeto de todos sus pen-



samientos, de todos sus cuidados, de toda su ternura. El propietario en pequeño no mide el tiempo que dedica al cuidado de su dominio, y le consagra horas suplementarias á las del trabajo normal. Jamás este propietario reducirá de 8 ó 9 horas el día de trabajo. Es como una madre que cuida á su hijo. De aquí los milagros de la cultura en pequeño, que transforma frecuentemente las rocas en campos ó en jardines. Esos milagros proceden de un trabajo infatigable é incalculable, que encuentra en los goces de que va acompañado su principal recompensa.

La vigilancia en el gran cultivo, es mucho más difícil que en la gran industria. El trabajo es más variado y depende de los bruscos cambios de temperatura, no puede ordenarse de una manera tan uniforme y constante como en un taller; los trabajadores están más diseminados que en un salón de fábrica, el examen de la labor es menos preciso; la contabilidad agrícola no puede tener el mismo grado de exactitud y precisión, que la contabilidad industrial. De esto resulta que para la explotación agrícola, una de las principales ventajas de la producción en grande está muy atenuada. «El ojo del amo» del propietario en pequeño, recobra al contrario en el trabajo del campo toda su virtud.

Agréguese que la función de las máqui-

nas es menos importante en agricultura, y que las economías de instalación son menos fáciles que en las fábricas propiamente dichas. Esta observación es menos verdadera que la precedente. Las máquinas, como está probado en América, pueden tener en la producción rural una aplicación que los progresos de la ciencia hacen cada día más vasta; máquinas para abrir surcos, para sembrar, cosechar, segar, trillar y prensar etc. ferrocarriles portátiles y teléfonos. Lo mismo acontece respecto de las grandes instalaciones para los cultivos que tienen un carácter algo industrial, como el de la viña, la remolacha, la cria de ganado, que ofrecen una economía considerable de capital, si se les compara á una multitud de pequeñas instalaciones, destinadas á obtener la misma producción.

Un gran sótano con enormes cubas, destinadas á contener 10,000 ó 20,000 hectólitros de vino, una lechería ó quesería que deba beneficiar millares de quintales de leche ó queso; destilaciones ó feculerías enormes, están léjos de costar tanto en su instalación y para su sostenimiento y trabajo, como la suma de pequeñas fábricas veinte ó cien veces menos importantes y que dan todas reunidas un producto igual.

Se puede asegurar que uniéndose ó asociándose legiones de propietarios en pe-



queño podrían establecer una grande instalación central, bien de depósitos de vinos, destilaciones, lecherías, feculerías, etc. que les evitarían sus costosas y pequeñas instalaciones divididas. Esto es verdad; el espíritu de asociación es cada día más una de las necesidades, al mismo tiempo que una de las dificultades, del cultivo en pequeña escala, el cual necesita para vivir y prosperar, impregnarse más y más en ese sistema.

Queda sin embargo una ventaja á la gran propiedad bien dirigida, que es la superioridad intelectual y científica, á la que á menudo se une la superioridad de capitales. La superioridad intelectual de los grandes propietarios, formales y aplicados, es una de las condiciones del progreso agrícola; son ellos quienes en el Sur de Francia han introducido el uso del azufre para luchar contra el *oidium* que roía los viñedos, y quienes más tarde se han valido de la inmersión en sulfuro de carbono para impedir la propagación de la filoxera, y del sulfato de cobre para combatir el *mildew*, así como han reemplazado las matas francesas destruidas, con resistentes ejemplares americanos. En el Norte y el Centro de Francia han sido los grandes propietarios quienes han modificado las amelgas, quienes han experimentado las semillas mejoradas de que habla M.

Grandeau, quienes han introducido la remolacha de azucar, y mejorado las especies de animales de trabajo.

La gran propiedad inteligente instruye á la pequeña suministrándole modelos. Sin la gran propiedad la agricultura de un país degeneraría en rutinaria, y aunque tendría todos los elementos de una obra considerable, no así las aplicaciones de la ciencia. Una gran propiedad privada bien dirigida, es en una comarca una escuela regional, que nada puede igualar. Existe sin embargo entre la industria y la agricultura la diferencia de que mientras que la grande industria generalmente destruye á la pequeña, la grande y la pequeña propiedad, pueden por el contrario armonizar y prestarse servicios mútuos.

La gran propiedad es muy útil á los pequeños propietarios que la rodean; ofrece á éstos buenos jornales, y les permite no dedicar al cultivo de su propia tierra, sino las horas sobrantes, cuyo producto, cualquiera que sea, siempre los beneficia. En ninguna parte son tan prósperos los pequeños propietarios, como cuando se encuentran cerca de una gran posesión inteligentemente dirigida.

Las diversas clases de propiedad, la grande, la media y la pequeña, tienen ventajas, que hacen desear que ninguna de las tres desaparezca.



La pequeña propiedad encuentra su mejor aplicación en los egidos de las ciudades y de los pueblos. Algunas veces exagera el fraccionamiento y la confusión de las parcelas; pero la ley en ese caso, debe facilitar las transmisiones por medio de exenciones de derecho.

Los propietarios deben prestarse de buen grado á esos inteligentes arreglos, sin que para ello sea necesaria la coacción de la ley, á la que se ha ocurrido algunas veces en Alemania.

## CAPITULO IV.

### PARTE DEL CAPITAL EN LA REPARTICIÓN. EL INTERES.

*Naturaleza del préstamo á interés.* El interés se deriva necesariamente de la naturaleza del capital. Circunstancias que influyen sobre la tasa del interés. Tendencia general de la civilización, por lo que respecta á la tasa del interés.

*Naturaleza del préstamo á interés.*—Se han visto en la primera parte de este libro, los servicios esenciales que el capital presta á la producción. Justo es que se recompensen esos servicios; la remuneración que por ellos se le otorga recibe el nombre de interés. Se dice que la tasa del interés es de 4, 5 ó 6 por ciento, según que de acuerdo con las costumbres de una época ó un país determinados, el que recibe en préstamo un capital pague al capitalista que lo presta, cuatro, cinco ó seis francos por cada cien prestados, por el



La pequeña propiedad encuentra su mejor aplicación en los egidos de las ciudades y de los pueblos. Algunas veces exagera el fraccionamiento y la confusión de las parcelas; pero la ley en ese caso, debe facilitar las transmisiones por medio de exenciones de derecho.

Los propietarios deben prestarse de buen grado á esos inteligentes arreglos, sin que para ello sea necesaria la coacción de la ley, á la que se ha ocurrido algunas veces en Alemania.

#### CAPITULO IV.

##### PARTE DEL CAPITAL EN LA REPARTICIÓN. EL INTERES.

*Naturaleza del préstamo á interés.* El interés se deriva necesariamente de la naturaleza del capital. Circunstancias que influyen sobre la tasa del interés. Tendencia general de la civilización, por lo que respecta á la tasa del interés.

*Naturaleza del préstamo á interés.*—Se han visto en la primera parte de este libro, los servicios esenciales que el capital presta á la producción. Justo es que se recompensen esos servicios; la remuneración que por ellos se le otorga recibe el nombre de interés. Se dice que la tasa del interés es de 4, 5 ó 6 por ciento, según que de acuerdo con las costumbres de una época ó un país determinados, el que recibe en préstamo un capital pague al capitalista que lo presta, cuatro, cinco ó seis francos por cada cien prestados, por el



uso de esa suma durante un año, á más de la restitución de la misma suma. Los cien francos debidos y que necesario es restituir al vencimiento del plazo, constituyen el capital, y los cuatro, cinco ó seis francos que se deben pagar de exceso, por cada año de la duración del préstamo, toman el nombre de interés.

La legitimidad del préstamo á interés se ha discutido por algunos filósofos, doctores religiosos y determinados socialistas. La razón de las dudas que algunos espíritus han sentido contra la legitimidad del interés del capital, consiste en que se ha confundido el capital con el dinero, que solo es su representación, y que sirve solamente para transferir el dominio del capital de una á otra persona. Cien francos en monedas de plata ó de oro al cabo de un año, permanecen enteramente lo mismo que eran antes, sin hacerse más pequeñas; «el interés, se dice, es el dinero engendrado por el dinero, y esto es contra lo natural.» El error es manifiesto, y á penas vale la pena combatirlo. El capital no debe confundirse con el dinero. Cuando un individuo presta á otro mil ó diez mil francos, el préstamo se efectúa ya por la entrega de una suma de dinero ó de billetes de banco, ó bien de un cheque, es decir de un mandato á cargo de un establecimiento de crédito; pero es necesario no guiar-

se por esas apariencias; lo que en realidad adquiere el que recibe el préstamo, es el poder, del que es dueño el prestamista, por virtud de ahorros y trabajos anteriores, de obtener del activo social objetos de cualquier naturaleza según sus necesidades, hasta por un valor determinado. Con los mil, diez mil ó cien mil francos tomados en préstamo, el mutuuario puede procurarse á voluntad trigo, una casa, un campo, arados, ganado ó instrumentos de trabajo de cualquier clase.

Los instrumentos de trabajo y los abastecimientos, son los que propiamente hablando constituyen el capital. Cuando en épocas pasadas la religión cristiana, sin establecer la necesaria distinción entre el capital y el dinero, se mostró poco favorable al interés de los capitales, se produjeron en las dos ramas distintas de la Iglesia cristiana dos explicaciones y dos justificaciones del préstamo á interés. Corresponde á Calvino por una parte, y á los jesuitas por la otra, haber rehabilitado el interés del capital, demostrando que es un fenómeno natural que nada tiene de contrario á la justicia.

El dinero, decía Calvino, no engendra dinero, esto es indiscutible; pero con el dinero se compran tierras, que producen una renta líquida, pagados todos los gastos y labores; se compra una casa que pro-



duce arrendamientos; se compra una vaca que da un exceso de leche, además de pagar su alimentación y cuidados etc. Calvino distinguía de una manera perfecta el capital real que se puede adquirir con el dinero, y el dinero mismo que no es más que un medio de adquisición.

Los jesuitas, por medio de un análisis exacto, desentrañaron de una manera más completa, el papel que juega el capital en las operaciones industriales y comerciales

*El interés se deriva necesariamente, de la naturaleza del capital.*—La característica del capital, consiste en agregar algo en mayor ó menor proporción á la producción del hombre. Ya se trate de un fusil puesto en manos de un salvaje, de una máquina de coser prestada á una obrera, de una carrucha ó carreta con caballos prestada á un terraplenador, de un barco prestado á un pescador, es indudable que el salvaje matará mas venados con el fusil que con sus manos y corriendo tras ellos, si no lo tuviese; que la obrera hará más labor con la máquina de coser que con una simple aguja, que el terraplenador desalojará más tierra con la carrucha ó con el carro de caballos que si no tuviese esos instrumentos á su disposición, que el pescador obtendrá pesca más abundante con una barca que sin ella. Estos ejemplos pueden multiplicarse hasta el infinito:

los instrumentos agrícolas, los útiles industriales, las locomóviles, están en el mismo caso.

Puesto que el capital aumenta así las fuerzas productoras del que lo toma á préstamo, es natural que dé al prestamista una parte del acrecimiento de producción obtenido. En lugar de prestar el capital, puede tomarlo en alquiler: alquilar un fusil, la máquina de coser, la carrucha, el carro, los caballos, la trilladora ó la segadora. Aquel que no tiene esos instrumentos, obtiene gran ventaja cuando no puede comprarlos, alquilándolos por determinada suma de dinero al día, á la semana ó al mes. El préstamo es asimilable á un alquiler: así se dice frecuentemente «renta del capital» para indicar el monto ó la tasa del interés.

Nadie sostendrá que un hombre que ha alquilado un carro y caballos, ó una máquina de coser, ó una trilladora, quede en estado de solvencia con el prestador, al restituirle al cabo de uno, seis meses ó un año esos instrumentos de producción en el mismo buen estado de antes; debe agregar algo, es decir, una parte del exceso de productividad, que el uso de los objetos alquilados le ha proporcionado á su trabajo.

Por otra parte el dueño del capital al desprenderse de él, puede perjudicarse, porque en el caso de necesitar de esos instrumentos, no podría disponer de ellos,



lesionando sus intereses. Además corre los riesgos de deterioro y algunas veces hasta de la pérdida de los objetos alquilados, puesto que la persona que los alquila, bien puede ser infiel ó ya simplemente inexperto, ó insolvente; y natural es que al dueño se indemnice de esos riesgos; y la simple restitución al cabo de los seis meses, un año ó diez años, del objeto prestado, no le indemnizaría una vez que, independientemente de las ocasiones de deterioro ó de pérdida, un bien futuro no vale lo que un bien presente, á causs de lo breve y lo contingente de la vida humana.

El cambio de un bien presente, por uno futuro idéntico, sería perjudicial para el que se desprendiese del primero.

El interés del capital es pues legítimo, por que, si el mutuuario es inteligente y laborioso, obtiene un exeso de productividad por medio de la suma prestada, y por otro parte el prestamista se priva del goce de una cosa que eventualmente pudiera serle útil, durante la duración del préstamo, y corre además los riesgos de deterioro, pérdida ó retardo en la restitución.

La tasa del interés es una convención á todo evento que establece, mediante una suma determinada y de antemano fijada, la remuneración que por las razones precedentes se debe al prestamista.

*Ventajas del interés del Capital respecto del que lo recibe en préstamo.*—El interés del capital es además ventajoso para el mutuuario, porque si los poseedores de capitales no hubiesen de obtener ventaja alguna en sus préstamos, no se desprenderían jamás de las sumas que poseen, y solo prestarían por amistad, afecto ó caridad, es decir en ocasiones completamente excepcionales.

Se objetará quizá, que ciertos mutuuarios no recurrirían al préstamo, no solo para procurarse instrumentos de trabajo, sino exclusivamente para aumentar sus consumos, sus goces y derrochar capitales, en lugar de obtener de ellos algún partido productivo.

Este caso se presenta en efecto, mas el prestamista en términos generales, no puede hacer la necesaria distinción; debe suponer que el mutuuario da á la suma prestada un uso razonable, es decir aumenta la producción.

Existe sin embargo una categoría de prestamistas, que inducen á los hombres impravisos á gastos excesivos é improductivos, con el objeto de hacerles préstamos, con interés exorbitante. Esos hombres, son lo que se llama usureros. La usura consiste no tanto en la tasa más ó menos alta del interés, cuanto en las maquinaciones delictuosas ó cuando menos inmorales, para im-



pulsar á los individuos imprevisores á recibir préstamos ruinosos. La usura es el abuso, es la corrupcion del préstamo á interés. Las leyes la han condenado con alguna frecuencia; más no está demostrado que su intervención en la materia, salvo cuando las maquinaciones inmorales quedan completamente evidenciadas, sea justificada. Pero de cualquier modo que sea, la moral reprueba con razon á aquellos prestamistas que, para aumentar la tasa del interés procuran aprovechar las pasiones de los hombres débiles.

*Circunstancias que influyen en el monto del interés.* El monto del interés, cuando se le considera en una época determinada, y respecto de todo un país, obedece á ciertas leyes generales.

No está fijada por la pura fantasía, sino que resulta 1º de la abundancia de los capitales disponibles; 2º de la productividad que los mismos capitales puedan tener, en las condiciones actuales de la industria, la agricultura y el comercio; 3º del número y la necesidad de los mutuuarios, sobre todo, los productores, como los industriales, comerciantes y agricultores; 4º de los riesgos de pérdida ya parcial ó total, derivados del estado general del país y la situación especial de cada mutuuario. Mientras más considerable sean los riesgos más alta será la tasa del interés, por que abarca entonces, además de la remuneración normal del capital, una especie

de prima de seguro contra las pérdidas posibles.

El monto del interés es en general, más alto en los países nuevos y fértiles, que en los viejos, por que en los primeros, los capitales son menos abundantes y pueden, empleados en tierras vírgenes ó en comarcas en que las principales obras de la civilización apenas se inician, tener una productividad mucho más grande, y finalmente por que estando la sociedad menos cimentada, y siendo á la vez, los mutuuarios más audaces y con menos elementos á su alcance, los riesgos son más reales y numerosos en los países á que nos referimos.

A raiz de los grandes descubrimientos que significan algo así como un rejuvenecimiento del mundo, y que exigen inmensos capitales, cuyo empleo será muy productivo, la tasa del interés sube, como en el periodo que acompañó las grandes aplicaciones del vapor á la locomoción, es decir de 1850 á 1865. Cuando por el contrario quedan terminadas esas grandes obras y en cierto modo no hay nada que satisfacer, al menos en los países viejos, fuera de las necesidades corrientes de la humanidad, como acontece desde 1875 en Europa, el monto del interés se abate.

De esa suerte la tasa del interés varía frecuentemente, sobre todo en los nego-



cios industriales y mercantiles que son los más contingentes y delicados.

*Tendencia general de la civilización por lo que respecta al monto del interés.* Existe no obstante una tendencia general que influye en la civilización y que, salvas las inevitables oscilaciones, conduce á la baja gradual de la tasa del interés.

Las causas de esa tendencia á la baja, son las siguientes:

1ª La seguridad de las transacciones tiende á hacerse más sólida, por una justicia más exacta y más pronta, por los procedimientos de puntualidad que se generalizan entre los comerciantes y los industriales, y se extienden lentamente á las demás clases. Los riesgos generales, es decir los que proceden de la incertidumbre de las leyes, la arbitrariedad de la justicia y los desordenes materiales frecuentes, tienden también á atenuarse. La parte de interés que solo representa una prima de seguro contra los riesgos, puede pues en la generalidad de los casos disminuir.

2ª El incesante aumento de los capitales por virtud del ahorro, se acentúa con energía creciente, como lo demuestra la facilidad que ofrecen las sociedades anónimas, que recojen una gran cantidad de pequeñas sumas para empresas enormes; los valores muebles, acciones y obligaciones que se derraman, los Bancos fundan-

do sucursales, las numerosas Cajas de ahorros, las cajas postales, los seguros de vida etc., estimulan el ahorro y multiplican las ocasiones y los diversos modos de imposición. Resulta de todo esto, que los pequeños ahorros que antiguamente, por lo menos durante cierto tiempo, permanecían inutilizados, son hoy casi inmediatamente introducidos, en una forma ó en otra, en el mercado de los capitales. Por otra parte, merced á la elevación de los salarios los obreros pueden en la actualidad ahorrar más que antes; y la educación, desarrollando los hábitos de previsión, hace llegar el sentimiento de ahorro, hasta las capas sociales, en las que tenía antes pocas raíces. La abundancia de los nuevos capitales, que se forman anualmente, tienda con el tiempo á reducir el monto del interés.

3ª Esa tendencia llega pronto á ser una realidad en las épocas en que las invenciones y los descubrimientos son poco importantes, y solo obtienen resultados prácticos de escasa significación. No todas las épocas, ni todos los estados sociales son igualmente propios para una gran productividad de los capitales. Así los capitales empleados de 1850 á 1865 en construir las grandes líneas de ferrocarriles, las empresas de agua y de gas en las ciudades populosas, han tenido una produc-



tividad considerable; los capitales empleados de 1870 á 1887 en construir ferrocarriles de tercera clase, que tienen poco tráfico, y á establecer empresas de agua y de gas en todas las pequeñas ciudades, tienen escasa productividad. En un país antiguo en que las principales obras de la civilización están ya realizadas, el monto del interés tiende á bajar.

Tres grandes causas generales inclinan el interés del capital á la baja. Por el contrario, tres causas ocasionales pueden, de tiempo en tiempo, aminorar ó suspender ese movimiento de descenso del interés; y son: 1º los descubrimientos ó invenciones muy trascendentales, susceptibles de grandes y rápidas aplicaciones prácticas; estas invenciones y descubrimientos, exigen á la vez el empleo de capitales considerables, y pueden remunerarlos ámpliamente. 2º la emigración de capitales hacia los países nuevos, en donde todas las principales obras de la civilización están por hacer; emigración que puede tener lugar, sin trasladarse las personas, simplemente por la subscripción de títulos de acciones y obligaciones de las Compañías ó los Estados extranjeros. La emigración de los capitales no constituye un mal; impide que la tasa del interés baje demasiado en los países antiguos. 3º Las guerras y los gastos excesivos de lujo, bien de los Esta-

dos ó de los particulares; esta tercera causa sí constituye un mal, porque destruye capitales, sin compensación alguna.

En resumen tres causas generales obrando de una manera casi permanente, influyen en el interés del capital en el sentido de su descenso; y otras tres causas accidentales y temporales, detienen de tiempo en tiempo ese descenso. Pero el resultado de todos estos movimientos, es la tendencia definitiva hacia una disminución de la tasa del interés.

El descenso de la tasa del interés tiene ventajas é inconvenientes, en cuyos detalles sería ocioso ocuparse aquí; pero como resultado final debe al través del tiempo, sino desde el primer día, disminuirla, desigualdad de condiciones entre los hombres. (1).

El Estado debe abstenerse de influenciar con sus actos y sus leyes, la tasa del interés. Algunas veces el legislador ha prohibido prestar con más del 5 ó 6 p<sup>o</sup>; pero estas prescripciones han sido siempre violadas, no solo de un modo clandestino, sino públicamente por los Bancos, las grandes sociedades y hasta por el mismo

(1) Véase para un análisis detallado de los efectos de la tasa del interés, mi ensayo sobre la *Repartición de las riquezas y la tendencia hacia una desigualdad menor de condiciones*. 4ª Edic.



Estado, en los momentos críticos como en 1871, en que el Gobierno francés levantó un empréstito al 6  $\frac{1}{4}$  p $\text{c}$ .

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 $\text{c}$ , porque corre entonces riesgos considerables de pérdidas, y por otra parte el mutuuario 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 ajenas 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 máximo 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



Estado, en los momentos críticos como en 1871, en que el Gobierno francés levantó un empréstito al 6  $\frac{1}{4}$  p $\text{c}$ .

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 $\text{c}$ , porque corre entonces riesgos considerables de pérdidas, y por otra parte el mutuuario 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 ajenas 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 máximo 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 vergüenzas 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 asimila la utilidad del empresario al interés 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 préstamo, en un momento dado, para empre-

sas 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 pocas ó más 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 ganancia 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. Combina todos los elementos



de la producción, busca los pedidos, compra las materias primas, 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 presentársesele en sus horas de descanso.

Ciertamente, semejante trabajo, tan constante, prolongado y de tanta variedad, bien merece un salario, y el nombre de salario de dirección, no está mal elegido para designar la renumeración que corresponde á la tarea que desempeña el empresario. Cierta número de industriales y de negociantes, se señalan al establecer su contabilidad un sueldo ficticio de 6, 8, 10 ó 12 mil francos anuales, sumas que ellos podrían ganar si fuesen empleados ó directores de fábrica, 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 los 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 combinaciones 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 relación 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 que 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 sociedad como adquiere esta fortuna; al contrario, la sociedad obtiene mucho mayor provecho aun que el mismo, de su actividad industrial, puesto que 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 kilogramo con relación á los países 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 feliz 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 mercancías.



La capacidad industrial, consiste en presentar 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 alemán Karl Marx, que lo compara al de un capataz. Tomad los mejores capataces de ambos mundos; ponedlos á la cabeza de las industrias 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 di-

cho, 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 ortunados 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 estímulo.

De aquí procede que la superioridad industrial es siempre muy breve, y debe ser defendida por los mismos medios que ha servido para adquirirla: 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 tulá 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 riesgos 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<sup>o</sup> tiende á bajar á 6, 8 ó 9 p<sup>o</sup>.



## CATITULO VI.

PARTE DEL OBRERO EN LA REPARTICION.—EL  
SALARIO.—SUS DIVERSOS MODOS.—  
LA PARTICIPACION EN LAS UTILIDADES.

Naturaleza y generalidad del salario.—El salario nace de la naturaleza de las cosas.—Ventajas respectivas del contrato de salario para el obrero y para el empresario.—La amplitud del contrato de salario; modos infinitos de combinación á que se presta.—El salario progresivo.—Otros ejemplos de salarios perfeccionados.—Causas que determinan el monto del salario.—La causa que influye en el más alto grado sobre el salario, es la productividad del trabajo del obrero.—Influencia de la población sobre el monto de los salarios.—Objeciones de los socialistas á este sistema de contrato.—El sistema de la participación en las utilidades.—Causas que se oponen á la aplicación universal de este régimen.—Causas de las diferencias de salarios en las divarsas profesiones.

*Naturaleza y generalidad del salario.*—  
La parte del obrero en la producción está representada, comunmente, por una re-

muneración que se conviene anticipadamente, que es en general, proporcional ya el número de horas ó al de días de trabajo, ya á la cantidad de obra ejecutada, al número, por ejemplo, de metros de hilo ó tejidos de algodón, al de las toneladas de hulla que el obrero extraiga en determinado tiempo. La remuneración así determinada ha tomado el nombre de salario.

No solamente á los trabajos manuales se aplica este sistema de retribución, sino á la mayor parte de las profesiones humanas, aun á aquellas que son puramente intelectuales; á los empleados se les paga, por semana, por mes, ó por año, ó por una tarifa convenida de antemano. Un médico computa sus honorarios por el número de sus visitas; un escritor es frecuentemente retribuido por líneas; un profesor ya por lección, ya por horas.

De todos los contratos humanos, el salario, es decir la remuneración fijada de antemano, ya según el tiempo de trabajo, ó por una tarifa por cada unidad de trabajo, es el contrato más extendido y más general; aquel que se aplica á las ocupaciones más diversas, el que se ha usado en los países más diferentes y en los tiempos más lejanos unos de otros. Ningún contrato tiene en grado igual un carácter tan notorio de universalidad.



El salario, en todas las clases de la sociedad sin excepción, es el patrimonio del mayor número de hombres. Puede decirse que si se examina minuciosamente el asunto, las tres cuartas partes de los individuos en Francia, si no las cuatro quintas, son de asalariados.

*El salario nace de la naturaleza de las cosas.*—Examinemos los elementos del salario buscando su origen y naturaleza.

El salario, como el interés del capital, es una especie de asociación á precio alzado.

Consideremos á un empresario que para construir ó para explotar un taller, busca albañiles ó tejedores; ó mejor aun, veamos á un capitalista que cree haber descubierto un buen yacimiento de hulla, y recluta ó improvisa obreros numerosos; ó en fin, nos referiremos á un propietario que cree que tal terreno convendrá á la viña; que piensa, por otra parte, tener los medios de triunfar de los enemigos de esa planta; de la filoxera, el *mildew*, la antracnosis, el oidium etc. y que reúne operarios.

¿Qué remuneración propondrá cada una de estas tres personas á los obreros cuyo concurso busca? El modo de retribución queda determinado por la naturaleza de las cosas.

No cabe aquí una asociación pura y simple. La asociación entre los obreros y el

empresario es imposible en la generalidad de los casos, y muy notoriamente en los tres que acabo de indicar, y que he tomado al azar entre las empresas más comunes.

Tres causas se oponen á la asociación pura y simple.

1ª. La imposibilidad para el obrero de esperar los productos de la empresa, porque comunmente carece de economías. Transcurrirán muchos meses antes que el edificio del taller esté concluido, y muchos años antes que las instalaciones estén en aptitud de producir utilidades. Para que una mina de carbón comience á producir, son necesarios tres ó cuatro años á contar desde los primeros trabajos de explotación. La viña no comienza á retribuir los gastos de cultivo sino á los tres y aun á los cuatro años. Durante todo ese tiempo se necesita el empleo de capital sin los correspondientes reintegros. El obrero que tiene necesidades apremiantes, no puede esperar por largo tiempo. Aun admitiendo que se trate de un taller ó de una mina en explotación, ó de una viña en productos, transcurren muchos meses antes que la venta de ellos venga á reintegrar los gastos anticipados. El obrero no puede aceptar que su remuneración sea diferida por tiempo tan crecido. Hé aquí un primer obstáculo muy considerable



para la asociación pura y simple entre los obreros y el empresario.

2ª. Veamos un segundo obstáculo para esa asociación. No es el obrero el que ha concebido la empresa, para lo que en la generalidad de los casos es incapaz, así como para manejarla. No sabe si la fábrica de hilados que se establece, se encontrará en buenas condiciones para abastecer para vender; si tal ó cual viña resistirá á todos los enemigos que amenazan á estas plantaciones, y si el precio del vino será remunerador. El obrero en general ignora todas esas cosas; no es asunto suyo ocuparse en ellas. Tiene el derecho de desconfiar respecto á los resultados de la empresa; y cometería un error al esperar demasiado, haciendo depender toda su remuneración del producto eventual y definitivo.

3º. El obrero proporciona á la empresa un concurso determinado, uniforme, mensurable y valuable, á saber, determinada fuerza ó cantidad de trabajo durante un tiempo dado, ó ciertos resultados de esta fuerza ó sea trabajo; 20 metros de tierra barbechada en un día, ó 3 metros cúbicos desalojados, ó 2 metros tejidos de tela, ó dos toneladas de carbón extraídas. Tiene derecho, por este concurso circunscrito y determinado á una remuneración fija, convenida de antemano, definitivamente ad-

quirida, cualesquiera que sean los resultados lejanos y para él desconocidos de la empresa.

Si el empresario ha combinado bien su instalación industrial ó agrícola, tanto mejor para él mismo; si por el contrario, se equivoca, si ha calculado mal, si no ha reflexionado bastante, tanto peor para él: el obrero no debe sufrir nada por ello, de todos modos tiene que ser pagado.

Si el empresario quiebra, sus asociados pierden todo lo que han invertido, y sus acreedores una parte de sus préstamos; el obrero es privilegiado para su salario y se le paga antes que á nadie; esto es justicia, no caridad. La naturaleza del concurso que él presta á la producción requiere que sea así, porque su tarea es una tarea circunscrita, uniforme, y porque no ha ido á juzgar y no ha juzgado las combinaciones de la empresa, y por tanto no debe atenerse á sus resultados.

*Ventajas respectivas para el obrero y para el empresario del contrato de salario.*—El salario presenta para el obrero estas dos ventajas: eximirlo de lo desconocido del resultado de la producción, y permitirle satisfacer sus necesidades, que son inmediatas, sin esperar ese resultado.

Regularmente el salario debería ser pagado día á día; pero al menos debe serlo cada semana, y cuando más tarde cada



quincena; si el pago no se hace sino cada mes, se falsea la función del salario, sobre todo si no se hacen adelantos.

El salario ofrece al empresario la ventaja de conservarle sin menoscabo toda su libertad de dirección; no tiene que discutir continuamente con sus empleados y obreros, sobre la utilidad de tal ó cual categoría de trabajos: puede ir adelante, según sus luces ó sus informaciones. Si ordena trabajos de que su personal no aprecia la necesidad ó la eficacia, se les ejecuta sin embargo. La tendencia progresiva de las empresas, no se detiene por ningún prejuicio de la multitud ignorante.

Los obreros pueden, en casos muy raros, quejarse de no estar ligados á la empresa por un simple contrato de asociación; pero además de que este contrato es imposible en general, por las razones dadas ya, es conveniente que los resultados netos en pérdidas ó ganancias, pagados todos los gastos generales, correspondan únicamente al empresario, puesto que los obreros no han tenido la concepción de la empresa, y sus resultados buenos ó malos, se deben sobre todo á la habilidad general de la Dirección y la Administración, es decir, al talento personal y al mérito del empresario.

En el mayor número de casos, los obreros pueden felicitarde de no haber sido

asociados, sino simplemente asalariados. Así de 1879 á 1885, se han construido doce mil casas en París. Los albañiles, carpinteros y plomeros, han sido empleados muy activamente, con salarios de 7, 8 á 9 francos diarios, y frecuentemente de 10 y 14 francos; ahora bien, de cada diez empresarios de esos trabajos, 9 al menos han quebrado, ó se han puesto en liquidación, y los Bancos que les habían facilitado capitales han perdido la mitad de sus créditos. Podrían citarse varios ejemplos análogos, principalmente el de los primeros fabricantes de muebles artísticos de París, que de 1880 á 1887 han tenido que liquidar con pérdidas, mientras que los ebanistas que emplearon, recibieron sus salarios de 7, 8 ó 10 francos por día.

El salario es por consiguiente un contrato que proporciona la recíproca libertad; el hombre que ha tenido la idea de la empresa, elemento completamente aleatorio, recibe una renumeración de idéntica cantidad, y no la adquiere sino por el resultado neto de la empresa, el que es imposible prever exactamente. El hombre ó los hombres que cooperan de un modo previsto, limitado, subordinado, perfectamente medible, sea en horas de trabajo, sea en artefactos producidos, reciben una remuneración inmediata, irrevocable é independiente del resultado final.



*La adaptación del contrato de salario: modos infinitos de combinación á que se presta.*—El salario que se reconoce como el más natural de los contratos y el más universal, ofrece como otra ventaja una notoria elasticidad que se presta á las combinaciones mas variadas. Se tiene en primer lugar el salario por día ó por hora, que es el tipo primitivo y el más simple; exige mucha conciencia de parte del obrero, y mucha vigilancia de parte del que paga el trabajo. Así se tiende á reemplazar este sistema de salario, en todos los casos en que puede substituírsele por un procedimiento de medida, suficientemente preciso, de los esfuerzos del trabajador. Pero de todos modos el salario por día, permanecerá siempre en uso para cierta clase de tareas, por ejemplo aquellas que no se prestan á una estimación fácil del trabajo hecho, sea por que presente dificultades muy variables, sea porque la calidad de la obra tenga más importancia que la cantidad.

El salario por tarea pura y simple, es decir la remuneración según las cantidades ó las unidades de labor hecha, es su primer perfeccionamiento. El obrero recibe tanto por metro de hilo, por pieza de tela ó de paño, por tonelada de hulla ó de fierro, por número de metros de tierra barbechada, por hectárea ó por

décimos de hectárea preparada ó cosechada. Este sistema, allí donde puede ser aplicable, es más conforme á la justicia, proporciona ganancias á cada uno según sus obras, y permite al patrón descuidar la vigilancia durante la ejecución de la tarea. Pero exige ciertas condiciones, como la uniformidad en las dificultades del trabajo, para que la justicia no sea violada; por este procedimiento, es necesario que la producción de cada unidad de objetos cueste el mismo esfuerzo; conviene además que esos objetos sean de un tipo absolutamente idéntico, ú ofrezcan entre sí pocas variantes. En consecuencia, el salario por tarea conviene particularmente, en la industria manufacturera; se le usa sin embargo aun en la pequeña industria, y en las operaciones mas elementales de la agricultura en grande.

*El salario progresivo.*—Diversas combinaciones han perfeccionado aun, el salario á destajo. Así se agregan frecuentemente primas por cualquier acrecentamiento de producción en un tiempo determinado. Supongamos que en una fábrica de tejidos un buen obrero haga ordinariamente en su quincena, ocho piezas, que le son pagadas á cinco francos cada una: se puede establecer que todo obrero que haga nueve en ese tiempo recibirá, no solamente 5 francos por pieza, sino una prima de dos



francos por la novena, que así le resultará pagada á 7 francos, en lugar de 5. Se puede agregar que todo obrero que haga en su quincena diez piezas, en vez de ocho, recibirá por la décima, no solamente una prima de dos francos, como por la novena, sino una segunda prima de un franco, ó sean 3 francos por la décima, la que entonces tendrá un precio de ocho francos en lugar de 5.

Combinaciones de este género pueden introducirse perfectamente en los establecimientos metalúrgicos ó en otras especies de industrias. Esto es lo que llamo salario progresivo. Tiene su razon de ser, por que mientras más abundante es la producción en un tiempo determinado, es menor la proporción de los gastos generales, alquiler, vigilancia, interés del capital invertido etc. para cada unidad de producto. El salario á destajo con prima, ó salario progresivo, es uno de los medios de hacer participar al obrero de la economía en los gastos generales.

*Otros ejemplos de salarios perfeccionados.*—Al salario se agrega frecuentemente una prima sobre la economía de materias primas ó mermas. El fogonero ó el mecánico, que economizan cierta cantidad de carbón para producir una fuerza determinada, reciben una suma proporcional á la cantidad economizada.

El salario á destajo, puede combinarse con una gratificación proporcional al precio de venta: si el promedio del precio de un objeto determinado, es de 20 francos, se dará al obrero 5 p<sup>s</sup> sobre todo aquello que exceda sobre ese precio; este es un medio de interesarlo en la calidad de la mercancía, y de hacer que se esfuerze en producir no solamente más, sino mejor; también es un medio de hacer palpar la prosperidad de la industria.

El salario á destajo también puede graduarse de una manera general y matemática sobre el precio de los productos; esto es lo que se llama escala móvil de los salarios. Aquí se trata, no de una prima sobre el acrecentamiento del precio de venta, más allá de una cantidad determinada, sino de una relación absoluta entre el salario y el precio, cualquiera que éste sea.

El sistema se ha adoptado en diversas operaciones metalúrgicas y hulleras del Norte de Inglaterra. Se pueden estipular anticipadamente entre obreros y patronos contratos según los cuales, cuando el carbón se vende á 6 francos la tonelada, el minero ganará tres francos por tonelada extraída, después 3 francos 60 céntimos, cuando el precio sea de 7; 4 fr. 25 céntimos cuando el precio sea de 8. Este procedimiento tiene por objeto evi-



tar las diferencias muy frecuentes entre patronos y obreros.

El contrato de salario, maravillosamente elástico, se presta á otras muchas combinaciones. Así debe considerarse como el contrato típico y fundamental en el mundo del trabajo. Sin el salario, la mayor parte de las producciones que reclaman el concurso de un gran número de hombres, se harían imposibles, porque nadie sabría á qué atenerse ni con qué proveería á sus necesidades cotidianas, si tuviese que esperar el resultado lejano é incierto de la empresa.

*Causas que determinan el monto del salario.*—¿Qué es lo que determina el monto del salario? ¿Cuáles son las circunstancias que lo hacen cambiar según los tiempos, los lugares y las profesiones?

Se han establecido á este respecto muchas doctrinas.

La regla más general, es que el salario, como todos los precios, se fija por la gran ley de la oferta y la demanda. Allí donde existen muchos capitales y un número restringido de obreros, el salario es elevado; allí donde los capitales son raros y los obreros muy numerosos, el salario será depreciado. Se ha deducido que el acrecentamiento de los capitales es favorable á los obreros, y que un aumento excesivo de la población les es desfavorable.

No se puede negar la veracidad general de estas proposiciones; pero es necesario sin embargo, examinar con mayor detenimiento la cuestión de las influencias que determinan los salarios. Algunos han admitido que el salario está estrictamente arreglado por lo que es indispensable al obrero para subsistir y para mantener á su familia. Se ha afirmado que este es el salario *natural*; es simplemente el salario *mínimum*, abajo del cual no puede descender la remuneración del obrero, por un tiempo prolongado.

Se ha dicho que el salario no podría jamás elevarse de modo durable, más allá de lo que se llama gastos de manutención del trabajador y su familia, porque todo acrecentamiento de remuneración más arriba de ese nivel, impulsaría á matrimonios prematuros excesivamente fecundos y acarrearía un aumento de población que á su vez deprimiría los salarios y los haría volver á lo estrictamente necesario para la subsistencia del obrero y su familia. Los socialistas han sacado gran partido de esta doctrina, y deducido que sean cuales fueren los progresos de la civilización, el obrero está condenado á permanecer siempre, si no en la miseria, cuando menos en la estrechez.

Nada justifica esta teoría: la reflexión y la historia prueban que desde los tiem-



pos históricos y principalmente desde hace un siglo, la situación del obrero ha ido mejorándose; que los consumos de los hogares de obreros se han acrecentado y diversificado, y que tienden más y más á elevarse de lo que es estrictamente necesario al obrero para subsistir.

El uso más y más generalizado del pan blanco, de la carne, del vino, cerveza, café, azúcar, vestidos, en cierta manera elegantes, muebles más cómodos, destruye el sistema que acaba de ser expuesto. Estos progresos incontestables permiten esperar progresos nuevos, á medida que la civilización se desarrolle.

*La causa que más influye sobre el salario, es la productividad del trabajo del obrero.* En realidad en todos los países donde las transacciones son libres y donde existe la igualdad de los ciudadanos ante la ley, los salarios tienen una tendencia á graduarse conforme á la productividad del trabajo del obrero. Mientras más productivo se hace el trabajo, es decir, mientras más objetos útiles ó agradables al hombre produce en un tiempo dado, mayor tendencia tiene el salario á la alza. He aquí por que una mejor división del trabajo, los progresos técnicos realizados en la industria ó en la agricultura, y las máquinas, hacen á la larga subir la tasa de los salarios. Todas estas mejo-

ras, acrecentando la producción, aumentan los bienes divisibles y la facultad que tienen los patrones, y en general el público de retribuir bien el trabajo del obrero. La función del obrero en el aumento de la producción, se hace tanto mayor que la del capital, en cuanto que, como se ha visto antes, en los capítulos que tratan de la tasa del interés y de las utilidades del empresario, tienen una tendencia á disminuir, ligeramente á medida que la civilización se perfecciona.

Así, todas las prácticas de ciertos obreros y de algunas asociaciones para restringir la producción por hora ó por día de trabajo, se vuelven, con el tiempo, contra el conjunto de los obreros, disminuyendo en el de país ó en el mundo, la cantidad de productos, es decir, el patrimonio común.

Esta doctrina, la única verdadera, de que el salario tiende á arreglarse por la productividad del trabajo, deja entrever perspectivas de una mejora gradual en la suerte de los trabajadores manuales. <sup>®</sup>

Quando se habla de salario, es necesario tener cuidado de distinguir el salario nominal, ó salario en dinero, y el salario real, es decir, la cantidad de objetos que el obrero puede procurarse, con la remuneración que se le da. Lo que importa al obrero es el salario real; el dinero, en efecto, puede variar de poder de adquisición,



y no tiene valor para el obrero, sino en tanto que le permite procurarse mercancías. En un siglo, los salarios en el viejo mundo han aumentado, tanto los reales como los nominales; pero puede ser que éstos hayan subido más que los primeros.

*Influencia de la población sobre el monto de los salarios.* La influencia del movimiento de población sobre los salarios, se manifiesta en las condiciones siguientes: cuando el acrecentamiento de la población sobre pasa al de los capitales, y se adelanta á los progresos técnicos industriales y agrícolas, los salarios reales bajan; pero este caso no se ha producido en el lapso del presente siglo; cuando el acrecentamiento de la población es paralelo á los progresos técnicos y al aumento de capitales, los salarios reales quedan estacionarios; cuando en fin, y este es el caso general de la humanidad en este siglo, y casi durante toda la historia, el aumento de población es menos rápido que los progresos técnicos de la agricultura y la industria, y que la acumulación de capitales, los salarios reales deben subir.

*Objeciones de los socialistas en contra del salario.* Una de las objeciones que frecuentemente han hecho los socialistas al salario, consiste en que este modo de remuneración no proporciona al obrero la totalidad de su trabajo; de esta objeción

se desprende la fórmula siguiente: con su salario el obrero no puede adquirir su propio producto. Esta proposición es capciosa, pero de evidente inexactitud: si por ejemplo, con 5 francos que ha recibido por hacer un par de zapatos, el obrero no puede adquirir este mismo artefacto, la causa consiste que en este artículo entra algo más que el simple trabajo del zapatero; entran no solo materias primas, tales como el cuero, el hilo, el cautchouc, etc. sino con mucha frecuencia, también el gasto por el uso y el alquiler de los instrumentos de trabajo, renta de locales, talleres y almacenes, el fuego y el alumbrado de esos departamentos, cuando ellos pertenecen á un patrón, los gastos generales, movimiento, labor del empresario para la organización de la industria, para la busca de pedidos, por el reintegro del precio etc.

Lo que prueba que el salario bien representa para el obrero todo el producto real de su trabajo son las tres circunstancias siguientes: 1° si el empresario tuviese el medio de apropiarse, sin retribución, una parte del trabajo del obrero, todos los empresarios, salvo aquellos de una excepcional incapacidad, ó de una extraordinaria inmoralidad, deberían hacer muy buen negocio: la experiencia demuestra, por el contrario, que muchos de los



jefes de los grandes talleres y de la pequeña industria, aun los más diligentes, bien quiebran, vienen á menos, ó cuando menos no aumentan su haber; y no hay sino un pequeño número, uno sobre ocho ó diez, que lleguen á obtener una verdadera fortuna; 2<sup>o</sup> si el obrero no recibiese en su salario la remuneración completa de su trabajo, todas las asociaciones cooperativas de producción, es decir, todas las asociaciones de obreros que se fundan para explotar un establecimiento industrial sin tener patrón individual, deberían tener un completo y pronto éxito: la experiencia prueba, al contrario, que nada es más difícil que hacer prosperar una asociación cooperativa de producción, aun cuando los recursos sean del Estado, como en Francia en 1848, ó bien de las ciudades, como en París, conforme á las leyes de un filántropo llamado Rampal, ora de particulares bondadosos que pongan el capital gratuitamente á disposición de estas asociaciones ó á un interés muy módico; 3<sup>o</sup> lo que prueba aún más, que el obrero recibe con su salario la remuneración exacta del producto de su trabajo, es que los empresarios en pequeño, como los zapateros, los hortelanos, los carreros, los pequeños propietarios, no obtienen, á más del interés del capital empleado, ganancias más considerables, por lo común, que los obreros asalariados.

*El sistema de participación en los beneficios.*—Durante los últimos cincuenta años, algunos industriales han agregado al salario un aumento eventual, bajo la forma de una participación de los obreros en las utilidades del patrón. A fin de año y despues de hecho el inventario, se distribuye, no á todo el personal del establecimiento, sino en general á la tercera, la mitad ó las dos quintas partes, es decir á los obreros que tienen alguna antigüedad ó habilidad, sea un 5 p<sup>o</sup>, un 10 y aun un 20 p<sup>o</sup> de las utilidades líquidas.

Esta institución tiene por objeto estimular el celo del obrero, á fin de obtener de él productos más numerosos, y mejores, y menos desperdicios de materia prima. El ejemplo más notable de esta organización, lo ha dado la casa de pinturas y vidriería *Leclère* de París.

Este procedimiento es ventajoso sobre todo en las industrias en que la vigilancia é inspección del trabajo son muy difíciles de establecer; en las que trabajan aislados los obreros, y es secundaria la función del patrón, y no implica una gran iniciativa, así como la mayor parte de las utilidades provienen de la economía de la materia prima y del cuidado sostenido en la labor.

Esta organización, por otra parte, tiene en general algo patriarcal, y no da al obrero ningún derecho de inmiscuirse en la



contabilidad ni en la dirección, de otro modo daría origen en multitud de casos á la anarquía y al desorden:

*Causas que se oponen á la generalización del sistema de participación en las utilidades.*—La participación en las utilidades es susceptible de aplicaciones numerosas y acertadas; pero no puede hacerse un régimen universal, aun cuando no fuese sino por la sencilla razón de que muchos establecimientos no tienen utilidades. De 1880 á 1885, las tres cuartas partes de los empresarios de construcciones en París se han arruinado; la participación en las ganancias, hubiera sido por consiguiente papa los obreros en esta industria y durante dicho periodo una decepción. Además, una vez generalizado en la grande industria, el sistema de la participación, tendría por consecuencia que los obreros ganarían, no en razón de su mérito, sino proporcionalmente á la habilidad del patrón. Por último, las dificultades entre patrones y obreros, si el sistema cesase de ser patriarcal, podrían volverse numerosas, con motivo de la parte de las ganancias, que se fuese á distribuir, la verificación de ésta y la compensación respectiva para amortizar el capital empleado en materiales ó bien por la cantidad destinada á reservas extraordinarias.

La participación en las ganancias, no

agrega al salario, salvo en tres ó cuatro casos muy excepcionales, sino un aumento en general muy exíguo; en ciertas casas 15 ó 20 francos por obrero al fin del año, en otras 30 ó 40, rara vez 60 ó 70, y muy excepcionalmente un centenar de francos. Todavía así, solo la mitad ó el tercio de los obreros disfrutaban de esa clase de gratificaciones.

Así, lejos de suprimir el salario, la participación en las ganancias, no le sirve sino de ligero aumento. Se puede decir que es con relación al salario, lo que un condimento, como la mostaza ó el ajo, es para el alimento. Este condimento puede servir de estimulante en ciertos casos, pero de ninguna manera suple al alimento verdadero y substancioso, que es el salario.

Siendo sin embargo una institución muy recomendable, la participación en las utilidades no debe ser impuesta ni por la ley ni por la administración en el presupuesto de gastos ó de sueldos. Este es un arreglo cuya eficacia y fácil aplicación, depende de circunstancias peculiares de cada industria, y aun de cada establecimiento.

*Causas de las diferencias de salarios en las diversas profesiones.* El salario ó la renumeración difiere notablemente en las diversas profesiones, desde el labra-



dor que no gana en general sino dos ó tres francos por día, hasta el obrero grabador ó joyero hábil que puede ganar 9, 10 y 12 francos diarios.

Las consideraciones que influyen sobre todo en esta desigualdad de salarios entre las varias profesiones, son las siguientes: 1º la duración y el costo del aprendizaje necesario para el ejercicio de la profesión; esa duración es casi nula en el trabajo ordinario de la tierra, y puede ser muy prolongada para el grabado, la ebanistería fina, la joyería de lujo etc; 2º los talentos naturales y raros que se requieren en ciertas profesiones delicadas, mientras que á otras se acomodan las aptitudes más comunes: todo hombre que tiene salud y una fuerza física común puede ser bracero; las industrias artísticas exigen por el contrario, para algunas de sus labores, un gusto innato que la educación no puede suplir; 3º los riesgos de las profesiones, bien desde el punto de vista de los accidentes, ó de la pérdida de la salud: el trabajo del obrero vidriero se paga muy alto por que no puede prolongarse durante muchos años sin predisponer los temperamentos comunes á la tisis; 4º lo agradable ó desagradable del trabajo; así la profesión de oficinista, que desde que la instrucción está muy generalizada, encuentra legiones de jóvenes en estado de abrazar-

la, tiende á hacerse la menos bien remunerada de todas. La razon consiste en que ésta es una ocupación cómoda, que no fatiga, no ensucia y deja á aquel que á ella se dedica las apariencias de un caballero.

El oficinista que no tenga capacidades intelectuales particulares, ni conocimientos especiales, será bien pronto el menos bien retribuido de todos los trabajadores: esto será justo; puede ser que esta baja del salario de los simples empleados, lleve al trabajo de los campos á muchos jóvenes que sueñan hoy día en llenar las administraciones públicas ó privadas.

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEÓN

DE BIBLIOTECAS



## CAPITULO VII.

LAS ASOCIACIONES OBRERAS.—LOS SINDICATOS.—LAS HUELGAS.—LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS.—LAS ANTIGUAS CORPORACIONES.

*Naturaleza de la asociación y los dos sistemas generales á los cuales pueden reducirse.*—La asociación es uno de los medios que se ofrecen á los hombres para mejorar su situación, distribuyendo mejor sus esfuerzos y ayudándose mutuamente en la reivindicación ó defensa de sus derechos, durante los momentos críticos y dolorosos de la existencia, llegando en fin por el empleo de la fuerza colectiva, á resultados que no podrían obtener una suma igual de fuerzas disgregadas.

La asociación no es, como muchas personas lo piensan, un hecho nuevo propio de nuestro tiempo y de la civilización occidental. Es tan antigua como el mundo; pero puede presentarse bajo dos for-

mas diferentes: la asociación reglamentada, que reúne de una manera obligatoria en cuadros más ó menos inflexibles á todas las personas que tienen cierta analogía de situación; y la asociación libre, abierta, á la que no se llega sino de plena voluntad, y de la que se sale de igual modo, sin necesidad de ninguna autorización.

El primer tipo era en general el de los tiempos antiguos y el de la edad media; el segundo es el tipo adoptado por la mayor parte de las naciones contemporáneas.

*Peligros de la asociación, el exclusivismo. Asociaciones del antiguo regimen.* El peligro de la asociación consiste en que esta organización, desarrollando á la larga de una manera excesiva lo que se llama espíritu de corporación, tiende al exclusivismo y á la opresión. Esto es lo que se vió en las corporaciones del antiguo regimen, que concebidas en un principio como instituciones tutelares, acabaron por convertirse en instrumentos de vejación y tiranía.®

Se formaron en Francia á la caída del imperio romano, con un designio de mutua defensa. Eran amparos para los artesanos, contra el abuso de la fuerza, muy frecuente en los tiempos de administración débil y de justicia indecisa. Los individuos de una misma profesión y en una misma localidad, constituían una de



esas corporaciones y elegían jefes de su seno que se llamaban *reyes*, los que formaban sus reglamentos.

El espíritu de exclusión penetró en estas asociaciones de origen libre; aquellos que las componían quisieron impedir el acceso de la profesión á todos los que lo intentaban. Los miembros de los gremios se dividían en tres clases: 1<sup>o</sup> los *maestros*, pequeños patrones en la época en que por lo general trabajaban manualmente; 2<sup>a</sup> los *compañeros*, es decir los obreros; 3<sup>a</sup> los *aprendices*. Poco á poco se procuró restringir el número de los maestros, exigiendo á los compañeros, para adquirir aquel título, un aprendizaje muy largo, y obligándolos á la manufactura de una obra maestra, que no era solamente una hermosa muestra de trabajo, sino que costaba muy cara, concediéndose además ventajas particulares á los *hijos de los maestros*. Como indemnización á los *compañeros* que se mantenía así lejos de la maestría, se limitó en la mayor parte de las profesiones, de una manera muy estricta el número de los aprendices, á fin de que sufriesen una competencia menos activa.

