

Los contratos de seguro pueden suministrar otro ejemplo del mismo peligro.

Un nuevo género de delito ha nacido de estos pactos, por otra parte tan útiles. Hombres malvados hacen asegurar una casa ó un buque con una evaluación exorbitante; porque tienen el proyecto de prender fuego á la casa, ó de hacer naufragar el buque, para recibir la pretendida compensacion de una calamidad de que ellos eran los autores. De este modo una de las mejores invenciones del arte social, se ha hecho un medio sobornador que presenta una recompensa á la mala fe, y una pena á la industria honrada. Si hubiera sido menos peligroso el cometer este crimen, y menos difícil el ocultarle, habria sido necesario renunciar al mejor preservativo que el genio del comercio ha descubierto, contra calamidades inevitables.

CAPITULO IX.

De las recompensas superfluas.

Las recompensas facticias serian superfluas, en los casos en que bastase la natural para causar el efecto que se desea.

Ponemos en esta clase todas las invenciones en las artes que se aplican al uso de los particulares, porque el inventor hallará en el comercio una recompensa natural, exactamente proporcionada á la utilidad de su descubrimiento, y el soberano despues del mas prolijo exámen no podria encontrar una medida tan justa como aquella. Lo que el gobierno tiene que hacer, es asegurar al inventor la totalidad del producto de su industria, y es lo que se hace con un privilegio exclusivo concedido por tiempo determinado, de lo que hablaremos mas por menor en otra parte.

Hace algunos años que el parlamento británico concedió tres mil libras esterli-

nas á un médico por el descubrimiento de un tinte amarillo. Esta gratificación no era reprehensible, pero no era necesaria, porque todo descubrimiento en las artes no puede tener medida mas exacta que su éxito en el comercio. Una suma fija era pues una pérdida para el inventor ó el estado; para el inventor, si era menos de lo que hubiera ganado con un privilegio exclusivo, y para el estado si era mas. En una palabra, donde quiera que se hayan establecido *patentes de invencion*, la recompensa facticia será ó mal fundada, ó supérflua*.

* El parlamento británico concedió, en dos veces, veinte mil libras esterlinas al doctor Jenner, ilustre inventor de la vacuna. Quizá esto fue mas á título de indemnidad que de recompensa, á lo menos de una recompensa proporcionada al servicio; y decimos indemnidad, porque los trabajos, las investigaciones, las correspondencias, el tiempo empleado en escribir, en instruir y en establecer su nuevo sistema, eran otros tantos sacrificios de las utilidades de su profesion; por lo que su descubrimiento le empobrecia en vez de enriquecerle.

El rasgo mas honroso en los anales de las cien-

En otra parte hablaremos del fomento que debe darse á las ciencias y á las artes, limitándonos por ahora á decir que cuanto mas se haya adelantado en cultivarlas, menos gastos se necesitan para sostenerlas. En Inglaterra, por ejemplo, el asegurar á un autor el derecho de propiedad en sus obras, es una recompensa proporcionada al servicio que hace, ó á lo menos en todos los ramos en que hay un número proporcionado de aficionados. No hay protector tan bueno como el público, y su proteccion tiene una ventaja decidida sobre todas las demas, y es que honra infaliblemente á los que la reciben. No aplicaremos principios séveros á las recompensas bien poco espléndidas, que se han fundado en algunos estados para la poesia. Hay naciones en que el gusto de la litera-

cias es la liberalidad con que los médicos han propagado en toda Europa un descubrimiento que los privaba de uno de los ramos mas considerables de sus ganancias. ¡ Cuando veremos á los legistas rivalizar con ellos para descubrir y propagar el sistema de injuiciar mas pronto y mas sencillo !

tura es tan poco comun , que el soberano debe fomentarle y distinguirla. Pero al considerar el atractivo natural de la poesía para los que han nacido con talento para ella, la pronta reputacion que procura, y la ganancia que puede hacer, particularmente en la carrera dramática, se ve que no le faltan recompensas naturales, y que á lo menos es preciso, ante todas cosas, pensar en el departamento de las ciencias, cuyos primeros accesos son repelentes, y cuya utilidad es incontestable. La felicidad de la vida depende de la exactitud de nuestros conocimientos y de la rectitud de nuestro juicio; pero la poesía no tiene una tendencia harto directa para producir ni uno ni otro. Que se nos cite un ejemplo de una preocupacion dañosa que haya combatido, y citaremos mil en que las ha servido y fortificado. Homero es el mejor poeta, ¿y que lugar se le puede señalar entre los moralistas? * ¿Qué provecho puede sa-

* No atribuyamos una intencion moral á Homero, y dejemos esta pedantería á sus comentadores; pero el poeta que pinta con tanta fuerza

carse de la imitacion de sus dioses ó de sus héroes? Repetimos que estamos lejos de condenar los premios de la poesía para excitar la emulacion de la juventud; pero querriamos únicamente que los estudios sérios y verdaderamente útiles lograsen el fomento proporcionado.

y verdad las pasiones de los hombres, y sus resultados trágicos, ha servido á la moral sin haber pensado en ello; y los Griegos de hoy pueden ver en este magnífico drama, lo que tienen que temer de la discordia y de la ambicion de sus gefes.