Las corporaciones, por otra parte, se mantenían alerta respecto de la fabricación, para que no se desviase de los antiguos procedimientos; los métodos nuevos y los

perfeccionamientos tenían que luchar mucho para hacerse aceptar, y multitud de mejoras no fueron por esta causa realizadas por largo tiempo. En fin, cada corporación procuraba en su localidad el monopolio de los artículos que producía, entraba frecuentemente en guerra ó en procesos interminables, con las corporaciones cuyos productos se asimilaban á los suyos: panaderos y pasteleros, zapateros y remendones, barqueros y armadores etc, tuvieron discusiones que duraron siglos.

*Inconveniente de los antiguos gremios.*—El poder Real intervino muchas veces para reglamentar y sancionar, limitando y temperando en cierta medida, los privilegios que los gremios habían acordado poco á poco á sus miembros, á expensas del público. Pero la acción reguladora del gobierno, que no estaba siempre desprovista de motivos interesados, no quitaba á esas instituciones todo lo que tenían de opresivo é inícuo.

Eran un obstáculo para la libertad individual, puesto que impedían á un gran número de personas laboriosas y bien dotadas, hacerse aprendices para la profesión que les conviniera, y pasar de compañeros á maestros, es decir, patrones, cuando eran capaces de serlo. Constituían, por otra parte, un obstáculo á los progresos industriales, que no podían producirse y



desarrollarse sino con el asentimiento de la mayoría de los maestros de la corporación, ó pasando difícilmente al través de las mallas que separaban á las diferentes corporaciones entre sí. Régimen de sistema y de privilegios, los gremios fueron suprimidos por primera vez por el célebre ministro y economista Turgot en 1776. Habiendo caído Turgot del Ministerio, fueron restablecidos con algunas atenuaciones, y después definitivamente abolidos por las leyes de 2 y 11 de Marzo de 1791.

Esta ley proclamó la libertad de trabajo, parte esencial de la libertad industrial. Gradualmente la mayor parte de los países de Europa suprimieron estas corporaciones prohibitivas; no se puede extrañar este régimen que nacido de una idea de mutua defensa, terminó en el privilegio y en la rutina.

*Individualismo excesivo establecido por la revolución de 1788.*—Temeroso de ver reconstituirse las corporaciones á la sordina y con el tiempo, el legislador de la Revolución prohibió bajo penas correccionales, á los individuos de una misma profesión ponerse en inteligencia ó concertarse y con mayor razón asociarse, para la defensa de sus pretendidos *intereses comunes*. Esto era ir demasiado lejos, atentando á la libertad del hombre, que comprende el derecho de reunión y el de asociación,

bajo la reserva de preceptos adecuados á proteger el orden público. El Código penal prohibía igualmente las coaliciones de obreros y de patronos, es decir, el concierto entre los obreros ó entre los patronos para suspender simultáneamente el trabajo ú obtener una alza en los salarios, una reducción del tiempo del trabajo ó una modificación de los reglamentos del establecimiento, ventajosa para los obreros; ó inversamente, una baja de los salarios y un aumento en el jornal, ó un cambio de los reglamentos del taller, ventajoso para los patronos.

Temiendo abusos y la vuelta de las asociaciones exclusivistas y opresivas, se reduce de ese modo al hombre á un individualismo excesivo.

Gradualmente, por virtud de la fuerza de las cosas, no obstante la severidad de los Tribunales, ha desaparecido esas penosas trabas obligando al legislador á atenuar un rigor ilegítimo.

*Las asociaciones obreras inglesas ó Trades Unions.* Las asociaciones de obreros se constituyeron á despecho de las prohibiciones legales, primeramente en los países más industriales como la Gran Bretaña. Las más célebres de estas asociaciones son conocidas con el nombre de *Trades Unions* ó asociaciones de oficios.

Después de haber estado severamente



prohibidas, han acabado por ser totalmente toleradas; y solo están obligadas á una formalidad legal, la del registro de sus estatutos.

Se ha disertado mucho sobre el bien y el mal que han hecho estas sociedades inglesas. En principio, es indiscutible que los obreros de una misma profesión tienen intereses comunes, y que sería ilegítimo prohibirles todo concierto á ese respecto. Sea para hacer valer pretensiones razonables ante los patrones, sea para formar sociedades cooperativas de consumos, de crédito y de producción, de las que se tratará adelante; ya para constituir sociedades de socorros mutuos, de pensiones y de retiros ó jubilaciones, círculos, instituciones de educación profesional, los obreros tienen el derecho de ponerse de acuerdo, de reunirse, de acumular capitales colectivos, de crear, en una palabra, la personalidad moral que constituye una asociación.

Los *Trades Unions* británicos, aunque dirigidos en general por hombres inteligentes, han mostrado frecuentemente en sus relaciones con los industriales, pretensiones contrarias al interés permanente de los obreros y de la industria nacional. Así ellas han procurado á menudo limitar de una manera excesiva el número de aprendices, excluir del trabajo de un

distrito á los obreros de otro vecino, y mantener tan infranqueable como sea posible, la barrera entre las diferentes profesiones; por ejemplo, prohibir á un carpintero que trabaja en una construcción, acarrear piedra, lo que solo era propio de un albañil. Algunos *Taades Unions* han ido hasta determinar el máximun de trabajo que un obrero podía hacer en una hora ó con un instrumento determinado, prohibiendo, por ejemplo, que un arado, tuviese más de cierto número de rejas.

Estas medidas son contrarias á la civilización, contrarias al derecho que tiene el hombre enérgico y bien dotado, de obtener, por un acrecentamiento de trabajo, mayor remuneración; contrarias asimismo al derecho que tienen los individuos de un oficio ó de un distrito, de ingresar á otro oficio ó á otro distrito, en donde pueda ganar más. Se advierte también una tendencia de algunas *Trades Unions* á retrogradar á las antiguas corporaciones de oficios, con su espíritu de exclusivismo y sus reglamentos absurdos é inícuos. Tendrían así la misma influencia, opuesta á la libertad humana y al progreso.

Especialmente la pretensión de restringir el número de aprendices, ó de excluir de todo trabajo á los obreros extraños á la asociación, es de todo punto contraria



al principio de igualdad. Se llegaría por ese camino á constituir una especie privilegiada de la clase obrera, cuyos miembros monopolizarían todos los oficios buenos, y dejarían al resto de los individuos las profesiones no clasificadas y poco productivas. De esa manera se formaría, se asegura, un cuarto Estado, en oposición al tercer Estado, la antigua burguesía; pero esto no sería sino después de constituir, por vía de exclusión, un quinto estado de miserables y de patrias que se verían confinados á los oficios ínfimos, repugnantes y poco productivos. Por todas estas razones, algunas doctrinas de los jefes de las asociaciones á que nos referimos, restituirían gradualmente la Europa al restablecimiento del régimen de castas, como pasaba en la India y el antiguo Egipto.

Debemos reconocer que las más importantes *Trades Unions*, ligas de obreros, protestan por lo menos en principio, contra esas tendencias; pero en la práctica no están suficientemente libres de tales tendencias.

*Las huelgas de los obreros.*—Una de las misiones más importantes de los *Trades Unions*, por lo menos durante los dos primeros tercios de su existencia, ha sido contener las huelgas.

Las huelgas de obreros, aunque prohi-

bidas hasta hace poco por la mayor parte de las legislaciones, se han producido en todas las épocas. Consiste en la suspensión simultánea del trabajo por todos ó la generalidad de los obreros del mismo establecimiento, ó del propio oficio, en una localidad ó de toda una región. Esa suspensión de labores, realizada de concierto, tiene generalmente por causa el deseo de obtener aumento de salario, una reducción del día obrero, ó la introducción de algunas modificaciones de los reglamentos de las fábricas, ó la solicitud de un cambio de Director ó capataces.

Poco á poco todos los Estados han llegado á reconocer el derecho de huelga, en el que han visto una aplicación de la libertad individual. Un obrero puede, á su perjuicio, abandonar su trabajo, sin cometer un delito; luego diez, cien ó mil obreros pueden hacer lo mismo. La prohibición de las huelgas y coaliciones de obreros, jamás ha tenido eficacia; así en Francia, desde 1853 á 1862, períodos en que la ley prohibía las huelgas, 749 coaliciones de obreros motivaron el proceso de 4,522 obreros, de los cuales 613 fueron declarados inocentes, y al mismo tiempo se perseguían 89 coaliciones en las que estaban comprometidos 629 propietarios industriales, de los que fueron absueltos 237. Como la inteligencia entre los propietarios



pudo efectuarse con mucho menos ruido y de un modo menos ostensible que entre los obreros, la prohibición de declararse en huelga pareció á la masa de los obreros como una intervención del Estado sólo en interés de los propietarios. Por último, la huelga pacífica, sin violencia, aunque puede entrañar lamentables resultados económicos, no parece tener el carácter de inmoralidad, que es necesario para constituir un delito.

Tolerando todas las legislaciones las huelgas, lo que nos parece de acuerdo con la imparcialidad que debe guardar el legislador, no por eso las huelgas frecuentes y sobre todo violentas, dejarán de ser para la industria y el país en que se produzcan, un mal que puede tener fatales consecuencias:

*Inconvenientes de las huelgas.*—El derecho de las huelgas puede ser útil para que el obrero se haga respetar de los empresarios poco escrupulosos é inhumanos; pero no se debe recurrir á ese derecho, sino como un medio verdaderamente extremo. Las huelgas determinan una pérdida enorme de capitales; generalmente las pérdidas que sufren las corporaciones de obreros, no quedan compensadas ni por las ventajas mismas del triunfo. Supongamos que una huelga dure un mes, lo que significa para el obrero una pérdida de más

del 8 p<sup>o</sup> de su salario anual; si al cabo de ese tiempo se obtiene un aumento de 5 p<sup>o</sup> en el salario; sólo al cabo de diez y nueve meses podrá el obrero recobrar, en virtud del aumento de remuneración, lo que ha ya perdido en el mes de asueto voluntario.

Impidiendo las huelgas á los industriales, hacer frente ó sus compromisos ó recibir nuevos pedidos, aprovechan con frecuencia á las industrias extranjeras. Algunas industrias han emigrado á consecuencia de las huelgas; la de construcciones navales por ese motivo se ha alejado de Londres; la ebanistería parisiense ha sufrido sérios perjuicios por la misma causa, con gran provecho de la ebanistería alemana y austriaca.

Las huelgas no pocas veces han obligado á los industriales á introducir en sus trabajos máquinas nuevas para prescindir de los obreros revoltosos; por ejemplo la máquina de hilar llamada *Iron Man* (hombre de hierro) por medio de la cual un solo obrero atiende 1500 ó 2000 carretes, algunas máquinas perfeccionadas para extender los colores en las fábricas de percales, y nuevos perfeccionamientos en las instalaciones de vapor. Igualmente las huelgas han contribuido á substituir algunas materias primas por otras, así por ejemplo en la industria constructora, los



armazones de fierro han substituido á los de madera.

De que el obrero tenga el derecho de huelga, no se sigue que deba frecuentemente ejercitarlo; existen muchos derechos que el hombre prudente y justo debe, por su propio bien, no hacer uso de ellos.

*Deberes del poder público en caso de huelga.* Los poderes públicos, cuando se produce una huelga, deben velar por el mantenimiento del orden, por la seguridad de la propiedad privada, y más aun por la libertad de las personas. Es de su estricta obligación proteger contra los malos tratamientos de sus camaradas, á los obreros que rehusan unirse á los huelguistas prefiriendo continuar en su trabajo. El apoyo de la policía y de la fuerza armada para el objeto que acaba de indicarse, no constituye intervención alguna de parte de los poderes públicos en las huelgas. Sería una intervención inicua y culpable autorizar á las municipalidades ó á los consejos generales para que distribuyeran socorros entre los huelguistas ó sus familias; porque esto sería convertirse en partidario efectivo de la huelga. El Estado debe abstenerse de todo lo que tenga tal carácter, é impedir que los fondos producidos por el impuesto, tengan una aplicación tan contraria á su destino natural.

En ciertos países se ha recurrido á juicios arbitrales para prevenir las huelgas ó violentar su terminación; esta es una buena medida cuando se emplea con la aquiescencia de las partes interesadas. Pero el Estado quedaría fuera de su papel, que exige la más completa imparcialidad, pretendiendo imponer el arbitraje ya á los obreros ó á los patrones, que rehusan someterse á sus decisiones.

*Los sindicatos obreros.*—Lo mismo que las *Trades Unions*, han sido reconocidos como legítimos, por la ley inglesa; la legislación francesa también les ha dado lugar entre los actos permitidos, por una ley de 1884, á los sindicatos profesionales, ya de patrones ya de obreros. Estos son asociaciones en que todos quedan libres para pertenecer ó no á ellas. Después de haber sido toleradas por el Poder, cerca de veinte años, se han hecho completamente legales las agrupaciones á que nos referimos.

En principio, esas asociaciones son muy recomendables, pues tienen por objeto crear simpatías entre los individuos que ejercen el mismo oficio; discutir los intereses profesionales comunes, reunir sumas que puedan servir para fundar instituciones de enseñanza, de ahorro, de propaganda industrial, muchas de esas aso-



ciaciones se sujetan á tales programas y son útiles en efecto.

Otras, por el contrario, pueden desviarse de la ruta en la que el legislador creyó que iban á entrar. Uno de los daños á que están expuestas principalmente las Cámaras sindicadas de obreros, es que absteniéndose de ingresar á ellas la generalidad de los obreros laboriosos, son presa de algunos directores inquietos y agitadores, que quieren servirse de ellas únicamente en su interés personal, y se arrojan el derecho, no siendo sino unos cuantos los que llevan la voz, de hablar en nombre del enorme grupo de indiferentes.

Aun cuando cuenten con un gran número de miembros efectivos y asiduos, estas asociaciones de obreros corren el peligro de chocar en otro escollo: el de querer limitar la libertad individual, excluyendo de la práctica de un oficio á todas las personas que no estén afiliadas con ellas. Así, recaen en los abusos de las antiguos gremios y de algunas *Trades Unions* que ya hemos descrito.

En consecuencia, el legislador debe estar en guardia evitando sistemáticamente, confiar una función oficial ú oficiosa á esos sindicatos. Debe otorgar á los sindicatos de patrones y de obreros la libertad y nada más. Es necesario que no les

conceda ni favores ni privilegios. Los reglamentos de las Cámaras sindicadas, no deben de ninguna manera ligar, á su pesar, á los obreros ó patrones del mismo oficio, ni aun á los miembros de las mismas asociaciones, los cuales deben quedar en perfecta libertad de no pertenecer á ellas, cuando así lo quisiesen. Un sindicato no puede tener sobre sus afiliados sino un poder moral, que éstos pueden sacudir cuando lo juzguen conveniente, con el pleno derecho que para ello se les otorgue. Sucede en esta clase de asociaciones como con los votos monásticos: el Estado no puede prohibirlos, ni tampoco intervenir en su cumplimiento. Si fuese de otro modo, los sindicatos se volverían bien pronto instituciones opresivas.

*Las sociedades cooperativas.*—Las asociaciones de obreros tienen frecuentemente un carácter económico muy fijo y determinado, que las convierte en sociedades cooperativas.

Estas sociedades pueden tener por objeto ya reunir capitales para hacer préstamos á los obreros afiliados que tienen necesidad de ellos y ofrecen garantías: estas se llaman sociedades cooperativas de crédito; ó bien organizar la compra al por mayor de mercancías que se venden después al menudeo á los asociados, las que se llaman sociedades cooperativas



de consumo; ó ya constituir agrupaciones de obreros del mismo oficio, que produzcan, sin ninguna dirección de patrón, y vendan en común los artículos fabricados: denominanse sociedades cooperativas de producción.

Trataremos de las dos primeras clases de sociedades cooperativas, cuando nos ocupemos en el crédito y el consumo.

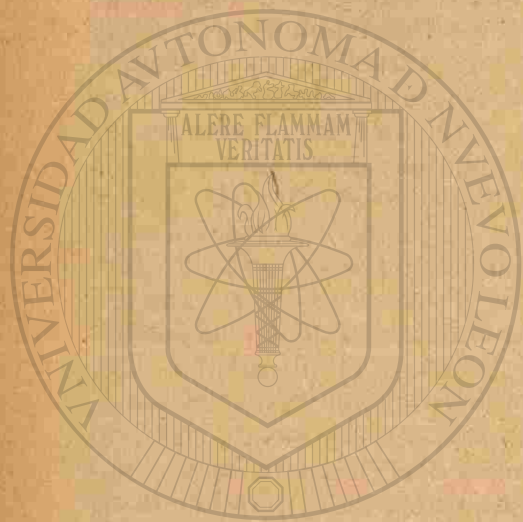
En cuanto á las sociedades cooperativas de producción, hay poco que decir. Este es un género de organización que ha tenido hasta ahora, algunas aplicaciones, aunque no tan numerosas como las dos precedentes. Obreros inteligentes, económicos, muy laboriosos, pueden sin duda, ponerse de acuerdo, después de haber reunido algunas economías, para instalar una pequeña casa de industria ó de comercio. Si tienen mucho juicio, perseverancia y disciplina, si eligen un buen gerente, lo remunerar bien y se sujetan con cierta docilidad á su dirección; si igualmente se conforman con un salario restringido y aplican todo el sobrante de sus ganancias al acrecentamiento del capital, pueden tener éxito al cabo de mucho tiempo, sobre todo en la pequeña industria.

Es, sin embargo, muy difícil para estas asociaciones tener un éxito durable: lo que las hace fracasar por lo común, es la envidia, la indisciplina, la dificultad de

encontrar un buen gerente, y también la falta de capital, aunque esta causa no es la más frecuente. Las asociaciones cooperativas, que tienen éxito, han efectuado en general, una poderosa concentración del poder directivo; han reducido poco á poco el número de sus miembros efectivos y emplean cierto número de obreros no asociados, que remuneran con los salarios habituales; en fin, la mayor parte de estas pequeñas asociaciones dichas acaban por volverse, como en la industria del algodón en Inglaterra, simples sociedades anónimas, es decir, asociaciones de capital, que no emplean sino obreros asalariados y no asociados. Si se recuerda el capítulo en que hemos tratado de las funciones del empresario, no causará extrañeza que sea tan reducido el número de sociedades cooperativas de producción, que prosperan.

Para resumir toda la teoría relativa á la asociación de los obreros, diremos que el grande y delicado problema que entraña, consiste en conciliar la asociación con la libertad individual. Por esto es necesario condenar toda asociación que tenga una función oficial, como los antiguos gremios, y no deben constituirse sino agrupaciones libres, que no tengan poder sino respecto de sus miembros y de las cuales, cada uno pueda salir cuando á bien lo tenga.





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES

## TERCERA PARTE

### Circulación de las riquezas.

#### CAPITULO PRIMERO.

##### EL CAMBIO.—EL VALOR.—EL PRECIO.

El cambio es un hecho instintivo en la humanidad.—Evolución gradual del cambio.—Formas diversas del cambio.—Noción del valor.—Orden de los valores en la humanidad.—Causas que determinan las oscilaciones de los valores.—La competencia.—Excepciones de la competencia.—Los monopolios.—Efectos de la competencia.—El precio.

*El cambio es un hecho instintivo en la humanidad.*—Lo que caracteriza la producción de las sociedades civilizadas, es que la mayor parte de los hombres producen lo que no consumen por sí mismos, ó al menos su producción excede á las necesidades de su consumo personal, y de la familia, procurándose por vía de cambio



ó de compraventa, que es el medio común del cambio, la mayor parte de los objetos que necesitan. Un zapatero hace dos ó trescientos pares de zapatos al año mientras solo habrá menester de una docena para sí y su familia. Un propietario en pequeño produce en su viñedo de una hectárea, 50 hectólitros de vino, y con su mujer y sus hijos no consume más de 6 á 7. Un obrero fabricante de anteojos, pasa su vida produciendo esa mercancía, de la que no hará ningún uso personal, si tiene buena vista.

La producción en perspectiva del cambio, ha remplazado en las sociedades modernas, casi por completo, á la producción para satisfacer las necesidades del productor. En la primera parte de esta obra se demostró cómo la división del trabajo contribuye, cada día más, á la desaparición de la antigua producción patriarcal, en la que cada familia producía solo un poco más de lo que hubiera de consumir directamente.

El cambio ha existido en todas las épocas, aunque más ó menos limitado. El cambio es uno de los grandes hechos instintivos que ningún hombre ha inventado; es como el lenguaje, como la asociación y agrupación en tribus y sociedades; nadie ha podido presumir de haber inventado el cambio, el lenguaje ni el espíritu de aso-

ciación. El hombre nació naturalmente dispuesto para el cambio.

*Los dos orígenes del cambio.* El cambio tiene dos orígenes: la diversidad de capacidad productora de los diferentes territorios, y la diversidad de capacidad productora de los diferentes hombres. La diversidad de capacidad productora de las distintas tierras, es un hecho absoluto; la diversidad de aptitudes productoras de los diferentes individuos, no es sino relativo.

Una de las necesidades imperiosas del hombre es la sal; ahora bien, hay países que no han sido dotados de sal por la naturaleza, por ejemplo el Sudán y algunos distritos de la India. Desde que los habitantes de ambas regiones tuvieron conocimiento de la existencia de salinas fuera de sus respectivos territorios, aprendieron á ofrecer los artículos que tenían en abundancia, como ganados, para procurarse elemento tan indispensable y tan raro entre ellos: la sal. Este es un ejemplo elocuente, pero hay una infinidad del mismo género.

La diversidad de aptitudes productoras de los hombres, hasta en el seno de las tribus más primitivas, ha constituido gradualmente el cambio. Un individuo más débil que los demás, bien por que hubiese nacido mal conformado, bien á consecuen-



cia de alguna herida ó enfermedad, no servirá para la caza de venados ó la pesca, en una tribu de cazadores ó pescadores; pero puede hacer flechas ó arpones, reparar las chozas ó transformar en vestidos las pieles de las bestias salvajes. De estas humildes manifestaciones primitivas del cambio, mediante el instinto especial que lo distingue de la bestia, gradualmente llegó el hombre á la actual separación de profesiones, y á la división tan pormenorizada del trabajo, que han centuplicado la capacidad productora de la humanidad.

Los animales no cambian, y el hombre ha multiplicado más y más los cambios de todo género; lo que en él era un instinto ciego, ha acabado por ser un acto consciente, razonado y premeditado.

*Evolución gradual del cambio.* Al principio la mayor parte de los hombres solo cambiaban lo que para ellos era superfluo, por lo necesario; es decir, una pequeña parte de su producción, por algunos objetos indispensables de que carecían; la décima parte, por ejemplo, ó la quinta del producto de su caza ó de su pesca, por algunas flechas, algunas pieles preparadas para hacer vestidos, ó la reparación de su cabaña. Más tarde la producción dedicada al cambio, ha adquirido más y más desarrollo, y actualmente, la generalidad de los hombres cambian las nueve décimas

partes de su producción, cuando no su totalidad, por la producción de otros hombres, algunos de ellos antípodas de los primeros. La blusa del obrero fabricada con algodón de América, y teñida con añil de la India; su pantalón generalmente tejido con lana del Plata ó del Cabo; el café que toma y que viene del Brasil; el azúcar que usa y que puede ser de Java; el tabaco que fuma y que tal vez procede de Maryland ó de Virginia, ejemplos son de la complejidad y la solidaridad que las relaciones de cambio establecen entre los hombres.

El cambio desarrolla el cambio; á la diversidad de aptitudes naturales entre los hombres, pronto se agrega, desde que se crea una profesión nueva especial, la acentuación que la influencia del medio, la educación y la transmisión hereditaria, produce en la diversidad de aptitudes naturales, las que se desarrollan más todavía.

*Formas diversas del cambio.* Los procedimientos de cambio son muy diversos; se puede cambiar un producto por otro, por ejemplo, una libra de sal ó de azúcar por una, dos ó cuatro libras de trigo ó cebada; un producto por un trabajo, por ejemplo, un cuarto de venado ó un cesto de pescado por la reparación de las flechas del cazador, la red ó la canoa del pes-



cador; un producto por servicios personales; un jefe de tribu, ó un rico de la misma, puede ofrecer determinada cantidad de comestibles y vestidos á un individuo pobre, por estar siempre á disposición del primero. El desenvolvimiento de la civilización, hace nacer una infinidad de modos diversos y nuevos de cambio.

El cambio supone la propiedad, y es una relación de igualdad; en el cambio regular, sin fraude, violencia, ignorancia ni ligereza, cada uno de los dos interesados, debe realizar una utilidad y quedar más satisfecho que antes.

El que haya cambiado trigo por sal ó azúcar, deberá quedar contento del cambio, porque tenía más trigo del que le era menester, y carecía de sal ó de azúcar; la contra parte que ha cedido su sal ó su azúcar por trigo, debe igualmente ganar en el cambio, porque el trigo le hace más falta que el azúcar ó la sal. Asimismo respecto de cada uno de los ejemplos precedentes; el que ha obtenido un cuarto de venado por la reparación de instrumentos de caza ó de pesca, debe regocijarse, porque le es más fácil reparar esos instrumentos que matar un venado; y de igual modo respecto de la otra parte, porque puede más fácilmente matar venados que componer sus armas, las que, por otra parte le son indispensables.

Dedicándose á la producción de aquellos objetos para la cual tiene más aptitudes, y adquiriendo por vía de cambio, los demás objetos que necesita, cada individuo aumenta sus medios de consumo.

*Noción del valor.*—Quedando establecidas la legitimidad y la utilidad del cambio, ¿cuál debe ser la regla que sirva de norma en los diversos cambios? Esa regla es la noción del valor, noción que existe en el espíritu humano, primero de un modo confuso, y que gradualmente se precisa y acentúa.

El valor es la propiedad que tiene determinado objeto de ser cambiado por cierto número de objetos distintos. Por ejemplo, un hectólitro de trigo vale un carnero de gordura media, ó 10 kilogramos de lana, ó 15 kilogramos de azúcar. El valor jamás es absoluto, ni fijo; varía según las circunstancias exteriores y las impresiones del espíritu humano. En otro instante, ó en distinto lugar, el hectólitro de trigo podrá no valer más que la mitad de un carnero gordo, cinco kilogramos de lana, ó 7 kilogramos y medio de azúcar; del mismo modo, que en otro momento y otro lugar, el hectólitro de trigo podrá valer una cantidad tres ó cuatro veces mayor de cada uno de los artículos que acabo de citar. El valor es el poder en el cambio.



¿Cuáles son las causas que determinan el valor, noción tan ondulante que ocupa un lugar tan principal en el mundo?

Para que una cosa tenga valor, se requieren tres condiciones indispensables; primeramente que responda á un deseo del hombre; luego, que su adquisición exija algún esfuerzo, y por último, que su uso pueda transferirse de una persona á otra.

No es necesario para que un objeto tenga valor que todos los hombres deseen su posesión, basta que algunos hombres sientan gusto por él. Se desean los objetos, bien por que sean útiles como el pan, la carne y los vestidos, ya porque sean simplemente agradables y satisfagan el capricho ó la vanidad, como un brillante, un encaje, un cuadro ó cualquier objeto raro, ya por que respondan á un sentimiento particular, como un recuerdo.

La conformidad con un deseo del hombre, es pues, el primer fundamento del valor. La posibilidad de transferir el objeto de ese deseo, de una persona á otra, es la segunda condición fundamental. La salud es un gran bien, el más grande de todos; es para el individuo que la posee, la fuente de muchas utilidades y muchos goces; pero como no puede ser transferida por la persona que la disfruta, á otra que carezca de ella, no puede dar lugar á cambio

alguno, y en riguroso sentido económico, no tiene valor.

La dificultad de adquisición es la tercera condición del valor; cuando un objeto, por estimable que sea, lo suministra la naturaleza en abundancia tal que está á disposición de cualquiera, no tiene valor alguno, como el aire respirable ó el sol.

Algunos publicistas han hecho descansar el valor en la utilidad, dando á esta palabra una significación que más bien sería la de algo que se desea; ó bien en la rareza de las cosas ó el trabajo en ellas incorporado; estas explicaciones contienen algo de verdad, pero son incompletas.

El valor es un compuesto de la intensidad del deseo humano, y las dificultades de adquisición ó de producción de las cosas.

*Orden de los valores en la humanidad.*

—El orden de los valores es el orden de las preferencias del espíritu humano. Un hombre excesivamente rico prefiere un cuadro de Rubens en 100,000 francos, á toda la variedad de objetos que pueda proporcionarse con esa suma; si pues este aficionado se encuentra en presencia de un competidor muy rico, también igualmente afecto á los cuadros, que le disputa el Rubens, consentirá en pagar por él. . . . . 100,000 francos.

El orden de los valores en una sociedad civilizada no corresponde al orden de la



utilidad, en el sentido vulgar de la palabra. Así los diamantes ó los encajes finos, que solo sirven de adorno á la mujer, valen más que una gruesa capa que la abriga del frío; las trufas que no alimentan y cuyo uso frecuente antes bien perjudica la salud, valen más que las papas que son, por otra parte, esenciales para el hombre. Hasta puede afirmarse que el orden de los valores, generalmente está en sentido inverso del orden de las utilidades comunes.

Algunos escritores han encontrado en esa situación de cosas, una anomalía, una locura, un escándalo; pero nada de eso existe. Lo que se juzga un desorden, es más bien una armonía. Si los objetos más esenciales para el sustento de la vida, fuesen los más costosos, la humanidad entonces la pasaría muy mal y tendría más motivos de lamentaciones. Por el contrario, las cosas superfluas, desde el punto de vista fisiológico, son las más costosas, y la mayoría de la humanidad no tiene por qué inquietarse de ello.

La mujer del pueblo provista de buenos vestidos de lana, no está por lo que al vestido respecta, en condiciones físicamente inferiores á las de la mujer rica, que gasta encajes de punto de Alençon de á mil francos el metro. El jornalero que bebe vino corriente de 60 á 70 céntimos el li-

tro, fisiológicamente no se encuentra en inferior situación á la del rico que bebe *chateau-laffitte* de 10 ó 15 francos botella. El campesino en su cabaña cómoda y abrigada, fisiológicamente no pasa más trabajo, que el millonario en su inmenso castillo ajuarado con muebles raros.

¿Qué importa en verdad, al individuo que mediante 1 ó 2 francos adquiere una edición económica de una obra maestra, que otro la lea en edición de lujo, que valga cien veces más?

El hecho de que los objetos reputados como superfluos sean los que tengan valor más alto, constituye una prueba del desarrollo de la civilización; demuestra en efecto que la generalidad de las necesidades humanas más esenciales, pueden quedar satisfechas á poco costo, y que la diferencia de condiciones de los hombres en una misma sociedad, es menos profunda en realidad que en apariencia, y menos apreciable respecto de las utilidades reales que pueden procurarse, que por lo que respecta á los valores de que disfrutan.

Por otra parte, naturalmente debía ser así, puesto que no hubiera podido multiplicarse el género humano, si no se encontrasen derramadas en el mundo, todas las cosas que son ordinariamente indispensables para la existencia del hombre, sean comunes y gratuitas, como el aire y el



agua, y otras de una adquisición relativamente fácil, como el pan y los vestidos corrientes.

*Causas que determinan las oscilaciones de los valores.*—Aunque el valor de los objetos depende, como queda dicho, de la estimación que hace el espíritu de cada uno de ellos, según el deseo que provocan, tiende sin embargo el valor, que es algo fugitivo y variable, respecto de la mayoría de las cosas útiles para el hombre, á fijarse dentro de límites que, para determinada época y un mismo país, son bastante estrechos.

No se determina el valor efectivo de un objeto, sino por el concurso de dos voluntades: la voluntad de la persona que posee el objeto y que consiente en deshacerse de él, y la de aquella que no poseyéndolo desea adquirirlo. Generalizando más se llega á la fórmula de la oferta y la demanda para fijar los valores. La oferta representa á quienes poseen el objeto, pero, desean cambiarlo por otro; la demanda á los que no lo poseen y tienen el deseo de adquirirlo. Cuando la oferta excede á la demanda, por ejemplo, cuando hay mayor número de personas que desean deshacerse de trigo, que las que tratan de adquirirlo, el valor del objeto, en el ejemplo propuesto, el trigo tiende á bajar. Cuando por el contrario, la de-

manda excede á la oferta, el valor del objeto tiende á subir. Las oscilaciones de alta y baja se producen hasta que se llega al grado de valor que pone precisamente en equilibrio la demanda y la oferta.

Respecto de las mercancías que están muy generalizadas, y cuya producción puede fácilmente aumentar en tiempo demasiado breve, como la mayor parte de las mercancías comunes, principalmente los objetos manufacturados, y en proporción menor los productos agrícolas, hay una circunstancia que tiende á limitar las oscilaciones del valor en alza y baja. El valor, ya lo hemos dicho, está fijado por la combinación de la intensidad del deseo de adquirir, y de la dificultad de adquisición; ahora bien, la dificultad de adquisición de los objetos, en general depende de los gastos de producción de los mismos, de los esfuerzos y sacrificios que cuesta producirlos y llevarlos al mercado ó al domicilio de quien los procura. Todo productor de trigo, vestidos ó utensilios domésticos, se encuentra dispuesto á deshacerse de la parte de esos objetos que exceda de su consumo personal, si se reembolsa, en las compensaciones que se le haga, todos los gastos que haya hecho para producirlos, y obtiene, además, alguna pequeña ventaja que le renumere los riesgos corridos. La



dificultad de adquisición de todas las mercancías ordinarias que son susceptibles de una producción muy amplia y regular, tiende pues á medirse por los gastos de fabricación, á lo que se llama precio de costo. El precio de costo nunca es absolutamente el mismo en todos los productores, por ser algunos más hábiles que otros, ó encontrarse colocados en condiciones naturales más ventajosas; mas lo que tiende á determinar, en la generalidad de los casos, el valor, es el precio de costo habitual que se obtiene en la producción total de la cantidad que es necesaria para satisfacer la demanda, ó las necesidades del mercado.

Si la dificultad de adquisición, que es uno de los elementos del valor, se mide, como queda dicho, por el precio de costo respecto de todas las mercancías comunes, susceptibles de una producción extensa y constante, por otra parte la intensidad del deseo de adquirir tiende también á medirse por el mismo precio neto. En efecto, nadie, salvo en los casos excepcionalmente urgentes, consentirá en pagar por un objeto de fácil reproducción dos veces más de lo que cuesta producirlo; antes bien se esperará la presentación de otra oferta. De esa suerte el valor de las cosas respecto de la generalidad de los objetos comunes, oscila al rededor de los gastos

de producción, separándose más ó menos, No hay oscilación considerable y permanente, sino para los artículos cuya producción no se puede aumentar fácilmente, como los objetos de arte de primer orden, ó de un modo más general respecto de las mercancías cuya reproducción en cantidades considerables, no puede realizarse en tiempo relativamente corto, ni sin aumento de gastos.

*La competencia.*—Una gran fuerza, la principal en el mundo económico, tiende á referir el valor de todas las mercancías, con las excepciones que se acaban de señalar, á lo que representan sus gastos de producción ó de fabricación, en los que necesario es comprender no solamente el precio de la materia prima y la mano de obra, sino el interés y la amortización de los capitales empleados, y la utilidad del empresario, como ha sido descrita en capítulo precedente. Esa gran fuerza, la reguladora suprema de todas las operaciones económicas, es la competencia. <sup>®</sup>

La competencia, como su nombre lo indica, es la lucha que se entabla entre todos los productores para deshacerse, en condiciones remuneratorias, de sus productos. Cada uno procura dar salida á los suyos, y para no almacenarlos, lo que significaría una pérdida de tiempo y de interés del capital, y hasta el deterioro del



objeto, está dispuesto á reducir sus exigencias, hasta el punto de que el valor de venta represente la suma de los gastos de producción ó fabricación. Algunas veces, cuando la producción ha sido más abundante que la demanda, el valor se abate aun respecto de los gastos de producción; pero esto no puede durar mucho tiempo, porque una parte de los productores se desalienta y deja de producir, lo que reduce la oferta, y como la demanda ha permanecido constante, el valor sube.

Por otra parte el valor no puede mantenerse por mucho tiempo muy por encima de los gastos de producción, porque en ese caso, estimulados los productores por la excepcional utilidad, aumentan su producción, ó de no hacerlo, nuevos productores se aprestan á ese efecto.

*Excepciones de la competencia: los monopolios.*—Tales son los efectos bienhechores de la competencia; es ella la que tiende á proporciónar, por virtud de oscilaciones frecuentes, la remuneración obtenida por cada producto, respecto de la suma de esfuerzos necesaria para producirlo.

Existen objetos respecto de los cuales no es posible la competencia, y son aquellos que la naturaleza ó la ley constituyen en monopolios; la palabra monopolio significa que solo haya un vendedor de de-

terminado artículo. Unas veces la ley establece el monopolio, como por ejemplo en Francia, respecto del tabaco y los cerillos; otras veces lo establece la naturaleza, como para algunos vinos excelentes, como el *château laffite*, *château yquem* etc. A veces el monopolio es permanente, como en el último ejemplo citado; otras es ocasional y depende de alguna circunstancia, como por ejemplo, cuando una avalancha de excursionistas se presenta de improviso en una localidad, en donde solo hay un carruaje ó una lancha para trasportarlos.

En el caso del monopolio, el monopolizador es dueño del mercado, cuando menos hasta cierto límite, y puede referir el valor de su mercancía hasta la cotización más elevada que le corresponda por virtud de la intensidad del deseo del consumidor, sin relación alguna con los gastos de producción ó fabricación. Pero estos casos de monopolio, cuando el legislador no comete el error de crearlos, prohibiendo ó limitando la competencia, son completamente excepcionales.

Cuando el legislador crea el monopolio, generalmente establece tarifas para limitar el poder del monopolizador.

*Efectos de la competencia.*—La competencia es, pues, la gran ley que influye sobre todos los valores. La competencia



tiende á un abatimiento gradual de los valores, respecto de los objetos cuya producción puede ser influenciada por los descubrimientos científicos y los progresos técnicos; eso acontece respecto del vestido, la mayor parte de los útiles domésticos, y, de un modo general, de todos los objetos manufacturados. No hay excepción fuera de los artículos cuya demanda, bien por el aumento de población, ó ya por la generalización de su uso, se ensancha más rápidamente que la oferta; algunas producciones agrícolas se encuentran ó mejor dicho, se encontraban en ese caso, antes de que la competencia de las nuevas comarcas comenciar á inundar los mercados del viejo mundo de trigo, carne, mantequilla etc.

El abatimiento de los valores, cuando se debe á la disminución de los gastos de producción, y no proviene únicamente del decaimiento del comercio y la restricción obligada de la demanda, no es una desgracia de la humanidad; sino por el contrario, constituye una dicha; siendo la dificultad de adquisición uno de los elementos del valor, mientras más disminuye esa dificultad para todos los hombres, mayores medios de goce tiene el género humano á su disposición.

Mas para que la baja de los valores sea en efecto un beneficio, necesario es que

obedezca á la disminución de los gastos normales de producción, y no á un estado de crisis que arrebataría á los consumidores los deseos y los medios de adquisición, y desalentaría á los productores hasta el punto de consentir en deshacerse de sus mercancías con pérdidas.

*El precio.*—Hemos hablado hasta aquí del valor y del cambio, sin mencionar el precio. Hemos considerado el cambio en su forma elemental y primitiva, que ha recibido el nombre de trueque. El trueque es el cambio directo del objeto que se tiene en exceso, por aquel que se necesita; trigo por sal ó azúcar, por ejemplo, ó por zapatos ó prendas de vestir.

Mas esta forma simple y elemental del cambio es la de las sociedades primitivas, y no se encuentra, sino por excepción, en las sociedades adelantadas. En éstas interviene un intermediario de los cambios que es el dinero; y el valor estimado en dinero, toma un nombre particular, que es el de precio. ®



## CATITULO II

## LA MONEDA:

*Inconvenientes del trueque.*—La moneda; sus dos funciones principales.—Condiciones esenciales de la moneda de buena calidad.—Cada metal monetario es especial y propio de un estado de civilización.—Sistemas de talón único y de talón doble.—Variaciones del valor de los metales preciosos y del dinero.

*Inconvenientes del trueque.*—El trueque ó simple cambio de la mercancía que se tiene en exceso, por aquella que se necesita, ofrece muchas dificultades prácticas que limitan su empleo. Necesario es encontrar una persona que tenga precisamente la mercancía que se busca, y que, al mismo tiempo esté dispuesta á aceptar la que se le ofrece; además se requiere que las mercancías estén en cantidades que se correspondan como valores, lo que no pocas veces es impracticable; así por ejemplo, si un individuo necesita sal y solo puede ofrecer en cambio carneros ó

bueyes, puede darse el caso de encontrar quien tenga sal en disponibilidad de venta, sin necesitar bueyes ni carneros; por otra parte, puede presentarse el caso de que encuentre quien esté dispuesto á cambiar su sal por carne, pero sin tener el primer artículo en cantidad que equivalga á todo un carnero; además, cambiando un cuarto de carnero, podría acontecer, tratándose de sociedades primitivas en que los cambios son poco frecuentes, que los otros tres cuartos difícilmente pudieran ser trocados por otras mercancías de que tuviera necesidad el dueño del carnero. Otro de los defectos del trueque consiste en que en el cambio en especies de una mercancía por determinada cantidad de otras, y á merced del encuentro casual, es difícil establecer el valor de cada uno de los objetos; todos los artículos, la sal, el trigo, las telas, las pieles, los vestidos, los carneros, los servicios personales etc, se cambian unos por otros, sin referirse jamás á objeto alguno determinado y fijo, faltando, en consecuencia, la ocasión de establecer y fijar en la memoria el valor aproximativo de cada uno de los artículos. El espíritu humano se confunde en medio de tantas relaciones, sin ningun punto determinado de comparación.

*La moneda; sus dos funciones principales.*—Esos inconvenientes han llevado ins-



tintivamente al género humano á transformar el trueque en otra operación, más complicada en apariencia, pero que hace las transacciones mucho más fáciles, dándoles una base intelectual mucho más sólida.

El trueque ha concluido por dividirse en dos elementos: la compra y la venta, merced á una mercancía intermediaria, que por el libre consentimiento de los hombres, sirve de medio de comparación entre los valores, así como de medio de pago. Esa mercancía intermediaria para los cambios, es lo que se llama moneda. La moneda llena dos funciones que son igualmente útiles para la humanidad; ambas contribuyen á dar seguridad y amplitud al gran fenómeno económico del cambio.

La moneda es desde luego, un medio de comparación, valuación y enumeración; es un denominador común. Con razón se le llama en ese sentido *valorímetro*, ó medida del valor. En lugar de decir: un carnero vale cien kilogramos de sal, veinte kilogramos de azúcar, dos metros de tela, la décima parte de un buey, la octava de una vaca, ochenta kilogramos de hierro, cinco jornales y medio de trabajo, lo que exigiría tener idea del valor de todas esas mercancías, produciéndose una impresión confusa en el espíritu, se dice: un carnero vale tal suma de dinero; luego cuando se

pasa al fierro, cien kilogramos de éste valen tal cantidad de moneda. La ventaja, desde el punto de vista de la claridad de las ideas, es inmensa. Se comparan todas las mercancías con una sola, lo que es sencillo, en vez de comparar cada una de ellas á las demás, lo que resulta confuso.

El primer uso de la moneda, que consiste en medir los valores lo mismo que el metro mide la longitud y el kilogramo la peso, constituye uno de los grandes progresos del espíritu humano. ¿En qué situación se estaría ni no se tuviese ni el metro ni el kilogramo, si se debiese comparar groseramente, en ausencia de toda medida común, las extensiones de los diversos objetos ó el peso de los diferentes cuerpos? Nos encontraríamos en el mismo intrincado embarazo que cuando no se tenía la moneda, es decir, el término de comparación entre los valores, ó *valorímetro*.

Tal es la primera función del dinero, con la que, razones hay para creerlo así, han quedado satisfechos algunos pueblos, que solo tienen una especie de dinero de cómputo. Así en el centro de Africa, según lo aseguran algunos viajeros, algunas agrupaciones usan conchas en calidad de moneda; pero éstas no intervienen realmente en la transacción, pues solo sirven como medios de enumeración y medi-



da de los valores. Así también, algún gran establecimiento de crédito, el Banco de Hamburgo, desde hace varios siglos introdujo en todo el Norte de Europa una moneda de cómputo, el *mark banco*, marco bancario, que no corresponde á ninguna moneda acuñada ni existe en realidad, sino que es solamente determinado peso supuesto de plata fina.

La moneda de cómputo está generalmente incompleta. La verdadera moneda, la moneda completa y real, supone otro elemento, á saber: que el intermediario de los cambios posea intrínsecamente un valor, y sea á la vez un equivalente de las mercancías por las cuales se cambia. En ese sentido se ha dicho con razón que la moneda es á la par una medida y un equivalente.

Conviene que el dinero posea por sí mismo valor, es decir, que sea un objeto que responda á algún deseo del hombre, y además de difícil adquisición y costosa producción. Por este motivo se dice que el dinero es una mercancía. Si no tuviese por sí mismo valor, y no fuese difícil y costoso producirlo, dependería de los poderes públicos aumentar arbitrariamente la cantidad de moneda, y carecerían entonces las transacciones de bases sólidas.

*Condiciones esenciales de una moneda de buena calidad.* En las civilizaciones

primitivas en general, la moneda fué un objeto útil y de uso universal; de aquí el nombre de *pecunia* y que se deriva de la palabra ganado *pecus*, y significa moneda en latín. Se ha pretendido explicar que si en los primeros tiempos de Grecia y Roma se usaban bueyes y carneros como dinero, obedecía á que existían entonces agostaderos comunes, como en la actualidad en las propiedades comunales de algunos países, y principalmente en los Alpes Zuizos, donde cualquiera individuo que cambia una mercancía por un carnero ó un buey, puede enviarlo á pastar bajo la vigilancia del pastor común. Cualquiera que sea el grado de verdad de esta explicación, faltaba siempre á semejante moneda una de las cualidades esenciales que debe tener: la divisibilidad. En las primeras colonias de la Europa moderna, con frecuencia se ha usado el tabaco por vía de moneda, artículo que era estimado por un gran número de individuos, y que al propio tiempo es divisible y de fácil conservación. En algunos pueblos de África, se ha recurrido á ciertas telas pintadas de oronado con un modelo uniforme, y conocidas con el nombre de guineas.

La experiencia, ayudada por un razonamiento instintivo pero seguro, debía encauzar á todos los pueblos que han desarrollado sus cambios en grandes propor-



ciones, á emplear como moneda los metales, primero el fierro, después el cobre y la plata y finalmente el oro.

Las condiones que hacen de los metales la moneda por excelencia, son las siguientes:

1ª La utilidad de los metales para satisfacer ya las necesidades del hombre, ya sus placeres; unos como el fierro y el cobre, que tienen mil usos en la industria; otros, como la plata y el oro, también susceptibles de aplicaciones industriales, pero que además responden á uno de los placeres más universales y más intensos del género humano; el de la compostura y el adorno.

2ª La homogeneidad ó identidad de cualidades de las partes de un mismo metal. Un carnero difiere á menudo sensiblemente de otro, y un pedazo de tela de uno distinto. Por el contrario hay pocas diferencias entre dos barras de fierro procedentes de minas diversas; menos diferencias se encuentran entre dos barras de cobre, y entre dos lingotes de plata no se advierte diferencia alguna. Aunque haya oro de tinte rojizo y oro de tinte amarillo, ambos son igualmente apreciados. La identidad de cualidades de todas las piezas que sirven de moneda, es absolutamente indispensable á efecto de que las transacciones puedan llevarse á cabo en todas

partes, con seguridad y en condiciones análogas.

3ª La inalterabilidad de los metales, sobre todo de los preciosos, el oro y la plata; porque el fierro que sirvió algún tiempo de moneda en las civilizaciones incipientes, es susceptible de enmohecerse. Importa que la moneda sea inalterable, á fin de que se le pueda conservar largo tiempo sin disminuir ni deteriorarse, y por consiguiente sin perder nada al guardarla.

4ª El gran valor á peso regular, y por consecuencia, la facilidad de transportados. El fierro y el cobre no poseen esas cualidades, por lo cual fueron abandonados ó reducidos á un papel monetario subalterno, luego que las sociedades se enriquecieron. Pero la plata y más aun el oro, están dotados de la cualidad de representar un gran valor á poco peso y escaso volumen, es decir, de costar considerables gastos de producción, lo que determina que cada gramo de plata ó de oro representen un trabajo infinitamente mayor que la generalidad de las demás mercancías á igualdad de peso. Es interesante que se puedan transportar, sin grandes esfuerzos fuertes sumas de dinero.

5ª Una uniformidad relativa de valor, es decir, de gastos de producción. La plata y el oro se producen en minas de las que unas son muy ricas, y otras lo son



menos. En algunas épocas, como aconteció en México y el Perú respecto de la plata, cuando los españoles se establecieron en esos países el siglo XVI, y aun en nuestros tiempos en California y Australia, respecto del oro en 1851, se han descubierto yacimientos de metales preciosos de una riqueza extraordinaria. Resulta de aquí que el valor de la plata y el oro no puede ser considerado como absolutamente invariable; sin embargo es menos variable que el de la mayor parte de las demás mercancías. Desde luego no es susceptible de variaciones bruscas, instantáneas, que se manifiesten en algunas semanas ó meses, como acontece respecto de los artículos cuyo consumo y abastecimiento, son anuales, y por consecuencia tiene una importancia capital la última cosecha, por ejemplo el trigo, la lana, el vino, el algodón, el café. Siendo tan insignificante la cantidad de oro ó de plata que se extrae anualmente, en comparación con el enorme abastecimiento de esos metales, que apenas son susceptibles de un débil desgaste y pérdidas insignificantes, resulta que la producción anual influye mucho menos sobre el valor del oro y de la plata que sobre el de la generalidad de las otras mercancías. (1) Los metales preciosos

[1] Se estima que desde el descubrimiento de

disfrutan pues de estabilidad absoluta, sino relativa, de valor; no varían de valor sino lentamente, en oscilaciones débiles y que se refieren á cierto número de años; esto constituye una gran ventaja para la mercancía que debe servir de medida del valor de todas las demás, y de base á contratos que pueden durar muchos años.

6ª Otro de los méritos de los metales preciosos, el oro y la plata, es su divisibilidad, sin que la suma de las partes tenga menos valor que el todo; un kilogramo de oro ó plata puede ser faccionado en mil partes de igual peso, reuniendo las cuales, se obtiene el mismo valor del kilogramo

América hasta 1897 inclusive, la producción de oro alcanza hasta cerca de 48 mil millones de francos, y la de plata 57 mil millones, ó sea en justo 103 mil millones producidos en metales preciosos. Pero una parte de esas sumas ha sido empleada en usos industriales, y otra ha sido destruida ó se ha perdido; así las estadísticas más dignas de fé refieren solamente á 21 ó 22 mil millones poco más ó menos, la cantidad actualmente existente de oro acuñado; y á 15 ó 16 mil millones la de la plata también acuñada. La producción de las minas ha sido anualmente, á partir de 1896, gracias al oro del Transval, de cerca de 1,100 á 1,200 millones de oro, y de 1,000 á 1,100 millones de plata; la producción del oro sensiblemente tiende á subir. Existen pocas mercancías sin embargo, cuya producción anual represente una parte tan módica en el *stock* ó abastecimiento existente. Esta es una razón para la estabilidad del valor.



de oro ó de plata en un solo blocs. Hay objetos que no pueden dividirse sin que el conjunto de las partes pierda mucho valor, en relación al todo que formaban. Así un diamante de 10 centigramos, vale infinitamente más que 10 diamantes de un centígramo cada uno; lo mismo sucede con todas las piedras preciosas, el cristal de roca, los espejos etc.

7<sup>a</sup> La dificultad de falsificación. Por su color, peso, sonoridad y dureza, los metales preciosos se conocen fácilmente por medio de la vista, el oído y el tacto, lo que no acontecería respecto de los diamantes y las perlas, cuyas falsificaciones son más fáciles.

*Cada metal es especialmente propio para determinado estado de la civilización.*— Tales son las cualidades que han hecho á los pueblos de orígenes más diversos adoptar los metales preciosos como moneda. Cada metal es de un modo especial propio para un estado de la civilización. Los pueblos no desprendidos por completo de la barbarie y poco ricos, han podido servirse durante largo tiempo del fierro y el cobre como única moneda. Los pueblos más ricos, han necesitado la plata, porque el fierro y el cobre representan muy poco valor intrínseco; y en los pueblos extraordinariamente ricos, como Inglaterra, los Estados Unidos y Francia, solamente el oro, metal

muy raro y que representa, á causa de su dificultad de producción, la mayor suma de valor en relación á su peso, puede servir de moneda principal.

*Moneda acuñada.*— Los metales preciosos generalmente no intervenían en los cambios sino en la forma de lingotes ó barras, pesándolos y ensayándolos para verificar su valor en cada cambio, procedimiento que exigía siempre el uso de balanzas y de piedras de toque. Así pasa todavía en China. Ese método, á causa de su lentitud, hacía imposibles una infinidad de operaciones; á la entrada de un espectáculo ó en una taquilla de ferrocarril por ese medio no se podía proveer de billetes, en poco tiempo, á centenares y aun millares de personas. En las minas como en California y Australia, la moneda no es el lingote, sino el oro en polvo.

Fué un gran progreso la invención de la moneda acuñada, cuyo peso y naturaleza, es decir lo que contiene de metal fino, están de antemano indicados y grabados por la autoridad. Se tuvo entonces la moneda completa, en su forma perfecta, la que consiste en determinado número de tipos de piezas, siempre uniformes respecto de cada tipo, que tienen exactamente el mismo peso y llevan en el anverso, reverso y cordón determinados grabados, recibiendo tanto del público como de la ley,



un nombre especial. Cada país tiene cierto número de tipos, cuatro, cinco, ocho ó diez cuando mucho, de moneda de cada uno de los dos metales preciosos, el oro y la plata. Esos tipos corresponden á piezas de modelos diferentes, hechos de manera de adaptarse á las necesidades de los cambios para las transacciones importantes así como los medias y las pequeñas. Así según los países, se han creado la libra esterlina, el florín, la corona, la libra toronesa, la pistola, el escudo, el franco, y las piezas múltiples y submúltiplos de las nombradas.

Merced á la fabricación de piezas regulares de diversos tipos, cuyo peso y naturaleza del metal están garantizados por los sellos que las autoridades les han grabado, las transacciones pueden realizarse con prontitud y solidez.

Cualquiera que sean los nombres que la autoridad ó el público hayan dado á los diferentes tipos de moneda, éstas no valen sino por la cantidad de metal que contienen. Durante la edad media, algunos reyes perversos ó ignorantes, imaginaron disminuir el peso de oro ó de plata que contenían las piezas de moneda, conservándoles sudenominación primitiva; mandaron acuñar piezas con el nombre de *libras* ó *escudos*, que solo contenían las tres cuartas partes ó la mitad del peso de pla-

ta ú oro finos que tenían antes las piezas de igual denominación; este procedimiento desleal, es lo que llama falsificación de moneda. Pero el público advirtió que las nuevas monedas contenían menos oro y plata que las antiguas, y á pesar de todos los edictos reales, el valor de la primera moneda disminuyó, hasta nivelarse exactamente con la cantidad de plata ú oro contenida en las piezas.

La experiencia de los siglos, lo mismo que el razonamiento, han demostrado que la moneda es una mercancía que vale según la cantidad de metal precioso que contiene. El sello es solo una comprobación de la cantidad de metal, y cuando se advierte que esa comprobación es falsa, por virtud de la deslealtad de quien la ha dado, el público le retira su confianza.

Los gobiernos se han reservado el derecho de acuñar la moneda en establecimientos que se llaman *casas de moneda*, que son explotadas ya directamente por el Estado, ó contratadas á empresarios bajo condiciones determinadas.

*La ley, la liga y el vellón.*—Se ha reconocido que para hacer el oro y la plata lo menos desgastable al frotamiento que sea posible, es indispensable unirlos en débil proporción á otro metal, generalmente el cobre. La proporción de metal inferior que entra en la moneda, se llama *liga*. La



proporción de metal fino, de oro ó de plata, que lleva la moneda, se denomina *ley*. Nuestras monedas, salvo las de *vellón* de las que en breve hablaremos, tienen en Francia una ley de 900 milésimos, ó la décima parte de su peso, de liga. No siempre es posible obtener en la fabricación respecto de todas las piezas, esa proporción con exactitud matemática; el límite hasta el cual es lícito llegar, se llama *tolerancia de ley*. Ese límite es casi insignificante, y los progresos de fabricación permiten reducirlo cada día más: en Francia es apenas de dos milésimos; es decir, que en rigor una pieza nueva de oro, puede no contener más de 898 milésimos de su peso en oro, en lugar de 900 milésimos que constituye la *ley*. Teniendo menos de 898 milésimos, no podría ser puesta en circulación y deberá ser refundida.

El beneficio que obtiene el Estado de la fabricación de moneda, se llamó *Señorio* (1) (derecho del Señor); debe ser muy reducido y no exceder del interés del capital empleado en las casas de moneda, maquinaria y circulación de fondos. De otra suerte tendría que alterarse la ley de la moneda.

[1] En nuestro tecnicismo financiero, los beneficios á que se refiere el autor se llaman *derechos de acuñación*. [N. del T.]

Hay determinadas clases de monedas que generalmente sirven de complemento en los pagos, y que solo tienen poder liberatorio respecto de pequeñas sumas, es decir, que el deudor no puede imponérselas al acreedor más que en pequeñas cantidades, y son las monedas de cobre y las pequeñas monedas de plata, las de 20 y 50 céntimos, y 1 y 2 francos. Todas estas piezas no contienen en Francia la cantidad de metal que debieran, para corresponder á su denominación legal; así las piezas de plata de 20 y 50 céntimos y 1 y 2 francos, solo contienen 835 milésimos de plata, mientras que para corresponder á las exigencias de moneda perfecta, deberían contener 900 milésimos. Tienen pues un valor menor que el que se les atribuye. Lo mismo acontece, aunque en mayor proporción, con la moneda de cobre, que vale apenas la tercera parte de su valor nominal ó legal. La moneda de esta clase, es la que se llama de *vellón*, (1) y no es moneda real y completa, porque no contiene el peso de metal que corresponde á su designación.

[1] En nuestro sistema monetario, la única moneda de vellón existente es la de cobre, indispensable para satisfacer las exigencias de las pequeñas transacciones. Las demás monedas divisionarias tienen la ley usual. [N. del T.]



Tampoco nadie puede ser obligado a aceptar más de 5 francos en moneda de cobre, ni más de 50 francos en piezas de plata de 20 ó 50 céntimos, uno y dos francos, llamadas divisionarias. Todas estas piezas no constituyen la moneda normal; son una especie de moneda fiduciaria, es decir, de confianza, que no debe el Estado acuñar sino en cantidades muy restringidas.

*Talón monetario. Talón único y talón doble*

—Las exigencias de las transacciones, unas muy importantes y otras muy módicas, han obligado á la mayor parte de los Estados á emplear á la vez varios metales en sus sistemas monetarios; el oro, la plata, el cobre y el níquel. El oro no conviene para las pequeñas transacciones, y la plata no se adapta á los cambios de consideración; en consecuencia todos los pueblos civilizados tienen en circulación piezas de tres metales distintos.

Surge aquí una cuestión azás difícil y muy controvertida. Supongamos un Estado que elige, á pesar de tener en su sistema monetario piezas de diversos metales, un solo metal como base única de sistema monetario, confiriendo solamente á ese metal el poder liberatorio en los pagos de todo géneros, sin admitir los demás metales más que como moneda facultativa, que se recibe por comodidad y sin

obligación de ninguna especie, al menos más allá de determinada cantidad. Este sistema ha recibido el nombre de *Sistema de talón único*. El talón único puede ser bien de oro, como en Inglaterra, ó ya de plata como en la India inglesa. En Inglaterra un individuo que debe á otro 4,000 libras esterlinas ó 100,000 francos, solo puede liberarse válidamente en oro, y no tiene el derecho de imponer á su acreedor moneda de plata, sino en cantidad muy pequeña, casi insignificante. En la India, por el contrario, aun que también tiene talón único, pero talón único de plata, un deudor puede válidamente pagar los . . . . 100,000 francos que adeuda á su acreedor entregándole esa suma en monedas de plata; el acreedor, no tiene derecho de exigir oro, y aun pudiera legalmente rehusar el pago en ese metal.

El sistema de talón único recientemente ha sido bautizado con el nombre inexacto de *monometalismo*. En frente de éste se levanta el sistema del talón doble. ®

En ninguna parte se trata del talón triple, porque todos los Estados modernos han rehusado por completo al cobre la función monetaria, y solo consideran este metal como de *vellón*, pudiendo servir únicamente para los pequeños pagos. Mas algunos Estados han pretendido que el oro y la plata tengan exactamente el mis-



mo poder liberatorio; resulta de aquí que en esos Estados un deudor puede válidamente liberarse de una suma de 100,000 ó un millon de francos, bien en piezas de plata exclusivamente, ó de oro, á su elección. En este sistema que recientemente ha recibido el nombre de *bimetalismo*, el oro y la plata tienen, pues, derechos absolutamente iguales en la circulación monetaria. Por otra parte el acreedor jamás sabe de antemano en que metal se le pagará, si será en oro ó en plata, ni tiene derecho alguno para reclamar la preferencia de uno ú otro.

De acuerdo con este sistema del *talón doble* ó *bimetalismo*, teniendo los dos metales el mismo poder liberatorio, necesario ha sido establecer entre el valor de ambos una relación fija é inalterable. Al principio del presente siglo, por la ley del año XI, se adoptó en Francia la relación de 1 á  $15\frac{1}{2}$ ; es decir, que un gramo de oro, según nuestras leyes monetarias, tiene exactamente el mismo valor que 15 gramos y medio de plata (1)

(1) Dada la situación económica de México, puede decirse, por más que el oro se acuñe, aunque en muy exiguas proporciones, que nuestro sistema monetario es *monometalista* ó de *talón* de plata, porque no se emplea en calidad de moneda el oro, que es más bien un artículo de exportación, que tiepor otra parte un valor sujeto á las constantes flutua-

¿Cuál de estos dos sistemas, el de *talón único* ó *monometalismo*, ó el de *talón doble* ó *bimetalismo*, está más de acuerdo con la verdad científica, y ofrece mayores ventajas prácticas?

El *talón doble* ó *bimetalismo*, presenta un inconveniente fundamental por el que debe ser rechazado: es contrario á la naturaleza de las cosas. Descansa en la hipótesis de que la relación de valor entre los dos metales pueda permanecer siempre idéntica, y eso es contrario á la naturaleza. Decretar que constantemente un gramo de oro, no valga ni más ni menos de 15 gramos y medio de plata, es punto menos como si se decretase que un hectólitro de trigo, valga siempre exactamente dos hectólitros de avena, ó que una libra de lana haya de ser siempre precisamente cambiada por dos libras de algodón. La producción de oro y la de plata están influenciadas por circunstancias muy diversas: la abundancia de las minas, los progresos técnicos en la extracción, y finalmente la demanda de esos metales, ya

ciones del cambio sobre el exterior. Los fracasos sucesivos de la *Unión Latina*, ó liga monetaria de Francia, Italia, Suiza y Bélgica, demuestran que las leyes son del todo impotentes para oponerse al curso natural de las cosas, y que los fenómenos económicos están sujetos á leyes tan fatales, como las que rigen en el mundo físico. (N. del T.)



para usos industriales ó para moneda. Ahora bien, esas influencias jamás obran en el mismo sentido y con la misma intensidad en un momento dado, sobre cada uno de los dos metales, de suerte que la relación de valor entre ambos es siempre variable.

En los países de talón doble, cuando la relación de valor entre los dos metales en lingotes, es diversa de la relación legal de los mismos metales en estado de moneda, el metal cuyo valor real ha subido, tiende á salir del país: se le exporta. (1) Si á consecuencia de circunstancias diversas, un gramo de oro llega á valer veinte de plata en lugar de  $15\frac{1}{2}$  gramos que han fijado nuestras leyes monetarias, llegarán á las casas de moneda muchas barras de plata para ser transformadas en monedas de cinco francos, que se procurará cambiar en seguida, en la cantidad que sea posible, por piezas de oro de veinte francos, que se les hará fundir ó se exportarán, puesto que en estado de barras ó lingotes, se les podrá cambiar en el extranjero por un peso mucho más considerable de plata, de la que hubiere sido posible obtener en la forma de moneda. Un Estado de talón doble,

(1) Tal es el fenómeno que se ha venido observando en México desde que se inició la actual depreciación, sin precedente en la historia económica del mundo, del metal blanco. [N. del T.]

queda en consecuencia, constantemente amenazado de perder su moneda más preciosa, es decir, aquella cuyo valor en lingotes está en alza en el mercado. No podría evitar esa pérdida, sino cerrando sus casas de moneda, y prohibiendo á los bancos la entrega de la clase de moneda que ha subido de valor.

El sistema de talón doble ó bimetalismo, es pues contrario á la naturaleza de las cosas y á la utilidad práctica. Respecto de un vencimiento próximo ó lejano, no sabe nunca el acreedor en qué moneda se le pagará. En Francia, por ejemplo, nadie puede jamás estar seguro de poder obtener, sin pagar una prima, 100,000 ó un millón de francos, en oro, porque Francia es un país de talón doble. En Inglaterra por el contrario, se tiene la certeza de poder proporcionarse en cualquier momento el oro, porque es un país de talón de oro, y este metal es la única moneda legal, con la que deben ser cubiertos todos los compromisos, lo que constituye para el comercio inglés una ventaja inmensa. ®

*Alteraciones de la relación de valor entre el oro y la plata.*—La relación de valor entre el oro y la plata ha variado al través de la historia, en general, en el sentido de un aumento del valor del oro con relación al de la plata. En la antigüedad un peso de oro valía ordinariamente, con frecuen-



tes variaciones, un peso 8 ó 10 veces mayor de plata; la relación era pues de 1 á 8 ó 10. Se estacionó dicha relación de 1 á 10 durante la mayor parte de la edad media. Siendo principalmente de plata las minas descubiertas en América durante el siglo XVI, la relación de valor subió de 1 á 15; es decir que determinado peso de oro valía uno de plata quince veces mayor; osciló, desde el siglo XVI entre 1 á 14 y 1 á 15<sup>1/2</sup>; y finalmente desde 1873 la relación á que nos referimos ha subido gradualmente, hasta el punto de que en 1898 era de 1 á 35; esto es, un gramo de oro valía 35 de plata, lo que está en pugna con nuestras leyes monetarias.

Las causas de esas variaciones son diversas; mas he aquí las dos principales: las desigualdades en la producción de los dos metales, aumentada enormemente la de la plata, mientras que la del oro ha disminuido durante algún tiempo; (1) en

[1] Siendo solamente de 22 p<sup>g</sup> de 1851 á 1855 la parte de plata en la producción total de los metales preciosos, aumentó al 43 p<sup>g</sup> de 1871 á 1880; y al 51 p<sup>g</sup> de 1881 á 1885. A partir de 1892 y 1893 aumentada la producción anual de oro por las minas del Transvaal y de Australia Occidental, ha pasado de 7 y 800 millones, llegó después á 1,200 millones en 1,887, y tiende hacia 1,500 millones; la producción de plata, según la tarifa monetaria oficial de Francia, excede de mil millones.

segundo lugar, y esta es la principal razón, el oro es para las sociedades ricas en que las sumas distribuidas como sueldos, salarios y utilidades, son de más en más considerables, un instrumento de cambio más perfecto que la plata.

*Un país no debe tener una cantidad extraordinaria de moneda.*—Si los metales preciosos son una mercancía que tiene por sí misma valor, y forman como factores de la riqueza de una nación, están muy lejos de significar la totalidad, ni siquiera la parte más importante de esa riqueza. La porción más importante de la riqueza de un país, son los fundos productores de la tierra, las construcciones, la fábricas, los animales domésticos y útiles, el material de todas clases, los abastecimientos de mercancías de todos géneros, en una palabra, los capitales que sirven para la producción, ó las cosas que consume el hombre de un modo directo.

La moneda es una mercancía útil, pero de una utilidad especial; no presta ningún servicio directo, puesto que no se le consume, ni sirve para satisfacer ninguna necesidad personal del hombre, sino cambiándose por otras mercancías.

No presta, pues, más que un servicio intermediario en los cambios. Es conveniente que una nación tenga cierta abundancia de moneda, á fin de que no



se vea envuelta por dificultades, cuando haya de verificar algunos pagos en el exterior; mas tener demasiada moneda constituye respecto de una nación, un sobrante de riqueza mal empleado.

Los pueblos más ricos no son aquellos que poseen la mayor riqueza metálica. Inglaterra, por ejemplo, la nación más mercantil y floreciente del Globo, solo tiene 3,600 millones de metales preciosos monetizados, de los que 3,100 millones son de oro y 500 millones de plata; los Estados Unidos, que son también de una riqueza prodigiosa, con cerca de 60 millones de habitantes, no poseen más que 4,500 en efectivo de oro y plata, de los que 3,100 millones son de oro y 1,400 millones de plata. Francia menos poblada y rica que los Estados Unidos, y menos mercantil que Inglaterra, tiene mucha más moneda, cerca de 8,000 millones, 5,000 millones en oro y 3,000 millones en plata.

Esto constituye indudablemente para Francia una riqueza, pero una riqueza mal empleada; sería mejor que solo tuviese 4 ó 5 mil millones de oro y plata y poseyese más fábricas, máquinas é instrumentos de trabajo por tres ó cuatro mil millones. Sus rentas aumentarían, porque el dinero no produce rentas para un país, y las fábricas, las máquinas y los instrumentos de trabajo de todos géneros, pue-

den producir algunas. Un pueblo que conserva demasiado dinero metálico, se encuentra precisamente en la situación de un particular que guardase una parte principal de su fortuna, en efectivo, en una caja fuerte, privándose del capital inmovilizado de esa suerte. Conviene en consecuencia á los pueblos, desarrollar hábitos mercantiles que les permitan no tener demasiado dinero. Se verá en el siguiente capítulo cuáles son esos hábitos, y á qué medios ingeniosos se puede ocurrir, para disminuir, sin poderlo nunca suprimir, el papel de la moneda de oro y plata en los cambios.

*Variaciones del valor de los metales preciosos.*—Existe otro error muy común respecto de la moneda. Ya hemos dicho que es una medida del valor, un *valorímetro*; esto es cierto en un sentido relativo, pero no de un modo absoluto y matemático. La moneda no es, como el metro y el kilogramo, una medida invariable. La longitud del metro y el peso del kilogramo modelos, no cambian, ó cuando menos su longitud y peso no están sometidos, sino á influencias atmosféricas y algunas otras que los modifican en proporción tan infinitesimal, que en la práctica se puede no tomar en consideración las variaciones que puedan experimentar.

El oro y la plata que sirven de *valori-*



*metro* ó medida de los valores, puedan sufrir en su propio valor variaciones más considerables. Basta que la producción de esos metales aumente ó disminuya en proporciones notables, para que su valor intrínseco pueda afectarse, y tengan, según el caso, ya menor ó mayor poder de adquisición; es decir, que puedan ser cambiados por una cantidad mayor ó menor de mercancías. De esa suerte, el descubrimiento de las minas de plata en el Perú y México durante el siglo XVI, ha disminuido, en efecto, el valor de ese metal, es decir, su poder de adquisición. De igual manera los descubrimientos de las minas de oro de Australia y California, pudieron en determinada proporción, seguramente muy ligera, reducir el valor del oro. Asimismo los descubrimientos de ricas minas de plata, han originado la depreciación, en cierta medida, del valor de ese metal.

Las variaciones de valor, son sin embargo mucho más raras y menos generalizadas respecto de los metales preciosos, sobre todo el oro, que de las demás mercancías, que exigen más tiempo para producirse y no se manifiestan con la misma instantaneidad. Es necesario agregar que el oro y la plata producidos, no se consumen ni desaparecen, sino que la producción anual viene á sumarse á la inmensa

cantidad de esos metales acumulada durante el transcurso de los siglos anteriores; la masa existente de oro y plata es de treinta á cuarenta veces más considerable que la mayor producción anual habida. Esto basta para dar al valor del oro y la plata, principalmente al del oro, que es menos común en la naturaleza, una estabilidad relativa mucho mayor, que la de que disfruta el valor de las demás mercancías. Así, sin ser una medida absolutamente estable y siempre idéntica de los valores, la moneda de metales preciosos, sobre todo de oro, puede ser considerada como la mejor medida que haya podido encontrarse, del valor de las cosas. También se puede asegurar que, tratándose de períodos de poca duración, como los que se emplean en las transacciones mercantiles, ó de períodos de diez, quince ó veinte años, como los que se usan en los contratos civiles, el oro es una medida suficientemente precisa y estable, para que no haya lugar á inquietarse de las ligeras fluctuaciones que el aumento ó la restricción de su producción, pueden introducir en su poder de adquisición.

Las fluctuaciones del valor del oro son tan débiles, graduales, é insensibles, cuando se trata de un período de quince ó veinte años, que ni los escritores especialistas más concienzudos y eruditos han podido



ponerse de acuerdo acerca de saber, si en un intervalo de esa duración, el oro haya subido ó bajado de valor, ni las proporciones en que la alza ó la baja hubiesen podido manifestarse.

En consecuencia, sin ser instrumentos de una perfección absoluta, la plata y sobre todo el oro, han sido en el pasado y serán en lo porvenir los objetos más caracterizados, por sus propiedades naturales, para desempeñar la función de moneda y medida en los cambios (1).

(1) La situación monetaria de los países de Europa Occidental, actualmente se encuentra perturbada é incierta. En 1865 cuatro países, Francia, Italia, Bélgica y Suiza, llegaron á una convención que recibió el nombre de *Unión latina*. La moneda de esas cuatro potencias, era acuñada según tipos iguales, y debía circular en todo el territorio de los cuatro Estados contratantes. El sistema de la *Unión latina* reposaba en el principio del talón doble, con la relación de 1 á 15  $\frac{1}{2}$  entre el valor de la plata y el del oro. Posteriormente Grecia se adhirió á dicha *Unión*. Habiendo bajado considerablemente de precio la plata en lingotes, desde 1871, los banqueros hacían acuñar enormes cantidades de ese metal en las casas de moneda de los cuatro Estados, y cambiaban las piezas de 5 francos que obtenían por ese medio por piezas de oro que fundían ó exportaban. Amenazadas de perder todo su oro, las cuatro potencias celebraron varias conferencias monetarias. En 1874 se limitó en los cuatro Estados la cantidad de plata que pudiera acuñar cada uno de ellos. Lo mismo aconteció en 1875; después se llegó

á prohibir absolutamente la acuñación de moneda de plata en los cuatro países de referencia. Se ha abandonado, en consecuencia, de hecho, el sistema del talón doble, sin haber adoptado el de talón único de oro. En la actualidad la *Unión latina*, está en peligro de disolverse, inclinándose varios de los Estados que la forman, la Suiza y la Bélgica, á adoptar el talón único de oro, lo que sería mejor para todos. En 1894 una convención celebrada entre Francia é Italia, determinó que la primera restituya á la segunda todas sus piezas divisionarias de plata, es decir las piezas de 2 francos, 1 franco. 50 y 20 céntimos, las que, á partir de Julio de 1894, han dejado de circular en Francia.



## CAPITULO III.

## EL CRÉDITO.—NATURALEZA DEL CRÉDITO.

Naturaleza del crédito.—El crédito personal y el crédito real.—El crédito no crea capitales: las tres utilidades del crédito.—El crédito para el consumo.—El crédito desarrolla la economía.

*Naturaleza del crédito.*—El crédito es la facultad de usar un capital que pertenece á otro, mediante el compromiso de restituir al propietario que se ha desprendido de él, sea el mismo capital, sea un capital equivalente. La restitución puede hacerse, bien en una época determinada con anticipación, ó ya cuando el prestamista la solicite. Como el crédito es una operación económica y no un acto de filantropía ó de caridad; como por otra parte, los capitales son productivos en manos de quienes saben servirse de ellos, según se ha demostrado ya; el tomador, aquel á quien se abre crédito, debe en condiciones nor-

males, agregar á la simple restitución del capital prestado, un interés previamente convenido; este interés, frecuentemente llamado también descuento, representa por una parte el precio de la productividad de los capitales tomados, y por otra la compensación del riesgo que corre el prestamista, de no recuperar su capital, ó de no volver á la posesión del mismo, en el momento preciso en que contaba recuperarlo, si el tomador hace malos negocios, se arruina ó es de mala fé.

El crédito es un acto de confianza, como lo indica el origen de la palabra, del latín *credere*, confiar; pero esta confianza debe ser reflexiva, y debe tomar precauciones y garantías para no ser engañada.

*El crédito personal y el crédito real.*—El crédito ó la confianza, pueden acordarse á la persona misma del tomador, ó á una cosa determinada que se toma en prenda y á la cual se afecta, de comun acuerdo, y de preferencia, para garantizar la restitución de la cosa prestada. La primera clase de crédito, se llama crédito personal; el segundo, crédito real.

En el crédito *personal*, son las cualidades propias del tomador, su capacidad, inteligencia en los negocios, su lealtad, las que inspiran confianza. En todo caso, además de tener en cuenta estas cualidades personales, también se consideran otras



muchas circunstancias, como su fortuna adquirida, sus mercancías almacenadas, la venta de los artículos de su fábrica, la empresa que ha concebido realizar etc. Solamente que no se hace ninguna designación especial sobre esta fortuna, ó sobre mercancías, artículos, ó la empresa; pero no por esto es menos cierto que se toman en consideración, y que son, en el espíritu del prestamista, uno de los motivos determinantes del préstamo. El crédito puramente personal, es decir aquel que se efectúa por un simple acto de confianza en las cualidades de un hombre, independientemente de todo resultado ya adquirido por él, es el más raro y el más dañoso de los créditos. La forma más usual del crédito personal, es la practicada por los proveedores, que no obligan á pagar inmediatamente á sus clientes el precio de las cosas que éstos les compran.

En el crédito real no es el individuo el que se toma en consideración, ni aun teniendo en cuenta su fortuna y los frutos de que está ya en posesión; es una cosa ya determinada, en la que se confía; es á ella á la que se presta.

El motivo del préstamo es la creencia en la durabilidad de esa cosa, en la fijeza de su valor, en la facilidad ó posibilidad eventual de poder cambiarla por moneda,

lo que constituye para el prestamista el motivo determinante del préstamo.

Así cuando un establecimiento de crédito raiz, ó un capitalista prestan una suma determinada con hipoteca, es decir, tomando conforme á las leyes un inmueble por garantía ó prenda, como una casa ó un fundo rural, no es la persona del tomador la que tiene en consideración, sino el fundo rural ó la casa; sucede lo mismo cuando se presta sobre mercancías depositadas en un almacén público, creando esos títulos que se llaman *warrants*, y aceptando en cambio como prenda, mercancías de modo que no se pueden sacar del almacén ó del *dock*, antes de la restitución del préstamo; es idéntica la operación que se hace en los países cuyo crédito agrícola está organizado, cuando se presta sobre las cosechas ya futuras ó almacenadas; este género de préstamo obliga al deudor á no vender sus frutos, antes de haber reembolsado al prestamista; lo mismo sucede con los préstamos hechos sobre depósitos de valores, muebles, rentas, acciones, obligaciones ó sobre prendas constituidas por objetos muebles. Todos estos casos y otros muchos análogos, constituyen el crédito real, aquel que se hace á la cosa más que al individuo, y que da al acreedor un derecho particular sobre la prenda.



*El crédito no crea capitales.*—Un asunto frecuentemente discutido y que ha suscitado diversos errores, es el de saber si el crédito tiene la facultad de crear capitales: si así fuere, los hombres sin ningún trabajo y por simples arreglos ingeniosos, podrían multiplicar los instrumentos y los abastecimientos de la humanidad. De este prejuicio vulgar, que atribuye al crédito la potencia de crear capitales, han surgido tentativas quiméricas cuyos resultados han sido espantosas bancarrotas, como la de Law, de la compañía del Mississipi al principio del siglo XVIII, y la de los asignados en la época de la Revolución.

La experiencia lo mismo que el razonamiento, demuestran lo absurdo de tal creencia. Siendo el crédito la facultad de disponer del capital de otro, mediante la promesa del pago, resulta que el crédito cambia la radicación del capital, lo coloca en otras manos, algunas veces lo lleva á otro lugar; pero no crea un capital nuevo.

Presto 10,000 francos á Pedro; Pedro los ha agregado á lo que él tiene, pero yo tengo eso menos; me queda únicamente el derecho de recuperarlos en el momento convenido, pero entonces Pedro se desprenderá de esa suma. Bajo este aspecto, es lo mismo que si habiendo prestado mi

caballo á Pedro, él lo tiene en su caballeriza, no encontrándose ya en la mía.

Notemos que no se pueden prestar sino cosas existentes. Si he prestado 1,000 francos, es porque los tenía, ó porque me eran debidos, y los he requerido de mi deudor para prestarlos á otro; pero no podré prestar esos 1,000 francos, si no los tuviera, ó si el deudor de quien puedo reclamarlos no estuviera solvente.

A pesar de todo, ciertas circunstancias han extraviado el espíritu público que es inducto é irreflexivo, y aun á muchas inteligencias sutiles. Si Pablo, se dice, ha prestado 1,000 francos á Pedro, éste tiene los mil francos y por otra parte Pablo tiene un pagaré, del que puede servirse, si el que lo ha firmado es solvente, para procurarse él á su vez, 1,000 francos, si tiene necesidad de ellos; en consecuencia ambos tienen á su disposición el capital prestado. Esto es especioso, pero completamente inexacto. Pablo que ha prestado 1,000 francos á Pedro, puede sin duda, con el pagaré de este último, si inspira confianza, procurarse suma igual; pero él no la tiene, ni la puede obtener, sino á condición de que una tercera persona se desprenda de ella, para prestarla á Pablo, por lo que es del todo falso asegurar, que el capital existe en los dos individuos á la vez. Lo que hay efectivame-



te, es que uno tiene la posesión efectiva del capital del otro, y éste el derecho de recuperar ese capital con sus intereses.

El crédito pues cambia la radicación, del capital y lo transfiere: sin crear un solo átomo del mismo.

*Las tres utilidades del crédito.*—Puesto que el crédito no crea capitales ¿para qué sirve? Digamos primero que puede servir y también dañar, tanto á las naciones, como á las sociedades é individuos; puede acarrear tanto la ruina y la decadencia como la riqueza y el progreso.

El crédito puede tener tres aplicaciones útiles:

1ª Las transmisiones de capital hechas por medio de él, pueden tener por consecuencia que el tomador ó deudor obtenga del capital mejor partido que el prestador, y ésta es la principal ventaja del crédito.

2ª El crédito poniendo los capitales en manos de individuos que hacen de ellos uso más productivo, que el que podrían hacer los que forman estos capitales por el ahorro, facilita, en consecuencia, la mejor aplicación de los capitales en la sociedad, y hace más ventajosa la creación de capitales. Estimula además el ahorro, al aumentar la remuneración del mismo, y á la larga, por una acción indirecta, produce la formación de capitales más abundantes.

3ª El crédito, introduce en los pagos nuevos modos de saldo ó de transmisión de los capitales, más rápidos y menos costosos que si se emplease la moneda, y permite por lo mismo hacer una cantidad de negocios mucho más considerable con menor suma de dinero. Ahora bien, como la moneda es una mercancía cuya producción es muy costosa, el ahorro de la moneda permite á una nación tener una cantidad mayor de capitales de otros géneros. Si en esa nación se pueden hacer los mismos negocios con tres mil millones de moneda, que antes con seis mil, se podrán reemplazar los tres mil millones de diferencia, que han resultado superfluos, con un valor igual en caminos de hierro, en máquinas de todo género, ó en cualesquiera otros capitales ó abastecimientos.

Examinemos rápidamente cada una de estas tres ventajas. La realización de la primera, depende de las cualidades respectivas del acreedor y del deudor. El crédito no es útil sino á condición de que el último sea más activo, y más hábil que el prestamista, ó al menos que ejerza una profesión ó una industria que ofrezca campo más productivo al empleo de capitales, que la del prestamista.

El préstamo en las operaciones de crédito, no se hace únicamente de personas ricas á personas pobres; los préstamos he-



chos en estas condiciones, tienen su origen en general en la filantropía ó en la caridad.

En las operaciones de crédito el tomador puede ser, sin duda, un hombre enérgico, activo, desprovisto de capitales; éste es el crédito personal de que hemos hablado, crédito muy raro y peligroso. Lo más común es que el tomador sea un hombre de capital, pero que pueda emplear más de lo que posee. No es raro que los tomadores sean mucho más ricos que los prestamistas; así los grandes empresarios, los grandes banqueros, las grandes compañías, que reciben depósitos ó que colocan obligaciones, toman dinero, bajo estas formas, de personas infinitamente menos ricas que ellos mismos.

Es, por otra parte, un error creer que el crédito sea siempre abierto por un individuo ocioso, á otro activo é industrioso. Frecuentemente, aquel que se desprende de su capital, no es ocioso sino en apariencia, y respecto de cierta clase de actividad determinada. El prestamista puede ser un hombre muy ocupado y que precisamente por sus ocupaciones profesionales, esté impedido de hacer valer por sí mismo sus capitales. Así, el simple trabajador manual que pone en la caja de ahorros su dinero, ó compra una obligación de ferrocarril; el abogado, el médico, el funciona-

rio que hacen economías, no son ociosos, pero se encuentran empeñados en ocupaciones particulares, que no les permiten utilizar directamente por sí mismos los capitales que su economía ha constituido.

También el tomador no es siempre un hombre activo; puede ser un ocioso, esto es lo que sucede frecuentemente en el crédito de consumos, aquel que se abre por los proveedores á sus clientes.

*El crédito de consumo.*—Es necesario distinguir el crédito abierto á la producción, del crédito de consumo. El primero es ordinariamente productivo; el segundo es generalmente destructor. El primero conduce á una utilización mejor de los capitales; el segundo produce en general su aniquilamiento. El crédito de consumos restringe los capitales que tienen en manejo los comerciantes y los trabajadores productivos, multiplica los riesgos del comercio y hace encarecer todo.

Así, el crédito no es útil, sino en tanto que el tomador haga de la suma pedida mejor uso para la sociedad, que el que pudiera hacer el prestamista.

*El crédito desarrolla la economía.*—En cuanto á la segunda ventaja del crédito, el de animar el ahorro, se ha visto ya como se realiza. Muchas personas por el carácter particular de sus operaciones ó por el estado de sus conocimientos, los obre-



ros, los profesores, los funcionarios de todas clases, los médicos, etc., no pueden utilizar por sí mismos sus economías. Al contrario, el crédito con sus combinaciones variadas, les permite obtener de ellos, un interés remunerador, lo que naturalmente los induce á aumentar sus ahorros.

En cuanto á la economía de la moneda, que es la consecuencia de un uso frecuente del crédito, resulta de la invención del billete de banco, del cheque, de las libranzas, de los pagos por compensación, y de otros modos que se relacionan con la industria de los bancos, de que se tratará en el capítulo siguiente.

## CAPITULO IV.

### LOS BANCOS.

Origen de los bancos; operaciones á las cuales se dedican.—El descuento comercial, el billete á la vista y la letra de cambio.—El descuento del papel del comereio es la operación fundamental de los bancos. Los cheques, las libranzas y los CLEARING HOUSES.—El billete de banco.—Ventajas del billete de banco.—Peligros de las emisiones excesivas de billetes de banco; reglamentación de los bancos de emisión.—Diferencia entre los billetes de banco y la moneda.—El Banco de Francia.—Diversas operaciones de los bancos.—Sociedades de crédito raiz.—Crédito agrícola y mobiliario.—Quimeras é ilusiones relativas al crédito.—Crédito popular.

*Origen de los bancos; operaciones á que se dedican.* Es natural en la civilización, que toda función que ofrece utilidad, ó una importancia particular para la sociedad, haga, surgir, con el transcurso del tiempo, una profesión especial. Así es como se han constituido los bancos, que tienen por



ros, los profesores, los funcionarios de todas clases, los médicos, etc., no pueden utilizar por sí mismos sus economías. Al contrario, el crédito con sus combinaciones variadas, les permite obtener de ellos, un interés remunerador, lo que naturalmente los induce á aumentar sus ahorros.

En cuanto á la economía de la moneda, que es la consecuencia de un uso frecuente del crédito, resulta de la invención del billete de banco, del cheque, de las libranzas, de los pagos por compensación, y de otros modos que se relacionan con la industria de los bancos, de que se tratará en el capítulo siguiente.

## CAPITULO IV.

### LOS BANCOS.

Origen de los bancos; operaciones á las cuales se dedican.—El descuento comercial, el billete á la vista y la letra de cambio.—El descuento del papel del comereio es la operación fundamental de los bancos. Los cheques, las libranzas y los CLEARING HOUSES.—El billete de banco.—Ventajas del billete de banco.—Peligros de las emisiones excesivas de billetes de banco; reglamentación de los bancos de emisión.—Diferencia entre los billetes de banco y la moneda.—El Banco de Francia.—Diversas operaciones de los bancos.—Sociedades de crédito raiz.—Crédito agrícola y mobiliario.—Quimeras é ilusiones relativas al crédito.—Crédito popular.

*Origen de los bancos; operaciones á que se dedican.* Es natural en la civilización, que toda función que ofrece utilidad, ó una importancia particular para la sociedad, haga, surgir, con el transcurso del tiempo, una profesión especial. Así es como se han constituido los bancos, que tienen por



objeto esencial, la distribución del crédito. Los banqueros son comerciantes de crédito, reciben capitales de quienes los poseen y no los utilizan, y prestan estos capitales á quienes no teniéndolo, ó no teniendo bastante, les parecen capaces de darle un empleo productivo.

Poco á poco los bancos han llegado á desempeñar esta función. Al principio, durante la antigüedad y aun en la edad media, se dedicaban sobre todo al cambio de monedas, que eran muy diversas en los Estados disgregados de la época, y á recibir depósitos, que conservaban sin emplearlos: los banqueros entonces eran sobre todo cambistas, cajeros y descontadores, más que prestamistas.

El comercio de banca, comprende tres géneros diversos de operaciones: 1º Prestar capitales á quienes los necesitan y ofrecen garantías de pago; ésta es la verdadera operación de crédito; 2º transportar capitales de una plaza á otra de París á Lyon, de Francia á Inglaterra ó América; 3º recibir y hacer caja con fondos de los clientes, pagar por ellos, y balancear las cuentas que los clientes de un mismo banco tienen entre sí. De estas tres clases de operaciones, la primera que es la más importante, no se ha desarrollado sino después de las otras dos.

Los bancos primitivos no abrían crédi-

to á los particulares; se limitaban á recibir sus depósitos, conservarlos y hacer de cajeros y contadores. Poco á poco se notó, que los depósitos en los bancos tienen cierta fijeza, que no se les retira á la vez, y que se pueden utilizar para hacer préstamos; y á fin de obtener el consentimiento de los depositantes, é inducirlos á no retirar precipitadamente sus depósitos, se les acordó un interés. Los bancos de depósito se hicieron entonces de crédito á la vez, y principalmente de un género de préstamo especial, que se llama descuento.

*Descuento comercial.*—*Billete á la orden, la letra de cambio.* El descuento es por excelencia el préstamo comercial, que está rodeado de ciertas formalidades y que da lugar, en caso de la no restitución en el momento del cumplimiento del plazo, á juicios y penas particulares.

Un sastre compra 5000 francos de telas á un comerciante al por mayor en paños; ¿le pagará inmediatamente? En general, no lo hará así, por que haciéndolo, encontrará dificultades para pagar á sus operarios, su alquiler, sus gastos generales; pero prevé que los vestidos que haga con tela comprada al comerciante, serán vendidos y pagados en dos ó tres meses. Paga entonces al comerciante no en dinero, sino con un pagaré; con papel de comercio. Este papel se divide en dos tipos di-



ferentes: el pagaré á la orden y la letra de cambio.

El pagaré á la orden es una promesa de pago á plazo determinado que hace el deudor á su acreedor; en el caso, el sastre al comerciante al por mayor: «A primero de Mayo de 1888 pagaré á M. Pedro ó á su orden, la suma de 5,000 francos, valor de su factura de hoy. Firmado, Pablo.» Si Pedro acepta este documento de pago, la operación de la compra de las telas está absolutamente terminada; ha nacido en su lugar una deuda especial, nueva, de una naturaleza particular. De esta manera, Pablo, tiene la mercancía y puede reservar para su trabajo el capital que posea; será necesario únicamente que se prepare á cubrir su pagaré al cumplimiento del plazo.

Pedro, el comerciante, no tiene su mercancía y no está pagado sino con la promesa; podrá por consiguiente tener dificultades para reponer su almacén comprando una cantidad de tela igual á la que ha vendido. Puede en todo caso salvar este inconveniente. Comprará al fabricante por valor de 5,000 francos de telas, y en lugar de pagarle en dinero, le transferirá el pagaré á la orden de Pablo, endosándoselo, es decir, garantizándolo, constituyéndose solidario de la obligación. El fabricante de paños podrá igualmente pagar con el mismo efecto, siempre endo-

sándolo, al comerciante en lana ó en indigo. Pueden hacerse así diez, quince, veinte operaciones sucesivas de compra, por medio del pagaré, dando lugar á otros tantos endosos. Todas estas diversas operaciones quedan saldadas por el solo hecho de que Pablo, el sastre, pague al vencimiento el pagaré que ha firmado.

Se deduce ya, una de las ventajas de este instrumento de crédito: que es una economía de moneda, puesto que diez, quince ó veinte transacciones diferentes quedan saldadas por un solo pago verificado. Pero la principal ventaja consiste en permitir á la producción que, como sucede generalmente en la época presente, se adelanta mucho al consumo, no paralizarse. En cuanto al consumidor, es decir el comprador en la casa del sastre, no es, con promesas, sino con dinero efectivo, como debe pagar; hasta él se detiene definitivamente, se resuelve para dejar de existir, toda la serie de operaciones que se han hecho.

En tanto que el pagaré á la orden es una promesa de pago, hecha por el comprador al vendedor, la letra de cambio es una insinuación, una orden de pago dirigida por un acreedor á su deudor. Pedro, fabricante en París, debe 1,000 francos por compra de materia prima, á Pablo, comisionista establecido en el Havre, y aquel



es acreedor de Santiago por 1,000 francos, comerciante al menudeo en el mismo puerto, por mercancías que le ha enviado. Pedro extiende una letra de cambio á cargo de Santiago, y á favor de Pablo en estos términos: «A la vista (ó á los tres meses vista) pagad á M. Pablo, negociante del Havre, ó á su orden, la suma de 1,000 francos, valor de mercancías.» Pedro satisface de este modo la cantidad que debía á Pablo, si éste quiere tomar la letra de cambio; pero queda el girador comprometido á que Santiago haga el pago de la suma indicada en la letra, que contra él se ha extendido.

La letra de cambio es análoga á un pagaré á la orden, pero tiene la ventaja característica de que generalmente se gira de un lugar á otro, y por consiguiente economiza la translación de moneda constante, translación siempre costosa y no siempre exenta de peligros y pérdidas.

Los demás efectos económicos son idénticos entre el pagaré á la orden y la letra de cambio, y se resumen en los siguientes: permitir á la producción no detenerse mientras que el consumidor, cuyas necesidades se han anticipado y compra, no pague en efectivo el producto, que en sus diversos grados de elaboración haya dado lugar á las transacciones descritas.

Para que las deudas pagaderas á pla-

zos, y el crédito de que usan entre si los negociantes, en espera de que el consumidor haga el pago definitivo, no tenga graves inconvenientes, ha sido necesaria una legislación excepcional, muy valiosa, que somete al girador y á los endosantes de los títulos de crédito á una jurisdicción muy rápida y muy severa. Todos aquellos á quienes la propiedad del título, (letra de cambio ó pagaré á la orden), se ha transmitido por endoso, se constituyen en fiadores solidarios del pago, al cumplimiento del plazo, con respecto á los endosatarios posteriores. La falta de pago en el plazo fijado origina la grave operación que se llama protesto: es decir la constancia oficial é inmediata, de que el pago no se ha hecho; se abre así la acción legal contra todos los endosantes sucesivos, y da origen á la quiebra, es decir á una entrega de todos los bienes, y al deshonor de aquel que ha faltado á sus compromisos. El título no pagado, por aquel que debía hacerle se llama en Francia *letra protestada* y en Inglaterra *letra deshonorada*.

Las deudas garantizadas por letras de cambio, ó por pagarés á la orden, tienen por tanto, en los casos de falta de pago consecuencias mucho más graves y mucho más rápidas para el deudor que cualquiera otra deuda. Así debe ser, pues el crédito es un medio tan precioso y delicado para



el progreso de la sociedad, que ésta jamás se mostrará lo suficientemente severa, hacia aquellos que por imprevisión ó mala fé, comprometen, y acabarían por aniquilarlo, si su número aumentase de un modo considerable.

Una vez conocidos los títulos de crédito, pagaré á la orden y letra de cambio, que tienen por consecuencia legal someter á quienes los han expedido, aceptado ó endosado, á una jurisdicción sumaria y rigurosa, los banqueros que recibían capitales en depósito, descubrieron una aplicación útil y fácil para ellos: el descuento del papel mercantil, es decir, el pago de los títulos precitados, antes del cumplimiento de su plazo. Pablo tenedor de la letra de Pedro á tres meses, teniendo necesidad de fondos, se presenta ante un banquero: éste se hace endosar el título, examina las firmas de Pablo y Pedro, es decir toma en consideración, según sus informes, la fortuna, los negocios en giro, el valor comercial ó la solvencia de ambos signatarios, y si considera que ésta es satisfactoria, descuenta el título, paga á Pablo la suma respectiva, menos un pequeño interés por el tiempo que ha de transcurrir hasta el cumplimiento del plazo fijado en el mismo título, y como indemnización del riesgo á que se expone.

El descuento del papel de comercio no

es una simple operación de crédito personal; está garantido implícitamente por una prenda, que consiste en la transacción mercantil que dió origen á la creación del pagaré á la orden, ó de la letra de cambio. Se supone que esta transacción es seria, que los varios signatarios del documento realmente han producido ó vendido, las mercancías cuyo valor será reintegrado por el consumidor, á más tardar, en la fecha indicada por el documento.

Cuando la letra de cambio ó el pagaré á la orden, se expiden sin que haya existido una transacción mercantil usual, determinada y precisa, se tiene lo que comercialmente se denomina *billet de complaisance*, documento simulado, y una circulación de complacencia, á la cual recurren los pródigos y los hombres de negocios en bancarrota, para procurarse fondos. Simulan operaciones comerciales que no han existido, y tratan de engañar á los banqueros y al público. Esto es un abuso del crédito: los comerciantes y los banqueros, es decir, aquellos que descuentan, deben cuidarse de esta especie de parodia ó corrupción del positivo crédito comercial.

*El descuento de los títulos de comercio es la operación fundamental del banco.—* A condición de que los banqueros sean muy cuidadosos, y muy perspicaces para



saber discernir la solvencia efectiva de los que han subscripto una letra de cambio ó un pagaré á la orden, el descuento de tales títulos es el mejor empleo que puede darse á los depósitos que los banqueros colectan entre sus clientes. El descuento constituye en realidad un préstamo á corto plazo, puesto que la costumbre no otorga á la letra de cambio y al pagaré á la orden sino tres meses, cuando más, para su cumplimiento; la operación comercial efectiva, base de esos títulos, es una garantía de que el pago podrá efectuarse; los procedimientos sumarios y rigurosos respecto de esos títulos de crédito, no permiten al deudor ninguna tardanza para pagarlos, y en fin, si el mismo banquero tiene necesidad de fondos antes del cumplimiento de los títulos, habiendo solamente descontado buen papel, es decir subscrito por comerciantes sólidos, puede á su vez descontarlo, es decir, transmitirlo endosándolo, y constituyéndose fiador ante otro banquero, que le paga con anticipación el valor del título.

El descuento es por consiguiente la operación esencial de los bancos; en la práctica la tasa del descuento es de  $2\frac{1}{2}$ , 3 y  $3\frac{1}{2}$  rara vez  $4p\text{‰}$  anual, interés muy moderado con el que se presta importantísimo servicio al comercio. La tasa varía según ciertas condiciones, entre las cuales,

la principal es la abundancia de capital circulante ó disponible en un país.

*Los cheques, los giros ó libranzas y los clearing houses.*—El pagaré á la orden y la letra de cambio no son los únicos títulos de crédito. Existen otros: se considera el cheque como título de crédito; pero no es sino una orden de pago que da al banquero, un cliente que ha depositado alguna suma, que debe ser cuando menos, suficiente para pagar el monto del cheque: esto es lo que llama tener provisión. No puede girar un cheque contra un banquero, nadie que no tenga fondos suficientes. Resulta de lo anterior, que el cheque no es un instrumento de crédito, es decir de préstamo, hablando con la debida propiedad, puesto que quien extiende el cheque, tiene el valor del mismo en la casa del banquero; pero sí es un excelente medio de pago. Evita á los particulares conservar en su poder sumas considerables de dinero; además es una constancia fehaciente del pago hecho por el signatario del documento, y la contabilidad exacta de los bancos, sustituye á la menos minuciosa, en general, de los particulares. El cheque es un medio magnífico para economizar el uso del dinero, que tiene varios inconvenientes.

Sucede lo mismo con los documentos que se denominan giros ó libranzas y los



*pagos por compensación.* Cuando un banquero tiene un cliente que es deudor de otra persona, la deuda puede satisfacerse simplemente por la inscripción en la cuenta del acreedor de la suma, que se deduce de la cuenta del primero: ésto es lo que se llama un giro ó libranza, el más perfecto de los medios de pago, pues que no demanda ni dinero, ni aun la creación de un título especial. Para que un á libranza sea posible, es necesaria únicamente, la circunstancia de que el deudor tenga en el banco una suma cuando menos igual, á la deuda que se hace objeto de la operación.

Los pagos por compensación se realizan entre los clientes de un mismo banco, ó en un establecimiento especial que se llama banco de compensación ó *clearing house*: este medio de pago consiste en hacer la cuenta de las obligaciones recíprocas entre los diversos clientes ya del banco, ya de la cámara de compensación, y compensar, en cuanto sea posible, unas con otras, no haciendo uso de moneda sino para pagar el saldo que resulte. Por este procedimiento los banqueros y los agentes de cambio llegan á arreglar entre sí cuentas que montan á centenares de millones de francos, y aun á miles de millones, con la entrega de algunos miles en efectivo.

Todos estos ingeniosos medios economizan moneda, y facilitan operaciones enormes con sumas muy restringidas de numerario, en los pueblos que, como el inglés y el americano, saben practicar el comercio.

*El billete de banco.*—El título por excelencia para ahorrar el empleo de la moneda en las transacciones comunes, es el billete de banco.

Consiste en la promesa hecha por un banco, de pagar una suma determinada al portador y á la vista. A primera vista, parece que esto constituye una obligación excéntrica, puesto que apenas hecha la emisión del billete, puede ser presentado al banco, para que sea cubierto en moneda, y el banquero perdería hasta los gastos de fabricación del título. También parece que la emisión de billetes de banco, es una operación de derecho natural, puesto que cualquiera está autorizado para hacer al público todas las promesas que le convengan, cuando son de buena fé y aceptadas sin coacción ni dolo.

Los caracteres distintivos del billete de banco son los siguientes: es transmisible por el portador, sin ninguna formalidad, ni endoso, escritura ni responsabilidad para los anteriores propietarios; si fuese de otro modo, muchas personas se resistirían á recibirlo. Es siempre pagadero á



la vista en moneda, mientras que los títulos de comercio como los pagarés á la orden y las letras de cambio, son en general pagaderos solo al cumplimiento de un plazo determinado. Su pago es siempre exigible, aun al cabo de diez, veinte ó treinta años, y no está sujeto á prescripción, mientras que al término de cierto plazo, las letras de cambio y los pagarés á la orden, prescriben. No entraña interés alguno, y esto es esencial. Algunas personas imaginan que es posible otorgar la ganancia de un pequeño interés al billete de banco, por ejemplo un céntimo ó medio céntimo por franco: esto sería desnaturalizar el título, porque sería necesario entonces, cuando se le diera ó recibiera en pago, hacer cálculos, que aún cuando no ocupasen sino medio minuto, imposibilitarían al billete para substituir á la moneda; para que pueda desempeñar esta función, es indispensable que sea entregado y aceptado en el acto, sin que se requiera el empleo de un lápiz, ni de un segundo de reflexión. Por la misma razón, el billete de banco debe referirse á números redondos; 50, 100, 500, 1000 francos; mientras que los títulos de comercio son buenos por sumas muy variables que se alejan de la cifra cerrada.

El billete debe ser emitido por un banco conocido y cuya solvencia no sea dudosa;

si no se cumplen estas condiciones, no es recibido y en caso de serlo, se le lleva inmediatamente al banco para que sea pagado en moneda corriente. Es necesario que el reembolso de los billetes de banco se haga sin subterfugio alguno; es decir, el banco debe abrir un número suficiente de taquillas y durante un tiempo considerable diariamente, para el cambio de los documentos por moneda. El pago debe hacerse también en moneda cómoda ó de fácil transporte. En los países donde no se cumplen estas condiciones, como en España, los billetes de banco nunca son aceptados por la masa del público. Es indispensable, además, el transcurso de muchísimo tiempo, como ha sucedido en Francia, para que haya la costumbre de recibir billetes de banco hasta en los lugares más remotos, exactamente como moneda metálica.

El billete constituye un préstamo tácito hecho por el público al banco, puesto que aquel consiente en recibir como moneda, lo que no es sino simple promesa de darla cuando se exija.

*Ventajas del billete de banco.*—Las ventajas del billete de banco para el público y para el banco que lo emite, son las siguientes:

1ª El uso del billete es sumamente cómodo, permite traer consigo, enviar por



carta, transmitir de mano á mano, sumas enormes, que en metálico tendrían un peso considerable y requerirían mucho tiempo para contarlas.

2ª La experiencia comprueba que el público no acude sino rara vez á cambiar billetes por moneda, cuando el establecimiento bancario que los emite es sólido y conocido, y queda siempre en circulación gran número de billetes aceptados voluntariamente; el banco, puede por lo mismo, no conservar como fondo de reserva, sino una suma en metálico muy inferior al monto de los billetes en circulación; tendrá, por ejemplo, mil millones en moneda por mil quinientos millones emitidos en billetes. Antes se creía que bastaba á un banco tener en reserva una cantidad en moneda equivalente al tercio del valor de los billetes en circulación; pero generalmente en los grandes establecimientos bancarios modernos, la reserva llega y aun supera á la mitad. Resulta de esta diferencia entre las reservas en metálico y los billetes emitidos, que los países que se sirven de éstos, puedan ahorrar una suma muy cuantiosa de moneda, lo que como ya se ha visto, ofrece grandes ventajas.