Quidquid delirant reges plectuntur archivi.
Bentham es quizá demasiado sévero para con la poesía; la que me parece, en el orden de los placeres del entendimiento, el primero por el que las naciones bárbaras empiezan á trasportarse fuera del mundo material, y á elevarse á otros desarrollos de la inteligencia humana; porque al reino de la imaginacion sucede ordinariamente el de la filosofia.

CAPITULO X.

Reglas de proporción para las recompensas.

El mas ó el menos no es, ni con mucho, de la misma importancia en las recompensas que en las penas; pero no por eso pueden descuidarse impunemente las proporciones. El efecto de todo error en cuanto á esto, es el de aumentar el precio de los servicios, ó el de rebajar su valor, ó el de atraer demasiados concurrentes á las carreras menos útiles con perjuicio de las que lo son mas.

Regla primera. El valor total de la recompensa, asi natural como artificial, debe exceder los gastos y los inconvenientes del servicio.

Regla segunda. La recompensa facticia debe ser tanto menos considerable, cnanto las recompensas naturales lo son mas.

En estas dos reglas hay tres puntos que

observar: 1.º las desventajas naturales del servicio de que se trate: 2.º sus recompensas naturales: 3.º las rebajas mas ó menos ocultas que alteran en bastantes casos el valor aparente de la recompensa.

1.º Las desventajas naturales de un servicio se reducen á los motivos siguientes: la intensidad del trabajo, la incomodidad ulterior que puede resultar de su naturaleza particular, el peligro físico, los gastos ú otros sacrificios que haya sido necesario hacer para ponerse en estado de ejercerle, el deshonor que puede estar unido á él, y las enemistades particulares á que expone. El precio de diferentes oficios se arregla naturalmente por estas circunstancias combinadas*.

El que un servicio sea mas ó menos caro es asunto de los particulares que tienen necesidad de él. La concurrencia entre los

* Véase *La riqueza de las naciones*, lib. I, cap. X. Todas las circunstancias de la naturaleza de las ocupaciones que hacen variar el precio del trabajo, se analizan allí con la sagacidad que caracteriza al padre de la economía política.

que le piden y los que le hacen, pone todos los precios en un pie conveniente, y basta para ello que los pedidos sean libres y notorios. Todo lo que un soberano tiene que hacer es ayudar, si se necesita, á esta notoriedad, y conservar esta libertad reciproca de las transacciones.

2.º Las recompensas naturales estan expuestas á ser insuficientes en cuanto á los servicios, cuya utilidad es para todos, sin tener mas relacion con uno que con otro; y tales son los empleos públicos; pero estos tienen tambien su recompensa natural en el honor, en la autoridad, y en el medio de servir á sus amigos, y de merecer la benevolencia general. Si bastan estas recompensas, no se necesitan otras. Los Venecianos no pagaban ni sus embajadores, ni otros muchos grandes empleados del estado; y se ven tambien en Inglaterra muchos hombres opulentos ó de conveniencias encargarse de diferentes destinos públicos, como los de scherifes y de jueces de paz, sin otro premio que la consideracion consiguiente al ejercicio de ellos y al goce de la autoridad.

3.º Hemos dicho que en la estimacion

de una recompensa, era necesario atender á las circunstancias que minoran su valor. Si consiste en dinero, puede suceder que el servicio traiga consigo gastos y sacrificios pecuniarios, que exponga al interesado á enemistades personales, ó que le imprima una especie de nota. Si consiste en honor, puede ser gravosa en cuanto á intereses, ya sea por un nuevo estado cuya dignidad es preciso sostener, ya sea por la necesidad de renunciar á carreras lucrativas. Hechas todas estas rebajas, una recompensa grande en apariencia se halla muchas veces nula en realidad, y aun algunas es cantidad negativa.

En Inglaterra, donde no hay, hablando con propiedad, acusador público, se quedarían sin castigo muchos delitos, que ningun particular tiene interes en perseguir; pero para remediar esto, ofrece la ley diez, quince ó veinte libras esterlinas, que ha de pagar el delincuente á cualquiera que se encargue de perseguirle. Los gastos para esto suben á treinta, cincuenta y cien libras esterlinas; y solo se reembolsan cuando se sale bien, y no en todos los casos. ¡Y á pesar de esto hay quien se ad-

mire que sean tantos los que se nieguen á una cosa tan costosa y tan gravosa, bajo de todos aspectos! Añádase á esto, que un servicio tan necesario, aunque pedido por las leyes, lejos de ser honroso, tiene contra sí una preocupación que le deshonra.

Se lograría mejor el éxito, si en vez de la oferta insidiosa de una recompensa, se sustituyese la de una simple indemnidad; porque suprimida la oferta que deshonra, cesará el deshonor, ¿y quien sabe si el honor mismo no auxiliaria las leyes desde que se proscribiese la circunstancia que le ofende?