3ª Teniendo el banco, por la confianza del público, una suma importante que no le cuesta ningún interés y que no está

gravada, sino por los gastos de fabricación de los billetes y de algunos otros accesorios insignificantes, puede prestar á su vez en condiciones muy ventajosas á los industriales y comerciantes, y mantener la tasa de descuento del papel de comercio menos alta que si operase únicamente con moneda contante.

*Peligros de las emisiones excesivas de billetes de bancos. Reglamentos de los bancos de emisión.* He aquí las ventajas del billete de banco; en cuanto á los peligros de las emisiones de éste género, consisten en que el banquero, sobre todo durante las épocas de crisis ó pánico, no pueda cumplir las obligaciones que ha contraído y llegue á no serle posible pagar á la vista los billetes que le sean presentados, y así arrastre al público en su propia ruina. Otro inconveniente, aunque menor, consiste en que si muchos bancos hacen emisiones excesivas de billetes, la circulación de ellos se haga abundantísima, y el público, que ignora el grado de solvencia de los establecimientos emisores, tenga gran dificultad para distinguir los billetes buenos de los malos, y llegue al fin á rechazarlos todos, lo que priva al país de usar ese utilísimo instrumento de pago.

Estos peligros é inconvenientes han causado daños tan graves á los gobiernos, que en ninguna parte del mundo, se ha



permitido á los capitalistas y á los bancos plena libertad de emitir billetes pagaderos al portador y á la vista. Se ha reglamentado la profesión del banquero, en lo relativo á las emisiones, como la de los médicos ó notarios, y aun de modo más severo. Se llaman bancos de emisión, los que tienen el derecho de emitir billetes pagaderos al portador y á la vista. Ciertos países como los Estados Unidos, admiten la libertad de los bancos de emisión, si bien bajo diversas condiciones muy restrictivas. Otros, como Inglaterra, aceptan la pluralidad de bancos de emisión, pero dando á un banco central, tal como el Banco de Inglaterra, privilegios importantes; por fin en algunos países, y así sucede en Francia, se ha constituido un monopolio absoluto, en provecho de un solo banco.

Seria muy prolijo enumerar las razones que se han alegado en favor de un banco de emisión único, ó por el sistema de la pluralidad y aun de la libertad reglamentada de los bancos de emisión. A nosotros nos parece que, en principio, el crédito será más activo, se derramará con mayor abundancia en todas las provincias y distritos de un país, estará menos centralizado y en una palabra, será menos caro, en los países que permiten la pluralidad de bancos de emisión, que en aquellos que

tienen el régimen de emisión única. En todo caso, en este asunto de libertad ó monopolio de emisión de billetes de banco, es necesario tomar en consideración los antecedentes, la situación adquirida y las preocupaciones de país.

En Francia prevalece el sistema del Banco único de emisión, y el célebre establecimiento llamado *Banco de Francia*, es el que goza de monopolio para emitir billetes al portador y á la vista.

*Diferencia entre el billete de banco y la moneda.*—El billete de banco no es, hablando con toda propiedad, moneda; pero por el asentimiento unánime de todos los que lo reciben, hace sus veces: es lo que se llama moneda fiduciaria ó moneda de crédito; carece en efecto, de uno de los caracteres de la moneda, el de tener valor por sí mismo; difiere también notablemente de los metales preciosos. Nadie está obligado á recibirlo en pago, al menos en las circunstancias comunes y no existiendo una disposición excepcional, de que hablaremos después, y que se llama «curso forzoso de los billetes de banco.» Pero como el billete puede cambiarse por especies metálicas cuando se quiere, en las taquillas de reembolso de los bancos, ninguna persona ilustrada y juiciosa tiene dificultad de aceptarlo, cuando emana de un establecimiento sólido,



*El Banco de Francia.*—La célebre compañía llamada Banco de Francia, fué creada por el Primer Cónsul, y comenzó sus operaciones el 20 de Febrero de 1800: su infancia fué laboriosa; su capital, que se suscribió con dificultades, apenas llegaba á 30 millones de francos. Solo hasta 1803 gozó del derecho exclusivo para la emisión de billetes pagaderos al portador y á la vista, pero únicamente en París. Otros bancos de emisión libres se fundaron durante la Restauración en los departamentos, con la autorización del gobierno de emitir billetes cada uno en su distrito. Hubo por esto bancos departamentales de emisión en Ruan, Nantes, Burdeos, Lyon, Marsella, Lille, el Havre y Tolosa. Después de la revolución en 1848, se concentraron los bancos departamentales, que habían tenido una existencia independiente y próspera, en el de Francia. Este fué investido desde entonces del privilegio de emisión de billetes de banco en toda la nación. El Estado le ha concedido un monopolio absoluto, por periodos sucesivos de treinta ó cuarenta años. La última concesión, ó mejor dicho prórroga, data de 1897 y expirará hasta 1920.

El Banco de Francia tiene un capital de 182.500,000 francos, divididos en 182,500 acciones de 1000 francos; tiene además diversas reservas que llegan á 44 millo-

nes. Descuenta papel de comercio con tres firmas, es decir, que se necesita que el pagaré á la orden ó la letra de cambio que se le presenta, lleve la firma ó la obligación, no solamente del deudor y del acreedor, sino de una tercera persona, generalmente un banquero particular, que garantiza la solvencia de los otros dos. Esta tercera firma ú obligación se exige para mayor seguridad. El Banco de Francia hace anticipos sobre las rentas del Estado, las acciones y obligaciones de ferrocarriles franceses garantizadas por el Estado y otros diversos títulos; hace préstamos sobre lingotes y monedas, y se encarga, en fin, de todas las otras operaciones comunes de los bancos. Es la caja natural del alto comercio, y de las altas finanzas en Francia. Ha colocado la mayor parte de su capital en rentas del Estado, y ha hecho al gobierno francés préstamos sin interés, como retribución á los privilegios que le ha otorgado.

En 23 de Junio de 1898, la cartera del Banco, es decir los títulos de comercio descontados, de que estaba en posesión, se elevaban á 656 millones de francos, de los que á París pertenecían 249 millones y 407 á los departamentos. Sus anticipos sobre valores ó títulos mobiliarios ascendían á 386 millones, correspondiendo á París 186, y 218 millones á los depar-



tamentos. Tiene una reserva metálica de 3,118 millones, la más colosal aglomeración de metales preciosos que existe en el mundo; de esta cifra 1,881 millones de francos están en oro, la moneda por excelencia; la única moneda universal; 1,237 millones y medio están en plata. Su pasivo consiste en la circulación, es decir el número de billetes que tiene el público de este banco, llega á la suma de 3,580 millones, sobrepujando solamente en 462 millones á las reservas metálicas. Se ve que el billete de banco circula, sobre todo en Francia, durante los tiempos normales, como un equivalente cómodo de la moneda, puesto que las reservas del Banco igualan al 87 p $\%$  de los billetes emitidos por el establecimiento. La tasa del descuento es, en este momento, de 2p $\%$  anual; es decir, que el Banco retiene por sus cuidados, intereses y sus riesgos, una suma calculada en proporción de 2p $\%$  anual del valor de los títulos de comercio. No puede aceptar papel á más de 90 días plazo, al interés de 2 p $\%$ , su descuento es por tanto de 50 céntimos aproximadamente por cada 100 frs. de un pagaré á 90 días.

Aunque el Banco de Francia tiene actualmente sucursales en todos los departamentos, y también varias en un solo departamento (1) aún cuando haya pres-

[1] Según el Informe del Consejo de la Regencia

tado importantes servicios al Estado durante la guerra de 1870-71 prestándole hasta 1500 millones de francos, que se procuró, sobre todo por la emisión de billetes que la confianza del público aceptó, siempre es de sentirse que la revolución de 1848 haya suprimido los bancos departamentales de emisión de Rouan, Nantes, Burdeos, Lyon, Marsella, Lille, Havre y Tolosa; eran focos de vida industrial y comercial locales, que un solo organismo central no puede reemplazar de un modo completo, ni aun con todas sus sucursales.

Al lado del Banco de Francia existe un gran número de banqueros, ya de diversas sociedades, ya particulares. Hacen todas las operaciones á que se dedica el Banco de Francia, con la excepción de que no pueden emitir billetes, pagaderos al portador y á la vista.

*Diversas operaciones de los bancos.—*

Las operaciones de los bancos pueden

del Banco de Francia, leído en la asamblea de accionistas en 1898, relativo al año de 1897, el gran Banco Nacional tenía 94 sucursales, 38 oficinas auxiliares, 105 ciudades ligadas, 23 ciudades reunidas á uno de estos establecimientos; es decir, que hacía operaciones en 261 ciudades, comprendido su domicilio social en París. Según la prórroga que se le concedió en 1897, debe aun aumentar progresivamente en treinta, el número de sus sucursales, y otro tanto las oficinas auxiliares etc.



dividirse en dos categorías principales: unas son operaciones de crédito propiamente llamadas así, porque realmente encierran un préstamo; y otras están constituidas únicamente por la especialización de ciertas operaciones de comercio, como cobros, pagos, compensación de deudas, la remesa y transporte de dinero de un lugar á otro.

Un banquero debe proceder en sus negocios con métodos muy diversos á los empleados por un simple capitalista, quien dispone de fondos que le pertenecen y por tanto puede hacer de ellos el uso que le parezca mejor. El banquero no sólo dispone de fondos que le pertenecen, sino de ajenos, que ha recibido en depósito, y está obligado por tanto á guardar gran circunspección. No debe buscar al capital aplicaciones que en definitiva pudieran ser las más ventajosas, sino aprovechar únicamente las de fácil realización, que le permitan en un momento dado, hacer frente á todas las solicitudes de reembolso que le dirijan aquellos que le han prestado sus fondos.

Un banquero no puede hacer, por consiguiente, todo aquello que es digno de elogio en un capitalista inteligente. Por olvidar esta diferencia, se arruinan un gran número de casas de banca. Los negocios de banco, no producirían grandes

utilidades á un capitalista que sólo maneja sus propios fondos. Los empleos de fondos bien hechos por un capitalista, serían sumamente peligrosos para un banquero. Al capitalista convienen las empresas audaces, las comanditas industriales, los préstamos hipotecarios, la participación durable en empresas comerciales ó manufactureras, en una palabra: la inmovilización de capitales. Todas estas aplicaciones son muy peligrosas para el banquero, porque siendo difícilmente realizables, no le permitirían satisfacer las demandas súbitas de reembolsos, que podrían hacerle las personas que tienen depósitos en su casa. Así las aplicaciones á largo término, se hacen por los capitalistas, y las de corto, por los banqueros.

*Las sociedades de crédito raíz.*—Hay, no obstante, ciertas grandes sociedades que el público confunde con los bancos, que son las de crédito raíz. Tienen por objeto principal, hacer préstamos sobre hipotecas, con plazos que frecuentemente llegan á cincuenta ó sesenta años. La hipoteca, es decir, el préstamo garantido por un modo especial de asignación sobre un inmueble determinado, es una de las mejores aplicaciones del capital. El inmueble sirve de prenda al préstamo; si el deudor no paga con regularidad los intereses del capital prestado, ó no lo reembolsa á la ter-



minación del plazo, el acreedor hipotecario puede embargar el inmueble y tiene un privilegio sobre el precio total de venta, hasta la liquidación total de su crédito. Este privilegio corresponde á todas las hipotecas que gravan un mismo inmueble, según el orden de inscripción de cada uno. Como el valor de los inmuebles no sufre depreciaciones importantes, salvo en los casos de crisis muy graves, generalmente pasajeras, si el acreedor hipotecario ha tenido la discreción de prestar una cantidad equivalente sólo á una fracción del valor del inmueble, 50 ó 60 p $\text{c}$  por ejemplo, no corre ningún riesgo de perder su dinero.

Este género de empréstitos tiene sin embargo un inconveniente, y es que si el acreedor hipotecario llega á tener necesidad urgente de dinero, no puede fácilmente rehacerse de sus fondos antes del cumplimiento del plazo, que con mucha frecuencia se ha estipulado por cinco, diez ó quince años, á causa de los gastos exigidos por el contrato. Por otra parte, también puede repugnarle proceder judicialmente contra el deudor hipotecario moroso; esto puede ocasionarle disgustos y molestias.

La creación de grandes sociedades de crédito raíz suprime estos inconvenientes. Esas sociedades hacen préstamos á plazo

muy considerable, reembolsables por anualidades que ordinariamente comprenden los intereses y una suma destinada á amortización. Los préstamos quedan garantidos por hipotecas sobre los inmuebles de los deudores, mediante una anualidad de 5 p $\text{c}$ , supongamos, pagada con regularidad durante cuarenta, cincuenta ó sesenta años; el deudor hipotecario se encuentra al finalizar este período, libre de su compromiso. En el 5 p $\text{c}$  que paga, 4 fr. 25 p $\text{c}$  solamente representan el interés del capital, 25 céntimos los gastos de administración del establecimiento, y aproximadamente 50 céntimos la amortización. Esta combinación es ventajosa para el deudor, que paga cada año, mediante un pequeño aumento en los intereses de la anualidad, una parte del capital.

Las sociedades de crédito raíz, para realizar sus préstamos, se sirven, no de los fondos que procuran, emitiendo billetes de banco, recibiendo depósitos, sino de las sumas que recaudan colocando en el público, obligaciones á largo plazo, con interés y amortizables por sorteos periódicos. Debiendo durar el préstamo largo tiempo, es necesario que las obligaciones por medio de las cuales se obtienen fondos, tengan una duración análoga. Las personas que quieren colocar sus fondos en hipotecas, pueden comprar ó subscri-



birse á estas obligaciones, y gozarán de todo género de seguridades de una colocación hipotecaria, y además de otras varias ventajas; no tienen necesidad de sostener relaciones directas con el deudor, para recordarle los cumplimientos ó amenazarlo en ocasiones con el embargo; pueden, si les sobreviene una necesidad urgente de dinero, vender fácilmente sus obligaciones en el mercado llamado Bolsa. Las sociedades de crédito raiz, hacen un servicio idéntico á los prestamistas y tomadores hipotecarios. Importa únicamente que estas sociedades no sobrepasen sus funciones, entregándose á cualquier especulación comercial, industrial ó financiera, y que pongan gran cuidado en la estimación del valor de los inmuebles que que sirven de garantía á sus préstamos.

En Francia, donde se tiene predilección por los privilegios y monopolios, en contraposición con las costumbres de los Estados Unidos é Inglaterra, se ha otorgado á la gran institución llama "*Crédit foncier de France*", no precisamente el monopolio de los préstamos hipotecarios reembolsables por anualidades, sino ciertas ventajas excepcionales, desde el punto de vista de la realización del préstamo, y del embargo de los inmuebles de los deudores poco cumplidos. El procedimiento á que puede recurrir en tal caso el establecimiento, es

más rápido y menos costoso que el seguido por cualquier otro acreedor hipotecario. (1)

*Crédito agrícola y Crédito mobiliario.*— Es necesario no confundir el crédito agrícola con el crédito raiz: el primero hace préstamos teniendo por garantía, ya las cosechas pendientes ó almacenadas, ya el ganado ó los útiles de la explotación; el segundo presta tomando por garantía el inmueble mismo. La primera naturaleza del crédito, puede tener gran importancia, pues proporciona á los labradores fondos móviles substrayéndolos á la usura. Desgraciadamente aún no está organizado en Francia, aún cuando ya lo está en muchos países extranjeros, y aún en ciertas colonias, francesas como las Antillas y Reunión.

Otros ramos del crédito mobiliario, por el contrario, funcionan desde hace largo tiempo en Francia; en el Banco de Francia y otros establecimientos se hacen préstamos sobre depósitos de títulos de rentas del Estado, de obligaciones de las ciudades, de acciones ú obligaciones de las grandes compañías.

Los montes de piedad, que prestan to-

(1) Un privilegio semejante tiene entre nosotros el Banco Hipotecario. Véanse los términos de su concepción. (N. del T.)



mando como garantía objetos muebles, son también una de las formas de este crédito. Está en la naturaleza de las cosas que tal crédito sea muy costoso, por que los objetos muebles representan en general un valor incierto y flotante, y además el avalúo de cada uno de ellos, lo mismo que su venta en caso de falta de pago, requieren gastos muy considerables.

Ya nos hemos referido al préstamo sobre mercancías; principalmente materias primas, como algodones, lanas, café etc. que se realiza por los establecimientos llamados almacenes generales ó *docks*, bajo la forma de un título denominado *warrant*. Las mercancías se depositan en prenda, en los establecimientos de que se trata, y no se pueden sacar, sin haber satisfecho la deuda con que están gravados. Esta es una forma sumamente útil del crédito.

*Quimeras é ilusiones en materia de crédito.*—Las operaciones de crédito, tan variadas como útiles, han dado lugar á multitud de quimeras y alucinaciones. Una de las que se reproducen con más frecuencia consiste en creer, que bastaría multiplicar indefinidamente los billetes de banco para aumentar los capitales existentes. A pesar de la doble bancarrota del sistema de Law, á principios del siglo XVIII, y de los asignados en tiempo de la Revolución francesa, á pesar de las muchas ca-

tástrofes del mismo género en el extranjero, un número considerable de personas se empeñan en creer que prestando varios miles de millones en billetes de banco ó del Estado, á los industriales, comerciantes ó agricultores, se dominaría la crisis y se desenvolvería la actividad nacional.

Así, hace tres ó cuatro años, un diputado proponía que para aligerar los impuestos de la agricultura, se autorizase á los propietarios para emitir papel moneda garantido por el Estado, hasta una suma equivalente á la cuarta parte del valor de sus tierras. El autor de este extravagante proyecto, que la Cámara de Diputados tomó en consideración en un día de aturdimiento ó complacencia, se imaginó que la agricultura tendría á su disposición sin que á nadie costase nada, una suma de 25 mil millones de francos.

La proposición es absurda. Si se hubiera querido llevarla á la práctica ¿cual hubiese sido su resultado? Desde luego, hubiera sido una operación falsa y completamente contraria á la naturaleza del crédito. El Estado que hubiese puesto en circulación estos miles de millones entre los agricultores, ó que los hubiese garantido, no poseía esta suma, en consecuencia, no podría disponer de ella, ni conferirla á otro. Admitiendo que el público diese crédito al Estado, que hubiese tenido confian-



za en su firma unida á la de los propietarios de los bienes hipotecados, el resultado final de ese préstamo habría sido dar á dichos propietarios el poder de adquirir mercancías de todas clases y á su satisfacción, por 25 mil millones, sea, por ejemplo, de ganados, instrumentos de trabajo, abonos, ó simplemente invertirlos en mano de obra, en trabajo humano. Pero como las mercancías que existen en un país son limitadas y proporcionales tanto á los medios de producción del país, como á sus necesidades previstas, sea actuales, sea de un futuro próximo; como por otra parte, el valor de las mercancías se establece según la relación entre su cantidad y la del efectivo existente, resulta con evidencia, que esta súbita demanda de 25 mil millones de mercancías, á más de la demanda habitual y regular; esta aparición de 25 mil millones de nueva moneda ficticia, hubiera provocado una alza inmediata y prodigiosa en los precios. Todos los objetos se venderían ó se habrían vendido tres, cuatro ó cinco veces, si no es que diez veces, más caros que antes; los propietarios y hacendados no hubieran obtenido ninguna ventaja real y eficaz; pero todo el mercado nacional habríase alterado, y una espantosa crisis se sucedería, como la del banco de Law á principios del siglo XVIII, ó la de los asignados bajo la Revolución.

Todos los proyectos de mejora social ó de desenvolvimiento de la riqueza pública basados en emisiones de billetes del Estado ó de banco, no reembolsables inmediatamente en moneda al tenedor, deben considerarse como peligrosas ilusiones.

*El crédito popular.*—El crédito bancario es difícilmente accesible al obrero y aún á los comerciantes en pequeño; ni uno ni los otros tienen suficiente capital ó notoriedad, para que un banquero les haga anticipos. Se ha imaginado reunir en sociedades de crédito popular los bonos de obreros de una misma ocupación y de idéntica localidad. En Alemania, impulsadas por el economista Schulze Delitzsch, y en Italia, las sociedades mutualistas de crédito se han extendido más, y confederándose, uniéndose unas con otras, han adquirido grande importancia. Los estatutos de dichas sociedades, sobre todo de las alemanas, son muy rigurosos lo que es indispensable. Cada socio no obtiene préstamos, sino después de haber suscrito y pagado una parte del mismo en la sociedad; debe además presentar un fiador solvente elegido entre los otros miembros. Son indispensables, en efecto, serias garantías, de que el crédito será restituido. En las sociedades alemanas, todos los miembros son solidariamente responsables, con todo su haber, de las pérdidas que la so-



ciudad pueda tener. Concebidas así, estas agrupaciones prestan buenos servicios á los obreros honrados, y sobre todo á los artesanos y á los comerciantes en pequeño, para la compra de materias primas, para los fondos en giro en sus almacenes, etc. Este crédito popular, no sirve ni á los imprevisores, ni á los que tienen poco sentido práctico y se dejan seducir por proyectos quiméricos. (1)

Es necesario no olvidar jamás que el crédito no crea ningún capital; supone la previa existencia de éstos, acumulados por el ahorro, en manos que están dispuestas á entregarlos á quienes inspiran confianza. El ahorro es, por consiguiente, la base del crédito, y éste no puede tener más extensión que el primero; el crédito envuelve siempre el peligro de la pérdida del capital prestado, y no debe ser otorgado sino para operaciones de producción, y á hombres laboriosos y capaces.

[1] En 1892 las varias sociedades cooperativas alemanas fundadas, en su mayor parte, por la iniciativa de Schulze Delitzsch y de Ralfeisen eran 8,912, de las cuales 491 eran de crédito, 1,294 de materias primas é instrumentos; 1,283 de consumos, 128 de producción industrial, 1,196 lecherías cooperativas y asociaciones vitícolas y otras del mismo carácter; 77 sociedades de construcción de casas, 100 de seguros y 52 de almacenes. Se calcula el número de asociados en más de dos millones. Las so-

iedades de crédito, propiamente así llamadas, del tipo Schulze Delitzsch, que enviaron sus cuentas á la Agencia Central, fueron 1,075, las que contaban 512,509 miembros. Los préstamos que se les hicieron ascendían á 1,923 millones de francos; el capital propio de las sociedades, 145 millones, más 39 millones de reservas, en total les pertenecían 184 millones. Los capitales en depósito y empréstitos se elevaban á 542 millones. Las utilidades netas alcanzaron la cifra de 11.082,000 francos; 6 por 100 del capital y de las reservas unidas. Los miembros de estas sociedades de crédito se clasifican así: 29 por 100, agricultores, jardineros, pescadores; 3.2 por 100, obreros agrícolas; 3.3 por 100, fabricantes; 27.3, pequeños industriales; 5.6, obreros de la pequeña industria; 8.7, comerciantes; 0.9, empleados de comercio; 4.8, cocheros, caballerizos, etc.; 2.3, empleados de caminos de fierro, postas, etc.; 6.2, médicos, escritores, funcionarios humildes; 7.3, rentistas y pensionistas.

*Id. del ped. m. c. h. u. s.*  
*Ismael Vela, J.*



## CAPITULO V.

## EL CREDITO PUBLICO.

Los diferentes modos de empréstitos del Estado.—Amortización.—Conversión de las deudas públicas.—El curso forzoso de los billetes de Banco ó del Estado.—Condiciones dentro de las cuales son útiles los empréstitos del Estado.—Las deudas públicas.—Las Bolsas de valores muebles.

*Diferentes modos de empréstitos de Estado. La amortización.*—El crédito público, del que se ha hecho y se hace aún gran uso y gran abuso, no difiere esencialmente del crédito privado. Cuando un Estado pide un empréstito, solicita siempre, y obtiene si inspira confianza, un capital perteneciente á otro, sea á capitalistas nacionales, desde el más simple bracero económico, hasta el banquero, sea á capitalistas extranjeros.

Los Estados, en todos los casos, han utilizado mucho en materia de crédito. Unos toman prestado, por ejemplo los Esta-

dos Unidos de América y en la actualidad Inglaterra, exactamente como los particulares, emitiendo *bonos* y *obligaciones* reembolsables en un plazo determinado, ya en una exhibición, bien en abonos periódicos, generalmente anuales ó semestrales. Esta es la mejor forma de crédito público, por que es más análoga á los procedimientos del crédito privado, y porque teniendo el Estado que hacer reembolsos en épocas fijas, no pierde de vista el deber en que se encuentra de disminuir su deuda ó, según la expresión usual para esta clase de empréstitos, amortizarla.

La amortización de una deuda consiste, en general, en el reembolso que sin interrupción se verifica cada año, de una fracción de la deuda. Las obligaciones llamadas amortizables por sorteos periódicos, son las más cómodas para los pagos. El Estado decide emitir un empréstito que será amortizado en cuarenta, cincuenta, setenta y cinco ó noventa y nueve años. Para conseguirlo, se hace el cómputo de las sumas necesarias anualmente para el servicio de los intereses de la deuda: supongamos un millón de francos. A esta cantidad se agrega otra mucho menor 100 ó 200 mil fr. por ejemplo, según al plazo dentro del cual debe amortizarse el empréstito, y la tasa del interés á que se ha contratado; determinada cantidad sirve para la amor-



tización, reembolsando los bonos ú obligaciones. Se tiene así una anualidad de . . . . 1.100,00 á 1.200,000 francos á cargo del presupuesto del Estado. La parte dedicada á la amortización aumenta cada año, sin variar la anualidad, en los intereses pagados por las obligaciones amortizadas el año anterior, intereses que quedan libres de todo gravamen por el reembolso de las mismas obligaciones. Así, mediante un débil sacrificio anual y alguna constancia, al cabo de cuarenta, sesenta ú ochenta años, el Estado queda completamente liberado del empréstito.

El sistema de anualidades que comprende el interés y la amortización, el que sirve de base en Francia para las obligaciones de las grandes compañías de caminos de fierro, de crédito raíz, y á la mayor parte de las sociedades de importancia.

Para que este sistema funcione realmente, es decir lleve al Estado á una liberación gradual de sus compromisos, es necesario que éste provea al reembolso anual de las obligaciones con los recursos de su presupuesto ordinario, es decir, con el producto de sus impuestos ó de sus dominios. Si se procede de modo distinto, si el Estado ocurre á nuevo empréstito para amortizar el anterior, substituye simplemente una deuda por otra, lo que no tiene ninguna utilidad, engañándose á sí mismo y al público.

Los Estados pueden hacer empréstitos por otros sistemas que emitiendo bonos reembolsables. Les es permitido emitir títulos de lo que se llaman rentas perpetuas. De estas rentas se compone la mayor parte de la deuda francesa. Según ese sistema, el Estado emite un empréstito sin obligarse con el subscriptor á reembolsarle el capital en una época determinada, sino comprometiéndose simplemente á abonarle una renta á perpetuidad, de 3, 4 ó 5 francos por ciento. Hay el inconveniente de que no preocupándose el Estado por la amortización de las deudas, las rentas perpetuas se acumulan á cada generación, y el Estado acaba por quedar gravado de una manera insoportable.

*Conversión de las deudas públicas.*—Hay sin embargo algunas circunstancias que se presentan de vez en cuando, y vienen en socorro del Estado, permitiéndole hacer la operación que se llama *conversión de las deudas*.

Se ha visto ya que la tasa del interés tiende á bajar en los países prósperos. Por otra parte, las naciones solicitan los empréstitos, en el mayor número de casos, en los momentos de crisis, cuando la tasa del interés se eleva, durante las grandes guerras ó después de ellas. Francia, por ejemplo, en seguida de sus desastres de 1871 y 1872, emitió títulos de renta perpetua al



5 por 100, al tipo de 81 á 82 por 100 de pago, de manera que por 81 ú 82 francos, el subscriptor se aseguraba una renta de 5 francos, lo que representa un interés real de 6 por 100 aproximadamente, sobre la suma recibida. Algunos años después, habiéndose restablecido la prosperidad, renació la confianza en los recursos del Estado, y pudo encontrar capitales que se le prestasen al  $4\frac{1}{2}$  ó 4 por 100 de interés. Aprovechando esta situación ventajosa, propuso á sus antiguos acreedores reembolsarles á 100 francos sus títulos de renta, es decir, á la *par*, ó reducir su interés á  $4\frac{1}{2}$  ó á 4 por 100. Esta operación es enteramente legítima. La conversión es una opción propuesta al acreedor entre el pago de su crédito, ó una disminución del interés. Es absolutamente igual á la que haría un particular que habiendo pedido 1,000 francos al 5 ó al 6 por 100 de interés en tiempo de penuria, ya en una situación próspera, ofreciese á su acreedor reintegrarle los 1,000 francos, á menos que consintiese en no exigir sino un interés de 4 ó  $4\frac{1}{2}$  por 100. El derecho de conversión se funda además en Francia en una disposición de la ley que ordena, salvo estipulación en contrario, que toda renta perpetua sea rescatable por una cantidad veinte veces mayor que la misma renta. Todas nuestras rentas perpetuas, las de 5

por 100;  $4\frac{1}{2}$ ,  $3\frac{1}{2}$  y 3 por 100 son rescatables por 100 francos, á voluntad del Estado; las de 5 por 100 se han convertido, las de  $3\frac{1}{2}$  lo serán dentro de pocos años, y no será difícil convertir las de 3 por 100, porque el Estado francés actualmente podría conseguir dinero al  $2\frac{3}{4}$  por 100.

Los Estados, en interés de los contribuyentes, deben recurrir á las conversiones, cuantas veces les sea permitido por la mejora de su crédito. Así lo han hecho los Estados Unidos de America, que han convertido sucesivamente casi todas sus deudas en el transcurso de 20 años, hasta el grado de no pagar sino el 3 por 100 de interés, en lugar del 6 por 100 que era la tasa primitiva.

*El curso forzoso de los billetes de banco y del Estado.*—En circunstancias muy calamitosas y urgentes, como en tiempo de guerra, los Estados toman empréstitos de otras maneras, ya emitiendo papel moneda, que los particulares están obligados á recibir como pago en las transacciones, ya exigiendo anticipos en billetes á los bancos nacionales, librándolos de la obligación de reembolsarlos á los portadores á la vista. Estos son expedientes que pueden ser útiles en circunstancias excepcionales, pero sumamente peligrosos. Se les llama *curso forzoso* de los billetes de Estado ó de billetes de banco. El curso forzoso difiere del cur-



so legal. El último, consiste en que el Estado recibe en sus cajas y en pago de los impuestos los billetes que sirven de moneda; pero los particulares no están obligados á recibirlos, y pueden en todo caso devolverlos al banco, que se ve precisado á convertirlos en moneda verdadera. En el *curso forzoso*, al contrario, todos tienen la obligación de recibir como dinero contante los billetes del Estado, ó los billetes de banco, y ningún establecimiento está obligado rigurosamente á reembolsarlos en moneda.

El curso forzoso, suprimiendo de hecho el empleo de moneda metálica, crea un estado artificial de cosas, en donde no hay ninguna medida fija, ningún talón estable del valor de las mercancías. Los Estados se ven entonces precisados á multiplicar las emisiones de estos billetes no convertibles. Su abundancia y la desconfianza que inspiran, concluyen por alterar su valor; es muy raro que estos billetes no pierdan algo de su valor normal con relación al oro. El oro tiene entonces una prima sobre el billete, que se llama *agio*, á veces no es sino de 2 á 3 p. 100., y frecuentemente llega á 10, 15, 20 y hasta el 50, 80, y 95 p. 100., como los asignados de nuestra Revolución; se han llegado á dar muchos millares de francos en asignados, para pagar un par de botas.

Ciertos Estados han soportado, sin graves males el curso forzado, como Francia en

1870—71, que lo derogó en 1875; otros países también han llegado á suprimir el curso forzoso como los Estados Unidos de América y Rusia; otras potencias lo conservan aún como España é Italia, que carecen de medios para rescatar el papel moneda que han emitido. Sufren mucho por esta circunstancia en su vida industrial interior, y sobre todo en sus relaciones con el extranjero, por carecer de un talón sólido del valor.

*Condiciones en las cuales son útiles los empréstitos de los Estados.*—*Las deudas públicas.*—Los empréstitos de los Estados son como las deudas de los particulares: buenos ó malos según el uso de los capitales tomados. Si estos capitales, reunidos por los particulares, y de que el Estado adquiere el uso, de grado ó por fuerza, son empleados en obras no productivas, los empréstitos equivalen á un derroche de la riqueza pública, y á una pérdida para la nación. Si al contrario, los empréstitos sirven para obras verdaderamente productivas, no son un mal, sino un bien. Este último caso sin embargo, es muy raro. La mayor parte de los empréstitos públicos destruyen mayor suma de capitales que la que se emplea útilmente. Si en un país donde ya existen muchas vías ferreas ó canales, el Estado toma dinero para hacer nuevas obras de esta especie, en las cuales no haya circulación de viajeros ó mercancías, se hace un derroche de la riqueza nacional; los Es-



tados bien administrados no levantan sino raramente empréstitos. (1)

La deuda pública es una carga para la nación; el título de renta es una riqueza para el particular que lo posee; pero constituye un gravamen sobre la renta del conjunto de ciudadanos, que se encuentra disminuida en el mismo tanto. El peso de la deuda pública exige impuestos recargados que dificultan el comercio y el desarrollo de la industria; por otra parte, colocan al Estado á merced de los acontecimientos fatales que pueden sobrevenir, porque estando ya muy gravado en los tiempos normales, le será sumamente difícil emitir un empréstito en circunstancias graves. Las naciones que, como los Estados Unidos y Alemania, tienen deudas públicas muy cortas, se encuentran, y se encontrarán de más en más, en una situación superior á la de países que como Francia, tienen una deuda pública muy pesada, que pasa de treinta y tres mil millones de francos. (2)

(1) Para detalles sobre los diversos sistemas de Empréstitos de los Estados, véase nuestro Tratado de la ciencia de las finanzas, 6.<sup>a</sup> edición n.º 11.

(2) La deuda de los Estados Unidos en 1896, apenas se elevaba á cinco mil millones y medio de francos, y la de los diversos Estados que componen la gran federación, no llegaba en 1895, sino á 1500 millones de francos. Total para la Unión americana del Norte: menos de 7 mil millones de francos, ó sea menos de la cuarta parte de la deuda pública fran-

*Bolsas de valores mobiliarios.*—Los títulos de deudas públicas de los Estados, departamentos y ciudades, así como las acciones y obligaciones de las diversas sociedades, se negocian en los mercados que se llaman Bolsas. Los valores se cambian allí diariamente, según las impresiones de los capitalistas, las oscilaciones de la confianza ó desconfianza que los mismos títulos inspiran. Las Bolsas de valores mobiliarios contribuyen á desenvolver la producción permitiendo á las personas económicas, encontrar

cesa, aun cuando los Estados Unidos tienen 72 millones de población, y Francia solo tiene 38. La deuda del Imperio Alemán es inferior en 3 mil millones de francos á la de Rusia, propiamente dicha y comprendiendo á Sleswig Holstein, Hanover, Hesse electoral, Nassau, Hesse Hambourg y Franfort-sur-le Mein, no llega á 8500 millones de francos; juntando las de Baviera, Wurtemberg y el Gran ducado de Baden, se llega para el conjunto del país germánico á una deuda total de una quincena de miles de millones de francos cuando más, menos de la mitad de la deuda francesa; hay más aún, la mayor parte de las deudas germánicas tiene por contrapeso productivo, la posesión por los Estados alemanes, de una red de ferrocarriles que produce grandes utilidades. La deuda pública de Inglaterra y de Irlanda en 1897 subía á 16,250 millones, ó sea á menos de la mitad de la deuda de la República francesa. La enormidad de nuestra deuda pública coloca á Francia, desde el punto de vista económico, en un estado de inferioridad, con relación á los otros grandes países del mundo.



continuamente títulos que comprar para colocar su capital, y facilitando la realización de esos títulos, á los capitalistas ó rentistas que tienen necesidad de fondos. Ellas estimulan también el ahorro y la utilización de los capitales; disminuyen la simple tesaurización que esconde las economías, en lugar de hacerlas servir para la producción. Facilitan la constitución y las funciones de las grandes empresas, y aseguran un mercado á sus productos. Tienen, sin embargo, el inconveniente, como precio de tantas ventajas, de abrir á la especulación poco honrada, un campo en el que caen muchas víctimas. Pero corresponde al público defenderse de las actividades culpables, por medio de la circunspección. Toda feria atrae á los bribones; esto constituye la mejor crítica de los bobos y puede ser que de los gendarmes, pero no de las ferias.

## CAPITULO VI

EL COMERCIO INTERIOR Y EXTERIOR.  
LAS CRISIS COMERCIALES.

Profesiones comerciales.—La competencia.—Excepciones de la competencia.—Antigua y nueva teoría del comercio.—El Comercio al pormenor en grande y pequeña escala.—Intervención del Estado en el Comercio interior.

Razones de ser del comercio internacional.—Exportaciones é Importaciones.—El cambio y sus variaciones.—La alza de la tasa del deseuento, á causa del cambio desfavorable.—Relación entre las exportaciones y las importaciones.—Teoría de la Balanza del Comercio.—Falsedad de esta teoría.—Diversos elementos que deben tenerse en cuenta en las relaciones económicas de un pueblo con el extranjero.—Legislación del Comercio exterior.—Libre cambio y régimen protector.—Libertad absoluta de importación.—Prohibiciones.—Derechos moderados y tratados de Comercio.—Facultad de depósito.—Ventas públicas.—Crisis comerciales.—Su origen y sus causas.—Medio de atenuarlas.—Pretendido exceso de producción.—Algunos efectos favorables de las crisis mercantiles.

*Profesiones comerciales. Competencia.—*



continuamente títulos que comprar para colocar su capital, y facilitando la realización de esos títulos, á los capitalistas ó rentistas que tienen necesidad de fondos. Ellas estimulan también el ahorro y la utilización de los capitales; disminuyen la simple tesaurización que esconde las economías, en lugar de hacerlas servir para la producción. Facilitan la constitución y las funciones de las grandes empresas, y aseguran un mercado á sus productos. Tienen, sin embargo, el inconveniente, como precio de tantas ventajas, de abrir á la especulación poco honrada, un campo en el que caen muchas víctimas. Pero corresponde al público defenderse de las actividades culpables, por medio de la circunspección. Toda feria atrae á los bribones; esto constituye la mejor crítica de los bobos y puede ser que de los gendarmes, pero no de las ferias.

## CAPITULO VI

EL COMERCIO INTERIOR Y EXTERIOR.  
LAS CRISIS COMERCIALES.

Profesiones comerciales.—La competencia.—Excepciones de la competencia.—Antigua y nueva teoría del comercio.—El Comercio al pormenor en grande y pequeña escala.—Intervención del Estado en el Comercio interior.

Razones de ser del comercio internacional.—Exportaciones é Importaciones.—El cambio y sus variaciones.—La alza de la tasa del descuento, á causa del cambio desfavorable.—Relación entre las exportaciones y las importaciones.—Teoría de la Balanza del Comercio.—Falsedad de esta teoría.—Diversos elementos que deben tenerse en cuenta en las relaciones económicas de un pueblo con el extranjero.—Legislación del Comercio exterior.—Libre cambio y régimen protector.—Libertad absoluta de importación.—Prohibiciones.—Derechos moderados y tratados de Comercio.—Facultad de depósito.—Ventas públicas.—Crisis comerciales.—Su origen y sus causas.—Medio de atenuarlas.—Pretendido exceso de producción.—Algunos efectos favorables de las crisis mercantiles.

*Profesiones comerciales. Competencia.—*



Multiplicándose los cambios entre los hombres, han dado origen á una clase especial de ocupaciones: las profesiones comerciales. Algunos individuos especializan en el ejercicio del comercio sus aptitudes y sus trabajos, y en lugar de producir directamente los objetos que son útiles, ó que desea la humanidad, analizan las necesidades públicas, y esforzándose en presentirlas, buscan las mercancías que en su concepto corresponden á esas necesidades, las reúnen y las conservan en almacenes, teniéndolas siempre á disposición de los consumidores. Estos no tienen ya que hacer grandes esfuerzos para procurarse los artículos de que carecen, pues saben de antemano donde pueden encontrarlos, lo que les ahorra muchas pesquisas, molestias é inquietudes.

Ya se ha visto en qué sentido el comercio es productor, es decir, sirve para facilitar ó aumentar las satisfacciones y los gozes de la humanidad. El comercio es por otra parte muy variado; comercio al por mayor, comercio medio, al por menor y comercio intermediario de todas clases. El alma del comercio es la competencia. Se llama competencia la fuerza que impulsa á los comerciantes á sobrepasar á los demás individuos de su profesión, atrayéndose la mayor parte posible de los pedidos y de la clientela. Este resultado que es el que persiguen con avidez y perseverancia los comerciantes inteligentes, general-

mente no puede obtenerse sino por dos medios: ofreciendo al público mercancías de mejor calidad que los otros comerciantes, ó proporcionando las mercancías comunes en condiciones más favorables, y principalmente á más bajo precio. La competencia de los comerciantes es, pues, con la excepción que en breve señalaremos, muy conveniente para los consumidores, puesto que en general abate el precio de los objetos.

*Excepciones de la competencia.*—La competencia no siempre obra, sin embargo, en condiciones igualmente propicias para el conjunto de la sociedad. Hay casos en que estando limitado por la naturaleza de las cosas, el número de productores de un ramo de la industria, les es más conveniente entenderse y formar lo que se llama coalición de vendedores. Así, por ejemplo, los caminos de hierro que se dirigen á los mismos puntos, los hoteles que existen en una localidad de mediana importancia, algunas veces los propietarios de fundiciones de una región, ó los armadores cuyos navíos van á determinado puerto, como las dos compañías inglesas de navegación para el comercio de China, pueden celebrar un convenio, á efecto de no abatar los precios, sino hasta cierto límite que les parezca remunerador. Estas coaliciones de vendedores, que por acuerdo de los miembros de un mismo comercio, de idéntica localidad ó distrito, suspenden los efectos de



la competencia, se sostiene muy difícilmente durante largo tiempo. Siempre, alguno de los coaligados acaba por defecionar, ó viene de fuera un nuevo competidor que hace bajar los precios, cuando son muy elevados, y las utilidades de los vendedores muy crecidas. Se ha notado, por ejemplo, que en una empresa tan fácil de monopolizar como la de cables submarinos entre España y América, ha sido imposible sostener coaliciones para fijar altas tarifas, durante varios años, porque surgían inmediatamente nuevas compañías para establecer cables submarinos.

*Teoría antigua y moderna del Comercio.*

—Las ideas comerciales se han modificado desde hace un siglo en un sentido favorable al consumidor. Existen una teoría antigua y una teoría moderna de comercio. La teoría comercial antigua aconsejaba al comerciante obtener las mayores utilidades posibles, sobre una cifra de transacciones muy limitada. Preferían ganar un franco en una sola operación, que practicar quince ó veinte operaciones ganando diez céntimos en cada una, lo que en definitiva les hubiera producido más elevadas utilidades. El ejemplo más significativo y notable de la aplicación de esta antigua teoría del comercio, lo ofrecen los holandeses, que en el siglo XVII limitaban el cultivo de clavo de especia y nuez mos-

cada en las islas productoras de especias, la Oceanía, Molucas, Amboine, etc., para poder vender esos artículos excesivamente caros, á causa de su corta cantidad, artificialmente restringida.

La teoría moderna del comercio es antitética á la precedente. Por ella se restringen las utilidades á muy poca cosa sobre cada objeto, á fin de vender un número muy alto de los mismos. Esta teoría ha sido sintetizada por los ingleses en el aforismo comercial siguiente: «Vale más trabajar para el millón (de hombres) que para los millonarios.» En Francia también se tiene una fórmula conocida y expresiva: «la ganancia pequeña.» La experiencia ha comprobado de un modo decisivo, que la teoría moderna de comercio es la más favorable para el comerciante y para el consumidor.

*El comercio al pormenor en grande y pequeña escala.*—Los establecimientos que se han inspirado de modo más profundo y completo en las nuevas doctrinas comerciales, son los bazares, titulados «grandes almacenes» de novedades y de menajes. (1)

Estos grandes almacenes provocan gran-

(1) Imitando esos establecimientos verdaderamente provechosos, se ha establecido en esta capital "El Centro Mercantil." [N. del T.]



des censuras de los pequeños y medianos comerciantes al menudeo. Reuniendo las mercancías más diversas bajo el mismo techo, los grandes almacenes evitan al comprador pérdidas de tiempo; además, como ponen á los artículos que expenden, la marca de una casa conocida, que no se puede confundir con ninguna otra, y que no puede durar y prosperar sino por medio de una reputación bien sostenida de legalidad, los almacenes tienden á eliminar los engaños y la mistificación de que los compradores de mercancías no se dan cuenta, sino con el transcurso del tiempo. Sobre todo, como reducen á 2 ó 3 por 100, ó á un máximo de 4 á 5 por 100 las utilidades líquidas en cada objeto que venden, porque disminuyen la proporción de los gastos generales que le corresponden, tienden á hacer desaparecer la diferencia, á veces muy notable, que existe entre los precios del comercio al menudeo y los de fábrica. También contrarían fructuosamente el detestable hábito del público de comprar á crédito. Por todas estas causas, los «grandes almacenes» constituyen un progreso, al cual sería insensato renunciar. Hay solamente que resolver una cuestión práctica: saber si los pequeños ó medianos comerciantes no están frecuentemente gravados de contribuciones, en comparación con sus grandes competido-

res; esta cuestión debe resolverse con espíritu de estricta equidad, libre de toda determinación preconcebida de favorecer artificialmente al pequeño comercio al por menor, en contra del gran comercio del mismo género.

Se ha visto ya, que si el comercio es en sí mismo, y en principio, productivo, sin embargo, puede suceder que el número de comerciantes llegue á ser excesivo con relación al que exige una organización comercial, inteligentemente constituida. Esta es una tendencia que se manifiesta en todos los países donde la instrucción y el bienestar se hallan muy generalizados. Cuando el número de comerciantes al por menor se hace exagerado, resulta que las mercancías encarecen, porque cada uno de ellos tiene muchos gastos generales, y necesita mantener á su familia con los productos del negocio. Esto es lo que pasa en Francia con el comercio de la carne y el pan. El número de panaderos en París en 1854 era de 601; en 1880 de 1,586, lo que equivale á una panadería por cada 1,320 habitantes, en lugar de una por cada 1,800, como en el primer año mencionado.

En el mismo intervalo la diferencia entre el precio de la harina y el pan se acrecentó considerablemente: el número excesivo de panaderos y las dificultades que



tenían para vivir, no es sin duda, la única causa de este acrecentamiento, pero es indudable que ha contribuido á producirlo. (1) Pasa lo mismo con los carniceros. La multiplicación indefinida de los comerciantes en pequeño, produce la carestía y también la adulteración y substitución de las mercancías. Se ha notado que aun en la fabricación, la competencia tiene por resultado general asegurar la baratura de los objetos, pero no siempre su buena calidad. El número excesivo de comerciantes al por menor es pernicioso, tanto para la calidad, como para la baratura de los productos.

*Intervención del Estado en el comercio interior.*—Es necesario no deducir de lo que hemos dicho, que el Estado deba intervenir para limitar el número de comerciantes al por menor, sea en todos los ramos del comercio, sea en algunos, considerados como más importantes para el público. La intervención del Estado es siempre más ó menos miope, arbitraria y torpe. Las tasas, bien oficiales, ú oficiosas, del precio de los artículos de consumo, por ejemplo, del pan, ó la carne, no consiguen jamás, sino muy imperfectamente el objeto propuesto.

(1) Véase sobre el asunto el interesante estudio de M. Armengaud. *Meunerie et boulangerie*, en la Biblioteca técnica, 1883.

El correctivo de los abusos del comercio al por mayor ó menor, debe imponerlo la sociedad, obrando espontánea y libremente. La instalación de grandes almacenes es, por las razones ya indicadas, uno de los medios más eficaces para evitar, bien una gran diferencia entre los precios de producción y comerciales de las mercancías, ya la adulteración de los artículos de consumo. Sería un gran bien que en el comercio de alimentos, se pudiesen constituir grandes almacenes sólidos, serios y respetables, como los que funcionan desde hace medio siglo en el comercio de vestidos y mueblería comunes.

A más de los grandes almacenes, hay una institución recomendable: las sociedades cooperativas de consumo. Este nombre indica un conjunto de consumidores, que constituyen con pequeñas cuotas un fondo de alguna importancia, para abrir almacenes donde se vende al contado, pero al precio de costo ó con un pequeño aumento, mercancías no adulteradas. Hablaremos más adelante de esta clase de asociaciones, que sería muy conveniente tomaran incremento generalizándose. No deberían limitarse únicamente á las provisiones de boca; pudiéranse formar asociaciones de la misma clase de las que se llaman sindicatos, para la compra en común de los productos más diversos, por ejemplo



abonos para la agricultura, ó materias primas para los artesanos.

Si los grandes almacenes y las sociedades cooperativas eliminan cierto número de comerciantes en pequeño, es necesario no quejarse de ello. Los intermediarios cesan de ser productivos, cuando su número supera al necesario para el reparto de la producción. Los comerciantes al por menor eliminados, en lugar de complicar inútilmente la organización comercial, se dedicarán á las profesiones que jamás cuentan con suficiente número de brazos, como son las del agricultor, artesano, obrero de fábrica, á la producción directa, en una palabra.

En virtud de la máxima: «ayúdate que el cielo te ayudará», la sociedad posee en sí misma los recursos necesarios para remediar, por medio de organizaciones inteligentes, la carestía y hasta cierto punto la adulteración de los artículos de comercio. Sobre este último asunto, la ley puede, en todos los casos, intervenir fructuosamente. El Estado no tiene el derecho de prohibir la venta de leche ó vino con agua, ó este último fabricado con pasas, ó una grasa que imita la mantquilla, nombrada margarina; pero tiene el derecho y el deber de obligar al vendedor á no engañar sobre la naturaleza de la mercancía, dando á ésta un nombre que no le

corresponde. Puede prohibir la venta de margarina, bajo el nombre de mantequilla, el vino aguado ó de pasas con el nombre de vino natural. Puede prescribir penas contra los falsificadores de las mercancías vendidas. Conviene, sin embargo, que se abstenga de una reglamentación demasiado minuciosa, que resultaría impracticable. En cuanto á los productos notoriamente perjudiciales al hombre, como los alcoholes de cierta calidad, puede prohibir ó limitar la venta, cuando conduzca á males sociales evidentes. Es en todo caso indispensable no olvidar la prudencia, para no dificultar, por un exceso de puritanismo, el uso de libertades que puede ser lo más comunmente inofensivo, ó que cuando menos, no daña sino al individuo, de un modo no sensible para la sociedad.

El comercio interior, es decir el que se practica en el seno de un mismo país, es en todas partes de una libertad casi absoluta. Las alcabalas y peages que existían antes para el paso de una mercancía de la provincia del Languedoc ó de Provenza, por ejemplo, á Lyon, ó á la Isla de Francia, se abolieron desde el tiempo de la revolución, y nadie procura su restablecimiento. Así, el mercado nacional, esta regido por la libertad y la solidaridad.

*Razones de la existencia del comercio internacional.*—No pasa lo mismo con el co-



mercio exterior, á saber, el que se hace con el extranjero. Por extenso y rico que sea un país, nõ se bastaría á sí mismo, sin ciertas privaciones. Hemos hablado de la división territorial del trabajo, que resulta de la naturaleza y de antecedentes históricos y económicos. Hay ciertos artículos que un país consume, y que no puede producir con ventaja. Así pasa en Inglaterra con el vino, thé, café, algodón, y en Francia con las tres últimas mercancías. La imposibilidad de producir estos artículos en Francia y en Inglaterra, es absoluta; sería insensato procurarlo. Hay otros productos para cuya producción, en lugar de una imposibilidad absoluta sólo hay una dificultad, ó alguna insuficiencia. Así Inglaterra consume más carne, trigo, manteca y lana, que lo que su suelo suministra, aún que sea en grandes cantidades. Francia no produce casi nada de estaño, plomo, cobre, ó zinc, y tampoco lo suficiente de fierro y de carbón. Puede ser que con enormes esfuerzos se pudiera desarrollar en nuestro suelo la producción de substancias minerales; pero sería sumamente costosa. Tenemos interés en comprar fuera lo que nos falta de estas mercancías, dedicándonos á producir artículos en los que sobresalimos, que podemos hacer con baratura, y que buscan los otros países. Las aptitudes adquiri-

das hereditaria, ó tradicionalmente, pueden crear la misma necesidad de cambio internacional, que las diferencias entre los productos naturales del suelo. Todo un conjunto de circunstancias hace que Francia, excelente para la fabricación de objetos de seda, y en la de otros diversos, conocidos con el nombre de «artículos de París», ha tenido muy poco éxito, por el contrario, en la fabricación de artículos comunes de algodón. Los ingleses están en caso precisamente inverso; producen hilos y tejidos comunes de algodón baratos, y no obtienen buenos resultados en la industria de la sedería. Resulta de aquí, que es ventajoso para Francia desarrollar la producción de seda y artículos de París, y comprar á los ingleses hilos y tejidos corrientes de algodón, dándoles en cambio aquellos productos. Ambos pueblos quedarán así satisfechos, con menor suma de esfuerzos y de sacrificios, que si restringiesen la producción en que sobresalen, para dedicarse á otras que convienen menos á su ingenio y costumbres.

Hay otros casos aún, en que el comercio exterior tiene utilidad, y es cuando á consecuencia de circunstancias accidentales, una mercancía importante, que un país produce en general con facilidad, falta súbitamente; cuando por ejemplo, en un pueblo que obtiene casi siempre de su



propio suelo, provisión suficiente de trigo, sobrevienen malas cosechas ó una sequía prolongada. El precio de los cereales se elevaría en proporciones enormes, los sufrimientos serían crueles para las clases menos acomodadas de la nación, y del hambre, podría resultar tal vez un acrecentamiento de la mortalidad. El comercio internacional interviene para salvar á una nación de estos sufrimientos; como todos los países no son á la vez afectados por una calamidad natural, los que tienen economías, suministran las mercancías que completan las provisiones de los que carecen de ellas. El comercio internacional obra, por consiguiente, como un seguro contra el hambre y las privaciones; y éste no es uno de los menores servicios que ha prestado á los pueblos civilizados.

*Exportaciones é importaciones.*—El comercio exterior está constituido por dos series de actos: ventas y compras; las ventas han recibido el nombre de *exportaciones*, y las compras el de *importaciones*. A las mercancías que se compran fuera, se las *importa*, es decir, se las hace venir al país; á las mercancías que se venden al extranjero, se las *exporta*, es decir, se las hace salir del país. Nosotros importamos de los Estados Unidos, algodón, petróleo, y con alguna frecuencia trigo y carnes

saladas; y exportamos al mismo país sedas, objetos de arte, artículos de París, etc.

Las exportaciones y las importaciones se enlazan mutuamente; no podríamos comprar á los estados Unidos, si no tuviésemos mercancías que entregarles como pago, ni pudiésemos cederles un crédito sobre un país que fuese nuestro deudor. Podríamos, es verdad, pagar nuestras compras, en el extranjero en moneda ó lingotes de oro y plata, pero ésto no podría continuarse indefinidamente, porque la moneda nos llegaría á faltar.

*El cambio y sus variaciones.*—La moneda, los lingotes de oro, y de plata, no se usan sino en cantidades débiles en el comercio internacional. Los productos que se importan, se pagan en realidad y en el curso normal, con los productos que se exportan. Por esto se ha dicho que los productos se cambian por productos. Una organización muy ingeniosa que ha recibido el nombre de *cambio*, permite efectuar, á cada momento, todos los pagos de una nación á otra, con el menor desplazamiento posible de metales preciosos y de moneda.

Tomemos un ejemplo: Francia importa de Inglaterra hilos y tejidos de algodón, lana y lino, cierta cantidad de toneladas de hulla, máquinas, etc.; y exporta á Inglaterra vino, sedas, artículos de París,



mantequillas, huevos y otros artículos. ¿Cómo van á efectuarse los pagos entre ambos países? Es necesario, para comprenderlo, recordar las páginas en que hemos explicado el mecanismo de las letras de cambio. Las letras de cambio tienen circulación en el comercio exterior. Los comerciantes ingleses que nos han vendido telas de algodón, hulla y máquinas, giran á cargo de sus compradores en Francia letras de cambio, es decir, órdenes de pago á uno, dos ó tres meses, hasta cubrir el monto del valor de sus ventas. Por otra parte los comerciantes franceses que han vendido á los ingleses vinos, sedas, artículos de París, mantequilla, huevos, giran á cargo de sus compradores británicos, igualmente hasta cubrir el monto de sus ventas, libranzas, es decir, órdenes de pago.

Hay de este modo en Francia, cientos de millones de francos en libranzas giradas sobre Inglaterra, y por otra parte en Inglaterra, otras libranzas, igualmente por cientos de millones girados sobre Francia, ¿Se van á tomar estos centenares de millones de francos en oro de Francia para llevarlos á Inglaterra, á fin de salvar las deudas de los compradores franceses, para tomar en seguida en Inglaterra otros cientos de millones de francos en oro, y remitirlos á Francia, con análogo fin?

Este procedimiento de pago es sencillo en apariencia, pero en realidad es muy costoso y lleno de peligros. El oro y la plata son mercancías que aunque poco voluminosas, cuesta muy caro su transporte; es necesario vigilarlas cuidadosamente para librarlas de ladrones y bandidos; pueden perderse en un naufragio ó en una desgracia en el trayecto marítimo. Finalmente, mientras se las hace viajar de Francia á Inglaterra, y de allí á Francia, estas cantidades de oro y plata faltarían, como medios de pago, en los países de que se hubieran extraído, y con mucha mayor razón si éstos están muy lejanos.

Por estas causas, el simple interés comercial ha conducido á evitar, en cuanto es posible, el uso de los metales para hacer pagos entre dos naciones. He aquí como se opera: Francia tiene que recibir de Inglaterra muchas centenas de millones de francos, por la compra que hicieron los ingleses de nuestras sedas, vinos, artículos de París; y por otra parte, Francia tiene que pagar á Inglaterra una cantidad semejante por la compra que nuestros comerciantes hicieron de los artículos ya mencionados; las dos sumas, se compensan, cuando menos en parte. Los comerciantes ingleses que han hecho compras en Francia y que deben por consiguiente hacer pagos en Francia, compran á sus



colegas ingleses que han hecho ventas á este país y que deben por tanto recibir pagos en el mismo, las libranzas que estos últimos poseen contra el comercio francés, y dan en pago á sus vendedores estas libranzas á cargo de otros comerciantes franceses. Los comerciantes del país, que son deudores de los ingleses por compra de mercancías, compran á su vez, las letras de cambio ó libranzas contra Inglaterra, de que son poseedores los comerciantes franceses que han vendido á los ingleses, y así saldan su cuenta con sus acreedores ingleses, con letras de cambio subscritas por otros comerciantes ingleses, deudores de los franceses.

En otros términos, el comerciante francés en vinos, sederías, artículos de París, acreedor de los ingleses, recibe en pago la letra de cambio que debe pagar otro comerciante francés que es deudor de los ingleses, por compra de carbón ó de máquinas, de telas ó de algodón. Por el contrario el comerciante inglés, acreedor de los franceses, por venta de tejidos de algodón, de máquinas ó de carbón, recibió en pago la letra de cambio que debe pagar otro comerciante inglés, deudor de los franceses por compra de vino, artículos de París ó manufacturas de seda. Salvo el caso raro de insolvencia de uno de los deudores que deba pagar la letra de cam-

bio, los pagos se efectúan entre Francia é Inglaterra, en razón de que las deudas de cada uno de esos países, respecto del otro son iguales, sin que una sola pieza de moneda, ni una sola barra metálica pase de Inglaterra á Francia, ó vice versa. Se evitan así los inconvenientes de los transportes de especies.

Pero puede acontecer que los deudas recíprocas de ámbos países no sean iguales. Supongamos que Francia tenga que hacer mayores pagos á Inglaterra que ésta á aquella nación; la compensación por por medio de letras de cambio no puede entonces realizarse de un modo completo. En esta hipótesis, habrá algunos comerciantes franceses que no podrán efectuar esos pagos respecto de Inglaterra, con letras de cambio, giradas sobre ingleses deudores de Francia. Algunos franceses necesitarán, en consecuencia, transportar para cumplir sus pagos, especies metálicas á Inglaterra. Ahora bien, se ha visto ya que en gastos materiales de transporte y seguro contra los riesgos de pérdida ó robo, se emplea una determinada suma, para transportar las especies metálicas de Francia á Inglaterra: supongamos que ese gasto sea el  $\frac{1}{2}\%$  del valor de las especies transportadas. La moneda legal de Inglaterra es la libra esterlina, que contiene un peso de oro equivalente á 25



francos 21 céntimos. Pudiéndose comprar en Francia una letra de cambio en libras esterlinas sobre Inglaterra, al precio de 25 francos 21 céntimos la libra, se dice que la libra esterlina está á la par, en el sentido de que se paga la promesa de recibir una libra esterlina en Inglaterra, ó sea exactamente la suma de oro contenida en una libra esterlina metálica.

Se llama cambio el precio por el cual se adquiere en una plaza comercial cualquiera, una cantidad fija de moneda metálica o fiduciaria, reembolsable en otro lugar. Cuando en Francia se compran billetes ingleses de banco, ó letras de cambio sobre Inglaterra, al precio de 25 francos 21 céntimos la libra esterlina, se dice que el cambio está á la par. En tanto que los créditos de Francia sobre Inglaterra igualen á los de ésta sobre aquella, el cambio de la libra esterlina en Francia se mantiene á la par. Pero en la hipótesis en que nos hemos colocado, teniendo Francia más deudas con Inglaterra, que las que ésta tiene respecto de Francia, los comerciantes franceses, para ahorrarse los gastos y los riesgos del transporte de las especies metálicas, estarán de acuerdo en pagar el papel sobre Inglaterra, á un tipo un poco más alto que á la par; si como se ha dicho, los gastos de transporte de las especies metálicas, comprendiendo en ellos

el seguro, llegan al  $\frac{1}{2} \%$ , ó sea 12' 6 céntimos, por libra esterlina, los comerciantes franceses podrán pagar los giros sobre Inglaterra al tipo de 25 francos 25 céntimos, 25 francos 30 céntimos, ó 25 francos 32 céntimos, por libra esterlina, siendo para ellos siempre más ventajosa esta operación, que la de enviar especies á la Gran Bretaña. Esta ventaja no dejaría de existir, sino hasta el tipo de 25 francos 34 céntimos poco más ó menos, puesto que los gastos de transporte de especies á Inglaterra, son de  $\frac{1}{2} \%$ , y por otra parte, el par de la libra esterlina es de 25 francos 21 céntimos.

Cuando los giros ó letras de cambio sobre Inglaterra se venden en Francia á un tipo más alto que á la par, se dice que el cambio inglés está en alza, ó que el cambio es favorable para Inglaterra. Esto indica que Francia tiene mayor cantidad de pagos que hacer á Inglaterra, que los que debe recibir de este país; ó de otro modo, que Francia es deudora de Inglaterra.

Puede presentarse la hipótesis contraria, ó sea que Inglaterra tenga que hacer mayor número de pagos á Francia, que los que haya de recibir de este país, siendo entonces muy abundantes en Francia los giros y las letras de cambio sobre Inglaterra, hasta el punto de exceder de las



sumas que el primer país debe pagar á la Gran Bretaña; los giros sobre Inglaterra serán poco solicitados y circularán difícilmente; en lugar de negociarse á la par, que es de 25 fr. 21 por libra esterlina, no podrán encontrar tomador sino á 25 fr. 18, 25 fr. 15, ó 25 fr. 10. Se dice entónces que el cambio inglés está en baja, ó que es desfavorable para Inglaterra.

El par de cambio, (cambio á la par), indica que las deudas entre ambos países pueden compensarse sin transporte de especies; el cambio favorable para uno de los países, es decir, más alto que á la par, demuestra que ese país, resulta en definitiva acreedor del otro; el cambio desfavorable para uno de los países, esto es, más bajo que á la par, prueba que ese país es deudor del otro.

Hemos considerado dos países aisladamente Francia é Inglaterra; mas en la práctica las cosas son más complicadas, porque una nación no está en relaciones comerciales únicamente con otra, sino con casi todas las demás naciones del Globo. Podría acontecer, por ejemplo, que Francia fuese, en razón de su comercio, deudora de Inglaterra; pero que, en compensación, fuese acreedora de Holanda, la cual á su vez resultase acreedora de la Gran Bretaña; en este caso Francia podría cubrir la totalidad, ó una parte de su deuda

con Inglaterra, cediéndole sus giros sobre Holanda, giros que en nuestra hipótesis serían abundantes entre nosotros, y solicitados por los ingleses.

El tipo del cambio es un instrumento de una excesiva sensibilidad; varía constantemente, de ordinario en proporciones mínimas, y advierte á cada instante á los banqueros y á los comerciantes de un país, la situación de las deudas y los créditos de ese país, respecto de todas las demás comarcas.

*Alza del tipo del descuento, como consecuencia del cambio desfavorable.*—Cuando el tipo de cambio sobre el extranjero, es demasiado elevado, es decir, muy desfavorable, pueden resultar abundantes salidas de oro, por la imposibilidad en que se encuentran los comerciantes del interior de liberarse completamente, respecto de los comerciantes de los otros países, por medio de simples letras de cambio; entonces los grandes bancos suben el tipo del descuento de los efectos de comercio que se quieren negociar; es decir, que en lugar de establecer el descuento que sustraen del valor del título, según la tarifa habitual de 2p<sup>o</sup> anual ó de 2½p<sup>o</sup>, retienen un 4<sup>o</sup> y también 5, 6, 7p<sup>o</sup> anual. El tipo del descuento en el Banco de Francia y en el Banco de Inglaterra, se ha elevado hasta el 9 y 10p<sup>o</sup> anual, durante algunas semanas



de la crisis de 1866. En la actualidad el organismo financiero se ha hecho mucho más elástico, y no se tiene necesidad de recurrir á esos descuentos de monto exagerado. La elevación del descuento en el banco, tiene por objeto y generalmente por efecto: 1º. Inducir á los comerciantes á reducir sus compromisos, mostrando así mayor prudencia; 2º. Obligarlos á liquidar sus cuentas con el país acreedor, por otros medios que no sean la exportación de metales preciosos, como por ejemplo, por la realización de valores mobiliarios llamados internacionales; es decir, de esos fondos que, como los títulos americanos, italianos, españoles, egipcios etc., se cuotizan en todas las principales plazas financieras del mundo; 3º. Atraer capitales del exterior, principalmente en metálico; estos capitales reciben en el país en que el tipo del descuento se ha elevado, un premio de 1, 2 ó 3p<sup>o</sup> anual mayor que en los otros países; los banqueros tienen, en consecuencia, interés en hacerlos venir de los países en que la remuneración es menos elevada, á aquellos en que lo es más.

La alza del tipo del descuento, siguiendo á la alza del cambio sobre el extranjero, es pues el medio de restablecer el equilibrio entre las deudas y los créditos que tiene un país, respecto del conjunto de los demás.

*De la relación entre las exportaciones y las importaciones. Teoría de la balanza del comercio.*—Las explicaciones anteriores eran necesarias para darse cuenta de los procedimientos de arreglo ó liquidaciones adoptados entre las naciones. Pero una cuestión más elevada se presenta, que interesa á todo el conjunto del organismo nacional; quedando aceptado que las ventas hechas por un pueblo al extranjero se llaman *exportación*, y que las compras que hace de mercancías extranjeras, se nombran *importación*; ¿cuál debe ser la proporción deseable de unas respecto de otras? En otras épocas, la doctrina reinante, que corresponde aún á un prejuicio popular, era que las exportaciones debían siempre sobrepasar á las importaciones; se pensaba que era útil para un país permanecer, respecto del cambio, acreedor del extranjero, y que ese crédito fuese pagado en moneda ó en especies metálicas que venían á acrecentar cada año la cantidad de éstas existentes en el país. Se agregaba que una región no podría tener largo tiempo importaciones superiores á las exportaciones sin arruinarse, puesto que en tal caso, era necesario exportar cada año metales preciosos, y se creía que al cabo de cierto tiempo, el país quedaría desprovisto de riquezas metálicas. Se ha dado á esta doctrina el nombre de *Teoría de la balan-*



za del comercio. Se consideraba la «balanza del comercio» como favorable, cuando las exportaciones eran superiores á las importaciones; se decía, por el contrario, que la balanza del comercio era desfavorable, cuando eran las importaciones más cuantiosas que las exportaciones.

Esta doctrina, por especiosa que sea, es errónea: se funda en una observación incompleta de los hechos. La experiencia le ha dado en el transcurso del presente siglo, el mentís más completo y permanente. Inglaterra, que es el país más rico del mundo, ofrece desde hace medio siglo por lo menos, de la manera más regular, un grande excedente de sus importaciones sobre sus exportaciones. En 1894, por ejemplo, la importación de la Gran Bretaña é Irlanda fué de 10,300 millones de francos, y las exportaciones de 6,900 millones únicamente; de manera que el excedente de las primeras llegó á la cifra colosal de 3,400 millones de francos en un solo año. En 1895 el excedente de las importaciones en el mismo país, es casi igualmente considerable, llegando á la suma de 3,300 millones; en 1896 el excedente fué de 3,365 millones; de manera que, si la teoría de la balanza del comercio fuese verdadera, Inglaterra habría perdido solamente en esos tres años 10,365 millones de francos en su comercio con el extranjero. Más aún, co-

mo el mismo hecho del excedente de las importaciones sobre las exportaciones se reproduce regularmente para la Gran Bretaña, hace más de cincuenta años, ésta nación habría perdido más de 100,000 millones de francos, y no debía ya tener ni una sola pieza de oro á su disposición. La experiencia, por el contrario, prueba que jamás Inglaterra ha estado más próspera que en estos últimos años. Francia presenta desde hace un cuarto de siglo, aunque en menor grado, el mismo fenómeno de un excedente habitual de sus importaciones sobre sus exportaciones. En 1895 importó mercancías por valor de 3,719 millones, y exportó por 3,373 millones; la diferencia en favor de las importaciones fué de 346 millones de francos; en 1896 las importaciones sobrepasaron en 397 millones á las exportaciones; en 1897 la diferencia, siempre en favor de las importaciones, fué de 325 millones. Por lo que Francia, si la teoría de la balanza del comercio fuese exacta, en tres años habría perdido más de mil millones en sus cambios con el extranjero. Los metales preciosos que guarda habrían disminuido otro tanto; y, sin embargo, ninguna nación posee tanto oro y plata como Francia.

*Falsedad de la teoría de la balanza del comercio. Diversos elementos que deben tenerse en cuenta en las relaciones económi-*



*cas de un país con el extranjero.*—Lo que constituye la falsedad de la teoría de la balanza del comercio, es que no se tienen en cuenta al asentarla, ciertas circunstancias muy importantes: en primer lugar, las exportaciones representan el valor de las mercancías al precio de fábrica y en el momento en que salen del país; podría agregarse á este valor el de transporte, cuando se hace en un buque francés; el precio del seguro, y las utilidades de los intermediarios; por el contrario las importaciones, que se computan por el precio de las mercancías á su arribo al puerto, han pagado ya la mayor parte de sus gastos, y en el precio de estas mercancías hay una parte que representa las utilidades del navío nacional, el seguro nacional, frecuentemente también las del comerciante nacional, cuando la mercancía extranjera se ha importado en un buque francés, asegurado en Francia, y por cuenta de un comisionista francés. Como consecuencia de estas circunstancias, la diferencia entre las importaciones y las exportaciones se halla en realidad reducida notablemente, con relación á lo que aparece á primera vista.

Es necesario aun tener en cuenta otras circunstancias. A más de las importaciones y exportaciones de mercancías, hechas oficialmente, se hacen también clandestinamente. Ahora bién, en un país de civi-

lización muy antigua, que goza de gran renombre en el mundo, por sus industrias de lujo, estas últimas exportaciones son mucho más cuantiosas que las importaciones del mismo género. Llegan á Francia anualmente, muchos millares de extranjeros, la mayor parte de ellos ricos, que exportan en sus equipajes joyas, objetos de arte, artículos de moda, para su uso personal, que nose valúan en las aduanas. Estas son exportaciones ocultas, que sin duda en Francia, llegan á una cifra de varios centenares de millones de francos anualmente.

En tercer lugar, es necesario también tomar en consideración, que desde hace medio siglo, las relaciones entre los países no son únicamente mercantiles; son también de un carácter financiero, las viejas y muy ricas naciones como los Estados Unidos, Francia, Holanda, producen por el ahorro muchos capitales, para cuyo empleo no se tienen en el interior de las mismas, sino negocios poco remuneradores, y por esto se han dedicado á hacer empréstitos á los países más jóvenes ó más pobres. Esta aplicación se hace, ya subscribiéndose en los empréstitos de los Estados extranjeros ó de las sociedades, y comprando sus títulos, ya fundando empresas en los países nuevos y pobres. Por esto es que Inglaterra, Francia, Holanda tienen créditos enor-



mes en los Estados de la América del Norte y del Sur, en las varias colonias europeas de Asia, en Egipto y aún en Europa, donde Rusia, Austria, Turquía, Italia, España y Portugal son las deudoras. De todas estas imposiciones del capital, unos han sido buenas, otras aceptables, algunas malas; pero estos viejos y ricos países son los acreedores del resto del mundo, y reciben cada año el interés de los préstamos que han hecho á los deudores extranjeros solventes. Se ha calculado que la Gran Bretaña obtiene una renta anual de dos mil millones y medio á tres mil millones de francos de sus préstamos al extranjero ó á sus colonias, pues suben á 50 mil millones. Francia obtiene cada año lo menos 1,200 millones, si no es que 1,500 por empréstitos de la misma clase que ha hecho á los Estados extranjeros ó á las empresas que ha fundado. Basta citar el canal de Suéz, que ha producido á los franceses 60 millones por año. Los fondos prestados á las sociedades ó á los países como Rusia, Austria, Italia, España, Portugal, Turquía, Egipto, América del Sur, etc. completan los 1,000 ó 1,500 millones de rentas anuales que Francia cobra en el extranjero. He aquí un medio para cubrir en gran parte la diferencia entre las importaciones y las exportaciones de mercancías.

Por último los viejos países, de civiliza-

ción perfecta y refinada, bien dotadas además por la natureleza, ejercen sobre el resto del mundo una atracción especial, que induce á multitud de extranjeros ricos á venir á ellos. En Francia, por ejemplo, la brillante ciudad de París, todas nuestras estaciones invernales del Mediterráneo, los baños de mar del Atlántico ó de la Mancha, son frecuentados por multitud de extranjeros opulentos, que gastan allí sus rentas. Proviendo estas rentas de fuera, llegan á nosotros como un suplemento de recursos, como una especie de tributo voluntario, que cubre también una parte de la diferencia entre las importaciones y la exportaciones de mercancías.

Por consiguiente es necesario no alarmarse; en un país rico, acreedor del mundo entero por las aplicaciones de sus capitales, si sus importaciones superan á sus exportaciones, tan solo se verifica un fenómeno natural. No puede ser de otra manera sino en los países jóvenes ó pobres, que en lugar de ser acreedores del resto del mundo, son deudores de otros países. En las Indias inglesas por ejemplo, que deben pagar cada año sumas considerables á Inglaterra por interés de capitales empleados por los ingleses en caminos de fierro, fundiciones en el Hindostan y por las utilidades de los comerciantes ingleses, la exportación de sus mercancías, su-



pera á su importación. En 1895 las exportaciones de las Indias subían á 2,670 millones de francos, y superaban en 790 millones á las importaciones. En 1896, el excedente de las exportaciones sobre las importaciones fué de 528 millones de francos, y así sucede constantemente desde hace medio siglo, lo que no impide á las Indias ser un país pobre. Consiste tal fenómeno, en que este país recibe menos de lo que da, pues una parte de sus exportaciones, sirve simplemente para pagar á sus acreedores ingleses, sin tener la devolución correspondiente en mercancías ó dinero.

La teoría de la balanza del comercio es por consiguiente falsa. No son únicamente las cifras de las importaciones y exportaciones de mercancías, las que se necesita tomar en consideración para saber si un país es acreedor ó deudor del extranjero, solamente el tipo del cambio puede dar á este respecto indicaciones precisas é inmediatas.

*La legislación sobre el comercio con el extranjero. El libre cambio y el régimen protector.* ¿De qué manera debe arreglar un país sus cámbios con el extranjero? ¿Debe permitir una libertad absoluta, ó al contrario restringir las importaciones, y procurar desarrollar las exportaciones? Dos teorías se hallan frente á frente,

la del «libre cambio» ó de «libertad comercial» y la del «régimen protector» ó «proteccionismo». En favor del sistema del libre cambio se invocan las razones siguientes: un país no debe contrariar á la naturaleza que da á diferentes comarcas especialidades de producción; tal región que tiene abundantes mantos de hulla y de fierro, está destinado á sobresalir en la metalurgia y en las minas; un país que no se encuentra en las mismas condiciones, haría vanos esfuerzos por alcanzar esta superioridad. Utilizaría mejor sus capitales aplicándolos á la producción de artículos para la que tiene mejores condiciones naturales, bien aptitudes de raza, ó simplemente el hábito y la tradición. Puede por ejemplo desarrollar el cultivo de la viña, las industrias refinadas como la producción de objetos de lujo y arte; y así obtendría con la misma suma de esfuerzos, mejores resultados, procurándose por el cambio los artículos de que carezca, á mucho menos precio que si tratara de hacerlos abandonando las ocupaciones en que sobresale. Se invoca aun en favor del libre cambio la razón de que la competencia entre las naciones es absolutamente necesaria para estimular las industrias y á los obreros, que sin este aguijón caerían en la rutina. Los mercados nacionales son muy estre-



chos para que algunas industrias principales en cada ramo de la actividad tomen amplio vuelo, si la ley las pone al abrigo de toda competencia extranjera. La protección, es decir, ya la prohibición de importar mercancías extranjeras, ya cuando menos, los impuestos muy elevados sobre las mismas, siempre ha entorpecido las industrias que se han sometido durante largo tiempo á ese régimen.

Se dice también, que todo derecho aduanal sobre el valor de una mercancía extranjera, equivale á la taxación impuesta á ciertas industrias nacionales, que no pueden prescindir de esa mercancía como elemento de su producción. Todo impuesto, por ejemplo, sobre el hilo de algodón extranjero, es desfavorable á los fabricantes de telas, que tienen necesidad de ese artículo, bien por las cualidades que sólo tiene el extranjero, ó porque se consigue más barato. Toda cuota impuesta al fierro extranjero, hace encarecer de una manera general el precio de este artículo en el país, perjudicando á los fabricantes de máquinas, á los agricultores, etc. El sistema proteccionista llega pues, substrayendo de la competencia extranjera á ciertas industrias, á hacer la vida difícil á muchas otras industrias nacionales, que no pueden prescindir de los productos procedentes del extranjero, cuando no tienen en

el país no tiene equivalentes, ó sólo se obtienen imperfectos, ó muy costosos.

Estos argumentos son verdaderos tópicos de mucha fuerza, y no cabe la menor duda que el régimen de la libertad comercial, es el único verdadero teóricamente, y en la práctica el más adecuado para estimular la actividad de un pueblo.

Los partidarios del sistema proteccionista, objetan que un pueblo no debe depender del extranjero para el sostenimiento de sus principales industrias y sus provisiones. Esta objeción puede tener alguna importancia desde el punto de vista militar, en el estado actual de las relaciones de los países europeos, por lo que concierne á las fábricas de cañones, fusiles ó construcción de navíos del Estado. Pero no es conveniente generalizarla á cualquier otro género de industrias. Se alega también que la protección es un medio de educación popular; y que estableciendo cuotas sobre las mercancías extranjeras durante algunos años, se llega á desarrollar la industria nacional, hasta el grado de que puede soportar la competencia extranjera sin menoscabo. Este argumento es únicamente especioso, pues si se le diese como exacto, debería deducirse que el régimen proteccionista no es conveniente, sino en un tiempo limitado, y que al cabo de diez, quince ó veinte años, debería de-



saparecer. Aun concebido así, sería erróneo en parte, porque no es ni deseable, ni útil, que un pueblo desarrolle á la vez todo género de producciones, despreciando, por consecuencia, aquellas para las cuales tiene mayores aptitudes.

Si el régimen de libertad comercial debe considerarse como el único en armonía con la naturaleza de las cosas y la ciencia, no se debe deducir, sin embargo, que deban suprimirse inmediatamente todos los derechos aduanales. Hay que guardar ciertas consideraciones á los establecimientos industriales existentes, garantizándoles un período de transición ó transformación.

*Libertad absoluta de importación. Prohibiciones. Derechos moderados y tratados de comercio.*—El sistema de una nación, por lo que respecta á su régimen aduanal, puede revestir tres formas diferentes: de libertad absoluta de importación, que es el régimen observado en Inglaterra desde hace treinta y cinco años, poco más ó menos; en efecto, no existe en ese país ningún derecho que se pueda llamar protector de la industria nacional; las materias primas y los objetos manufacturados, no se encuentran gravados por impuesto alguno; las únicas mercancías cuotizadas al entrar á la Gran Bretaña é Irlanda, son los artículos de consumo general, de los que

mayor parte no hay productos similares en ese país, como el thé, el café, el tabaco, el vino, el alcohol, que están gravados únicamente para proporcionar una renta al gobierno, y no para favorecer, poniéndola á cubierto de la competencia extranjera, ésta ó aquella clase de productos nacionales. Este régimen puede ser designado con el nombre de «aduanas fiscales,» en oposición á la «aduanas proteccionista ó protectora.» La aduana fiscal sólo se preocupa de procurar al tesoro público determinada renta, gravando los objetos de consumo general que no tienen similares en el interior del país.

La segunda forma que puede tener el sistema aduanal, es la prohibición ó interdicción de las mercancías extranjeras, que puede en teoría ser parcial ó total; pero en realidad siempre es parcial. La prohibición total, es decir, la interdicción de todas las mercancías extranjeras, sin excepción alguna, equivaldría á la supresión absoluta de todo comercio con el extranjero, y carecería el país de una infinidad de mercancías, de las que no se puede prescindir; por ejemplo, en los países de la Europa occidental, del algodón, el café, el thé, el petróleo, la quinina, etc. Ningún país, en consecuencia, ha cometido la locura de adoptar la prohibición total; pero varios han ocurrido á la prohibición par-



cial de aquellas mercancías extranjeras, cuya competencia pudiera perjudicar importantes industrias nacionales. Tal era el régimen aduanal de Francia antes de la célebre reforma de 1860.

El sistema mixto de libertad comercial absoluta y régimen parcialmente proteccionista, es el de libertad de introducción de todas las materias primas y cuotas moderadas sobre los objetos manufacturados. Estas cuotas, disminuyendo el estímulo de la competencia extranjera, no deben sin embargo, hacerlo desaparecer completamente. En general el sistema mixto se adopta en virtud de tratados de comercio. El régimen de los tratados de comercio tiene numerosas ventajas, que en estos últimos tiempos han sido hasta cierto punto desdénadas. Las naciones que celebran un tratado de comercio, fijan respecto de cada una de las mercancías, los derechos que deban soportar durante un periodo determinado, generalmente de 10 á 12 años.

Estos derechos están calculados de modo que no sean prohibitivos; en consecuencia, los comerciantes de ambos países contratantes, pueden introducir recíprocamente las mercancías de uno á otro país, lo que mantiene en cierta medida el estímulo, muy útil para todos los países, de la competencia extranjera; de ese modo los comerciantes nacionales están ligeramen-

te estimulados, y no caen jamás de un modo completo en la rutina. Las industrias nacionales que necesitan para moverse ciertos productos extranjeros, por ejemplo, los tejedores de Lyon que emplean diversas clases de hilos de algodón que Francia apenas puede producir, saben que podrán durante un largo período de tiempo, obtenerlas del exterior en condiciones determinadas. Finalmente, y esto es de gran interés, los comerciantes nacionales que producen para la exportación quedan al abrigo, por virtud de los tratados de comercio, de todo cambio brusco en las cuotas de los países regidos por esos mismos tratados. Los tratados de comercio tienen pues la ventaja inapreciable de garantizar á un país, durante un período de diez ó doce años, un régimen comercial para la importación y la exportación, conocido de antemano, que ofrece cierta estabilidad; ahora bien, la constancia de los pedidos exteriores es una de las condiciones esenciales del funcionamiento fructuoso de la industria, y sobre todo de su desarrollo. Los más famosos tratados de comercio fueron los de 1860, concebidos dentro de un espíritu liberal, del que desgraciadamente nos hemos alejado mucho desde hace diez años.

*Facultad de Depósito. Ventas Públicas*  
—Los derechos aduanales exigen para no,



ser demasiado nocivos, algunas atenuaciones; la principal es la facultad de depósito (*entrepot.*) Se llama así el derecho que tiene todo importador de depositar las mercancías extranjeras en almacenes especiales, sin tener que pagar los derechos de aduana. Las mercancías así depositadas no satisfacen los derechos respectivos, sino cuando salen de los depósitos para derramarse en el general consumo, es decir, para pasar á manos de los comerciantes al por mayor, medianos y al menudeo. Cuando las mercancías en depósito se extraen para ser devueltas al extranjero, no tienen que satisfacer ningún derecho. La facultad de depósito tiene para el comercio dos ventajas, una de las cuales consiste en diferir el pago de los derechos aduanales, hasta el momento en que las mercancías importadas sean definitivamente vendidas para el consumo interior; y la otra en permitir su reexportación sin pagar derechos. Si fuese de otro modo, los comerciantes vacilarían en importar mercancías en gran cantidad ante el temor de que la demanda sobrepusiera á las necesidades del consumo nacional.

Se dice que el depósito es *real*, cuando se efectúa en almacenes públicos al efecto designados por la Administración; pero también se otorga á los comerciantes la facultad de conservar las mercancías en sus pro-

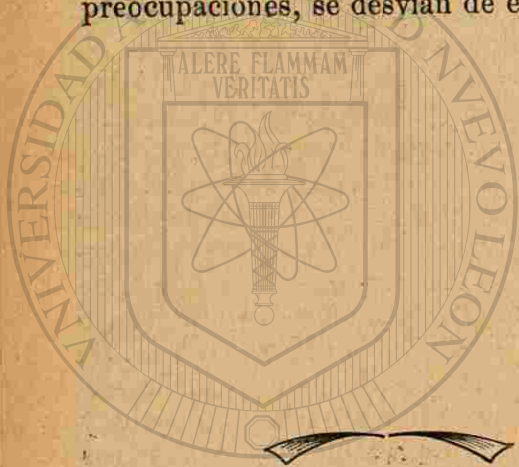
prios almacenes, si permanecen éstas en ciertas condiciones y bajo la vigilancia de los agentes del fisco. Esto es lo que se llama depósito *ficticio*, facultad que ahorra al importador el pago de los derechos aduanales, hasta el momento en que las mercancías salen de sus almacenes para ser puestas en venta por los comerciantes en general. Cuando las mercancías abandonan el depósito ficticio para ser reexportadas, no pagan derecho alguno. La generalidad de los Estados también ha abolido los derechos de todas clases por el tránsito de las mercancías extranjeras en su territorio; por ejemplo de Inglaterra ó de Bélgica al través de Suiza, ó de España á Italia por la vía de Francia. Se estima que el tránsito de las mercancías extranjeras da animación á nuestros puertos y vías férreas, y deja utilidades á nuestros obreros y comerciantes, así como á nuestras empresas de navegación ó de transportes terrestres.

Casi en todas las ciudades en que existen depósitos, generalmente se han instituido ventas públicas en épocas determinadas, de algunas mercancías de gran consumo, como las lanas, el café etc. Las de Londres, Amberes y Amsterdam son principalmente célebres. Este procedimiento atrae á los compradores, algunas veces desde muy lejos, y da á los precios una base conocida.

En definitiva, los Estados modernos y



progresivos, deben orientar su política económica hacia el principio de libertad comercial, con el que no se atreven á romper por completo ni siquiera aquellos Estados que, bajo la presión de algunas circunstancias ó preocupaciones, se desvían de ese principio.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## CAPITULO VII.

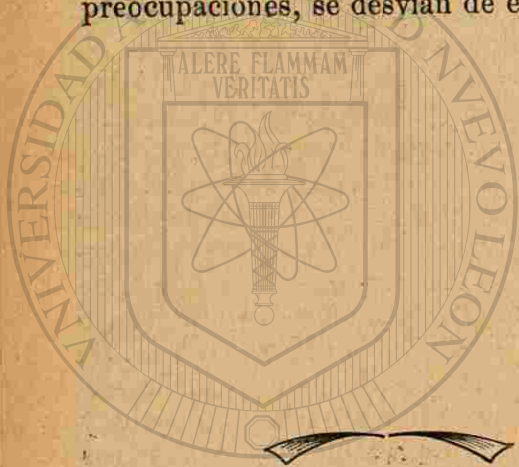
## LAS CRISIS COMERCIALES.

Diferente naturaleza de las crisis comerciales.—Causas de las crisis comerciales ó agrícolas generales.—Remedios propuestos contra las crisis económicas.—Consecuencias algunas veces felices de las crisis.

*Diferente naturaleza de las crisis comerciales.*—El regular funcionamiento de la agricultura, del comercio y de la industria, se ve de tiempo en tiempo alterado por crisis que perturban la producción y provocan su estancamiento parcial; los agricultores se lamentan de no poder vender sus productos, y los comerciantes y los industriales ven sus almacenes atestados, y no pueden desembarazarse, á veces ni con pérdidas, de sus mercancías. Se reduce entonces el trabajo en las fábricas, y aun algunas de ellas son clausuradas. ¿Cuál es la causa de esos tristes fenómenos, que sujetan á tan dura prueba á la masa de una población?



progresivos, deben orientar su política económica hacia el principio de libertad comercial, con el que no se atreven á romper por completo ni siquiera aquellos Estados que, bajo la presión de algunas circunstancias ó preocupaciones, se desvían de ese principio.



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS

## CAPITULO VII.

### LAS CRISIS COMERCIALES.

Diferente naturaleza de las crisis comerciales.—Causas de las crisis comerciales ó agrícolas generales.—Remedios propuestos contra las crisis económicas.—Consecuencias algunas veces felices de las crisis.

*Diferente naturaleza de las crisis comerciales.*—El regular funcionamiento de la agricultura, del comercio y de la industria, se ve de tiempo en tiempo alterado por crisis que perturban la producción y provocan su estancamiento parcial; los agricultores se lamentan de no poder vender sus productos, y los comerciantes y los industriales ven sus almacenes atestados, y no pueden desembarazarse, á veces ni con pérdidas, de sus mercancías. Se reduce entonces el trabajo en las fábricas, y aun algunas de ellas son clausuradas. ¿Cuál es la causa de esos tristes fenómenos, que sujetan á tan dura prueba á la masa de una población?



Las crisis mercantiles, industriales ó agrícolas pueden ser parciales y accidentales, ó ya generales y casi universales. En el primer caso reconocen una causa que es, con pocas excepciones, fácil de descubrir. Así, durante la guerra separatista entre el Sur y el Norte de los Estados Unidos, de 1860 á 1865, los distritos de Inglaterra y del Continente europeo, en que se trabaja el algodón, se vieron hundidos en la más negra miseria. Siendo los Estados Unidos los que suministraban casi la totalidad de los abastecimientos europeos de algodón, y habiendo los azares de la guerra, así como el bloqueo de las costas americanas devastado las plantaciones y suspendido las llegadas de buques, los fabricantes de tejidos de algodón hubieron de restringir su fabricación, y aún paralizaron varios completamente el trabajo, despidiendo á sus obreros. Las fábricas de lana y de linos, por el contrario, hubieron de desarrollar su producción.

Se podrían citar algunos otros casos de crisis comerciales y agrícolas parciales ó localizadas; entre ellas la de la filoxera en el mediodía de Francia, fué una de las más intensas. A partir de 1867, pero sobre todo de 1872 á 1873, los viñedos franceses fueron devastados y destruidos con rapidez asombrosa por un insecto, hasta entonces desconocido, importado de Améri-

ca y llamado *filoxera*. Como por la sequedad del suelo, los departamentos del mediodía no podían ofrecer producción alguna tan remuneratoria como la viña, la destrucción de los viñedos meridionales hundió en la miseria á todas las poblaciones del sur que antes vivían con la mayor holgura. La propiedad se redujo á la mitad, las tres cuartas partes y aun más todavía de su valor; los salarios decayeron también á su mitad y la tercera parte, y muchos viticultores se vieron precisados á emigrar á los departamentos vecinos y á Argelia.

Las crisis parciales ó locales son como una plaga natural que descarga sobre una región. No hay medio alguno de prevenirlas. La división territorial del trabajo, tan extremada en las sociedades modernas, aumenta la gravedad de estas crisis, que son el precio de los beneficios de la misma división del trabajo.

Además de la crisis parciales ó locales, hay crisis industriales ó mercantiles que lesionan á la vez casi todas las industrias y hasta el mundo entero. De 1882 á 1886 y más tarde, de 1889 á 1891, los países civilizados han atravesado por una prueba de ese género, singularmente generalizada.

*Causas de las crisis comerciales y agrícolas.*—El público generalmente atribuye



las crisis á lo que llama exceso de producción ó *sobreproducción*. En su concepto se han producido todas las cosas en demasía: demasiado trigo, carne, fierro, vestidos, calzado, casas etc-

Esta explicación aunque especiosa, es errónea. Dada la extensibilidad de las necesidades humanas, y la situación aun miserable de un gran número de individuos, la humanidad, en general no puede tener demasiados productos á su disposición; no puede lamentar la superabundancia de trigo, carne, vestidos, calzado, casas etc., cuando tanta gente en el mundo entero, y aun en los países más afortunados, no puede todavía comer pan blanco ni carne, se encuentra casi descalza y apenas puede alojarse en condiciones muy defectuosas.

La humanidad está muy lejos de llegar alguna vez, á que le perjudique la cantidad de productos de que puede disponer, en consecuencia las crisis no pueden deber su origen á un exceso general de producción.

Sin embargo, puede existir cierta exageración en algunas producciones especiales, y sobre todo, puede ocurrir una desproporción entre la cantidad ofrecida de determinados objetos y los hábitos actuales de la población; acontece tambien que algunos artículos que la humanidad consumiría gustosa en cantidades más

considerables, son ofrecidos á precios no accesibles para todas las clases consumidoras.

Solo hay un pequeño número de objetos cuya producción puede, de un modo absoluto y cualquiera que sea su precio, exceder á las necesidades humanas; entre ellos se encuentran desde luego algunos objetos de consumo estrictamente personal y no extensible, como los féretros, por ejemplo y las cunas; mueren y nacen en Francia poco más ó menos un millón de seres humanos anualmente; si cada año se fabricasen dos millones de ataúdes ó dos millones de cunas, y que por alguna circunstancia cualquiera, no fuese posible la exportación de esos objetos, habría una superabundancia manifiesta de ellos, y á cualquier precio que fuesen propuestos, no se podría encontrar tomador de una partida.

También puede haber superabundancia de producción de ciertos instrumentos, porque la humanidad no puede consumirlos indefinidamente, por ejemplo: de agujas, alfileres, palas, azadones, carros, wagones, rieles para ferrocarriles, locomotoras. Para esta clase, sin embargo, el límite de consumo, sobre todo de los últimos objetos citados, está muy léjos de poderse fijar de una manera tan precisa é invariable, como respecto de la anterior.



Pero no puede haber exceso general y permanente, al menos de un modo absoluto, de las mercancías que se prestan á usos muy variados y á necesidades humanas extensibles, como los tejidos que sirven no solamente para vestidos, sino como tapices y colgaduras; como el fierro que tiene mil aplicaciones posibles; el trigo y la carne de que aún carece mucha gente; las casas, cuando tantos individuos viven todavía hacinados en covachas.

Por lo tanto solo hay una desproporción entre el precio de costo de un objeto del que una gran parte de la humanidad no está aun suficientemente provista, y los medios de pago que dé puede disponer un gran número de gentes. De otra suerte se desarrollan nuevos hábitos ante los cuales hay que ceder, como el de vestir, alojarse y ajuarse más cómoda y elegantemente. El exceso de producción á que nos referimos, es pues más bien aparente que real, y temporal que durable.

Las dos causas que determinan las crisis comerciales generales, son, por una parte la fiebre de la especulación y el abuso del crédito; y por la otra, los progresos repentinos y considerables en la fabricación y los medios de transporte.

Cuando se vive en un período de prosperidad, y los negocios, según la expresión vulgar «*marchan bien,*» y los fabricantes

obtienen grandes beneficios, la facilidad de ilusionarse, innata en muchos espíritus, conduce á formar por todas partes nuevas empresas, á inmovilizar los capitales en construcciones de todas clases, y contraer multiplicados préstamos, que sólo tienen el estímulo de utilidades aleatorias. El crédito se desarrolla entonces en extremo, se presta sin consideración de ninguna especie, y se adquieren compromisos de un modo inmoderado; el menor acontecimiento desfavorable viene á derrumbar todos esos efímeros trabajos, como el soplo más ligero desbarata un castillo de naipes.

Sin embargo, la causa más activa de las crisis comerciales, son los progresos repentinos, generales y profundos, en la fabricación y los medios de transporte; resultan de ellos nuevas condiciones de competencia y de precio que sorprenden y desconciertan al mayor número de productores. Los cálculos que parecen más juiciosos, se encuentran de repente desmentidos por el aflujo de nuevos productos en condiciones de baratura que no se habían previsto, produciéndose, como consecuencia, una perturbación momentánea que en ocasiones puede prolongarse por varios años. Hay que adoptar nuevos arreglos y combinaciones, y á este resultado no se llega sin trabajos ni dolores.

Las crisis mercantiles en el presente ca-



so pueden considerarse como las crisis de desarrollo en los adolescentes, ó de la dentición en los niños. Constituyen, en cierto modo, un mal necesario que la naturaleza impone; es el precio de un progreso rápido y considerable.

Se ha advertido que las crisis que resultan de los abusos del crédito y los excesos de la especulación, que en sí misma no constituye un mal, sino una fuerza útil, solamente sujeta á perturbaciones, tienen una tendencia á repetirse periódicamente, cada diez ó doce años, por ejemplo. Eso se explica porque las faltas de los padres no experimentan á los hijos, y las épocas de prosperidad, á pesar de todas las lecciones del pasado, determinan inevitablemente la infatuación.

Las crisis que provienen de la instantaneidad de los grandes cambios industriales, tienen una periodicidad casi regular, y se repiten con intervalos más largos; pero tienden también á retrogradar á épocas más ó menos remotas. La causa de este fenómeno, es que el progreso agrícola ó manufacturero, no se realiza de un modo continuo y uniforme; tiene períodos de rápido y general progreso, que producen en el mundo algo así como una fiebre ó una conmoción, y períodos de calma y de reposo; los primeros son más gloriosos pa-

ra el género humano, mas los segundos son quizá más felices.

*Remedios propuestos para las crisis económicas.*—No hay remedio alguno eficaz para las crisis económicas, y sería, por lo tanto, presuntuoso soñar en prevenirlas de un modo absoluto. Se necesitaría arrancar del alma de cada nueva generación las ilusiones, á fin de que no se dejase arrastrar por exajeradas especulaciones y abusos del crédito; así mismo sería necesario canalizar el progreso humano, á efecto de que se deslizase lentamente, en lugar de precipitarse en irrupciones violentas, seguidas pronto de períodos de languidez ó de estancamiento. Ni el hombre, ni la sociedad tienen semejante poder.

Cuando una crisis económica es especial y local, como la crisis algodonera de 1860 á 1865, ó la de la filoxera en el mediodía de Francia, puede haber algunos paliativos. Pueden emprenderse, con mesura y discernimiento algunas obras públicas en las regiones perjudicadas. Se puede facilitar la emigración, mas conviene obrar con prudencia; porque siendo pasajera esta clase de crisis, faltarían brazos al restablecerse la prosperidad, favoreciendo sin medida la inmigración. La previsión de los particulares, y el ahorro en los tiempos prósperos, son los mejores medios para mitigar esos días de prueba.



En las crisis comerciales generales, que se extienden en todo un país y á todas las industrias, los paliativos no sirven de mucho. El Estado apenas puede representar un papel insignificante en tales circunstancias; debe ser prudente y económico para saber inspirar confianza. Abriendo talleres nacionales, como alguien lo propone, agravaría y antes bien prolongaría la crisis; en efecto, mantendría las ilusiones y alentaría las pretensiones exajeradas, á que la crisis debiese su origen.

Por otra parte, frecuentemente el Estado ha ejercido sobre la industria cierta acción perturbadora. Cuando por ejemplo, los Estados mandan construir, en épocas de prosperidad, un número exagerado de kilómetros de ferrocarriles, ó emprenden obras públicas á todo trance, desnaturalizan las condiciones naturales de las industrias, así como las relaciones normales de las utilidades y los salarios; favorecen la sobrexitación y hacen nacer establecimientos superabundantes, inclinándolos á la alza excesiva y prematura el precio de la mano de obra. Los Estados no saben pues guardar la prudencia debida, así como ejercen presión cuando se mezclan en la industria y la subvencionan, ó la avivan y la mantienen con sus pedidos.

*Consecuencias algunas veces felices de las crisis económicas.*—Las crisis comer-

ciales, no obstante los males que provocan, tienen una consecuencia feliz: viéndose lesionados todos los productores, hacen, desde el punto de vista económico, su examen de conciencia; reexaminando toda su organización, reforman las partes defectuosas, evitan los desperdicios de materias primas, adoptan mejores procedimientos, y obtienen menores precios de costo que antes. Los salarios y las utilidades se reducen á tipos razonables; se recuperan y regularizan los hábitos de trabajo; el crédito se consolida y adquiere mayor discernimiento. De todo esto resulta que después de una crisis comercial de alguna duración, la producción de muchas mercancías se aumenta, á causa de que se forman nuevas clases de consumidores; el progreso, que á primera vista aparece como perturbador, se consolida; y en definitiva la humanidad, después de una sacudida penosa y más ó menos prolongada, se encuentra teniendo á su disposición más medios de satisfacer sus necesidades y placeres.





## CUARTA PARTE

### Consumo de las riquezas.

#### CAPITULO I.

##### EL AHORRO.

Los cuatro empleos que el hombre puede dar al aumento de su fuerza productora.—Aumento del descanso y de la producción.—Papel del ahorro.—Prejuicios populares contra el ahorro: el prodigo y el hombre económico.—Falsa concepción de que la destrucción de los objetos útiles, algunas veces activa el comercio.—Intensidad del ahorro en Francia, y su proporción respecto de las rentas nacionales.—Causas que han aumentado la intensidad del ahorro.—Las cajas de ahorro y empleo de sus fondos.—El seguro y sus varias formas.—Las sociedades de socorros mutuos.—Las sociedades cooperativas, consideradas como instrumento de ahorro.—Influencia de la circulación de los valores muebles en la formación y rápida utilización del ahorro.

*Los cuatro empleos que el hombre puede dar al aumento de su fuerza productora.*

—Se ha visto que la fuerza productora del hombre y en general, de la sociedad, sigue una marcha ascendente, debida en parte, á la incesante creación de nuevos instrumentos de trabajo, y en parte, á los descubrimientos é invenciones científicos é industriales. El hombre puede emplear de cuatro modos diversos, ese aumento de su fuerza productora consagrándolo: 1° á aumentar sus horas de descanso; 2° al aumento de sus consumos y goces inmediatos; 3° al aumento de sus instrumentos de trabajo, es decir, á un nuevo ahorro, y 4° al aumento de la población.

Del propio modo que el hombre puede dedicar cada nuevo desarrollo de su fuerza productora, á cualquiera de los cuatro objetos enunciados, puede repartirla entre varios de ellos, y aun entre los cuatro; este último caso es el más frecuente en las diversas sociedades humanas.

*Aumento del descanso y de la producción.*—Es evidente que el aumento de la fuerza productora del hombre y de las sociedades, podría ser únicamente empleada en proporcionar mayores ratos de ocio y más tiempo de reposo á los hombres; mas para ese efecto, necesario sería que el descanso fuese para ellos el único y supremo bien, y que renunciasen á todo aumento de la producción, á todo nuevo desarrollo



de sus útiles de trabajo, á todo acrecentamiento de la población.

Aunque el descanso no haya aumentado á partir de un siglo en proporción al aumento de la fuerza productora de la humanidad, no puede decirse sin embargo que haya permanecido estacionario, principalmente en los últimos cincuenta años. El día obrero en general, ha disminuido, y en la mayor parte de las fábricas solo es de once horas, en lugar de trece ó catorce, como acontecía de 1820 á 1840, en los comienzos de la grande industria. En los talleres urbanos ha descendido á nueve y diez horas, y finalmente, hasta en los campos, sobre todo en las campiñas ricas, es mucho menor de lo que era anteriormente. No hablaremos aquí del hábito deplorable que tienen algunos obreros de las grandes ciudades de santificar el lunes *faire le lundi*, ó bien, cuando los salarios son altos, descansar dos ó tres días por semana, además del domingo.

Si es conveniente ensanchar el descanso para el desarrollo de la vida del hogar, la instrucción y las distracciones intelectuales y artísticas, es vergonzoso llegar á semejante abuso, sobre todo cuando la humanidad tiene aun tantas necesidades esenciales que satisfacer.

La mayor parte del desarrollo de la fuerza productora de la humanidad, debe

emplearse en la satisfacción más amplia y más completa de las necesidades humanas. Procurar al hombre una morada más amplia, más hígiénica, mejor dotada y más agradable; aumentar y perfeccionar su mobiliario; proporcionarle vestidos más en armonía con las diversas estaciones y que ofrezcan un aspecto decente y hasta elegante; hacer su alimentación más nutritiva y variada; procurarle recreaciones agradables y útiles, como la lectura, la música y el arte en todas sus formas; satisfacer su curiosidad por las excursiones y los viajes; tales son los objetos que debe el hombre utilizar en la mayor parte del aumento de fuerza productora. De ese modo la humanidad entera considerada, no solamente en su conjunto, sino en cada uno de sus miembros, tendrá á su disposición mayor cantidad de objetos de consumo y de goce, de la que han tenido las generaciones anteriores.

*Papel del ahorro.*—No toda la producción, debe sin embargo, dedicarse al inmediato consumo. Una parte importante debe consagrarse al ahorro; es decir, á la creación de nuevos instrumentos de trabajo; así han obrado instintivamente todos los pueblos civilizados, adelantándose á todas las predicaciones de los moralistas. Uno de los sentimientos humanos que la civilización más ha desarrollado,



es la previsión; ora haciéndola más eficaz para el bienestar del individuo, ya variando ó modificando los modos por los cuales la previsión puede ejercitarse, la civilización ha generalizado ese sentimiento, más de lo que estaba anteriormente.

No insistiremos en este momento acerca de las ventajas de la previsión y del ahorro, que es su manifestación económica; la materia ha quedado suficientemente tratada en capítulos anteriores, y se ha visto cómo abandonando el ahorro la antigua forma de una estéril tesaurización, toma, en las modernas sociedades, la de capitalización, es decir: de una incesante creación de nuevos capitales.

*Prejuicios populares contra el ahorro. El pródigo y el hombre económico*—Existe notwithstanding, un prejuicio bastante generalizado, ante el cual necesario es detenernos para combatirlo. La generalidad de los hombres poco cultos, juzgan que el que ahorra priva de trabajo al público, mientras que quien gasta con esplendor, quien dilapida ó devora su patrimonio, da trabajo al obrero y, según una expresión vulgar *fait aller le commerce* activa el comercio. De aquí proviene el aura popular de que muchas gentes rodean todavía al pródigo, y la severidad, por el contrario, de una parte de la pública opinión respecto de los hombres muy económicos,

en lo cual hay una concepción inexacta.

El ahorro que se hace normalmente en las sociedades modernas, bajo la forma de capitalización, suministra al obrero tanto trabajo y pone en actividad tantos esfuerzos humanos, como los gastos de los pródigos. Las sumas que se economizan son consumidas, sólo que lo son de una manera especial y reproductora. Consideremos por ejemplo dos propietarios de igual fortuna; uno pródigo y el otro muy económico. El primero manda construir un opulento castillo que solamente él ocupará, y abre un parque de recreo, con terrazas, cascadas, saltos de agua etc. El segundo conserva intacta su morada, pero mejora su propiedad abriendo nuevas tierras de cultivo, irrigándolas ó desecándolas, para plantar en ellas pastos; creando departamentos de cortijo ó establos más adecuados á la producción. En ambos casos existen los mismos gastos y se distribuyen los mismos salarios; sólo que en el primer caso la inversión ha sido, sino completamente, si en su mayor parte improductiva; en el segundo caso, por el contrario, la inversión es productiva: mejoradas las tierras, y siendo las construcciones de explotación más amplias y mejor organizadas, se produce y conserva mayor cantidad de cereales, más vino, leche, queso ó ganado que antes. Lo mismo el



económico que el pródigo habrán gastado iguales sumas, solo que el primero las habrá gastado de modo de acrecer la fuerza productora de la comarca, aumentando su propio haber á la vez que el de la sociedad: tal es la diferencia entre el consumo productivo y el improductivo.

Si en lugar de los propietarios rurales, se consideran los capitalistas ó rentistas, acontece lo mismo. Supongamos dos rentistas con 100,000 francos de renta cada uno; y que uno gasta toda su renta en tener mesa libre y abundante, en proporcionar á su mujer y sus hijas lujosas telas, blondas, etc., en mantener muchos caballos en su caballeriza y cambiar los modelos de sus coches; son estos pasatiempos lícitos, pero desaparecen pronto, sin producir nada. El rentista económico, por el contrario, dedica de sus 100,000 francos, 40 ó 50 mil á sus gastos personales, y los 50 ó 60 mil restantes, los impone; es decir, compra acciones ú obligaciones de ferrocarriles, títulos de la deuda pública, ó entra á formar parte de alguna compañía minera ó de alguna fundición. Analicemos estas imposiciones: con los 50 ó 60 mil francos ahorrados, la compañía ferrocarrilera, la fundición, ó el Estado, adquieren rieles, locomotoras; se abren galerías en las minas ó se emprenden obras en los puertos; una infinidad de comerciantes y obreros

entran en actividad con esos 50 ó 60 mil francos, solamente que aquí los obreros mecánicos, fogoneros, mineros, terraceros para las obras públicas, son los que trabajan, mientras que en el primer caso, son cocineros, pasteleros, tapiceros, tejedores de telas de lujo, carroceros, palafreneros, etc. Las sumas economizadas son de igual modo gastadas en compras y trabajos, sólo que obtienen un resultado productivo, un aumento de medios de fabricación ó de transporte.

Esto no quiere en manera alguna decir, que condenemos el lujo, cuya utilidad, como se verá más adelante reconocemos dentro de ciertos límites, y cuando no agota ninguna riqueza particular. El aniquilamiento de cualquier riqueza particular, constituye una pérdida para la sociedad entera. El que disipa el capital que le produce determinada renta, en goces pasajeros como los vestidos, mobiliarios lujosos, mesa abundante y costosa, etc., empobrece á la sociedad. El pródigo es un destructor de riquezas, que disminuye el haber de la humanidad; en consecuencia las consideraciones que le dispensan algunas personas, sólo descansan en un prejuicio.

*Falsa concepción de que la destrucción de los objetos útiles, algunas veces activa el comercio.*—Igualmente debe colocarse en-



tre los prejuicios, la opinión de que cualquiera destrucción de objetos útiles ó agradables (*fait aller*,) activa el comercio. Al volver de algún paseo de campo, algunas buenas gentes rompen los vasos y los platos, creyendo hacer una obra pía, ya que se verán obligados á comprar otros. Asimismo algunas personas se congratulan del incendio que obligará al dueño de la casa incendiada á reconstruirla, si tiene los fondos necesarios. Tal concepción de que en ciertos casos, la destrucción de alguna cosa, puede desarrollar la actividad del trabajo, es completamente errónea. Como se acaba de ver, las sumas que en el primer ejemplo sirviesen para comprar otros platos y otros vasos en lugar de los que se hubiesen roto, su dueño debería en todo caso, haberlas empleado en algún trabajo útil, á menos que no las guardase sin invertir las, lo que es raro en la moderna sociedad. De igual modo las sumas invertidas en reedificar la casa incendiada, de no verificarse el incendio se emplearían de un modo cualquiera, ya en construir otra casa para arrendarla, ya en comprar muebles, ó simplemente acciones ú obligaciones de ferrocarriles, fondos del Estado, etc.; y ya hemos visto que toda imposición de fondos es en definitiva, una solicitud de trabajo; toda imposición equivale á poner á disposición de otra perso-

na, Estado, Ayuntamiento, departamento ó sociedad anónima, fondos que sirven para obras ó gastos de cualquier género; sólo que, en tesis general, estos gastos y obras son productos de utilidad durable, porque se emplean en empresas de comercio, industria, agricultura ú obras públicas; mientras que los fondos invertidos en gastos fútiles, no producen otra cosa que el breve placer que proporcionan en el momento.

*Intensidad del ahorro en Francia, y su proporción con las rentas nacionales.*—El ahorro es en la actualidad mucho más intenso que antes, pudiéndosele estimar en Francia, en todas sus formas, mejoras agrícolas ó industriales, construcciones de edificios, imposiciones mueb'es etc., en dos mil millones y medio á tres mil millones de francos, respecto de una renta en toda la nación, de cerca de 30 mil millones de francos; de donde resulta que los particulares economizan del 8 al 10p<sup>o</sup> de sus rentas, por término medio. Pero distan mucho todas las clases de la nación de participar de un modo igual en esa incesante economía; las que economizan más, son las clases de los grandes y los medianos capitalistas, la *burguesía* media en general; no es raro que en esta categoría de habitantes, el ahorro anual alcance la cuarta, la tercera, la mitad, y en casos excepcionales más aún, de la renta. Aquí se



encuentran las clases más productoras de ahorro; contribuir de ese modo, por virtud en un ahorro tan intenso y constante al aumento rápido del capital, es decir, de los medios de producción, no es uno de los servicios menos importantes prestados á una sociedad. Junto de esas clases especialmente dedicadas al ahorro, necesario es citar á los propietarios rurales de los que un gran número de ellos son económicos, y asiduos, y la parte selecto, pero solamente lo selecto de los obreros, los empleados, los comerciantes en pequeño y los criados.

*Causas que han aumentado la intensidad del ahorro.*—Obedece á tres circunstancias el hecho de que el ahorro aumente considerablemente á medida del desarrollo de la civilización: la educación y el ejemplo propagan más y más en todas las clases sociales el sentimiento de la previsión; la facilidad de ahorrar crece con el aumento de los haberes, principalmente de los salarios; y finalmente nuestra ingeniosa civilización ha multiplicado los mecanismos y las variadas formas del ahorro, adoptándolas más y más á la diversidad de los gustos humanos, y poniéndolas al alcance de todos.

*Las cajas de ahorro.*—El más conocido y popular de los órganos del ahorro, son las instituciones llamadas *Cajas de Ahorro*. Introducidas en Francia por iniciativa privada en 1818, año en que se fundó la *Caja*

*de ahorros de París*, estos establecimientos pronto se han generalizado; reciben el ahorro gota á gota, es decir en sumas desde un franco y hasta de 10 céntimos de franco, en la Caja Postal de Ahorros creada por el Estado, entregando á cada depositario una libreta personal en que se apuntan las sumas que deposita, así como las que retira y el saldo que le queda. Estos depósitos por pequeños que sean y aun cuando se les pueda retirar á voluntad, producen un interés bastante elevado, antiguamente del  $3\frac{1}{2}$  al  $3\frac{3}{4}$  p $\%$  y reducido desde la baja del monto del interés al  $2\frac{1}{2}$  y  $3$  p $\%$ . Limitada entonces la cuenta de cada depositario á 2,000 francos, quedó reducida desde 1895 á 1500 francos; estas cajas tienen por objeto, no utilizar los fondos de los grandes y medianos capitalistas, sino simplemente facilitar la formación del ahorro de los obreros, campesinos, empleados y comerciantes en pequeño.

En 1835 existían en Francia 204 cajas de ahorro ó sucursales; en 1850 había 565; en 1869 eran ya 1173; en 1880, 1405; en 1895 el número de cajas de ahorro privados con sus agencias y sucursales, alcanzó la cifra de 2.058. Al mismo tiempo la *Caja Postal de Ahorros*, llamada también *Caja Nacional de Ahorros*, creada en 1881, ha abierto sus buzones en todas las oficinas de correos, y en 1895 tenía 7391 sucursales. En



consecuencia, más de 9400 establecimientos, ó sea uno por cada 4000 habitantes, en cifras redondas, tienen en Francia funciones de *Cajas de Ahorros*.

El número de libretas de ahorro, es decir, de los depositarios, ha seguido una progresión análoga. En las cajas privadas de ahorro se contaban 124,500 libretas en 1835; 684,200 libretas en 1845; 2,130,800 libretas en 1869; 4,562,000 en 1883; 6,498,556 en 1895. Si á estas cifras se añaden las 2,488,075 de libretas de la Caja Postal ó Nacional de Ahorros, se llega en conjunto á muy cerca de 9 millones de libretas. Indudablemente varias de estas libretas pertenecen á la misma familia; el padre, la madre y cada uno de los hijos pueden tener una; posible es también que algunas personas, aunque en número reducido, tengan libretas en dos ó tres cajas de ahorros distintas; no obstante, no puede admitirse que haya menos de 3 ó 3 millones y medio de familias interesadas en esas preciosas instituciones. Una ley reciente que permite á las mujeres casadas, sin intervención del marido, hacer depósitos en su nombre personal en las cajas de ahorros, y retirarlos extenderá más la clientela de esos establecimientos.

En cuanto á las sumas que deben las cajas de ahorros á los que en ellas hacen depósitos, ascendían respecto de las cajas privadas de ahorros, á 62 millones de fran-

cos en 1835, 393 millones en 1845, 711 en 1869, 1,280 millones en 1880, 1,816 millones en 1883, y finalmente 3,395 millones en 1896. Si á esta cifra se añaden 753 millones de la Caja Postal de ahorros, se obtiene que el 1.º de Enero de 1896 la masa de los depósitos ascendía á 4 mil 148 millones de francos.

Francia no constituye excepción á este respecto, entre las naciones civilizadas; en Inglaterra el monte de los depósitos de las cajas de ahorros en 1896 ascendía á 3 mil 800 millones de francos; en Prusia, el año de 1892 llegaba á cerca de 4 mil 250 millones; en Austria Hungría, á fines de 1894 á 3 mil 200 millones de francos; en Italia los depósitos de las cajas comunes de ahorros, la caja postal de ahorros y los bancos populares, llegaron en 1894 á más de dos mil millones de francos, lo que es enorme para un país poco rico.

*Empleo de los fondos de las cajas de ahorros.*—El empleo de los fondos que se invierten en esos establecimientos se rige en Francia de una manera muy estricta y completamente uniforme, que consiste en la compra de títulos de rentas del Estado francés, ó en una cuenta corriente abierta á una grande institución, llamada Caja de Depósitos y Consignaciones, que á su vez coloca esos fondos disponibles en cuenta corriente, en el Tesoro público. Las cajas



de ahorros quedan completamente aseguradas, puesto que el Estado mismo es deudor; más el empleo de esas enorme depósitos, se presta desde otro punto de vista, á la censura. Viendo el Estado afluir á sus manos todas esas sumas, aumentadas regularmente cada año en 2 ó 300 millones de francos, se le mal inclina á aumentar sus gastos extraordinarios, por virtud de la facilidad de obtener recursos, fuera de los empréstitos públicos. Queda de esa suerte sometido á una grave responsabilidad, pudiendolos depositantes en caso de revolución ó de guerra, reclamar en masa sus depósitos. Sería preferible limitar á 1,000 francos en lugar de 1,500, el monte de cada libreta, á efecto de que la caja de ahorros solo sirviese para formar un primer fondo á los económicos en pequeño, quienes desde una suma pequeñísima podrían comprar á su propio riesgo, títulos de valores muebles. La tasa del interés debería reducirse al  $2\frac{1}{2}$  por 100, á fin de que las cajas de ahorros desviadas de su objeto, no atraigan principalmente las inversiones de los rentistas acomodados y los comerciantes medianos. También sería conveniente, como pasa en Austria, Bélgica, y algunos otros países, permitir á las cajas de ahorros, emplear parte de sus fondos en descuentos de valores de comercio, particularmente efectos

de bancos populares y sociedades cooperativas; de buena y sólida posición, en préstamos agrícolas sobre las cosechas y hasta en préstamos hipotecarios. Se podría así utilizar mucho más el ahorro, aprovechándose las regiones en que se hace las economías locales. El ejemplo de Italia, Austria y Bélgica, parece demostrar que esas inversiones bajo una buena dirección, no tienen inconveniente alguno.

*El seguro y sus diversas formas.*—Otras de las instituciones que facilitan especialmente el ahorro, son las compañías de seguros. El seguro es la aplicación más ingeniosa del principio de provisión. Consiste en reunir un gran número de personas sujetas á los mismos riesgos y pedir á cada una de ellas una cuota que se fija según el término medio de los riesgos, comprobado por la experiencia, sirviéndose del excedente de esas cuotas para indemnizar plenamente á los abonados que hayan sufrido el siniestro previsto. Los seguros son de muchas clases; pero los más conocidos son los de vida, contra incendio, contra los accidentes, contra las heladas, contra la mortalidad del ganado, el seguro marítimo ó contra los naufragios, etc. Si la experiencia ha demostrado que durante un largo período de años, se quema una casa entre mil, la



compañía de seguros pedirá á cada uno desusasegurados una cuotización, no exactamente de 1 franco por 1,000 francos del valor de la casa asegurada, sino un franco y medio de ese valor, una vez que tiene gastos diversos de administración. Como en realidad no se incendia ordinariamente una de cada mil casas, la cuotización que el seguro de incendio reclamara vez excede de 1 por 1,000, y á menudo es menor. Esto significa que el propietario de una casa de 50,000 francos, será totalmente indemnizado del incendio que destruya su propiedad, mediante el pago regular de una cuotización, llamada prima, de 50 francos por año. El seguro contra incendio es un instrumento de ahorro en cierto modo negativo, porque su acción consiste en que el dueño de una casa, ó muebles cualesquiera devorados por el fuego, no sufra ninguna pérdida. El seguro contra las heladas, ó la mortalidad de ganado, ó los seguros marítimos contra naufragios, obran del propio modo. El seguro de vida funciona de diversa manera. Un examen atento de la mortalidad humana, ha permitido hacerse cargo, de una manera bastante precisa, de la reducción media de la vida, respecto de las diferentes edades del individuo. Si se considera un solo hombre de veinte á treinta años, no se podrá predecir su muerte, cualquie-

ra que su estado de salud; pero si se reúnen 100 hombres y por mayoría de razón 1,000 de la misma edad, de veinte ó treinta años, se puede establecer, de una manera precisa, sin riesgo de error, al menos de un error importante, cuántos individuos sobrevivirán al cabo de diez, treinta ó cuarenta años. Fundándose en cálculos de la duración media de la vida humana, en las diferentes edades, las compañías de seguros de vida han ideado combinaciones muy variadas, ya para constituir rentas ó formar un capital á sus abonados, cuando llegan á determinada edad, cincuenta ó sesenta años por ejemplo, ya para crear un capital que se paga á la familia del asegurado, después de su muerte. De ese modo la familia no queda hundida en la miseria, á la muerte del jefe que la sostiene. El individuo de veinte á treinta años que asegura su vida, puede, mediante un inversión anual de 2 á 300 francos durante toda su existencia, garantizar á su familia un capital de 10,000 francos. Si muere en el primer año, después de haber pagado la prima respectiva, su familia adquiere el capital de 10,000 francos, aunque el asegurado no haya hecho más que un solo pago de 2 ó 300 francos.

El seguro de vida es precioso para todas las familias que carecen de fortuna, pero cuyo jefe, con su actividad personal, tie-



ne utilidades de cierta importancia. Todo comerciante, industrial, funcionario, médico, abogado, artista y buen obrero, deberían asegurar su vida. En Francia los seguros de vida no se encuentran suficientemente generalizados; mas en Inglaterra y América son el procedimiento favorito de ahorrar.

El seguro de vida crea positivamente capitales, á diferencia del seguro contra incendio, que solo reproduce de antemano la contra-partida de los capitales destruidos. El seguro de vida enriquece al asegurado y á la sociedad.

El seguro contra los accidentes es en cierto modo un complemento del seguro de vida, y sería de desear que todos los hombres, principalmente aquellos que ejercen una profesión sujeta á frecuentes riesgos, se filiasen en este género de seguros.

Además del bien positivo y material que procuran, las compañías de seguros ofrecen á sus abonados una ventaja inapreciable: la seguridad de espíritu y la tranquilidad; sabe el asegurado que si le sobreviene una desgracia cualquiera, sus consecuencias materiales, respecto de la fortuna y la familia, serán compensadas por la indemnización en perspectiva.

Las compañías de seguros pueden ser de dos clases: las llamadas *mutuas* y las que se denominan *compañías de primas*

*fijas*, Las primeras son asociaciones cooperativas en las que los mismos asociados suministran los fondos en movimiento y los de reserva, y el seguro se realiza á precio de costo, puesto que no hay que reenumerar ningún capital en acción. Las primas solamente representan lo que es necesario para cubrir los siniestros, los gastos generales, los corretajes de los intermediarios, y para formar las reservas que exige la prudencia. En las compañías mutuas de seguros, las primas son generalmente variables y se aumentan al fin de un ejercicio, cuando los siniestros han sido más abundantes de lo que se hubiese previsto.

Las compañías de seguros de primas fijas, son verdaderas asociaciones de capitales, en las que un grupo de accionistas, formando un fondo, procuran hacerlo producir de la manera más ventajosa. Este género de seguros parece á primera vista más dispendiosa, y en efecto algunas veces lo es; pero ofrece algunas otras ventajas, como la de ser conocido de antemano el monto de la prima y no poderlo aumentar ni en el ejercicio actual ni en el que ya ha expirado; además el arreglo de los siniestros, es decir, el pago de las indemnizaciones, es generalmente más rápido. Finalmente siendo el interés pecunario de los administradores y accionistas más vi-



vo en estos seguros, que el interés de los directores y simples abonados en las compañías mutuas de seguros, hay más probabilidades de que la propaganda sea más enérgica, y más variadas las combinaciones puestas en práctica para atraerse el público, en la primera clase de seguros que en la segunda.

Las compañías de primas fijas y las compañías mutuas, comparten el dominio de los seguros contra incendio: en Francia las compañías de primas fijas tienen una clientela mucho mayor que las mutuas en el campo del seguro de vida; pero acontece de diverso modo en América, donde los seguros mutuos de vida están muy generalizados. Respecto del seguro contra las heladas, las compañías mutuas; hacen el mayor número de negocios. Por el contrario, los seguros marítimos y los de transportes son principalmente de las compañías de primas fijas. En cuanto á las compañías contra accidentes, poco desarrolladas todavía en Francia, son, hasta el día, preferentemente de prima fija.

Probable es que las dos clases de compañías, respondiendo á diversas categorías de necesidades y sentimientos, siempre sean coexistentes.

*Sociedades de socorros mutuos.* Existe una categoría de seguros que esta totalmente organizada bajo el régimen del mutualis-

mo, instituida en previsión de las enfermedades y los gastos de funerales. Este es el objeto de las sociedades de socorros mutuos, principalmente generalizadas entre los obreros, y que deberían extenderse hasta los empleados, comerciantes y propietarios en pequeño. Mediante una retribución pequeñísima, 1 ó 2 francos mensuales, el abonado puede obtener, en caso de enfermedad atenciones médicas gratuitas y una indemnización que si no iguala se aproxima al valor de su jornal. En 1899 estas sociedades existían en Francia en número de 10,328 con 1.583, 469 socios los cuales se comprenden cerca de 237, mil poco más ó menos, llamados honorarios, ó sea filántropos que pagan sus cuotas sin derecho á socorro alguno. Esas sociedades tienen de ingresos 32 millones anuales, ó sea veinte francos por individuo, y gastan 27 millones 500,000 francos. De ese modo han llegado á constituir un fondo de reserva de 217 millones de francos.

—Algunos de esas sociedades de socorros mutuos, otorgan pequeñas pensiones de retiro á un número muy reducido de sus miembros; la intención es loable, pero es más conveniente dejar las pensiones de retiro ó seguros de vida á otras instituciones que exigen de sus socios cuotas más altas.

Si las sociedades de mutuo socorro con-



tra las enfermedades y para los gastos de funerales, se generalizacen entre los obreros agrícolas y los comerciantes y propietarios en pequeño, si las mujeres en masa siguieran también el ejemplo el número de socios podría llegar á 7 ó 8 millones tal vez hasta 10 ó 12; apenas se ha dado el primer paso en la vía del mutualismo. Una preocupación ha alejado á la mujer durante mucho tiempo del mutualismo; se creía que era mucho más enfermiza que el hombre, mas se ha advertido que si las enfermedades son más frecuentes entre las mujeres, tienen menos duración; no existe pues razón alguna para excluirlas.

La iniciativa de los filántropos y los que tienen el sentimiento del interés bien entendido, libremente obrando, puede desarrollar de un modo extraordinario las combinaciones mutualistas, por ejemplo para el seguro del mobiliario del obrero y respecto de las huelgas. Las compañías de primas fijas igualmente pueden idear y vulgarizar muchas combinaciones útiles. Indudablemente hay fanáticos y utopistas contra el seguro, entre otros los que creen que no es posible quedar por ese medio á cubierto de la miseria; mas de cualquier modo que sea, estamos muy lejos, aún en teoría, de agotar completamente el campo siempre abierto á las in-

geniosas combinaciones de la previsión. El mutualismo y el seguro, disminuirán gradualmente en las diversas esferas de la actividad humana, mediante la aplicación de las leyes del cálculo, la tremenda participación de antaño del azar y la fatalidad.

Un medio de ahorro que, en campo reducido da excelentes resultados, son las sociedades cooperativas de consumo. Ya hemos dicho en qué consisten esas sociedades, constituidas para vender á sus miembros y á veces al público en general, artículos de buena calidad y baratos, las que proceden de diversas maneras. Unas venden á precio de costo, es decir, sin obtener beneficio alguno, constituyendo solamente las reservas que la prudencia exige. Otras venden á un precio algo inferior al de los revendedores, procurando realizar utilidades, distribuyendo anualmente entre sus abonados; en relación á sus compras, la parte disponible de las ganancias obtenidas. De esa manera funcionan como instituciones de ahorro, porque los productos distribuidos, al cabo de un ejercicio, representan para el participante una suma que gradual y lentamente ha ido acumulando.

*Influencia de las bolsas de valores muebles en el ahorro.*—En nuestros días el ahorro está aún facilitado por la forma de



los títulos de renta y los valores muebles. La generalidad de las acciones de las sociedades se emiten al precio de 500 francos y las obligaciones de 3 á 400 francos que, como las rentas del Estado, generalmente se dividen en cupones de 100 francos. Para las ciudades y algunas instituciones de interés público se han creado obligaciones por sorteos que reduciendo en una décima parte poco más ó menos, el interés anual, dan premios de 150,000, 50,000, 20,000 ó 10,000 francos. Es una combinación que difiere de la lotería, en el sentido de que si algunos participantes ganan sumas enormes, ninguno de ellos pierde lo que ha invertido. Tan luego como el ahorro se produce y apenas sube á 100 francos, encuentra por ese medio la manera de ser impuesto inmediatamente, en valores de todo género, de los que algunos son de una seguridad absoluta y fácilmente negociables. Nada semejante existía hace cien años.

Apenas hace un siglo, y principalmente desde la Restauración (1815) se ha tenido empeño en perfeccionar y diversificar las combinaciones del ahorro. Si la civilización ha multiplicado extraordinariamente las oportunidades y las tentaciones de gastar, en compensación hasta aquí muy eficaz, también ha multiplicado proporcionalmente las oportunidades y tentaciones de ahorrar.

## CAPITULO II.

### EL LUJO

Definición del lujo. Los progresos industriales vuelven vulgares y comunes, muchos consumos anteriormente de lujo. Prejuicios respecto del lujo. La supresión del lujo restringiría el progreso social.

*Definición del lujo.*—El principal empleo que el hombre da al aumento de su poder productor, es el aumento de sus consumos y sus goces, especialmente de sus consumos de lujo. Mientras más civilizada es una sociedad, más se generaliza el lujo en todas las clases de la población.

El lujo tiene muchos enemigos. Un gran número de individuos lo consideran como un abuso, un pecado, un escándalo. Se imaginan que si el lujo desapareciera, las sociedades serían más felices y de más alta moralidad; así mismo creen que lo superfluo de algunos, ha sido adquirido á expensas de lo necesario de otros.

Tal concepción del lujo, aunque pueda en algunos casos tener un fundamento



los títulos de renta y los valores muebles. La generalidad de las acciones de las sociedades se emiten al precio de 500 francos y las obligaciones de 3 á 400 francos que, como las rentas del Estado, generalmente se dividen en cupones de 100 francos. Para las ciudades y algunas instituciones de interés público se han creado obligaciones por sorteos que reduciendo en una décima parte poco más ó menos, el interés anual, dan premios de 150,000, 50,000, 20,000 ó 10,000 francos. Es una combinación que difiere de la lotería, en el sentido de que si algunos participantes ganan sumas enormes, ninguno de ellos pierde lo que ha invertido. Tan luego como el ahorro se produce y apenas sube á 100 francos, encuentra por ese medio la manera de ser impuesto inmediatamente, en valores de todo género, de los que algunos son de una seguridad absoluta y fácilmente negociables. Nada semejante existía hace cien años.

Apenas hace un siglo, y principalmente desde la Restauración (1815) se ha tenido empeño en perfeccionar y diversificar las combinaciones del ahorro. Si la civilización ha multiplicado extraordinariamente las oportunidades y las tentaciones de gastar, en compensación hasta aquí muy eficaz, también ha multiplicado proporcionalmente las oportunidades y tentaciones de ahorrar.

## CAPITULO II.

### EL LUJO

Definición del lujo. Los progresos industriales vuelven vulgares y comunes, muchos consumos anteriormente de lujo. Prejuicios respecto del lujo. La supresión del lujo restringiría el progreso social.

*Definición del lujo.*—El principal empleo que el hombre da al aumento de su poder productor, es el aumento de sus consumos y sus goces, especialmente de sus consumos de lujo. Mientras más civilizada es una sociedad, más se generaliza el lujo en todas las clases de la población.

El lujo tiene muchos enemigos. Un gran número de individuos lo consideran como un abuso, un pecado, un escándalo. Se imaginan que si el lujo desapareciera, las sociedades serían más felices y de más alta moralidad; así mismo creen que lo superfluo de algunos, ha sido adquirido á expensas de lo necesario de otros.

Tal concepción del lujo, aunque pueda en algunos casos tener un fundamento



moral, en términos generales es errónea, Necesario será desde luego definir lo que es el lujo lo que es en verdad muy difícil.

Abriendo el diccionario de Littré, encontramos la siguiente definición: «Lujo, magnificencia en el vestir, la mesa, el mobiliario; abundancia de cosas suntuosas.» Definición muy amplia y que si corresponde á las ideas de algunos individuos sutiles, es muy estrecha para expresar el sentido común y corriente del vocablo.

Podemos decir que el lujo consiste en aquella parte de lo superfluo que excede á lo que la generalidad de los habitantes de una región, considera como esencial, no solamente para las necesidades de la existencia, sino también para la comodidad y lo decencia de la vida. El lujo es, pues, una cosa extraordinaria, variable, que sin cesar se ensancha, ampliando sus límites á medida, que el conjunto de una sociedad se enriquece y se refina.

Solamente el mobiliario y el guardarropa de un hogar modesto de nuestro pequeña *burguesía*, ó de nuestras clases obreras escogidas, hubiesen parecido abundar en objetos de lujo á los bárbaros que invadieron el imperio romano; algunos divanes de poco costo aunque abullonados, un tapiz de fieltro, cortinas para las ventanas, un papel vistoso y barato tapizando las paredes, un espejo, una vajilla algo

variada, algunas camisas, pañuelos, corbatas, medias, etc., les llamarían vivamente la atención, y constituyendo una novedad para ellos, les parecerían no ser esenciales para las necesidades normales, ni siquiera para la comodidad y decencia de la vida.

Aún en la actualidad, si se translada un pastor de Cevennes á la habitación de un rentista que disfrute de diez mil francos de renta, y que viva según su haber, le parecerá que se rodea de una infinidad de objetos inútiles y costosas fruslerías que sólo pueden proporcionarle goces artificiales.

La noción del lujo varía de un modo extraordinario, según los países, las épocas y las clases de la sociedad. Cada clase estima como lujo aquellos objetos que su situación de fortuna no le permite poseer, y los cuales, por el contrario, pueden usar las clases superiores.

*Los progresos industriales hacen vulgares y comunes muchos consumos anteriormente de lujo*—Los progresos industriales y el desarrollo de la riqueza general, introducen poco á poco en el uso común una infinidad de mercancías que antiguamente eran consideradas como de gran lujo. Refiriéndonos á la alimentación, el azúcar era antes de lujo, así como las especias y el café, y en los países en que no se produce,



el vino. Las vidrieras durante mucho tiempo fueron de lujo, y aun más los espejos y las cortinas de ventanas y las alfombras; un reloj y un péndulo eran objetos de lujo de primer orden hasta que se les pudo fabricar primero de 40 ó 50 francos y después de 5 á 10 francos. Respecto del vestido, las camisas, las medias, el calzado, los pañuelos, las cintas, los encajes, han sido considerados como cosas superfluas de que pueden prescindir el hombre y la mujer que viven en el estado natural. En la organización de la morada, un comedor distinto de la cocina, un sala diferente del comedor, un gabinete de aseo separado de la recámara, un cuarto de baño y de hidroterapia y hasta un excusado decente y ventilado, de agua corriente para las necesidades naturales, se les ha declarado inútiles y aún lo son para ciertas gentes.

Los límites del lujo, lo cual constituye una dicha, incesantemente se alejan. Las cosas lujosas de ayer, son necesarias hoy, al menos cuando se trata de algo al alcance de un gran número de individuos.

*Papel económico del lujo.*—Por lo que á nosotros respecta, no debemos maldecir el lujo, que es uno de los principales agentes del progreso humano. La humanidad le es deudora de casi todo lo que actualmente adorna y embellece la vida, y hasta de un gran número de las mejoras

que hacen más sana la existencia. El lujo es el padre de las artes. La escultura, la pintura, la música y sus similares populares, el grabado y la litografía, no hubiesen podido desarrollarse en una sociedad enemiga jurada del lujo.

Indudablemente existe un uso grosero, insolente y absurdo del lujo; el que procura deslumbrar fastuosamente á la multitud y aun humillarla. La moral condena ese triunfo especial, impertinente y vano de la riqueza sobre las medianías que la rodean. El lujo de simple ostentación, como un gran tren de criados inútiles, se hace acreedor á las censuras de la opinión pública; mas el lujo de este género va disminuyendo incesantemente. El consumo inmoderado de las riquezas á que se entregaban los romanos de la decadencia, y las fastuosas excentricidades, que la opinión pública castiga en algunos advenedizos de la fortuna, son más raros ya en nuestra época. El lujo se exhibe menos en el exterior y los lugares públicos; se contiene, se encierra, se hace más discreto y experimenta un especial pudor que le impide manifestarse en pleno día, lastimando á aquellos que no pueden disfrutar de él. Es imposible que el hombre juicioso pueda reprobar ese lujo de buen gusto.

*Preocupaciones respecto del lujo.*—Algunas personas opinan que si no existiese el



lujo, la sociedad se vería mejor provista de objetos útiles; esas personas creen que si no se consumiesen mil millones de francos en objetos de lujo, se podría disponer de mil millones más de trigo, papas y vestidos corrientes. Estimamos inexacto semejante razonamiento por dos razones: sea la primera, que mil millones de francos en papas, trigo y vestidos ó muebles corrientes, nunca pueden corresponder á la suma de trabajo que exigiría un millón de francos en objetos de lujo.

Lo que el lujo remunera con largueza no es la cantidad sino la calidad de las mercancías y del trabajo. La hectárea de chateau-laffitte, que produce de 15 á 20 hectólitros de vino selecto, de 500 á 600 francos cada hectólitro, y que, en consecuencia, da una renta en bruto de 7,500 á 12,000 francos, no podría producir vino corriente por ese valor; dejando la producción de vinos delicados para dedicarse á la de vinos corrientes, se obtendrían quizás de 40 á 50 hectólitros, en donde actualmente se cosechan 15 ó 20; pero en lugar del valor de 7,500 á 12,000 francos, sólo se obtendría uno de 1,000 á 1,200.

De la misma manera, un obrero muy hábil de baratijas, gana un jornal de 15 á 20 francos, produciendo objetos de lujo; mas no debe creerse que si suprimiera ese género de producción y que ese individuo

se dedicase á la quincallería, podría producir objetos de uso común por un valor de 15 á 20 francos; indudablemente apenas produciría por 3 ó 4 francos diarios. Así mismo, un obrero de esos, que son verdaderos artistas, haciendo muebles tallados gana también un salario de 15 á 20 francos; si se le pone á fabricar muebles ordinarios, no los hará en cantidad que corresponda á la suma que ganaba en su trabajo propio. Lo mismo acontece respecto de la generalidad de los consumos de lujo. En consecuencia, lo que el lujo paga á muy alto precio, es la calidad del trabajo, el dón especial del obrero ó el artista; dedicado á otra labor, de naturaleza ordinaria ó común, ese obrero ó artista, apenas podría producir mayor cantidad de objetos de uso vulgar, de la que fabrica un obrero cualquiera. Es, pues, un error creer que suprimiendo una producción de lujo que representan mil millones de francos, podría obtenerse esa misma cantidad de objetos útiles para el hombre.

Sin duda alguna se puede admitir, abstracción hecha de la consideración que presentaremos en breve, que si la humanidad materialmente restringiera sus necesidades á pan, carne, vino corriente, los vestidos más ordinarios y los utensilios más comunes, podría procurarse una cantidad más considerable de esos objetos. Si



todos los pintores, cinceladores, tapiceros de objetos de lujo, tejedoras de encajes, bordadoras, hiladores y tejedores de sedas, carroceros de lujo, fabricantes de muebles no corrientes etc., si todas esas gentes volviesen al trabajo de la tierra y al de hilados y tejidos de algodón, á la bonetería, etc., se obtendría una cantidad mayor de mercancías corrientes, únicas que algunas personas consideran esenciales para la vida.

Se puede admitir que pasarían así las cosas, aunque tal suposición no pasa de ser una mera conjetura; no existe certidumbre alguna de que la supresión del lujo tuviese como consecuencia una abundancia mayor de los objetos comunes. No se toma suficientemente en consideración la influencia depresiva y soporífera que ejercen sobre la actividad y la iniciativa humanas, la monotonía y la uniformidad de las ocupaciones. Una sociedad en la que los hombres ejecutasen poco más ó menos la misma tarea, viviendo en condiciones idénticas y con necesidades limitadas, y en donde nadie viese abrirse ante su vista perspectivas de vida brillante distinta de la de los demás, acabaría por ser presa de la inercia y la rutina. Su elasticidad disminuiría con el tiempo y llegaría á ser una sociedad estacionaria, que degeneraría después en re-

trógrada. En nuestro concepto, la supresión del lujo llevaría, con el tiempo, á una disminución hasta de los objetos de consumo vulgar.

*La supresión del lujo restringiría el progreso social.*—El progreso se realiza muy á menudo por los esfuerzos de los individuos extraordinariamente dotados, desde el punto de vista de la voluntad y la inteligencia, y á la vez sensibles á los atractivos de las recompensas materiales; ahora bien, la más efectiva de esas recompensas es la riqueza, y ésta, para muchas personas perdería su valor, si se les privase del lujo que por medio de ella pudieran proporcionarse. Sin duda alguna entre los inventores, los grandes empresarios y los dueños de fábricas, hay hombres verdaderamente elevados de espíritu, para quienes la sola perspectiva de los servicios que prestan á la humanidad, y de la gloria que circundará sus nombres, basta para hacerlos perseverar en sus incesantes y penosos trabajos de investigación; pero hay otros hombres enérgicos, capaces y atrevidos, guiados por un ideal no tan noble y que son más sensibles á los atractivos del lujo, que á los goces puros del espíritu, y á las satisfacciones de un amor propio elevado.

El placer del lujo podrá ser en sí mismo frívolo; la moral austera puede conde-



narlo con frecuencia, pero sirve á menudo de útil aguijón á la flaqueza humana.

Podrá parecer inútil que las mujeres usen telas de sedas, y collares de brillantes ó perlas, así como que se hagan transportar en magníficos coches, á distancias cortas; mas no debe olvidarse que para procurar á su esposa ó sus hijas esos bienes, y á sí mismos el lustre consiguiente, algunos hombres han trabajado, inventado, afrontado peligros, creado industrias útiles para el mundo entero, mientras que esos mismos hombres hubiesen pronto abandonado todo trabajo, si se hubiese pretendido reducirlos á una comodidad mediana.

Se puede asentar que los esfuerzos extraordinarios, y excepcionales que desarrolla el deseo de lujo, aumentan de un modo increíble el poder productor de la humanidad, hasta respecto de los objetos necesarios.

El problema del lujo, es solamente una faz de otro más vasto, el de la desigualdad de condiciones. Está demostrado que la igualdad de condiciones estancaría todo progreso en una sociedad, y gradualmente la llevaria al marasmo intelectual y las privaciones materiales de los tiempos primitivos. La supresión del lujo, tendría efectos menores, aunque análogos.

La moral y la religión, pueden, en con-

secuencia, reprobar los excesos é intemperancias del lujo, y esforzarse en despojarlo del carácter insolente que afecta algunas veces, sugiriendo al hombre móviles más nobles y desinteresados; esa hermosa tarea á ambas les incumbe; pero mientras que la naturaleza de los hombres no sea transformada por la filosofía y la religión, desde el punto de vista económico, será un error fundamental querer suprimir el lujo.



## CAPITULO III.

## LA POBLACION, EL PAUPERISMO Y LA CARIDAD.

*Importancia del problema de la población. Teoría de Malthus*—La población del mundo tiende á crecer. En la generalidad de las familias, carentes de toda preocupación respecto del porvenir, el número de hijos excede de la cifra que sería necesaria para conservar puramente el efectivo de los habitantes de un país.

El problema de la población, tiene una importancia capital, desde el punto de vista económico. Algunos escritores, y entre ellos Malthus, dotado de un gran poder de generalización, han propalado y sostenido una Teoría que por mucho tiempo espantó y escandalizó al mundo entero. Pastor protestante inglés y ardiente filántropo, investigando Malthus los orígenes de la miseria, creyó descubrir que se encontraban en una causa primordial, de donde se desprenden todas las demás. “*La tendencia constante que se manifiesta en todos los seres vivos, de aumentar su es-*

*pecie más de lo que permiten los medios de alimentación de que pueden disponer.*” Aplicando al hombre esta ley natural, y deseando fijar sus consecuencias en una frase precisa y de efecto, Malthus no vaciló en afirmar que la población tiende á duplicarse cada veinticinco años, y á aumentar de período en período en progresión geométrica, mientras que por otra parte, aún en las condiciones más favorables para la agricultura y la industria, los medios de subsistencia del hombre, no pueden crecer, sino en progresión aritmética. El sentido de las expresiones “*progresión geométrica*” y “*progresión aritmética*,” fué precisado por Malthus en la siguiente fórmula, que denota el aumento simultáneo de población y de los medios de subsistencia, en periodos de veinticinco años, respecto de un siglo.

Población.....	1	2	4	8	16	32	64	128	256
Medios de subsistencia. .	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Así, mientras que la población hubiese crecido de 1 á 256 millones en el transcurso de dos siglos, los medios de subsistencia sólo hubiesen aumentado en la proporción de 1 á 9.

La tendencia por parte de la población á exceder siempre de los medios de subsistencia, está contrariada, según Malthus, por obstáculos ó frenos que se llaman represivos, y son: la miseria, las privaciones,



las muertes prematuras, las epidemias, las hambres, las guerras y todas las plagas que obrando unas á intervalos más ó menos largos, y otras de un modo continuo, detienen el desarrollo de la población, por medio de infinidad de padecimientos, en los límites que la naturaleza le ha impuesto.

Malthus desearía substituir esos obstáculos ó frenos represivos, que significan tantas calamidades y dolores, por un obstáculo ó freno preventivo, que consistiría en que el hombre, retardando su matrimonio y reduciendo de un modo virtuoso, por medio de la continencia, el número de hijos de cada familia á sus recursos, mantuviese la población dentro del cuadro de los medios de subsistencia, ahorrando así al género humano las terribles plagas que acabamos de indicar.

*La doctrina de Malthus no es aplicable á la situación actual del mundo.*—Por largo tiempo ha sido considerada la teoría de Malthus, sobre todo en Inglaterra, de una verdad incontestable; mas está muy debilitada desde hace un cuarto de siglo por el prodigioso desarrollo de la agricultura, la industria y el comercio, por el acceso de la raza europea ó nuevos territorios de extraordinaria fertilidad, y finalmente por el resultado á que algunas naciones como Francia y los Estados de la gran Unión Americana que

vivifican el Atlántico, han llegado espontáneamente á detener una población estacionaria, sin verse al efecto obligadas por el hambre, las epidemias ni la guerra.

Es cierto que la doctrina de Malthus no tiene aplicación alguna en la época presente, ni parece poder tenerla por lo menos durante dos ó tres siglos. Los medios de subsistencia si se considera el conjunto del universo, tienden actualmente á crecer más rápidamente que el género humano, como lo atestigua la baja de precio de los principales artículos comunes, como el trigo, la cebada y hasta la carne, la lana, las frutas, los aceites de todas clases, etc.

Por lo menos la mitad del mundo, las dos Américas, toda la Australia, Nueva Guinea, Sumatra, Borneo, Nueva Zelanda, una gran parte de Africa, por no hablar de las tres cuartas partes de Rusia y Asia Occidental, podrían alimentar una población quíntupla, décupla, y en algunos lugares hasta cien veces mayor de la que existe actualmente. Se estima la población del mundo en dos mil millones escasos de seres humanos, lo que representa, con relación á las tierras, un habitante poco más ó menos por 7 ú 8 hectáreas. Si la densidad media de la población del globo llega solamente á alcanzar el grado de Francia, ó sean 72 habitantes por 100 hec-



táreas, ó un habitante por cada hectárea y 38 aras, el género humano podría sextuplicarse. Indudablemente se necesita tener en cuenta los desiertos; mas por otra parte existen vastas extensiones de tierras más fértiles que Francia.

Si se considera además que las partes aun insuficientemente habitadas del globo, como las dos Américas, una parte de Africa y la mayor parte de Oceanía, sirven de receptáculo únicamente á la raza europea, con exclusión, por lo menos hasta el día, de las razas asiáticas, chinas, indus, etc., se adquiere la convicción de que los pueblos europeos, no tienen por qué preocuparse aún en varias generaciones de la célebre ley de Malthus, ó sea la desproporción entre la tendencia del aumento de población y la posibilidad de aumentar las subsistencias. El peligro no comenzará para las razas europeas hasta el día en que las sociedades asiáticas, los chinos, indus etc., empiezen á derramarse por el mundo y á colonizarlo.

Y todavía, aun en esas circunstancias, las sociedades europeas tendrían un plazo bastante largo, hasta que el mundo fuese poblado de una manera tan densa como lo están en la actualidad las comarcas antiguas, y para ese caso transcurrirán muchos siglos. Mientras no se llegue á esa densidad media y uniforme de la po-

blación en el mundo, fácil será al exceso de habitantes de los países viejos, emigrar hacia las regiones nuevas, aún insuficientemente pobladas. También les será fácil á los países nuevos exportar á los viejos, el excedente de sus producciones alimenticias para cambiarlas por objetos manufacturados.

Así la pesadilla que Malthus hacia pesar sobre la humanidad, puede disiparse por varios siglos. Es aún muy incierto que los temores del célebre economista inglés, puedan jamás realizarse, ni aún en una época muy distante. Por una parte parece demostrado que en todo el mundo civilizado, los procedimientos de cultivo son todavía muy primitivos, y que perfeccionándolos de acuerdo con las indicaciones de la ciencia, se podrían obtener rendimientos medios, principalmente de cereales, dobles ó triples de los actuales. Por otra parte el ejemplo de Francia, Austria, la parte de los Estados Unidos denominada Nueva Inglaterra, y que está situada sobre el Atlántico, parecen indicar que en cierto grado de comodidad y bajo la inspiración de los sentimientos democráticos, la tendencia al aumento de la población es excesivamente débil. Nada hay que demuestre que los otros países del mundo no hayan algún día de acercarse á la situación de Francia y tener



también una población poco más ó menos estacionaria.

*Inconvenientes del aumento muy rápido de población en determinados países.*—Si no debe tomarse en consideración la doctrina de Malthus, en tanto que se refiera á una desproporción entre el aumento de los medios de subsistencia y el de la población, no es menos cierto que un aumento demasiado rápido del número de habitantes de un país, cuando los capitales y las instalaciones industriales no se propagan en proporción análoga, presenta serios inconvenientes para la clase obrera. Eso pasa en Bélgica, en varias partes de Italia y en algunos distritos de Alemania como Saxe y todavía más en Silesia. El número de obreros se desarrolla considerablemente, mientras que los capitales siguen ese desarrollo de un modo desigual, y las exportaciones de los objetos manufacturados apenas toman alguna extensión, resultando de esas circunstancias la baja de los salarios y una situación desgraciada para la clase obrera; el estado precario y algunas veces miserable de los obreros de ciertos distritos de Italia, Bélgica y Alemania, no reconoce otra causa. Si Inglaterra no resiente las difíciles consecuencias de la desigualdad entre el aumento de población y el de los capitales y las salidas industriales, es precisamente por

que acumula sin cesar los capitales en cantidades enormes, y disfruta de una preponderancia mercantil y de una situación colonial que le valen un crecimiento continuo de sus exportaciones.

*Emigración y colonización.* No conviene, pues, á los hombres multiplicarse de una manera desordenada, falta de previsión, como lo hacen agrupaciones enteras de la población italiana, alemana y belga. Cuando la superabundancia de población se produce, se requiere siquiera emigrar á los países nuevos. La emigración es un fenómeno feliz que separa un exceso, al menos, temporalmente, de habitantes de los países viejos, llevando á las regiones nuevas, la principal fuerza que necesitan: brazos activos y vigorosos. Mas para que la emigración sea provechosa, es necesario que se reclute entre gentes aún jóvenes, animosas y perseverantes, que quieran trabajar manualmente, no entre los empleados y dependientes que buscan en el Nuevo Mundo empleos sedentarios é inactivos, como los que son ya demasiado numerosos en las comarcas viejas.

Los gobiernos pueden preparar para la emigración, terrenos especiales, que conserven un carácter nacional, estableciendo en ellos colonias. La colonización, consistente en colocar bajo la dirección de un pueblo civilizado, abundante de indi-



viduos y capitales, terrenos bien absolutamente deshabitados, ó ya de población bárbara é insuficiente, es una de las obras más legítimas y más provechosas que puedan poner en práctica las viejas sociedades europeas, siempre que esté prudentemente dirigida. Solo que la colonización exige de los que la emprenden, mucha cordura, cierta resistencia para no dejarse fácilmente arrastrar y una constante perseverancia. Pasados los sacrificios del principio, la nación colonizadora generalmente obtiene bajo diversas formas una compensación fructuosa.

*Países de población estacionaria. Peligros actuales de ese estado.*—Si hay países cuya población tiende á aumentar, hay otros en el estado actual del Mundo, en los que es estacionaria; por ejemplo, Francia.

En los cuatro años, 1890, 1891, 1892 y 1893 las defunciones han excedido en Francia anualmente de 10,000 á 40,000 almas á los nacimientos. El aflujo de extranjeros, obreros ó capitalistas, que han venido á establecerse en nuestro suelo, ha contribuido en cierta proporción, á conservar la población. Francia posee 72 habitantes por kilómetro cuadrado; Alemania con terrenos de calidad que en general es inferior á la nuestra, aunque con más riquezas minerales, cuenta 100 habitantes por kilómetro cuadrado; Italia sin encontrarse en toda

su extensión muy bien cultivada, pero en donde una parte de la población es muy miserable, tiene en la actualidad de ciento cuatro á ciento cinco habitantes por kilómetro cuadrado; la Gran Bretaña, que es por una parte una fábrica gigantesca y por la otra un inmenso almacén al por mayor, cuenta con Irlanda 107 habitantes por kilómetro cuadrado; pero Inglaterra propiamente dicha tiene 125; los Países Bajos con su activo comercio poseen una densidad kilométrica de 130 habitantes; finalmente Bélgica con una industria muy desarrollada y enormes riquezas minerales, que comienzan sin embargo á agotarse, es la única región de Europa que ofrece el ejemplo de una población de más de 200 almas por kilómetro cuadrado.

La población que un país puede alimentar no depende solamente de la extensión de su territorio, ni siquiera de esa extensión combinada con la calidad de los terrenos. Es necesario tener también en cuenta el subsuelo, es decir las riquezas minerales que algunas veces, como en Bélgica, Inglaterra, y algunos distritos de Alemania, representan en cierto modo un segundo territorio subterráneo, que ayuda en enormes proporciones á la producción. Las costas y las industrias que permiten, como la pesca, el desarrollo de la marina, la ampliación del comercio y las exporta-



ciones, la cantidad de capitales acumulados, son otras tantas circunstancias que permiten, sin disminución alguna de bienestar, á la población del país que de ellas disfruta, ser más densa de lo que puede serlo la población de países que no poseen esas ventajas.

Cuando menos en el estado actual del mundo, es inconveniente que la población de un país se mantenga completamente estacionaria; constituye ese hecho desde luego una causa de gradual decaimiento político, porque mientras que su población no varía, sus rivales y vecinos ven acrecer la suya; pues la situación política de los pueblos, el prestigio de que gozan, y hasta la admiración extraordinaria que provocan por sus triunfos, influyen en el favor que se dispensa á sus productos y sus modas. En segundo lugar un país cuya población no aumenta, tiene pocos emigrantes que lleven á comarcas lejanas sus costumbres, aficiones, idioma, etc, formando así una especie de lazo de unión entre la nación que han dejado y aquella en que se establecen. Los emigrantes son los mejores agentes viajeros; á los emigrantes que envía hacia todas las partes del mundo, debe Alemania, en gran parte, su reciente desarrollo comercial. En tercer lugar, una población que permanece estacionaria, acaba por languidecer y afemi-

narse; en las familias poco numerosas, los hijos se educan con una ternura demasiado pusilánime, mimados por un afecto enervante que disminuye en ellos la energía de carácter y de espíritu. En el seno de una nación semejante, los hombres concluyen por rechazar las obras penosas y los trabajos prolongados y desagradables, debilitándose también el espíritu de iniciativa. Son los extranjeros, procedentes de países prolíficos, quienes afluyendo á los pueblos ricos estacionarios, si no venden su mercancía, siquiera contra-restan los inconvenientes de su pereza. De ese modo Francia cuenta en la actualidad en su suelo cerca de 1.100,000 extranjeros. La liga de elementos extraños es el único medio de impedir que la escasa natalidad tenga para una nación consecuencias demasiado graves.

*El pauperismo. Débil tendencia á la disminución del número de pobres.*—Al problema de la población se une otro, el de la indigencia ó pauperismo. En todos los países y en todos los estados sociales, se encuentran individuos adultos ó familias que no se bastan á sí mismas. La indigencia es una plaga que jamás ha dejado de presentarse en ningún grupo numeroso de la humanidad y por mucho que se remonte en la historia, podían encontrarse sus huellas.



La Biblia abunda en pasajes relativos á los pobres.

Causas muy diversas influyen en la pobreza, las que pueden referirse á tres principales: las dolencias naturales, los accidentes y los vicios humanos. Algunos individuos nacen deformes ó enfermos, de fuerza ó inteligencia insuficientes: estos no pueden por sí mismos proveer á sus necesidades, y si no tienen padres benévolos que los asistan, mueren ó constituyen una carga para toda la sociedad. Los accidentes contribuyen mucho también á la indigencia: un obrero, jefe de familia, muere dejando una esposa con numerosos hijos pequeños, ó si es viudo, solo deja á sus hijos, los que no podrán bastarse á sí mismos hasta la edad adulta. Sin embargo, los vicios humanos son aún generadores mayores de pobreza que los accidentes y las enfermedades. La pereza del cuerpo y del espíritu, la imprevisión obstinada, la embriaguez, el mal carácter que determina la pérdida de los empleos, y aun simplemente un exceso de indolencia ó ligereza, colocan á muchas gentes en la senda de la miseria.

Se llama pauperismo la existencia de un gran número de pobres en el seno de una sociedad. Algunos opinan que el pauperismo, ó la estabilidad de cierta clase de indigentes, de los que muchos son pobres

hereditariamente, es una calamidad especial de las sociedades modernas, agregando que la grande industria ha creado el pauperismo, y que esta llaga cruel es el precio de nuestro progreso y el castigo de nuestra prosperidad.

Tal opinión es inexacta y no descansa en ninguna observación seria. El país más industrial del mundo, Inglaterra, tiene menos pobres que otros países que se les considera con una vida más patriarcal, como Noruega, Baviera, el sur de Italia. Solo se encuentran en la actualidad en el reino unido de la Gran Bretaña é Irlanda 260 pobres por cada 10,000 habitantes, ó sea un 2.60 por 100, mientras que en Noruega se estima haber 7 por 100, en Suecia 4.25 por 100, en Baviera 3.22 por 100. Aun en la Gran Bretaña, el pauperismo ha decrecido de medio siglo á la fecha. En el período desde 1849 á 1858, el promedio de indigentes por 100 habitantes era allí de 4.67; de 1869 á 1878 descendió á 3.03; finalmente de 1878 á 1885 era de 3.03; ya se vió que en 1897 solo es de 2.60 por 100. Se estima que en Francia hay un indigente por cada 23 habitantes, lo que constituye una proporción mayor que en Inglaterra. Al principio del presente siglo la proporción era más elevada. (1)

[1] Véase para este punto nuestro *Ensayo de la Repartición de las riquezas*. 4.<sup>ta</sup> edición.



Por consiguiente, la indigencia, más bien que ganar ha perdido extensión en los países civilizados, á medida que la industria se ha desarrollado en ellos; por otra parte, ha disminuido de intensidad. Ya no se ven en Europa Occidental, como antiguamente, en la edad media, ó en las comarcas asiáticas y africanas, China, India y Argelia, poblaciones enteras de varios centenares de miles de habitantes, y á veces de millones, barridas por el hambre ó por alguna epidemia. Las legiones y los ejércitos de mendigos que infestaban la antigua Europa, han desaparecido ó se han reducido.

Se puede esperar disminuir gradualmente la parte indigente de la humanidad, sin jamás forjase la ilusión de que llegue á hacerse desaparecer. Algunas instituciones de caridad, como los hospicios de enagenados, las casas de ciegos ó de sordo-mudos, sin duda no disminuyen el número de esos desgraciados, pero les proporcionan una situación segura y aceptable, y algunas veces algunos de ellos quedan en aptitud de ganar su vida.

Las sociedades de socorros mutuos, las cajas de ahorro, las diversas combinaciones del seguro, la propaganda en favor de la previsión en sus varias formas, la educación muy generalizada, podrán con el tiempo prevenir y disminuir la miseria que

resulta de los accidentes y las culpas secundarias del hombre, como la indolencia y la ligereza. Principalmente sobre los niños es necesario obrar. Los hijos de los pobres, más que los pobres adultos, son los que se pueden salvar de la miseria.

Quedará siempre un elemento refractario á todo mejoramiento social, y es la indigencia que resulta de los vicios del hombre: la holgazanería incorregible, el desorden, la prodigalidad, la embriaguez, etc. Todos los esfuerzos humanos se estrellarán contra ese obstáculo. He ahí por qué será eternamente verdadera la frase siguiente: «*Siempre habrá pobres entre nosotros.*» (1) Lo que se debe procurar obtener es que, al menos, sólo haya pobres por su culpa.

*La caridad legal y la caridad privada.*

—Existen dos sistemas para luchar contra la miseria: la caridad legal y la caridad privada. La caridad legal ó administrativa, reconociendo al indigente un derecho positivo contra la sociedad, crea administraciones municipales ó nacionales para mantener á los pobres, y establece impues-

(1) "Los pobres siempre estarán entre vosotros, mientras que yo pronto dejaré de estar con vosotros." Palabras de Jesús á Judas, quien censuró el derroche que hacían las hermanas de Lázaro, para honrar al maestro, en perjuicio de la caridad que se predicaba. (N. del T.)



tos para distribuirles socorros. Este es un mal sistema que no se apoya en ninguna idea de justicia, porque, por lo menos, el pobre por su culpa,—y el mayor número de los indigentes se encuentra en ese caso—no tiene derecho alguno positivo que ejercer contra el conjunto de la sociedad. Por otra parte, garantizando la caridad legal á cada uno, cualquiera que sea su conducta, alimentos, alojamiento y vestido, alienta la imprevisión y la holgazanería, otorgando una especie de prima á los vicios humanos.

La caridad privada, valida ora de instituciones que se aumentan de edad en edad, ó ya de socorros que se renuevan libremente, es el único sistema justificado ante la moral y verdaderamente útil en la práctica. Y aun es necesario que la caridad se ejercite con mucho discernimiento, evitando hacer demasiado cómoda y agradable la vida de los pobres voluntarios; debe esforzarse por prevenir la pobreza, levantando al pobre desfallecido, y evitar todas las exageraciones que resultarían naturalmente, de hacer aceptable la indigencia para los espíritus perezosos é indolentes. Nada es más meritorio ni más raro que la caridad inteligente; nada es más pernicioso por sus consecuencias, que la caridad ciega.

## QUINTA PARTE.

### El Estado y las Rentas Públicas.

#### CAPITULO PRIMERO

##### NATURALEZA Y FUNCION DEL ESTADO

Definición del Estado.—Prejuicios y exageraciones acerca de la capacidad del Estado.—El individuo no está solo enfrente del Estado: asociaciones privadas.—Principales atribuciones del Estado.—El Estado no es el agente principal del progreso en las sociedades humanas.

*Definición de Estado.*—Una sociedad se compone de tres elementos: los individuos, las asociaciones libres y los poderes públicos ó sea el Estado. Hasta aquí hemos hablado de los dos primeros. Conviene decir algunas palabras sobre la función y acción del tercero.

El Estado es la expresión suprema de la nación: la nación es una asociación formada por la historia, y difiere de las demás aso-



tos para distribuirles socorros. Este es un mal sistema que no se apoya en ninguna idea de justicia, porque, por lo menos, el pobre por su culpa,—y el mayor número de los indigentes se encuentra en ese caso—no tiene derecho alguno positivo que ejercer contra el conjunto de la sociedad. Por otra parte, garantizando la caridad legal á cada uno, cualquiera que sea su conducta, alimentos, alojamiento y vestido, alienta la imprevisión y la holgazanería, otorgando una especie de prima á los vicios humanos.

La caridad privada, valida ora de instituciones que se aumentan de edad en edad, ó ya de socorros que se renuevan libremente, es el único sistema justificado ante la moral y verdaderamente útil en la práctica. Y aun es necesario que la caridad se ejercite con mucho discernimiento, evitando hacer demasiado cómoda y agradable la vida de los pobres voluntarios; debe esforzarse por prevenir la pobreza, levantando al pobre desfallecido, y evitar todas las exageraciones que resultarían naturalmente, de hacer aceptable la indigencia para los espíritus perezosos é indolentes. Nada es más meritorio ni más raro que la caridad inteligente; nada es más pernicioso por sus consecuencias, que la caridad ciega.

## QUINTA PARTE.

### El Estado y las Rentas Públicas.

#### CAPITULO PRIMERO

##### NATURALEZA Y FUNCION DEL ESTADO

Definición del Estado.—Prejuicios y exageraciones acerca de la capacidad del Estado.—El individuo no está solo enfrente del Estado: asociaciones privadas.—Principales atribuciones del Estado.—El Estado no es el agente principal del progreso en las sociedades humanas.

*Definición de Estado.*—Una sociedad se compone de tres elementos: los individuos, las asociaciones libres y los poderes públicos ó sea el Estado. Hasta aquí hemos hablado de los dos primeros. Conviene decir algunas palabras sobre la función y acción del tercero.

El Estado es la expresión suprema de la nación: la nación es una asociación formada por la historia, y difiere de las demás aso-



ciaciones por muchos caracteres; es un hecho que se impone á todos aquellos que nacen en el mismo territorio, y comprende, quiérase ó no, á todos aquellos que residen en ella de otro modo que no sea por hospitalidad? El Estado en su calidad de órgano vivo de la asociación nacional, disfruta de prerogativas especiales: tiene el poder de sujetar á toda la población de su territorio á reglamentos llamados leyes; igualmente tiene el de obtener, por la vía de apremio, de todos los habitantes, las sumas que juzga necesarias para sus necesidades, las que toman el nombre de cuotas ó impuestos.

El poder legislativo ó reglamentario sobre la universalidad de los ciudadanos, y el poder fiscal, hé aquí lo que constituye el Estado. También las municipalidades y las autoridades provinciales que ejercitan una parte de esos poderes, deben ser considerados, desde el punto de vista económico, como órganos secundarios del Estado.

*Prejuicios y exageraciones acerca de la capacidad del Estado.*—El Estado tiene atribuciones que le son absolutamente esenciales, y otras que son facultativas. Debe preservar á la nación de cualquier ataque exterior; esta es su misión primordial; debe, además, hacer guardar la paz en el interior. En esa virtud, el Estado queda por excelencia encargado de lo que se llama servicio de seguridad.

Sería sin embargo reducirlo á un papel demasiado estrecho, si se pretendiese encajarlo en esos límites; pero tampoco es conveniente opinar como algunos teóricos, que la función del Estado es indefinida y puede extenderse á todo. Algunos economistas alemanes han sostenido que la función del Estado en una sociedad, es análoga á la del cerebro en el organismo humano; ó lo que es lo mismo, sería por excelencia el aparato de coordinación y dirección; en esta situación los individuos quedan enfrente del Estado en condición inferior á la que guardan en el cuerpo humano los órganos especiales de nutrición ó de relación respecto del cerebro.

Hay una curiosa manía de querer introducir en todas partes la fisiología, entregándose en ese camino á comparaciones inexactas que hacen perder á las ideas en claridad. La necesidad de tales comparaciones salta á la vista.

No hay semejanza alguna entre las células del cuerpo humano que solo tienen una vida vegetativa, y los individuos que son susceptibles de inteligencia, moralidad y libertad. En el cuerpo humano el sistema nervioso y particularmente el cerebro que es la expresión suprema de él, es el único centro de la voluntad y el pensamiento; ni el pié ni la mano piensan ni quieren. En una sociedad todo individuo puede estar tan bien



dotado de pensamiento, moralidad y previsión, como el Estado. Las moléculas del cerebro en el cuerpo humano están compuestas de materia distinta á la de las moléculas del pié, la mano ó el estómago; por el contrario, las moléculas que forman el Estado concreto y director, no son de distinta naturaleza que las otras moléculas sociales.

El Estado es un organismo puesto en manos de varios individuos; no piensa ni quiere por sí mismo; solo piensa y quiere con el pensamiento y la voluntad de quienes sucesivamente hablan y quieren en su nombre; ahora bien, los depositarios de los poderes públicos, es decir, los representantes del Estado, no tienen distinta estructura física y mental de la del resto de los hombres. Tampoco tienen superioridad alguna innata, ó inculcada por la misma profesión. Puede la Iglesia enseñar que un hombre débil, revestido de sacerdote, se transforma y goza de la gracia divina; pero las sociedades democráticas no pueden pretender que los individuos ascendidos al poder y que forman, siquiera sea momentaneamente el Estado, puesto que constituyen el Estado que legisla y obra, posean facultades supernaturales que los preserven del error, las preocupaciones y las pasiones.

El Estado, sobre todo bajo el régimen de poderes públicos de breve delegación frecuentemente renovada, vale lo que puedan

valer los individuos que se suceden en las asambleas legislativas y el Gobierno. Las flaquezas del Estado están, en consecuencia, tan bien determinadas y demostradas en la historia, como la flaqueza de los individuos.

*El individuo no está solo enfrente del Estado. Las asociaciones privadas.*—Algunos disertan como si solo hubiesen en una nación dos elementos frente á frente: los individuos y el Estado, deduciendo que el Estado debe hacerse cargo de aquello que los individuos no pueden hacer aisladamente. Esto constituye un grave error. Razonando así, se olvidan las asociaciones libres que diariamente se forman entre los ciudadanos, quienes sin ocurrir á coacción de ningún género, sin obtener cuotas por medio de la autoridad, atienden una infinidad de obras de interés general ó colectivo. Las asociaciones libres á que nos referimos son las que han fundado las cajas de ahorros, las compañías de seguros, los montepíos y la mayor parte de los grandes servicios de transportes. Tienen el mérito de no imponer nada á nadie, y de obrar dentro del régimen de la competencia y libertad personal, así como el de ser sensibles al aguijón del interés público y tener una organización elástica, flexible, que se modifica y se transforma espontáneamente, sin grandes esfuerzos, adaptándose siempre á las circunstancias nuevas.



*Principales atribuciones del Estado.*— Si procuramos definir las atribuciones del Estado, encontraremos que pueden principalmente referirse á las siguientes:

1º Ser la salvaguardia de la seguridad de la nación por lo que respecta al extranjero, y de la paz interior entre los asociados.

2º Siendo el Estado la asociación más general, y poseyendo el poder coercitivo, así como el de fijar los impuestos, tiene á su cargo proveer á las necesidades más apremiantes que no pueden satisfacer, bajo el régimen de la iniciativa privada, ni los individuos aisladamente, ni las sociedades libres; en esta clase figuran principalmente aquellos trabajos indispensables, según la opinión unánime y previa de todos los ciudadanos, como las medidas higiénicas en épocas de epidemia, por ejemplo, el derecho de expropiación para las obras públicas necesarias, etc.

3º Siendo el Estado la única asociación que tiene un carácter de perpetuidad, debe proteger los intereses perpetuos, contra la imprevisión de los intereses presentes; la conservación de los bosques, el régimen de aguas, los reglamentos de la caza y la pesca, están comprendidos en esta categoría de atribuciones del Estado.

4º El Estado, encargado de mantener la paz entre los ciudadanos, y garantizar los

derechos de cada uno, es quien debe definir las responsabilidades jurídicas. Es el órgano del derecho, no en tanto que pueda crearlo arbitrariamente, sino en tanto que procura desentrañarlo y comprobarlo, de acuerdo con la célebre definición de Montesquieu. «Las leyes son las relaciones necesarias que se derivan de la naturaleza de las cosas.»

5º El Estado es el guardián y el protector de los seres débiles que no tienen otro apoyo. Las leyes sobre educación, el trabajo de los menores en las fábricas, y los enagenados é inválidos, le incumben; pero ésto no quiere decir que el Estado tenga la obligación de proporcionar la dicha universal; tiene simplemente la misión de impedir que los seres sin defensa, como los menores ó los incapacitados, se vean oprimidos por aquellos que tienen más fuerza.

Los precedentes sociales y los antecedentes históricos que varían según las naciones, pueden conceder al Estado, fuera de las anteriores atribuciones fundamentales, determinada intervención en materia de instrucción pública, bellas artes etc, que constituye las atribuciones facultativas del Estado.

*Motivos de modestia que deben imponerse al Estado.*—En el cumplimiento de sus funciones diversas, el Estado debe obrar



con firmeza, pero sin petulancia ni precipitación; tiene, lo mismo que el individuo, razones para ser modesto. He aquí los motivos de modestia que deben imponerse al Estado:

1º Saliendo el Estado moderno de la masa de los asociados, no es más inteligente que ellos, sobre todo que los que entre la generalidad descuellan por su inteligencia. Está sujeto á todas las varias preocupaciones y los caprichos que son tan comunes en el género humano. No hay período de la historia que no esté señalado por determinada manía: la manía de la fuerza, de la sensibilidad, la tutela ó reglamentación, los trabajos públicos etc. El Estado debe esforzarse para resistir á todas esos excesos, lo que por la naturaleza misma y el origen de los poderes públicos es muy difícil.

2º El Estado moderno no tiene unidad completa en sus ideas, y apenas si la tiene en su personal. Derivándose todos los poderes de la elección, que á menudo se nulifica, el personal que representa el Estado es muy inestable, de donde resulta cierta incoherencia en la conducta del mismo. Cuando las atribuciones del Estado están algo reducidas, esa incoherencia de acción es un mal restringido, que toma graves proporciones cuando aquellas se multiplican. Esto constituye una infe-

rioridad del Estado respecto del individuo y las asociaciones libres.

3º El Estado es, en principio, el que representa á la universalidad de los asociados; pero esto, con frecuencia, solo es una ilusión. El Estado moderno, hasta por su definición, carece de imparcialidad. Los hombres del poder, que deben su existencia á la elección, representan, no las ideas de la universalidad de los asociados; sino simplemente las de una mayoría, á veces mínima, variable é instantánea. El Estado, cuando menos en el interior, es siempre un partido en el poder; de donde resulta que aún cuando en principio sea el Estado el ser más desinteresado, obra sin embargo en nombre de un partido, de una clase de los ciudadanos que se impone á los demás y que procura favorecer á los suyos y dominar y á veces oprimir á los adversarios.

4º El Estado no tiene respecto de muchos de sus funcionarios, el estímulo ni el freno del interés personal, ni está sometido á ninguna competencia, cuya acción siquiera le fuese sensible de modo continuo. Así generalmente no está obligado á ajustar los medios al fin y en muchas de sus determinaciones el punto de vista estético predomina al del interés bien entendido, como en los caminos, las calzadas, las es-



cuelas etc., de donde resulta un despilfarro de fuerzas y de capitales.

Los defectos del Estado, y aún del Estado moderno, son razones que le obligan á ser modesto, discreto y circunspecto y á no extender indefinidamente sus atribuciones. Debe sobre todo huir del socialismo, es decir, de una intervención excesiva de los poderes públicos, para dirigir, de acuerdo con las ideas dominantes, generalmente erróneas, el comercio y la industria, ó para disminuir las desigualdades de fortuna. El Estado no debe representar el papel de la «mosca del cuento.»

*El Estado no es el agente principal del progreso en las sociedades humanas* El Estado no es el agente exclusivo, ni siquiera el principal del progreso; es más bien un agente de conservación. El factor principal del progreso, es la iniciativa de los particulares y de las sociedades libres. La historia del progreso humano está repleta de nombres propios, de nombres de «individualidades sin poderes» de individuos que no estaban investidos de función pública alguna, discernida ó electiva: Gutenberg, Cristóbal Colón, Papin, Fulton, Stephenson, y los hombres de iniciativa que han fundado instituciones tan útiles como los bancos, sociedades de socorros mutuos, cajas de ahorros, seguros, sociedades cooperativas y de institución popu-

lar, así como aquellos que han tendido los cables submarinos y abierto los istmos.

La experiencia demuestra que no se puede obtener una gran actividad del Estado, sino á expensas de la de los individuos y de las sociedades libres. Es más conveniente que la vida y la iniciativa se encuentren difundidas en todo el cuerpo social, y no estén concentradas en un solo órgano, que tenga á su disposición un poder indefinido de creación y de cuotización.

La idolatría del Estado es la superstición última, que tiende á seducir y debilitar las democracias. La economía política, centinela fiel de la libertad humana, debe protestar contra las exageraciones de ese nuevo culto.



## CAPITULO II

EL IMPUESTO—IMPUESTO PROPORCIONAL E  
IMPUESTO PROGRESIVO—IMPUESTOS DIRECTOS  
E INDIRECTOS.

Naturaleza del impuesto. El impuesto debe ser pagado por todos los ciudadanos, sin otra excepción que la de los indigentes. El impuesto proporcional y el progresivo. Unidad y multiplicidad del impuesto. El capital y la renta como base del impuesto. Incidencia del impuesto. Impuestos directos: sus ventajas é inconvenientes. Impuestos indirectos: sus ventajas é inconvenientes.

*Naturaleza del impuesto.* El Estado, para la satisfacción de sus necesidades está investido del poder de imponer contribuciones á todos los habitantes del territorio; las exacciones á que sujeta las rentas de los particulares, se llaman derechos ó impuestos. Mucho se ha discutido acerca de la naturaleza del impuesto, proponiéndose fórmulas presuntuosas é inexactas. La mejor y la más simple definición es la siguiente: «El impuesto es la contribución que se exige á cada ciudadano por la par-

te que le corresponde, en los gastos del gobierno. «A estas palabras se puede agregar la siguiente frase de un discurso pronunciado por Mirabeau en la Asamblea constituyente: «El impuesto es una deuda común de los ciudadanos, una especie de indemnización y el precio de las ventajas que la sociedad les procura»

*El impuesto debe ser pagado por todos los asociados, sin otra excepción que la de los indigentes.*—El impuesto debe ser pagado por todos los asociados siu exepción: únicamente la indigencia extrema, es decir, la imposibilidad absoluta de pagar, debe ser un título de exepción. Pero fuera de la indigencia absoluta, todo el mundo debe quedar sujeto á «la honorable obligación de contribuir á los gastos públicos. «Alguien ha emitido la opinión de que los asociados que solo tienen pequeñas rentas, debieran estar libres de todo impuesto; pero esta doctrina es insostenible de hecho y de derecho.

En derecho, gozando cada uno de la protección del Estado y participando de las alternativas de grandezas y sufrimientos del mismo, debe estimarse como un deber el pago del impuesto, y la proposición de liberar de él á determinadas clase sociales, debiera ser rechazada, por los agraciados como vergonzosa. Dentro aún del derecho, tomando parte, merced al su-



fragio universal, todos los hombres adultos en las naciones modernas. en la dirección y adminfstración del Estado, deben considerarse como solidariamente responsables de las necesidades é infortunios del Estado. Quien gobierna y administra debe pagar. El impuesto universal, es el corolario ineludible del sufragio universal.

En algunos Estados de la gran Unión Americana, principalmente en Massachusetts, el derecho de sufragio está subordinado al pago de una cuota directa de dos dollars, ó sea 10 francos 50 céntimos, que no constituye un *censo* como el que existía en Francia de 1814 á 1848; es simplemente una demostración precisa de que sufragio político é impuesto, deben constituir dos términos indisolubles. Quien se excluye del impuesto, se excluye también del sufragio.

Por lo que mira á los hechos, el impuesto debe ser pagado por todos, con excepción de los indigentes notorios. Todos los ciudadanos se aprovechan de la tutela del Estado, que garantiza á todos la protección de sus posesiones y derechos. Además, la mayor parte de los únicos servicios de que el Estado moderno, los departamentos ó las municipalidades han creído deber encargarse, están constituidos principalmente en interés de la parte menos rica de la nación, por ejemplo: la edu-

cación pública, la higiene pública, la asistencia de los niños, los asilos y hospicios de todas clases.

Otra consideración de hecho, comprueba la necesidad de que la excepción del impuesto no se extienda mas allá de los verdaderos indigentes. Como actualmente gobiernan las mayorías, si se exceptuase del impuesto á numerosas clases sociales, resultaría que aquellos que en el momento de las elecciones tuviesen el poder electivo y fuesen dueños de los destinos de la nación, ejercerían el poder sin responsabilidad de ninguna especie; podrían compeler á sus mandatarios á entregarse á gastos inconsiderados, atrabiliarios y ruinosos, sin resentir ellos mismos los efectos de su conducta; los experimentarían por concomitancia, dicen algunos, sufriendo las consecuencias de la ruina general. Sería ese un modo demasiado lejano y muy poco sensible de compurgar las propias faltas. Está fuera de toda duda, que la exención de impuestos, respecto de una parte de los electores, haría á la clase exceptuada mucho menos cuidadosa de la buena dirección de los asuntos públicos. La inmunidad de impuestos de los que influyen en los destinos de un país, tendría por consecuencia dejar sin freno alguno el derroche.

*El impuesto proporcional y el impuesto*



*progresivo.*—Como en toda asociación de buena fe, en la que nadie tiene el designio de vivir á expensas ajenas, el que tiene poco, debe pagar poco, medianamente el que tiene una fortuna regular, y mucho el que mucho tiene; pero todos deben pagar en proporción de sus rentas.

Si quisieramos remontarnos al origen de las cosas, cada asociado debiera pagar al Estado por cada servicio, en proporción á la utilidad que significa para el agraciado ese mismo servicio. Así los litigantes solamente debieran cubrir los gastos de los tribunales; los escolares ó sus padres, los de las escuelas; los transeuntes ó los porteadores los que reclaman las vías de comunicaciones etc.; pero además de que en multitud de casos sería imposible desentrañar la utilidad que cada uno de los 38, 50 ó 100 millones de habitantes de un país, obtiene de cada servicio, semejante sistema aumentaría muchísimo los gastos de percepción. Por otra parte, entre los gastos para los cuales sirven los impuestos, existe uno que no se presta á ese método, y es el del interés y la amortización de la deuda pública. En esa virtud se ha renunciado casi en todas partes á ese sistema, que es conocido con el nombre de *cuotas especiales*, y de acuerdo con el principio de la solidaridad nacional, se ha llegado á la aplicación de la regla de

que cada quien pague el impuesto proporcionalmente á sus rentas, ó á sus recursos; el que tiene 1,000 por ejemplo, debe pagar 100 francos, el que tiene 10,000, pagará 1,000, y el que 100,000, 10,000 francos, si la relación del conjunto de los impuestos en un país, respecto de las rentas de los ciudadanos, es de 10 p<sup>o</sup>. Esto es lo que se llama impuesto proporcional.

Algunas personas oponen al método anterior otro sistema, que es conocido con el nombre de impuesto progresivo, y que consiste en que la tasa del impuesto, ó la proporcionalidad de éste respecto de la renta, aumenta á medida que aumentan las rentas. He aquí un ejemplo: el ciudadano de 1,000 francos de renta pagaría solamente 60 francos, ó sea 6 por 100; el que tuviese 3,000 francos de renta pagaría 300 francos, ó 10 por 100; el de 5,000 francos de renta, desembolsaría 600 francos, ó el 12 por 100; respecto de 10,000 francos de renta, el impuesto sería de 1,500 francos, ó el 15 por 100; á 20,000 francos de renta, les correspondería un impuesto de 4,000 francos, ó sea el 20 por 100, etc. Estas cifras naturalmente pueden variar; pero el sistema del impuesto progresivo, consiste siempre en que se hace pagar una cuota más elevada á las rentas medianas que á las pequeñas, y otra cuota más elevada á las grandes rentas que á las medianas.



La única razón que se da en favor de este sistema, es que se necesita imponer á los ciudadanos iguales sacrificios, y que las rentas grandes y medianas, soportan más fácilmente una exacción de la décima ó la quinta parte, que las rentas menos considerables.

El impuesto progresivo sólo puede invocar el argumento anterior, completamente especioso. No descansa en ninguna razón de equidad, ofrece los más graves inconvenientes prácticos y encierra el germen de una verdadera expoliación.

En equidad, cada ciudadano debe participar en los gastos públicos, en proporción á los servicios que le presta el Estado y de la parte de influencia que ejerce en la conducta del gobierno. Hemos dicho que la mayor parte de los nuevos servicios del Estado moderno, los departamentos y ayuntamientos, como la educación, la higiene, beneficencia, etc., y en cierto modo las obras públicas, los usan mucho más las clases más numerosas y menos ricas de la nación, que las más elevadas. Si esta observación es ya verdadera en lo que concierne al Estado propiamente dicho, lo es mucho más todavía respecto de los servicios municipales. Además, con el sufragio universal, las clases más numerosas y de menor fortuna, son

las que ejercen mayor influencia en los destinos del país. En consecuencia, ante la equidad nada justifica una tasa de impuestos proporcionalmente más alta sobre las rentas medias que sobre las pequeñas, y sobre las considerables que sobre las medianas.

El impuesto progresivo, liberaría de esa suerte á los electores más numerosos, para cargar todo el peso de los impuestos, únicamente á una fracción del cuerpo electoral, violaría el principio de igualdad y conduciría al despilfarro y á la opresión.

La proporcionalidad del impuesto, es decir, la tasación uniforme respecto de las rentas de todas clases, es una regla muy simple y de la más fácil aplicación; la progresividad, por el contrario, no contiene en sí misma ningún punto fijo, implica las más arbitrarias combinaciones, es de muy difícil aplicación é inevitablemente conduce á los mayores abusos.

La experiencia demuestra que las pequeñas rentas forman principalmente la mayor masa del conjunto de las rentas de una nación; si, pues, se adoptase un impuesto progresivo moderado, no produciría más que un impuesto proporcional; si, por el contrario, se establece un impuesto de progresión rápida, absorbe una parte tal de las rentas de algunas clases de asociados, que impulsaría á la ocultación de la for-



tuna, la emigración de los capitales y la disminución del ahorro, y desalentaría el espíritu de empresa.

Se ha experimentado el impuesto progresivo en algunos cantones suizos, con los peores resultados, haciendo huir los capitales y las industrias, como aconteció recientemente en el canton de Vaud.

Un publicista cuyas tendencias eran sin embargo socialistas, Proudhon, juzgó desdenosamente el impuesto progresivo como pamplina ó juguete fiscal es decir de necesidad. Es un impuesto cuya madre es la envidia y tiene por hija á la opresión.

La estricta proporcionalidad del impuesto con los elementos de los contribuyentes, es la única regla justa, fija, fácilmente aplicable, y también la única que puede inspirar á todo el cuerpo electoral la economía y la buena gestion de los negocios públicos.

*La unidad y la multiplicidad del impuesto.*—¿Debe el impuesto ser único ó múltiple? La unidad del impuesto seduce al espíritu á primera vista. Suponiendo que el conjunto de las rentas de los habitantes de un país, sea de 30 mil millones de francos y que se necesita allegar para el Estado, los departamentos y las municipalidades, 3 mil 900 millones anualmente ¿porqué no exigir simplemente á cada ciudadano el 13 p<sup>o</sup> de su renta lo que es

justamente la misma proporeión que la que existe entre 3,900 y 30 mil millones? Se tendría así un solo impuesto, ahorrándose todas las formalidades á las que están sujetas los impuestos múltiples.

Diversas consideraciones impiden que se proceda de un modo tan sencillo. En primer lugar, jamás se sabe exactamente cual es la renta de todos los habitantes de un país, y es más difícil todavía conocer las rentas de un individuo; muchas personas no saben ni ellas mismos á cuanto asciende su renta. Solo habría dos medios para comprobar las rentas de los asociados: aceptar la declaración que hiciesen, ó cuotizarlos autoritariamente, según la estimación de los agentes del gobierno ó los mandatarios designados. El uno y el otro medio conduciría á numerosos errores, teniendo los ciudadanos diversos grados de conciencia, y poder los agentes ó auxiliares del fisco ser engañados por las circunstancias, ó bien influenciados por sus sentimientos ó pasiones. Estos errores, en el sistema de un impuesto único, que naturalmente había de ser muy alto, tendría consecuencias, desde el punto de vista de la justicia, mucho más considerables, que las que pueden producirse respecto de un impuesto moderado. Algunos asociados podrían encontrarse privados de la totalidad, ó de la mayor parte de su renta.



Aun otra consideración contra el impuesto único, es que por la imprevisión de cierto número de individuos, es sumamente difícil obtener, en una sola forma, de muchos contribuyentes, sumas de alguna consideración. Los que desembolsasen regularmente; aun bajo la presión del apremio el 13 p<sup>o</sup> de sus rentas, del producto de sus propiedades, emolumentos ó salarios, constituirían minoría en los 38 millones de franceses.

Por la falta de conciencia de algunos de los que lo soportan y la complacencia de quienes lo cobran ó recogen, todo impuesto contiene alguna desigualdad; el impuesto único, careciendo de contrapeso alguno, sería el más inicuo de todos los impuestos. En un sistema de impuestos múltiples, por el contrario, los varios impuestos se corrigen mutuamente y los errores que se cometen no lastiman al mismo individuo, ni á la misma clase, sino que en cierto modo se compensan y destruyen.

En consecuencia, tanto en su propio interés, como en el de los contribuyentes, todos los Estados antiguos y modernos, así los de este continente como los del nuevo, han aceptado y practican el impuesto múltiple. A menos que los gastos públicos no se reduzcan en proporciones

enormes, el impuesto único parece ser un sueño infantil.

*El capital y la renta como base del impuesto.*—Mucho se ha disertado para saber si el legislador debe tomar como base del impuesto el capital ó la renta. De las explicaciones dadas en los párrafos precedentes, resulta que la renta es, respecto de la generalidad de los impuestos, una base á la vez mas generalizada y mucho más equitativa que el capital. Entre los ciudadanos de una nación que por su voto y algunas veces por sus funciones, toman parte bajo su responsabilidad en la dirección de los asuntos públicos, hay muchos individuos que no poseen capital, ó lo tienen muy pequeño. Si el impuesto recayera ya exclusiva ó principalmente sobre los capitales, resultaría como consecuencia que una parte muy considerable, quizá la mayoría de la nación, no pagaría ninguna, ó casi ninguna cuota, ni contribución ó lo haría en muy pequeña proporción, para los gastos públicos. De esa suerte nos encontraríamos con millones de electores, consejeros municipales y generales, diputados, senadores, administradores y funcionarios de todas las categorías, que careciendo de capital, ó teniéndolo apenas, dirigirían los negocios públicos, y en ocasiones cometerían faltas, cuyas consecuencias no tendrían que



sufrir. Toda la gente á que nos acabamos de referir, libres de la responsabilidad de sus propios actos; podrían derrochar y malversar la cosa pública, sin contribuir á los gastos que ordenasen, ni pagar el precio de los lucros á que se entregasen. Una legislación semejante sería contraria al sentido común y á los verdaderos intereses permanentes del país.

Se dirá tal vez que las personas que solo tuviesen rentas, sin poseer capitales sufrirían indirectamente, á causa del decaimiento de los negocios y la disminución de las utilidades y los salarios las consecuencias de la mala dirección de la cosa pública; pero esta repercusión es muy lenta é incierta y apenas sensible para que se impresionen todos los espíritus:

Hay otra razón que debe conducir á tomar como base habitual de cuotización para el impuesto, la renta y no el capital, y es que el conjunto de los elementos que constituyen las rentas de un país, es mucho más considerable que las simples rentas que se derivan de la posesión de los capitales. No se estima en menos de 30 mil millones de francos, la totalidad de las rentas de todas clases de los franceses; y en cuanto á la fortuna en capitales de Francia, no se puede valorizarla en más de 200 mil millones. Esta fortuna, tomando como base una renta media de

4 p<sup>o</sup>, no produce más que una renta de 8 mil millones. Ahora bien, los gastos de Francia, sumando al del Estado, los presupuestos de los departamentos y los ayuntamientos, son muy superiores á mil millones de francos, suma que en relación á 30 mil millones que suman las rentas de todas clases de los franceses, representa poco más ó menos una contribución en favor del Estado del 13 p<sup>o</sup> de las rentas. Por el contrario si hubiera de obtenerse la suma de 4 mil millones de francos, de los 8 mil millones de rentas, procedentes de los capitales existentes, es decir, de las rentas de los propietarios, capitalistas y rentistas de toda clase é importancia, se necesitaría confiscar cerca de la mitad de esas rentas, y la operación sería impracticable á causa de las ocultaciones, y los fraudes; el Estado jamás podría hacer efectiva una contribución de ese género. Sus esfuerzos para obtener ese resultado ahuyentarían los capitales, y los que no se encuentran fijos en el suelo, los capitales muebles, huirían al extranjero. Los capitales muebles, retenidos por su propia fijeza, no podrían emigrar y soportarían los ataques del fisco; pero los capitalistas se desalentarían y dejarían de ahorrar y formar capitales, lo que constituye el nervio de todos los progresos sociales; al cabo de algunos años de semejante ré-



gimen, entraría en decadencia la nación, como los países musulmanes.

Por otra parte, no se tiene en cuenta que gravando los capitales de preferencia á las rentas, resultarían beneficiados muchos individuos que viven de un modo opulento, y deben mucho á la sociedad, como aquellos que, sin tener fortuna adquirida, tienen utilidades profesionales considerables, como los médicos, abogados, artistas, profesores, los cantores, algunas clases de comerciantes, corredores y comisionistas, altos funcionarios y toda esa legión de individuos acomodados y espléndidamente remunerados, no pagarían nada; generalmente en estos individuos se encuentran las situaciones más envidiables; muchos de ellos ganan 10 mil 20 mil francos por año, otros de 40 á 50 mil francos, algunos 100 y 200 mil francos anuales, y entre los médicos, cirujanos y artistas más afamados, principalmente los cantores y actores, hay algunos que ganan anualmente, 3, 4 y 500 mil francos, y respecto de una ó dos individualidades hasta un millón. El impuesto sobre el capital, equivaldría á una excepción respecto de estos grandes señores de diversas profesiones. Tampoco gravaría á la mayor parte de los 1.100,000 de extranjeros que se encuentran en el suelo francés y de los cuales algunos millares pertenecen á las

clases más opulentas del Globo, y gastan sus rentas, sin traer consigo sus capitales.

Otra objeción grave del impuesto sobre el capital, es que, salvo en los casos de venta ó partición, es excesivamente difícil distinguir y valorizar si no todos los capitales, al menos un gran número de ellos. Sería pueril é implicaría una vejación, pretender penetrar al interior de las casas para gravar las alhajas y los objetos de arte. Los diversos abastecimientos y las máquinas, como el material industrial, el mobiliario agrícola de una hacienda, son de una estimación muy delicada; lo mismo acontece respecto de muchas propiedades inmuebles, cuyo valor real es difícil de averiguar y solo se tiene una idea aproximativa de él, cuando se conoce la renta que produce. La dificultad de valorizar con exatitud y seguridad los capitales, debe también inducir al legislador á referir los impuestos á las rentas.

En todos los países existen sin embargo, algunos impuestos que recaen directamente sobre los capitales; entre ellos se encuentran los derechos de sucesión y donación, que producen en Francia, al Estado, de 200 ó 220 millones de francos anuales; los demás derechos de mutación sobre los muebles, los valores mobiliarios y los inmuebles que producen de 200 á 210 millones; muchos de los derechos del



timbre, principalmente los que se perciben á razón del 1 p  $\infty$  sobre el capital, por las acciones y obligaciones de las sociedades anónimas, en el momento de la emisión de títulos. También se puede considerar como un impuesto sobre el capital de naturaleza especial las tarifas llamadas derechos de garantía de los objetos como oro y plata. Los impuestos que se perciben directamente de los capitales, bien rinden en Francia de 500 á 550 millones para el Estado.

Además, los diferentes capitales anualmente pagan sobre las rentas que producen numerosas contribuciones, como el impuesto raíz, el de puertas y ventanas, el impuesto mueble, una parte del de patentes y el impuesto sobre las rentas de los valores muebles.

La parte de impuestos que recae en Francia sobre el capital, parece ser suficiente. En los países en donde se ha pretendido sujetar la totalidad de los capitales existentes á tarifas rigurosas y sistemáticas, como en las ciudades y condados (subdivisión administrativa) de los Estados Unidos de América, se ha tenido que reconocer que el impuesto general sobre los capitales es vejatorio, desigual é impracticable. Así lo comprueban diversos proyectos recientes de reforma.

En una palabra, las rentas constituyen

una base de impuestos, universal, amplia, y fácilmente accesible, mientras que el capital es una base estrecha y deleznable, que deja fuera de sí, á numerosas clases de asociados. En consecuencia, las rentas, más bien que los capitales, son las que deben servir de norma principal para la cuotización de los impuestos en un gran país.

*Incidencia del impuesto.*—Un impuesto no siempre queda á cargo de quien lo paga. Así cuando un comerciante en azúcar ó café, paga al Tesoro los derechos respectivos, que son de cerca de 50 céntimos por kilogramo, respecto del primer artículo, y más de un franco 50 céntimos para el segundo, generalmente no es el comerciante quien reporta esa carga. Comúnmente, salvo raras excepciones, es el comprador, el consumidor, quien en definitiva cubre el impuesto que el comerciante solamente ha anticipado. Asimismo, la contribución impuesta á las compañías de transportes, como el derecho del 12% á los ferrocarriles, sobre el precio de los pasajes, ordinariamente y casi en su totalidad, la pagan los viajeros, aunque las compañías la enteren en el Tesoro. El impuesto sobre patentes de los comerciantes, queda en la mayor parte de los casos, á cargo de los consumidores, quienes pagan las mercancías más caras de lo que las pagarían, no siendo tan altos los gastos generales de



los comerciantes. Se llama *incidencia* del impuesto la reflexión del que lo satisface al Tesoro Público, sobre otra persona de que el Fisco no tiene conocimiento alguno y en ocasiones, ni siquiera ha tomado en consideración.

Los casos de incidencia de impuesto, son muy numerosos y delicados. Generalmente es muy difícil averiguar de antemano quien reportará en último resultado, después de todas las reflexiones, el gravamen de una contribución. Cuando se decreta, por ejemplo, un impuesto, bien sobre los materiales que sirven para construir casas, ó ya sobre el arrendamiento de las mismas casas, se cree algunas veces que los propietarios de casas sufren el impuesto; á menudo pasa así, pero no siempre; si el país es próspero y aumenta su población y se necesitan por consecuencia casas nuevas, los impuestos sobre casas, recaerán en definitiva, no sobre los capitalistas que las construyen, sino sobre los locatarios.

La incidencia de los diferentes impuestos varía mucho, según que el país se encuentre en prosperidad ó no: en el primer caso, los productores podrán más fácilmente descargar en los consumidores el peso de las contribuciones impuestas á sus negocios ó productos; en el segundo caso, los productores son impotentes para

obtener esa reflexión completa, y se ven obligados á soportar personalmente una parte de esas contribuciones.

Las dificultades que provoca el problema de la incidencia del impuesto y su reflexión, en las diferentes capas sociales, determinan los graves inconvenientes de establecer impuestos, y aún de substituir, sin maduro exámen, por otras nuevas, las contribuciones viejas que el país conoce, y ha soportado por largo tiempo y á las que se ha adaptado el cuerpo social.

Las reformas de impuestos deben efectuarse mucho menos por la substitución de un impuesto antiguo por otro nuevo, que por la vía de la disminución del impuesto, es decir, valiéndose del aumento de la producción de los impuestos, en las épocas de prosperidad, para disminuir ó suprimir las antiguas contribuciones que son poco recomendables. Un gobierno previsor é inteligente, encuentra con facilidad, en los *superabits* de los periodos prósperos, el medio de mejorar gradualmente el sistema fiscal de un país.

*Impuestos directos.* Sus ventajas é inconvenientes. La multiplicidad de los impuestos, ha determinado su división en dos grandes grupos: impuestos directos é indirectos. Los impuestos directos se establecen por registros, memoriales de las personas, y la posesión ó el goce de las



riquezas; como el impuesto personal, el raíz, el de puertas y ventanas, el mobiliario; entre nosotros se añade á este grupo, el impuesto de patentes.

Los impuestos indirectos se hacen afectivos con motivo de un hecho, un acto ó un consumo, como los derechos de registro, los del timbre, de transportes y sobre ciertos artículos, como el azúcar, el tabaca, el alcohol, el café etc.

Mucho se ha disertado acerca de los méritos é inconvenientes de estas dos categorías de impuestos. Cada uno de ellos tienen sus partidarios exclusivos. En principio el impuesto directo sería el mas equitativo; pero es casi imposible radicarlo bien. Hasta respecto de aquellos impuestos directos que ofrecen una base completamente determinada y visible y así invariable, como el impuesto raíz, la dificultad de una aplicación exacta é igual aparece casi como insuperable. Es bien sabido por todos, que en algunos departamentos determinado ayuntamiento reporta la mitad de las contribuciones que el ayuntamiento vecino y que hasta en un mismo ayuntamiento, alguna propiedad paga en relación á sus rentas, dos ó tres veces más que otra. Aunque el catastro, es decir, el estado descriptivo de las propiedades hecho al principio de este siglo, haya costado cerca de 200 millones de fran-

cos y haya estado en vigor en toda la extensión del territorio francés treinta años; aunque desde 1800, en cinco ó seis ocasiones, se haya disminuido el peso de los impuestos en los departamentos que se tenían por más gravados, se sabe que el impuesto raíz se encuentra mal distribuido en Francia. Constantemente se ha venido solicitando la igual repartición de ese impuesto, es decir una labor administrativa que tienda á hacerlo más equitativo; pero las Cámaras han retrocedido tanto por los gastos, cuanto por las dificultades casi insuperables de la empresa. Esta obra de igualación del impuesto raíz, no se podrá aplazar indefinidamente; pero es necesario no forjarse ilusiones, es imposible establecer un impuesto raíz que fije exactamente la misma cuota sobre todas las rentas. Sobre todo en la época actual, en que la agricultura tiende á volverse industrial y por consiguiente participa de la movilidad de la industria, y los progresos de la ciencia modifican frecuentemente el orden de los valores de los terrenos, por razón de su calidad, y varía de un modo continuo el precio de los artículos, se necesitaría tener mucha ligereza, para creer que pudiese hacerse una clasificación exacta de las rentas de las propiedades, durante cuatro ó cinco años siquiera. Necesario sería en ese caso recomenzar continua-



mente esa obra de clasificación: el velo de Penélope sería la imagen de esa interminable é ineficaz labor.

Lo que es cierto del impuesto raíz, también lo es respecto del impuesto sobre bienes muebles, ó contribución sobre el valor de arrendamiento de las casas. En las grandes ciudades en que la mayor parte de las casas están arrendadas, siquiera es relativamente fácil darse cuenta del valor de los arrendamientos, decretando el registro obligatorio de los contratos respectivos; pero en las pequeñas ciudades y en el campo, donde las casas se encuentran en su mayor número ocupadas por el propietario, sin haber sido objeto jamás de un arrendamiento, la valuación del valor de locación necesariamente tiene mucho de arbitraria. Por escasas que sean las preferencias ó los odios que puedan tener los agentes del fisco ó los repartidores, pueden fácilmente respecto de dos casas que apenas difieren en importancia, doblar ó por lo menos aumentar la imposición de una respecto de la otra. Si á esto se agrega que las modernas sociedades de régimen electivo, están envenenadas hasta en las últimas aldeas, por rivalidades y odios, se podrá ver hasta qué punto los impuestos directos, justos en principio, pueden en la práctica alejarse de la equidad.

El impuesto de patente, es decir, la con-

tribución sobre las utilidades presuntas de industriales y comerciantes, aunque cimentado en bases relativamente fijas, á causa del número de oficios y empleados, así como la importancia de los locales, también da lugar á muchas recriminaciones. Es en efecto muy dificultoso darse cuenta de la influencia real que ejercen en los beneficios, las condiciones materiales en las que se practican dos industrias semejantes. Determinado individuo con una pequeña tienda puede obtener mayores utilidades que otro con una gran tienda. Cuando se trata de igualar completamente los impuestos directos, siempre se tropieza con estos dos obstáculos: la inestabilidad de las situaciones en las sociedades modernas, en donde todo se modifica con una rapidez antes desconocida y la falibilidad de los hombres, los exactores del impuesto, quienes están sometidos á muchos errores de opinión y á todas las influencias de los sentimientos y las pasiones.

Además de los impuestos directos<sup>®</sup> recaen sobre las diversas formas de las rentas, varias naciones han establecido un impuesto general sobre las rentas, que generalmente se fija en vista de la declaración de los causantes, comprobada por los agentes del fisco. Como no todos los hombres tienen el mismo género de concien-



cia, y como por otra parte no todos dan á sus rentas el mismo empleo, ni cuentan con iguales elementos ni el mismo plan de vida, siendo unos pródigos y otros económicos, el impuesto general sobre las rentas, jamás puede alcanzar en las mismas proporciones á todos los contribuyentes. Algunos encuentran el medio de disimular más que otros, y no se puede escapar de este inconveniente, que apenas se aminora haciendo muy minuciosas y muy intensas las pesquisas de los agentes fiscales. En este sentido, se reprocha á los impuestos generales sobre las rentas, ser inquisitoriales y hacer pagar á un hombre de bien que vive á la luz del día, más que al astuto y al avaro.

En definitiva los impuestos directos cualesquiera que sean, se hallan lejos de obtener en la práctica las ventajas que en teoría se les reconoce. No son practicables, libres de vejámenes y tolerables sino á condición de establecerlos á tipos muy moderadas. En ese caso los errores de calificación se soportan con resignación y paciencia; pero si se pretendiese obtener por medio de ellos la totalidad ó la mayor parte de los recursos del Estado, pronto se advertiría que esa clase de impuestos, es impotente, sin enormes injusticias, de producir grandes rentas. Otro inconveniente de los impuestos directos, es la di-

ficultad de hacerlos efectivos entre los causantes en pequeño. Los que viven con el día y no tienen el hábito de economizar, no pueden pagar regularmente al Estado ó la ciudad, ningún impuesto directo, por reducido que sea. (1) Por esta razón se ha excepcionado en Francia del impuesto personal y hasta del impuesto mobiliario á las poblaciones rurales, recuperándose esos impuestos por medio de derechos alcabulatorios sobre los artículos de consumo. Por igual razón en Rusia se ha tenido que renunciar á la parte de la contribución personal denominada "impuesto de clases" que recaía sobre los obreros y pequeños propietarios. Para hacer llegar los impuestos directos hasta los causantes en pequeño, es necesario un personal considerable, enormes legajos y expedientes, mucho rigor y repetidos juicios y embargos.

Por esas razones todos los Estados, sin excepción alguna, no consideran el impuesto directo sino como uno de los ramos, y aun como ramo secundario, de su

(1) En muchos Estados de la República, se tropieza con graves dificultades administrativas para hacer efectivo el odioso impuesto personal, reprobado acremente por la ciencia económica. Frecuentemente para su cobro, se ocurre á medidas coercitivas que por lo general constituyen un verdadero atentado.---(N. del T.)



régimen fiscal. Si á él se agrega en Francia, como debe hacerse, el impuesto sobre la renta de los valores muebles que la administración clasifica malamente entre las contribuciones indirectas, los impuestos directos producen al Estado y á las demás entidades, muy cerca de mil millones de francos, respecto de una cifra total de 3 mil, 700 á 800 millones de impuestos en números redondos, deducción hecha de lo que, en los recursos del Estado y las entidades, representan las rentas de dominios, bosques, bienes municipales, etc., y el valor de servicios suministrados, como son los productos del correo y el telégrafo. Los impuestos directos propiamente dichos, rinden en consecuencia, entre nosotros, cerca del 25 ó 26 por 100 del total de los impuestos del país.

*Impuestos indirectos. Sus ventajas é inconvenientes.*—El 74 ó 75 por 100 restante, procede de los impuestos llamados indirectos. Según una opinión muy generalizada, esta contribución no guarda relación alguna con la fortuna de los causantes, y exige lo mismo del individuo medianamente acomodado, que del rico. Esta es una concepción por completo errónea.

Entre los impuestos llamados indirectos, hay muchos que son los más proporcionados con la fortuna de los contribuyentes. La mayor parte de los derechos

de registro y del timbre se encuentran en ese caso; gravitan sobre la fortuna. Así mismo los derechos de sucesiones y donaciones que producen en Francia cerca de 220 millones de francos, son evidentemente, si no en un año determinado, al menos en el transcurso del tiempo, proporcionales á las riquezas de los contribuyentes: los que nada heredan no tienen que pagar nada, y los que heredan poco, pagan poco. Los derechos por transmisiones entre vivos de propiedades y valores muebles, que rinden al Estado 210 millones de francos, guardan también una proporcionalidad bastante exacta con el grado de fortuna ó de comodidad, puesto que aquellos que no tienen capitales ni propiedades, no son compradores ni vendedores de inmuebles ó valores mobiliarios, y aquellos que sólo hacen adquisiciones de poca importancia, tienen que pagar poco al fisco. Los derechos sobre los arrendamientos y los seguros, los derechos del timbre sobre acciones y obligaciones, el timbre de los cheques, recibos y efectos de comercio, están también en relación habitual, si no constante, con la fortuna del contribuyente. Si se considera que los derechos del timbre y de registro producen al Estado más de 700 millones anualmente, puede admitirse que de esta suma, 600 millones por lo menos, son aproximativamente pro-



porcionales á la situación de los causantes.

Otros impuestos, entre los que se designan con el nombre de indirectos, se encuentran en el mismo caso, como los 56 millones de francos que producen los derechos sobre los pasajes de ferrocarriles y coches de alquiler y los expresos de gran velocidad. Este es un impuesto, últimamente reducido, que tiene cierta proporcionalidad con la fortuna; principalmente grava á las clases acomodadas y ricas de la nación, á las que van al campo, á tomar aguas y á los baños de mar, y hacen frecuentes viajes.

La primera categoría de impuestos indirectos, la que grava las mutaciones y translaciones, tienen, en consecuencia, una relación bastante sensible con la fortuna. En este sentido se aproxima á los impuestos directos, y ofrece la ventaja de que, en general, se satisface con más facilidad y mejor voluntad; sin embargo, es necesario no exagerarla. Los derechos de registro, son en Francia, en su mayor número, excesivos y algunos de ellos vejatorios.

Cuando se examina atentamente el sistema fiscal francés, se advierte que de los 3,700 millones de impuestos, (deducido lo que producen los dominios del Estado y los ayuntamientos, así como los servicios industriales como el correo y el telégra-

fo) cerer de 1,800 millones guardan una relación bastante estrecha con la fortuna de los contribuyentes. Estos 1,800 millones, gravan casi únicamente á los individuos que tienen algún patrimonio, ó por lo menos rentas de cierta consideración. Ahora bien, si se tiene en cuenta que las grandes rentas y las medianas están muy lejos de constituir ni la mitad del total de las de una nación, el hecho citado, es la primera prueba de que la proporcionalidad de los impuestos respecto de las rentas, no se encuentra violada de un modo inmoderado, en el actual sistema francés.

—Los 3,900 millones aproximadamente restantes, los producen las contribuciones sobre los consumos propiamente dichos, y se perciben unas en el interior por la administración de contribuciones directas, otras en las aduanas, es decir, en las fronteras, y algunas á la entrada de las ciudades, con el nombre de derechos de consumo. Los impuestos de consumos representan, el deseo del legislador de hacer contribuir á los habitantes de un país, en proporción á sus gastos. Si los impuestos de consumos pudiesen establecerse en términos que ese deseo quedase por completo realizado, el sistema fiscal se aproximaría mucho á la equidad. En efecto con la salvedad de los avaros y algunos individuos económicos, que desde luego con-



tribuyen con el pago de los impuestos directos y las contribuciones sobre mutaciones y giros ó negocios, la generalidad del público gasta la mayor parte de sus haberes, de suerte que un impuesto que fuese proporcional á la totalidad de los gastos, no dista de serlo á la totalidad de las rentas.

Pero los impuestos de consumo, no pueden referirse, sin excepción á todos los consumos, porque se hacía necesaria una labor muy minuciosa que exigía una inquisición exagerada y fuertes gastos de percepción. Ha sido menester elegir determinado número de artículos que por la generalización de su consumo, y la facultad de precisar su producción, se prestan mejor para la fijación del impuesto. En todos los países, las bebidas, el azúcar, el café, el tabaco, los aceites, algunas veces la sal y la estearina, y por último en las aduanas, la mayor parte de los objetos extranjeros manufacturados, son los artículos que el fisco grava de preferencia. Generalmente se tiene cuidado de exceptuar, y este es un deber de humanidad y político, las substancias esencialmente necesarias para la vida, como el trigo, la harina y el pan.

Los impuestos de consumo deben concentrarse sobre un número reducido de artículos, á fin de evitar los inconvenien-

tes de una intervención demasiado intensa en el comercio, así como los gastos muy elevados de percepción. Estos impuestos adolecen del defecto de no poder tener en consideración, en la mayor parte de los casos, sino las cantidades y no las calidades. Así el impuesto es el mismo, poco más ó menos, para cada hectólitro de vino, ó kilogramo de café, sean esos artículos de calidad suprema ó inferior. La sencillez así lo requiere; sería difícil proceder de otro modo, sin muchas complicaciones y embarazos.

Esto constituye un inconveniente de las contribuciones sobre los artículos de consumos, que está en cierto modo compensado por el hecho de que las clases ricas y acomodadas pagan impuestos directos y contribuciones de mutación, que no llegan á los individuos desprovistos de capitales. Estos solo pagan en razón de sus gastos, y aquellos pagan á la vez por sus capitales, sus rentas y sus gastos.

Los impuestos sobre los artículos de consumo tienen el inconveniente de exigir determinadas formalidades y la sujeción de algunas clases del comercio á los agentes fiscales; pero tienen la ventaja de que la generalidad del público, los cubre sin ninguna dificultad ni inquisición, en cuotas pequeñísimas en el momento que le es más cómodo, es decir, cuando



compra mercancías. Los impuestos indirectos á los que estamos habituados, provocan en la masa del público menos reclamaciones y descontentos que las contribuciones directas.

Los impuestos indirectos también ofrecen, además de su facilidad de percepción, la ventaja de que, en las épocas prósperas que forman la mayor parte de la vida de las naciones, su rendimiento aumenta espontáneamente por el simple desarrollo de los negocios y los consumos. Esta inestimable cualidad de aumento espontáneo ha permitido á las finanzas de la mayor parte de los pueblos civilizados, mantenerse desde hace un siglo, no obstante los enormes gastos de los gobiernos.

Los impuestos indirectos fueron de pronto objeto de críticas exageradas; así las alcabalas ó derechos de entrada á las ciudades que se cuentan entre las más censuradas, están muy distantes de merecer todos los ataques que se les ha dirigido. Sin duda alguna no son exactamente proporcionales á las rentas de los causantes; mas tampoco son impuestos de capitación, es decir, uniformes por unidad de habitantes. Fuera de que en una casa rica, en donde á menudo hay invitados, se consume mayor cantidad de carne, pastas, pescados, vino y licores, que en el hogar de un obrero, hay determinados derechos de con-

sumo, no los menos importantes, que tienen una correlación evidente con la manera de vivir de las gentes, es decir, aproximada á la fortuna de los contribuyentes.

Tales son los derechos de consumo que gravan los materiales destinados para la construcción de casas, y que constituyen una especie de impuesto sobre el capital de la futura casa; así como también los derechos sobre los combustibles y alumbrado, que son proporcionales á la amplitud de las habitaciones, y la costumbre de calentar y alumbrar un gran número de piezas, comprendiendo las escaleras, corredores etc; igualmente se encuentran en ese número los derechos sobre forrajes que sobre todo inciden en las personas que tienen coches particulares, ó emplean los de sitio. La única parte de los derechos de consumo justamente censurables, es la que grava los vinos en las grandes ciudades, con rigor excesivo. Si se tiene en cuenta que el impuesto mobiliario ó de arrendamientos, en las grandes ciudades de Francia, no grava las pequeñas habitaciones, principalmente en Paris aquellas que rentan menos de 500 francos anuales, se aceptará que las desigualdades de los derechos alcabalatorios y algunos impuestos indirectos de consumo, tienen un correctivo en la exención concedida á la mayor



parte de los causantes muy en pequeño, respecto de los impuestos directos.

Disminuyendo en sus dos terceras partes los derechos de consumo sobre vinos en las grandes ciudades, sería muy tolerable esa alcabala. Las dos grandes categorías de contribuciones, las directas y las indirectas, tienen pues cada una defectos é inconvenientes, que en cierto modo se corrigen recíprocamente. Los Estados no pueden prescindir de ninguna de las dos. Todo proyecto de reforma que pretendiera abolir cualquiera de esos ramos de las rentas públicas, terminaría en el empobrecimiento del Tesoro, á la vez que en una cuotización arbitraria é inicua.

Un Estado que gasta mucho, se encuentra en la necesidad de mantener muchos impuestos considerables; en ese caso se hallan actualmente la mayor parte de las naciones civilizadas, y con particularidad Francia.

La verdadera reforma de los impuestos, debe tener por punto de partida, un régimen de rigurosa economía, que deje disponibles los *superabit* que produzcan las contribuciones en las épocas de prosperidad. Se podrá así ocurrir á estos elementos para disminuir ó suprimir los impuestos más inconvenientes, sin la premiosa necesidad de sustituirlos por otros, cuya experiencia quizás vendría á demostrar

ser más inconvenientes que los primeros. En todo caso es un principio de que el legislador no debe alejarse, que los asociados, sin excepción alguna, deben contribuir para las cargas públicas en cuanto posible sea, proporcionalmente á sus rentas. (1)

(1) Véase para estos puntos nuestro Tratado de la ciencia de las Finanzas 6<sup>a</sup> edic. t. 1<sup>o</sup>.

La considerable reducción de los derechos de consumo sobre bebidas higiénicas, á consecuencia de una ley votada de 1897, así como la reforma del proyecto de los derechos del Estado sobre las propias bebidas, aligeraron notablemente el peso de las contribuciones indirectas sobre las clases pobres, y las medianamente acomodadas; en cuanto á los 300 millones de francos, que sobre poco más ó menos producen los derechos de Estado sobre los alcoholes, un moralista no podrá encontrar esa cifra demasiado elevada, dados los males que el alcoholismo causa en el orden social, de la familia é individual.



## CAPITULO III.

## PRESUPUESTOS Y DEUDAS PUBLICAS.

Definición de presupuesto.—Preparación y presentación del presupuesto.—Capítulos del presupuesto y especialización de los mismos.—Créditos suplementarios y extraordinarios.—Presupuesto de ingresos y valuación de los mismos.—¿Todos los egresos y los ingresos deben quedar comprendidos en el presupuesto anual?—Voto anual de los egresos.—Excepciones de esta regla en algunos países.—Estudio del presupuesto por las Cámaras.—Cualidades esenciales que debe tener el presupuesto.—Aumento de los presupuestos y los derechos públicos.—Deber de amortización.

*Definición de presupuesto.*—Un Estado no puede vivir con el día, depositando en sus arcas los ingresos á medida que los percibe, y sacando de ellas, sin orden alguno, lo que cree necesario para sus gastos, teniendo que paralizar y suspender sus servicios públicos cuando los recursos dejan de afluir. Semejante conducta, inexplicable por lo que á un particular respecta, sería además impracticable tratándose de un Estado. Teniendo que sostener administraciones fijas y que llenar funciones

regulares y uniformes, además de tener que ejecutar algunas veces determinadas obras extraordinarias y urgentes; obligado, por otra parte, á confiar, para la percepción de los ingresos y la ejecución de los egresos, en funcionarios de todas clases, muy numerosos y diversos, que es necesario inspeccionar muy de cerca para evitar los despilfarros y derroches, un Estado, para estar bien administrado, necesita quedar sujeto á un orden y una vigilancia mucho mayores, y á un rigor y una exactitud más grandes, que el particular tenido por más minucioso y delicado. El procedimiento que los pueblos civilizados han adoptado para llegar á un orden, vigilancia, exactitud y rigor semejantes, es lo que se llama *presupuesto*.

El presupuesto es un estado de previsión de los ingresos y los egresos, durante un periodo determinado. Es un cuadro valuativo y comparativo de los ingresos por percibir y los egresos por efectuar. El periodo determinado al que se refiere un presupuesto, está limitado en la mayor parte de los pueblos civilizados á un año; antiguamente algunas naciones, ó mejor dicho algunos pequeños estados, votaban presupuestos que se aplicaban durante dos años consecutivos. En la actualidad todos los Estados tienen un presupuesto anual. Los diversos poderes públicos, el gobier-



no y las Cámaras, deben procurar hacerse cargo de la manera más escrupulosa, antes de la apertura del año financiero, de los ingresos y los egresos que á ese ejercicio se refieren.

*Preparación y presentación del presupuesto.*—El gobierno, es decir, los ministros, varios meses antes de la apertura del año financiero llamado ejercicio, deben depositar en las Cámaras el proyecto de presupuesto. Corresponde á los ministros, y no á las Cámaras ni á ninguna delegación de ellas, la atención de preparar y presentar el presupuesto. Únicamente los ministros, en efecto, por estar al frente de las diversas administraciones permanentes, tienen las informaciones suficientes para darse cuenta exacta, tanto de los servicios varios del Estado, como de la cifra probable de los diversos recursos que se puedan obtener. No se podría discutir ni restringir á los ministros la función esencial de preparar el presupuesto, por ser ellos en la mayor parte de los países, responsables ante las Cámaras y el Soberano de la dirección de los negocios públicos. Si las Cámaras compuestas de 400 á 700 individuos, pretendiesen substituir más ó menos á los ministros en la preparación del presupuesto, se tendría el peligro de caer en el desorden administrativo; la responsabilidad financiera se encontraría de

tal modo distribuida entre varios centenares de individuos, que podría considerársela como no existente.

El presupuesto se presenta por los ministros no en conjunto sino detalladamente. No se propone, por ejemplo, al Parlamento francés votar una suma redonda de 3,500 millones de egresos y 3,500 millones de ingresos. Se proporciona á las Cámaras para que puedan ilustrarse y votar el impuesto con conocimiento de causa, un cuadro pormenorizado de los gastos públicos, los que se distribuyen primero entre los diferentes ministerios, después, en el interior de cada ministerio en secciones, y respecto de cada sección en capítulos. Sobre cada uno de estos capítulos, recae un voto especial del Parlamento. El egreso ó gasto así votado, respecto de cada capítulo, se llama *crédito*.

Tomando como ejemplo el presupuesto francés para 1898, fué presentado como sigue: primeramente el presupuesto de egresos del ministerio de Hacienda, que contiene cinco partes; la primera está integrada por los egresos originados por la deuda pública, y distribuida en 39 capítulos distintos; la segunda parte de ese ministerio, contiene cinco capítulos que se refieren á la dotación de las grandes poderes públicos, es decir del Presidente de la República y las dos Cámaras; la tercera,



parte, en 16 capítulos, se relaciona á los egresos generales de la administración central del ministerio de Hacienda; la cuarta parte, con 39 capítulos, se refiere á los gastos de administración, percepción y explotación de los impuestos y demás rentas públicas; la quinta parte del propio ministerio, solo trata en sus seis capítulos de los reintegros, restituciones, clases pasivas y firmas. Así, solamente el presupuesto del ministerio de Hacienda, está dividido en cinco partes y 105 capítulos, sobre cada uno de los cuales, las Cámaras deben emitir un voto distinto. Vienen en seguida los otros diversos ministerios: el de Justicia con 23 capítulos; el de Relaciones Exteriores con 24; el de lo Interior con 81 capítulos; después los ministerios de Guerra, Marina, Colonias, Instrucción Pública, Cultos y Bellas Artes, Comercio é Industria, Agricultura y Obras Públicas; cada uno de estos ministerios contiene 20, 30 y hasta 100 capítulos de egresos, comprendiendo todo el presupuesto de egresos francés, de 750 á 800 capítulos distintos.

*Capítulos del presupuesto y especialización.*—La utilidad de los capítulos es doble; no debiendo contener cada uno de ellos más que un sólo y único egreso, se facilitan así el dictamen y la discusión del presupuesto, además de una "Exposición general de motivos," especie de examen en globo hecho

por el ministro de Hacienda, contiene diversas notas sobre los diferentes servicios, y principalmente algunas explicaciones acerca de los capítulos cuyas cifras difieren de las aprobados el año anterior.

Los capítulos del presupuesto, tienen aún una segunda utilidad; se acaba de ver que el Parlamento emite sobre cada uno de ellos un voto especial. La suma votada para cada capítulo, no puede ser distraída de su objeto; si al concluir el ejercicio, es decir el año financiero, no se ha agotado la totalidad de la suma destinada para determinado servicio, el Gobierno no tiene el derecho de disponer del remanente para cubrir el excedente de los gastos de otro capítulo, en el que los ministros quisiesen erogar una cantidad mayor que la votada. El procedimiento que consiste en que el gobierno distraiga parte de la dotación de un capítulo, considerado como ampliamente provisto, para aplicarla á otro capítulo que se reputa insuficientemente dotado, está rigurosamente condenado por la mayor parte de las legislaciones de presupuestos. Los ministros deben pues limitarse á las sumas especialmente dedicadas para cada capítulo; esto es lo que se llama *régimen de presupuesto especializado*. Si un capítulo ha sido con demasiada largueza dotado, y no se gasta la totalidad de la suma dedicada, el resto, el remanente, según el lenguaje técnico, debe sentarse entre los



creditos anulados; es decir, es borrado al concluir el ejercicio, del presupuesto de ingresos, el que se disminuye en una cantidad igual.

El régimen de presupuesto estrictamente especializado, es ventajoso desde el punto de vista político y administrativo; contiene la arbitrariedad de los ministros y evita los despilfarros. No obstante, no se debe extremarlo demasiado, por que de ser así, se caería en otro inconveniente; los ministros deben tener dentro de su responsabilidad, cierta amplitud de acción; si se restringen sus actos dentro de límites demasiado estrechos y del todo inflexibles, se hace muy difícil la administración, sin obtenerse jamás la economía que se procura. No se necesita que un presupuesto contenga un número excesivo de capítulos, y que haya por ejemplo, un capítulo para los gastos de escritorio del Ministerio, otro para el carbón ó leña para la calefacción, otro para el alumbrado, etc. lo que equivaldría á descender hasta la nimiedad, sin dejar al Gobierno iniciativa de ningún género, en circunstancias que pueden ser variables.

*Créditos suplementarios y extraordinarios*—Votándose el presupuesto antes del principio del ejercicio ó sea del año financiero, pueden presentarse atenciones imprevistas; determinados acontecimientos, por ejemplo, para no referirnos á otros más gra-

ves, una inundación, una escasez. que hagan encarecer los víveres del ejército, pueden determinar que la dotación primitiva de algunos capítulos, rasulte manifiestamente insuficiente. En ese caso es necesario subsanar tales insuficiencias, por que no se pueden suspender los servicios públicos. Se solicitan entonces nuevas autorizaciones que se llaman *créditos suplementarios*, si se trata simplemente de un suplemento, de un gasto ya previsto en el presupuesto, como un aumento de las sumas dedicadas al sustento de las tropas, ó la compra de caballos para el ejército, y que llevan el nombre de *créditos extraordinarios*, cuando se trata de un ingreso no previsto en el presupuesto primitivo, y que no se relaciona á ningún capítulo del mismo, por ejemplo, un millon de francos para ser distribuido como auxilio á las víctimas de un temblor de tierra, de una inundación ó de una epidemia de cólera, si ninguna suma figuraba para ese efecto, en el presupuesto primitivo.

Los créditos suplementarios y extraordinarios constituyen un gran peligro en los presupuestos; si son numerosos y de consideración, cambian notablemente la cifra de los ingresos, aumentándola más allá de toda previsión, y determinan á veces que los gastos excedan de los ingresos. Por ese motivo se les debe evitar y restringir en cuanto sea posible, sin que se pueda esperar, sin embar-



go suprimirlos por completo. La mayor parte de las legislaciones exigen un voto especial de las Cámaras para cada crédito suplementario ó extraordinario. Como las Cámaras no permanecen reunidas durante todo el año, se designa de antemano un número reducido de capítulos, aquellos que se refieren á gastos completamente indispensables y que no pueden aplazarse, á los que es lícito al Gobierno aplicar algunos créditos suplementarios en el receso de las Cámaras, á condición de dar cuenta á estas al reunirse.

*Presupuesto de Ingresos y Valuación de las rentas públicas.*—El presupuesto de egresos está estrechamente unido con el de ingresos. Se votan primeramente los egresos porque no es legítimo exigir una suma del contribuyente sino en tanta que sea indispensable al tesoro público, para los servicios que tiene á su cargo. El presupuesto de ingresos, sin ser tan voluminoso como el de egresos, contiene para cada renta distinta, es decir para el producto de cada ramo de los dominios públicos y de los diferentes impuestos, la suma que el Gobierno estima necesario obtener, y no se vota de nuevo anualmente, cada uno de los impuestos existentes; esto produciría demasiadas complicaciones y muchas discusiones; el voto especial solamente se refiere á los impuestos directos; los demás impuestos se votan en conjunto, aun cuan-

do la cifra del rendimiento probable que deban producir, haya sido indicado para cada uno individualmente.

La valuación de las rentas públicas, es una de las principales dificultades del ministerio de Hacienda. Diversos acontecimientos imprevistos, una mala cosecha, una crisis comercial, ó por el contrario, excelentes cosechas y una actividad excepcional de los negocios, pueden determinar que el producto de los impuestos sea menos ó más abundante que el año precedente, resultando lo que se llama déficit ó superavit del presupuesto. El Gobierno debe ser, por regla general, muy reservado y circunspecto en la valuación de las rentas públicas, procurando obtener más un exceso que un deficiente en los rendimientos. En efecto, si resulta un *superavit* respecto de las valorizaciones del presupuesto, será en beneficio del Estado, que seguramente no habrá tenido en cuenta ese aumento de reserva. Generalmente se consideran en el presupuesto como cifras de rendimiento probable de los impuestos, las sumas percibidas durante el último año transcurrido. Como el desarrollo de la población y de la riqueza pública determinan que, solo en los períodos de crisis, el producto de los impuestos aumente ligeramente de un año á otro, si se estiman en el presupuesto, como provisiones de in-



gresos del ejercicio futuro, los ingresos obtenidos durante el último ejercicio, hay serias probabilidades de alcanzar un *superavit*.

El presupuesto de ingresos y el de egresos deben presentarse por lo menos de equilibrio; es decir, que la cifra de los gastos probables, debe por lo menos quedar cubierta por el monto probable de los ingresos. Como es siempre necesario tener en cuenta lo imprevisto, debe existir en un presupuesto bien redactado, un excedente de los ingresos sobre los egresos, pues de lo contrario pueden todas las previsiones resultar frustradas.

*¿Deben todos los egresos y los ingresos quedar comprendidos en el presupuesto anual.*—¿Debe el presupuesto contener todos los egresos y los ingresos? Es de desearse que así fuese. El presupuesto, excepción hecha de circunstancias completamente excepcionales y poco frecuentes en la vida de una nación, debe ser único y contener todos los ingresos y los egresos del año. Algunos Estados han pretendido tener dos presupuestos, uno de gastos ordinarios y el otro de gastos extraordinarios; el primero sostenido con las rentas públicas permanentes, las de los dominios públicos y de los impuestos, y el segundo que se atiende por medio de empréstitos; pero esto es un método vicioso que

conduce al despilfarro. Pero poco á poco, se va tamando la libertad de inscribir en el presupuesto extraordinario determinados gastos que tienen un caracter permanente, es decir, á semejanza de los pródigos, se hace frente á las necesidades nacionales ordinarias ocurriendo al empréstito. En vano se invocaría, para justificar un presupuesto extraordinario, la ejecución de grandes obras públicas, porque una nación siempre tiene algunas por hacer, puertos que mejorar, nuevas carreteras que abrir y ferrocarriles que subvencionar. Se deben realizar esas obras sin precipitación, con espíritu de método y de discernimiento, y el presupuesto ordinario debe atenderlas. El presupuesto extraordinario no puede ser excusado, sino para las atenciones de una gran guerra, y durante los dos ó tres años siguientes.

Los presupuestos extraordinarios han sido siempre un signo de relajación en la gestión hacendaria; han llevado siempre á la exageración de los gastos, y generalmente han determinado confusión y la oscuridad de las rentas públicas.

*Voto anual de los egresos. Excepciones de esta regla en algunos países.*—¿Deben ser votados todos los egresos de una nación anualmente? En principio así debe ser; pero en la práctica ciertos pueblos han admitido algunas excepciones. Así en



Inglaterra, hay una parte del presupuesto que se llama fondo consolidado, que contiene la lista civil de la Reina, los intereses y anualidades de la deuda pública, los gastos de la alta magistratura, del servicio diplomático y de algunos otros especialmente importantes, y que se encuentra sustraída al voto anual del presupuesto, aunque figuran en él á título de información; esa suma se acerca á 800 millones de francos. Igualmente en Alemania, desde hace diez años se introdujo la regla de que el presupuesto de guerra se vote para siete años consecutivos, no teniendo, en consecuencia, los representantes de la nación el derecho de disminuir las cifras así votadas, en el voto del presupuesto anual. Estas disposiciones excepcionales se fundan en la observación de que existe un interés nacional, que pone á cubierto de las excitaciones de las Cámaras, determinados gastos que tienen un carácter evidente de permanentes, y que no podrían ser aplazados ni disminuidos, sin que se comprometiese la existencia nacional.

En los países en que todos los gastos se votan anualmente en la ley de presupuestos, conviene que todos los poderes públicos, lo mismo el Parlamento que los ministros, se hagan cargo completo de la permanencia de muchas de las necesida-

des del Estado, á efecto de que ni remotamente se discutan cada año los servicios especiales. Esto constiuiría un abuso contrario no sólo á la buena gestión de la hacienda pública, sino á toda la organización nacional.

*Estudio del presupuesto por las Cámaras.*—Las Cámaras no aprueban el presupuesto, sino después de haberlo estudiado detenidamente, y para el objeto se tienen á discreción dos métodos diversos. En algunos países, como en Francia, cada una de las Cámaras nombra una comisión de presupuestos, compuesta de veinte ó treinta miembros, (en la actualidad 33). Esta comisión se dedica á un estudio atento de las proposiciones del gobierno, modificándolas en la proporción que le parece conveniente. En otros países no se designa comisión de presupuestos; sino que cada Cámara examina previa y pormenorizadamente el presupuesto, en sesiones llamadas (*en comité*) secretas, que son sesiones privadas, sin público, de las que no aparece ni información oficial en la prensa, y á las cuales pueden concurrir todos los miembros, concurriendo de hecho sólo quienes tienen la competencia respectiva para el objeto á discusion. Las sesiones secretas son además únicamente preparatorias, siendo las decisiones adoptadas sólo provisionales, antes de someter-



las al debate y la ratificación de la Cámara en sesión ordinaria. Este sistema, que es el de Inglaterra, es más delicado en la práctica, que el de nuestras comisiones de presupuestos; mas también es más liberal y evita determinados inconvenientes que no dejan de tener alguna gravedad.

La tendencia general de las comisiones de presupuestos, es usurpar la función de los ministros, substituirse en lugar de ellos y convertirlos en simples dependientes; de ese modo se desvían las responsabilidades, si es que no se las suprime, llegando hasta el desorden.

La Cámara de diputados tiene prioridad para la aprobación del presupuesto; la Cámara Alta ó Senado, debe examinarlo después que aquella. Pueden ambas Cámaras estar en contradicción, pretendiendo una de ellas disminuir ó suprimir el crédito de un capítulo, y la otra queriendo aumentarlo ó conservarlo como se encontraba el año anterior. Los casos de disenso entre ambas Cámaras, dan lugar á los más delicados problemas constitucionales.

Colocándonos completamente por encima de los partidos, desde el punto de vista económico en general, parece ser la siguiente la regla más racional. Debiendo procederse con método en la administra-

ción de un país, lo mismo que en el hogar de un simple particular, y supuesto que está fuera de toda discusión que la mayor parte de los servicios públicos tienen una utilidad permanente, en los casos de disenso insuperable entre ambas Cámaras, la determinación que debe prevalecer, es la de la Cámara que desea pura y simplemente conservar el estado de cosas existente; es decir, que cuando una de las Cámaras pretenda introducir en el presupuesto un crédito nuevo, á lo cual la otra se oponga, ese crédito no debe inscribirse en el presupuesto. Cuando, por el contrario, una de las Cámaras desee suprimir ó reducir un crédito inscrito en el presupuesto del año precedente, y la otra Cámara se empeñe en conservarlo, el crédito debe mantenerse como existía antes. Fuera de la observación de esta regla, muy simple y muy equitativa, sólo se obtendrían frecuentes é interminables disensos entre ambas Cámaras, ó la anulación de una de ellas por la otra.

*Cualidades esenciales que debe tener el presupuesto.*—Las cualidades principales de un presupuesto, son la simplicidad, la sinceridad y la claridad. Cuando á la expiración de un ejercicio se salda un presupuesto con un excedente de los egresos respecto de los ingresos, se dice que ha resultado un *déficit*, y es necesario ocurrir



á empréstitos. Si el *déficit* es de poca importancia, puede ser cubierto por medio de préstamos de pronto reintegro, que constituyen lo que se llama deuda flotante. Si el *déficit* es de consideración, así como si es necesario hacer gastos completamente extraordinarios, es indispensable contratar un empréstito público, con todas las formalidades debidas.

No vamos á tratar en este momento de los empréstitos del Estado, de los que hemos ya hablado someramente en capítulos anteriores. Los empréstitos son en general nocivos para el Estado, fuera de circunstancias verdaderamente excepcionales. Mas cuando un Estado se encuentra reducido á contratar un empréstito, debe hacerlo sin finjida vergüenza y á la luz del día; de ese modo el gobierno y el país conocen la situación en que se encuentran. Nada es, con el tiempo, tan perjudicial para un Estado, ni obscurece más la hacienda pública, ni incita tanto al despilfarro, como los pequeños empréstitos ocultos, que se contratan diariamente con los banqueros, ó determinados establecimientos, ó grandes instituciones, llamados generalmente arbitrios de Tesorería (*moyens de Trésorerie*). Un Estado bien administrado debe evitar todas esas obligaciones subrepticias; es preferible un gran empréstito público, de todos conocido, que diez ó vein-

te pequeños empréstitos clandestinos, celebrados á cortos plazos.

Un Estado que tiene muchas de estas pequeñas deudas disimuladas y exigibles, semejantes á las deudas personales de un particular, se encuentra en graves dificultades si estalla una crisis ó una gran guerra.

*Aumento de los presupuestos y las deudas públicas.*—La mayor parte de las naciones modernas, obligadas por las circunstancias, aumentan indefinidamente sus presupuestos. Los ejércitos han contribuido á ese objeto, pero no constituyen la causa única. Las obras públicas, generalmente exageradas, ó llevadas á cabo con demasiada precipitación, la creación incesante de nuevos empleos para satisfacer las exigencias de los electores, y el aumento, con frecuencia injustificado, de los sueldos, han subido los presupuestos á cifras altísimas. El de Francia, que llegaba á mil millones de francos, en el primer tercio del presente siglo, y que en el segundo tercio no había aún excedido de dos mil millones, parece haberse establecido en algo más de tres mil millones, sin comprender en esa cifra los gastos departamentales, ni de los ayuntamientos, ni algunos gastos extraordinarios, así como tampoco determinadas administraciones confiadas á cajas especiales. Indudable-



mente las dificultades de la época interviene en la expansión de los presupuestos; también los servicios públicos se encuentran, en general, mejor atendidos y quizás mejor organizados que antes; pero las faltas de los legisladores, sus complacencias ó su incuria, tienen una gran parte en ese desbordamiento de los egresos.

Las deudas públicas han aumentado enormemente; no se puede calcular en menos de 33 ó 34 mil millones de francos el monto de la deuda pública francesa, del que 27 mil millones poco más ó menos, representan el capital de la deuda constituida en rentas y correspondiente á una cifra de rentas de 800 millones de francos: los 7 mil millones restantes representan el monto de las rentas vitalicias, de los diferentes compromisos del Tesoro, pagaderos en diversas anualidades, así como para las atenciones de la deuda flotante. En consecuencia la cifra de la deuda francesa es de 33 á 34 mil millones. Como las estadísticas más razonables, estiman en 200 mil millones la totalidad de la riqueza de Francia, la deuda pública se encuentra respecto de la riqueza en la relación de 1 á 6 poco más ó menos, lo que es enorme. La deuda pública de Inglaterra, que tiene la misma población de Francia, llega apenas á 16,250 millones de francos. La deuda de Rusia país de 110 millones de almas es de cerca de 18 á 19 mil millones de

francos; la de Italia es de 15,500 millones. El Imperio de Alemania y el conjunto de los Estados alemanes apenas deben 15,000 millones. Los Estados Unidos, sumando la deuda federal y las deudas particulares de los Estados que integran la Federación, no llegan con sus 72 millones de habitantes más que á 7,000 millones de francos. La deuda de Austria Hungría es de 13 á 14 mil millones.

Puede asegurarse que las naciones modernas se habrían visto obligadas, por su falta de discernimiento, á no cumplir todos sus compromisos, sin dos acontecimientos que han venido en auxilio de los Estados; en primer lugar los grandes descubrimientos de metales preciosos de 1851 en Australia y California; y en segundo lugar, los prodigiosos cambios realizados en las vías de transporte, por virtud de la aplicación del vapor á la locomoción terrestre y marítima. El primero de estos acontecimientos, haciendo más abundante la moneda, ha disminuido el peso real de las deudas públicas; el segundo acontecimiento ha desarrollado prodigiosamente la producción y la riqueza, de manera que la enormidad de los egresos de los Estados, ha venido á coincidir con un gran incremento de los recursos generales de los pueblos.

Pero estos dos acontecimientos que han



caracterizado el segundo y sobre todo el tercer cuarto de este siglo, pueden quizá no reproducirse. No todos los períodos de la humanidad han sido tan favorables para el desarrollo de la riqueza como el que media entre 1830 y 1870. Se puede llegar á épocas en que el progreso sea más lento, y si los egresos y las deudas públicas continúan aumentando, como desde 1830 hasta el momento actual, los países no podrán oponer, en compensación de los funestos resultados consiguientes, los enormes elementos de que han dispuesto durante la era de las grandes aplicaciones industriales y de la renovación económica del mundo. Los pueblos y los gobiernos tienen un poco volada la cabeza, á causa de la prosperidad de una época, que ha sido excepcional en la historia de la humanidad.

*Deber de amortizar.*—Es necesario contener el aumento siempre ascendente de los egresos y las deudas públicas, así como esforzarse en disminuir el capital de las deudas públicas, reintegrándolo; cuando esto se realiza con los elementos ordinarios del presupuesto, es decir, con la parte del producto de los dominios y de los impuestos de que se puede disponer, después de dejar cubierto todos los egresos del Estado; este reintegro se llama amortización. Conviene amortizar las deu-

das nacionales; es un deber de patriótica previsión. Los Estados Unidos de 1865 á 1867, han reducido en virtud de constantes amortizaciones, de 13 mil millones á menos de 8, el capital de la deuda federal. Los ingleses han amortizado desde 1870 más de 2 mil millones.

Cuando nuestros rivales comerciales é industriales, los ingleses y los americanos, hayan totalmente amortizado sus deudas públicas, así como nuestros otros rivales los alemanes, que apenas tienen una deuda insignificante, permaneciendo Francia gravada por los 32 ó 33 mil millones de la deuda nacional, y con mayor razón si esa cifra subiese á 40 mil millones, se parecerá á un hombre que teniendo uno de sus brazos atado á su cuerpo, y no disponiendo, por consecuencia, sino del otro, quisiese luchar con un individuo, igualmente constituido y desarrollado que el primero, pero cuyos miembros se encontrasen en libertad.



## CONCLUSION.

Hemos expuesto las principales funciones económicas y las reglas que de su observación se deducen, en forma tan clara y suscita como nos ha sido posible.

El cuerpo social tiene órganos, funciones, procedimientos de nutrición, de distribución y circulación, que son tan necesarios é indispensables en la naturaleza humana y la de las cosas, como los órganos, funciones, procedimientos de nutrición, de distribución y de circulación en el cuerpo humano.

Querer substituir, según las concepciones sentimentales de unos y matemáticas de otros, esta organización natural por otra artificial y arbitraria, es empeñarse en preparar males y sufrimientos á las sociedades.

Como lo hemos explicado, el cuerpo social posee, además, una facilidad maravillosa de adaptación á todos los medios y circunstancias, conteniendo en sí mismo el germen de sucesivos desarrollos, á condición de que no se pretenda sustraer-

lo á las leyes naturales que presiden su evolución. Dos grandes principios lo rigen: la libertad y la responsabilidad; por virtud de la libertad individual y la responsabilidad personal, se han realizado los grandes progresos económicos, y las sociedades han llegado poco á poco, de la miseria primitiva á la comodidad de que, en general, disfrutan actualmente.

Dejar al capital nacer, asociarse y llenar su misión de agente generador del progreso; no ingerirse en el trabajo para inmovilizarlo en límites estrechos y ficticios, sino dejarlo libremente derramarse según las necesidades sociales; respetar y proteger de todo ataque la propiedad y la sucesión; permitir á los diversos intereses discutir y contratar libremente entre sí, y no esforzarse en sustraer á los individuos de las consecuencias de sus propios actos: hé aquí lo que enseña la economía política.

Las mejoras realizadas para la vida material é intelectual de la totalidad de los hombres, no solo desde los tiempos más remotos, sino simplemente desde el principio del presente siglo, valen en todos sentidos más, que las promesas ilusas de los socialistas, que desearían substituir el natural orden social, por las elucubraciones de su cerebro.

Indudablemente existen miserias en el



mundo, y las habrá siempre; toca á la caridad mitigarlas inteligentemente, de manera de no perpetuarlas, agotando así las energías. Pero esas miserias nada significan ante las de épocas remotas, y las de algunas civilizaciones que aun existen cerca de nosotros, en Africa y Asia.

Las leyes que presiden el capital, el salario y la repartición de la riqueza, son tan eficaces como ineludibles, y determinan la gradual elevación del nivel humano.

Se tiene la costumbre de hablar constantemente del problema social, que solo es la intensa aspiración del obrero contemporáneo á una situación mejor, más segura y respetada. Si se descarta de todo sentimiento de envidia ruin esa aspiración hacia el ideal, puede asentarse que las leyes económicas en nada contrarían su gradual realización. Ya han contribuido mucho al mejoramiento de la suerte de todos; pero mejor observadas todavía, contribuirán de un modo más efectivo aun á ese fin.

En la diseminación de los capitales, en los diversos modos de empresas y salarios, en las combinaciones infinitas de la asociación y del seguro espontáneo y libre, ofrecen esas leyes á la humanidad elementos que exceden extraordinariamente á los que pudiera ofrecer el socia-

lismo oficial, agotando las áreas públicas y oprimiendo la nación.

El estudio de esas leyes lleva á la conclusión de que, desde el punto de vista moral, queda fuera de toda crítica la tesis de que cualquiera progreso debe ser adquirido y conquistado por medio de continuos esfuerzos personales. La ciencia económica no aniquila, en manera alguna, las esperanzas del hombre, y procura además, lo que no puede constituir un delito. inspirarle energía y perseverancia.

FIN.





UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS

## INDICE

DE LAS MATERIAS CONTENIDAS EN ESTA OBRA

---

Dedicatoria.....	3
Proemio.....	5

### INTRODUCCION.

Objeto de la economía política.—Relación de esta ciencia con las diversas ciencias morales.....	7
---	---

### PRIMERA PARTE.

#### **Producción de las riquezas.**

Capítulo I.—Objeto de la producción.—Diversos agentes que concurren á la obra productiva: la naturaleza, el trabajo y el capital.....	17
Capítulo II.—La participación de la naturaleza y de las fuerzas naturales, en la producción.—Definición de la naturaleza, desde el punto de vista económico.—Desigual distribución de los dones naturales: el clima, la topografía, el suelo y el sub-	



- suelo. Muchos de los dones de la naturaleza, no son ni comunes á toda la humanidad, ni gratuitos. . . . . 23
- Capítulo III.—El trabajo.—Definición del trabajo. El trabajo productivo y el trabajo improductivo. El trabajo físico y el trabajo intelectual. Clasificación de los trabajos y de las industrias. Caracteres diferentes de la productividad de las diversas categorías de los trabajos humanos. Proporción y equilibrio entre las diversas profesiones humanas. . . . . 36
- Capítulo IV.—El capital.—Naturaleza del capital. Los abastecimientos y las herramientas. Origen del capital y su desarrollo. Las dos fuentes que lo alimentan: el ahorro y la invención. Diferencia entre el ahorro moderno y el ahorro antiguo. Caracteres generales de una sociedad, en que el capital está siempre en formación y en aumento. Las diferentes formas de capital: el capital fijo y el capital circulante. Utilidad de cada una de ellas. . . . . 55
- Capítulo V.—Diferentes especies de capitales.—Capitales y fijos y capitales circulantes.—Formas principales que reviste el capital en las sociedades modernas. Los capitales inmateriales. el talento y la educación. Las obras de arte son capital. . . . . 66
- Capítulo VI.—Causas que influyen en la capitalización.—Los tres periodos de las sociedades, desde el punto de vista de la abundancia y el papel del capital. Causas que desarrollan ó restringen la acumulación de los capitales. Influencia de la seguridad, la educación, la familia, el hereditismo, ordenamientos técnicos y las leyes. ¿Puede el Estado encargarse de ahorrar, en lugar de los individuos. . . . . 75

- Capítulo VII.—"De la dirección, de la producción y del papel del empresario."—El consumo del capital y del trabajo. El productor en pequeña escala, ó productor autónomo. Causas que obligan á atribuir al capital la dirección de la producción. Variedad de condiciones intelectuales y morales, necesarias en el empresario industrial. . . . . 88
- 5 4 Capítulo VIII.—"División del trabajo."—Organización del trabajo. La cooperación de los operarios ó el trabajo combinado. La división del trabajo y la distribución de las labores. Ventajas de la división del trabajo. División territorial del trabajo. División hereditaria del trabajo. Condiciones de la división del trabajo y críticas que de ella se han hecho. Correctivos de esta organización industrial. . . . . 98
- 6 4 Capítulo IX.—"Las máquinas."—Instrumentos y máquinas. Prejuicios populares contra las máquinas. Ejemplos de tales prejuicios. Ventajas de las máquinas. Condiciones necesarias para su empleo. Censuras que de ellas se han hecho. Efectos protectores de las máquinas. . . . . 114
- 7 4 Capítulo X.—"La grande y la pequeña producción. Algunas ilusiones acerca del aumento de la producción."—Circunstancias que han desarrollado recientemente la producción en alta escala. Ventajas de este sistema de la producción. El progreso económico real, es menor que el progreso económico aparente. Ejemplos de ilusiones acerca del progreso económico. . . . . 180

## SEGUNDA PARTE.

**Repartición de las riquezas.**

- Capítulo I.—"Condiciones generales de la re-



partición de las riquezas en las sociedades modernas. Libertad y propiedad."—Diversas funciones económicas. Error de creer que la repartición de los productos, esté enteramente sujeta al arbitrio del legislador. Las dos condiciones generales que presiden el desarrollo de las sociedades modernas: la libertad y la propiedad. Desarrollo continuo de la libertad individual. Evolución y desarrollo de la propiedad personal.

8 Capítulo II.—"Origen y fundamento de la propiedad. Utilidad y legitimidad del derecho de sucesión."—Diversas teorías del derecho de propiedad. Origen y evolución de la propiedad raíz. Orden histórico de las diversas clases de propiedad. Participación social de cada propiedad privada. Derecho de sucesión. . . . .

147

9 Capítulo III.—"El arrendamiento y la renta del suelo."—La grande y la pequeña propiedad. Exposición de la teoría de la renta de la tierra. Rafutación de las consecuencias que de ella se han deducido, sistemas socialistas de reivindicación de las tierras por el Estado. Cualidades respectivas de la grande y la pequeña propiedad. . . . .

158

10 Capítulo IV.—"Parte del capital en la repartición. El interés."—Naturaleza del préstamo á interés. El interés se deriva necesariamente de la naturaleza del capital. Circunstancias que influyen sobre la tasa del interés. Tendencia general de la civilización, por lo que respecta ó la tasa del interés . . . . .

185

11 Capítulo 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 in-

201

dustriales 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. . . . .

215

12. Capítulo VI.—"Parte del obrero en la repartición. El salario. Sus diversos modos. La Participación de las utilidades."—Naturaleza y generalidad del salario. El salario nace de la naturaleza de las cosas. Ventajas respectivas del contrato de salario para el obrero y para el empresario. La amplitud del contrato de salario; modos infinitos de combinación á que se presta. El salario progresivo. Otros ejemplos de salarios perfeccionados. Causas que determinan el monto del salario. La causa que influye en más alto grado sobre el salario, es la productividad del trabajo del obrero. Influencia de la población sobre el monto de los salarios. Objeciones de los socialistas á este sistema de contrato. El sistema de la participación en las utilidades. Causas que se oponen á la aplicación universal de este régimen. Causas de las diferencias de salarios en las diversas profesiones. . . . .

230

13. Capítulo VII.—"Las asociaciones obreras. Los sindicatos.—Las huelgas.—Las sociedades cooperativas. Las antiguas corporaciones."—Naturaleza de la asociación y los dos sistemas generales á los cuales pueden reducirse Peligros de la asociación. El exclusivismo. Asociaciones del antiguo régimen. Inconveniente de los antiguos gremios. Individualismo excesivo establecido por la revolución de 1788. Las



asociaciones obreras inglesas ó Trades Unions. Los Trades Unions. Las huelgas de los obreros. Inconvenientes de las huelgas. Deberes del poder público en caso de huelga. Los sindicatos obreros. Las sociedades cooperativas.....

254

### TERCERA PARTE.

#### Circulación de las riquezas.

Capítulo I.—"El cambio. El valor. El precio." El cambio es un hecho instintivo en la humanidad. Evolución gradual del cambio. Formas diversas del cambio. Noción del valor. Orden de los valores en la humanidad. Causas que determinan las oscilaciones de los valores. La competencia. Excepciones de la competencia. Los monopolios. Efectos de la competencia. El precio.....

273

Capítulo II.—"La moneda."--Inconvenientes del trueque. La moneda; sus dos funciones principales. Condiciones esenciales de la moneda de buena calidad. Cada metal monetario es especial y propio de un estado de civilización. Sistemas de talón único y de talón doble. Variaciones del valor de los metales preciosos y del dinero.

293

Capítulo III.—"El crédito. Naturaleza del crédito."--El crédito personal y el crédito real. El crédito no crea capitales; las tres utilidades del crédito. El crédito para el consumo. El crédito desarrolla la economía.....

322

Capítulo IV.—"Los bancos."--Origen de los bancos; operaciones á las cuales se dedican. El descuento comercial, el billete á

la vista y la letra de cambio, el descuento del papel del comercio es la operación fundamental de los bancos. Los cheques, las libranzas y los CLEARING HOUSES. El billete de banco. Ventajas del billete de banco. Peligros de las emisiones excesivas de billetes de banco; reglamentación de los bancos de emisión. Diferencia entre los billetes de banco y la moneda. El Banco de Francia. Diversas operaciones de los bancos. Sociedades de crédito raíz. Crédito agrícola y mobiliario. Quimeras é ilusiones relativas al crédito. Crédito popular.....

333

Capítulo V.—"El crédito Público."--Los diferentes modos de empréstitos del Estado. Amortización. Conversión de las deudas públicas. El curso forzoso de los billetes de Banco ó del Estado. Condiciones dentro de las cuales son útiles los empréstitos del Estado. Las deudas públicas. Las Bolsas de valores muebles.....

368

Capítulo VI.—" El comercio interior y exterior. Las crisis comerciales."--Profesiones comerciales. La competencia. Excepciones de la competencia. Antigua y nueva teoría del comercio. El comercio al pormenor en grande y pequeña escala. Intervención del Estado en el comercio interior.

Razones de ser del comercio internacional. Exportaciones é Importaciones. El cambio y sus variaciones. La alza de la tasa del descuento, á causa del cambio desfavorable. Relación entre las exportaciones y las importaciones. Teoría de la Balanza del Comercio. Falsedad de esta teoría. Diversos elementos que deben tenerse en cuenta en las relaciones econó-



micas de un pueblo con el extranjero. Legislación del Comercio exterior. Libre cambio y régimen protector. Libertad absoluta de importación. Prohibiciones. Derechos moderados y tratados de Comercio. Facultad de depósito. Ventas públicas. Crisis comerciales. Su origen y Medio de atenuarlas. Pretendido exceso de producción. Algunos efectos favorables de las crisis mercantiles..... 379

Capítulo VII.—“Las crisis comerciales”—Diferente naturaleza de las crisis comerciales. Causas de las crisis comerciales ó agrícolas generales. Remedios propuestos contra las crisis económicas. Consecuencias algunas veces felices de las crisis. . . 421

#### CUARTA PARTE.

### Consumo de las riquezas.

Capítulo I.—“El ahorro.”—Los cuatro empleos que el hombre puede dar al aumento de su fuerza productora. Aumento del descanso y de la producción. Papel del ahorro. Prejuicios populares contra el ahorro: el pródigo y el hombre económico. Falsa concepción de que la destrucción de los objetos útiles, algunas veces activa el comercio. Intensidad del ahorro en Francia, y su proporción respecto de las rentas nacionales. Causas que han aumentado la intensidad del ahorro. Las cajas de ahorro y empleo de sus fondos. El seguro y sus varias formas. Las sociedades cooperativas, consideradas como instrumento de ahorro. Influencia de la circulación de los valores muebles en la formación y rápida utilización del ahorro.... 432

Capítulo II.—“El Lujo”—Definición del lujo. Los progresos industriales vuelven vulgares y comunes, muchos consumos anteriormente de lujo. Prejuicios respecto del lujo. La supresión del lujo restringiría el progreso social ..... 457

Capítulo III.—“La población, el pauperismo y la caridad.”—Importancia del problema de la población. Teoría de Malthus. La doctrina de Malthus no es aplicable á la situación actual del mundo. Inconvenientes del aumento muy rápido de población en determinados países. Emigración y colonización. Países de población estacionaria. Peligros actuales de ese estado. El pauperismo. Débil tendencia á la disminución del número de pobres. La caridad legal y la caridad privada..... 468

#### QUINTA PARTE

### El Estado y las Rentas Públicas.

Capítulo I.—“Naturaleza y función del Estado.”—Definición del Estado. Prejuicios y exageraciones acerca de la capacidad del Estado. El individuo no está solo frente del Estado: asociaciones privadas. Principales atribuciones del Estado. El Estado no es el agente principal del progreso en las sociedades humanas. .... 485

Capítulo II.—“El impuesto. Impuesto proporcional é impuesto progresivo. Impuestos directos é indirectos.” Naturaleza del impuesto. El impuesto debe ser pagado por todos los ciudadanos, sin otra excepción que la de los indigentes. El Impuesto proporcional y el progresivo. Unidad y



multiplicidad del impuesto. El capital y la renta como base del impuesto. Incidencia del impuesto. Impuestos directos: sus ventajas é inconvenientes. Impuestos indirectos: sus ventajas é inconvenientes...

496

Capítulo III.—"Presupuestos y deudas públicas"—Definición de presupuesto. Preparación y presentación del presupuesto. Capitales del presupuesto y especulación de los mismos. Créditos suplementarios y extraordinarios. Presupuesto de ingresos y valuación de los mismos. ¿Todos los egresos y los ingresos deben quedar comprendidos en el presupuesto anual? Voto anual de los egresos. Excepción de esta regla en algunos países. Estudio del presupuesto por las Cámaras. Cualidades esenciales que debe tener el presupuesto. Aumento de los presupuestos y las deudas públicas. Deber de amortización....

532

Conclusión .....

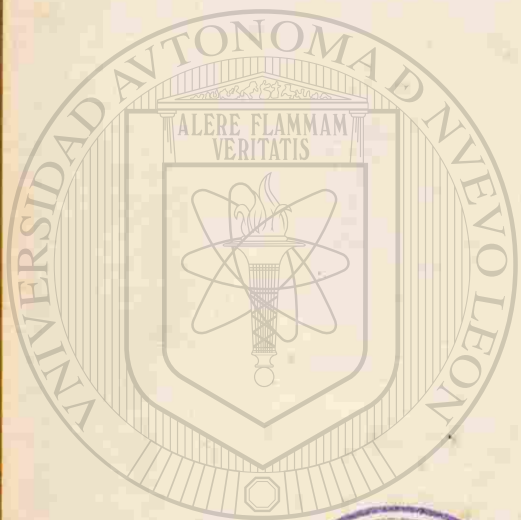
554

## FE DE ERRATAS.

CONTIENE SOLAMENTE AQUELLAS QUE PUDIERAN CAMBIAR EL SENTIDO DEL TEXTO.

PAG.	LIN.	DICE	DEBE DECIR
34	10	Estás primeras	Estas someras
60	22	todas probabilidades	todas las probabilidades
37	3	en dos productos	en los productos
74	2	y abonados	y ahorrados
78	18	aun depen	aun depende
83	6	movilarias	mobiliarias
84	29	mcviliarias	mobiliarias
103	27	no hay solo obrero	no hay un solo obrero
112	19	dé cierta vida	den cierta vida
138	25	y gana en calidad	ya en calidad
140	14	aunque perspectiva	aunque en perspectiva
145	15	ditrambos	ditrambos
166	25	el instinto la universal	el instinto universal con-
		consagra propiedad	sagra la propiedad
175	14	mucha crisis	muchas crisis
178	14	los cosos	las cosas
191	5	ésta ó determinado	ésta y determinado
217	21	variables é individual	variables é individuales
227	6	menos ortunados	menos afortunados
259	12	aumento en el jornal	del día obrero
267	8	arbitrae	arbitraje
295	11	oronedo	acuerdo
295	27	kilógramo la pto	el kilo
299	13	de transportados	de ser transportados
318	26	mercancias, que exigen	mercancias, pues exigen
327	31	individuos	individuos
331	31	operaciones	ocupaciones
334	10	un á libranzas	una libranza
360	14	institución llama	institución llamada
413	1	no tienen en el pais no	no tienen en el pais equi-
		tiene equivalentes	valentes
418	24	la demanda sobrepujara	l oferta sobrepujara
426	16	pago que de pu de	pago de que puede
442	3	por virtud de un ahorro	por virtud de un ahorro
442	11	parte selecto	parte selecta
447	15	provisión	provisión
469	20	respecto de un siglo	respecto de dos siglos
471	21	espontáneamente á dete-	espontáneamente de te-
		ner	ner
509	6	precio de los lucros	precio de las locuras
509	26	Los capitales muebles	Los capitales inmuebles
525	15	Los 3,900 millones	Los 1900 millones
530	10	y firmas	y primas
642	7	menos de equilibrio	menos en equilibrio
543	25	determinado confusión	determinado la confu sión





U A N L

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN

---

DIRECCIÓN GENERAL DE BIBLIOTECAS



®