Citaremos otro caso en que una recompensa dudosa se ve precedida de un gasto cierto, y muy mal para el intento. Una idea nueva ocurre á un fabricante, y sabiendo que la ley concede á toda invencion un privilegio para percibir exclusivamente el fruto de ella, goza de antemano de lo que espera, y trabaja. Despues de haber gastado una parte de sus bienes y de su vida, ha logrado al fin perfeccionar su invencion, y va muy contento á una oficina pública á pedir su patente; pero allí encuentra oficinistas, legistas y em-

pleados que deben gozar antes que él del fruto de su industria. El privilegio que se aparenta darle, se le vende por ciento ó doscientas libras esterlinas, anticipacion muy superior á las facultades de un gran número de artistas. Este es un lazo que la ley, ó por mejor decir, la extorsion, que ha adquirido fuerza de ley, arma á la industria inventora; y puede llamarse un impuesto sobre el ingenio; que quizá ha costado á la nacion sumas inmensas.

Regla III. Cuando el servicio admite grados diferentes en cantidad ó calidad, dese á cada servicio un grado correspondiente de provecho.

Es decir que el valor de la recompensa debe caminar á compas con el del servicio. Esta regla se observa mas veces para las recompensas que para las penas. Si uno roba trigo, no se le impone mayor pena por diez fanegas que por una; pero si se le da un premio por la exportacion de granos, será exactamente proporcionado á la cantidad que exporte. Para guardar consecuencia en materia de legislacion, la escala deberia ser igualmente regular en ambos casos.

La utilidad de esta regla se demuestra invariablemente por la diferencia que se nota en el producto del trabajo, entre obreros pagados á jornal, y los que trabajan á destajo. Si hubiere que hacer un foso de una dimension determinada, y se dividiese el trabajo entre aquellas dos clases de obreros, el resultado es fácil de adivinar.

Los motivos del que trabaja á destajo, son la esperanza y la emulacion, y el del jornalero no es otro que el temor de ser despedido, en caso de un grado manifesto y extraordinario de pereza.

Sin embargo, se debe observar que hay trabajos para los que no puede adoptarse el método que promete mas actividad; porque se podria temer mucho el poco esmero y la precipitacion, y asi no es seguro dicho método sino cuando la naturaleza de la obra es tal, que lleva consigo mismo la prueba de estar bien ó mal hecha.

El valor de la recompensa puede aumentar ó disminuirse por la certidumbre, lo mismo que por la cantidad. Si el servicio depende de esfuerzos continuados del aspirante, es preciso que á cada esfuerzo

le parezca ya mas cierta la recompensa.

Se ha de mezclar siempre alguna inquietud con las esperanzas del que trabaja, de modo que el temor de no acertar sea bastante para que no afloje, y la probabilidad del éxito suficiente para que no desmaye; y asi llegarán sus esfuerzos al mas alto grado de intensidad que permitan sus facultades. Para conseguirlo, debe proponerse la recompensa á dos al mismo tiempo, de modo que sea no para entrambos, sino para el que lo haga mejor. Esta es la idea analítica de la emulacion, que es un medio cuya influencia nadie puede desconocer.

Regla IV. Concurriendo dos servicios, la recompensa mayor debe ser para el mas útil, de tal modo, que se quiera hacer este con preferencia al que lo es menos.

Conocemos algun pais en que las cosas estan dispuestas de modo que se gana mas en construir un navío segun los antiguos modelos, que en inventar otros mejores; en tomar un navío, que en bloquear ciento; en agarrar en el mar, que en combatir; en torcer las leyes establecidas, que en hacerlas ejecutar; en clamorear en pro

y en contra de los ministros, que en presentar medios de perfeccionar la legislacion. Confesemos sin embargo que entre estos abusos hay alguno, cuyo remedio no es fácil de hallar.

Para que haya concurrencia entre dos servicios, es necesario que se tenga la facultad de hacer uno ú otro, pero no la de hacerlos ambos.

En la guerra de Inglaterra contra sus colonias, habia en una rada de las provincias rebeladas mas de cien buques, é importaba tenerlos allí encerrados, tanto mas cuanto muchos estaban cargados de provisiones de guerra. Un capitán inglés tuvo la comision de bloquearlos; pero se acordó del proverbio, de que «mas vale pájaro en mano, que ciento volando,» y se alejó lo bastante para darles la esperanza de escaparse. Luego que salieron de la rada, volvió sobre ellos, apresó una media docena, y los demas se fueron á su destino. No salimos fiadores de la verdad de la anecdotia, pero cuando fuese falsa, serviria como apólogo para justificar la regla que acabamos de establecer. Este es uno de los efectos de aquella prodigalidad

inconsiderada que concede sin distincion á los apresadores el valor de sus presas.

Otro ejemplo. Si se tiene crédito, se logra una fragata ligera para ir al corso, porque mandar un navío de linea es lo último que se hace, y esto proviene de que se ha puesto á la codicia en lucha con la gloria. Hay sin duda almas magnánimas, que resisten á la seducion, y hay ademas en la marina inglesa un sentimiento general de honor, que atiende mucho mas á la obligacion que al interes; pero no por eso deja de ser importante al legislador desechar cuanto puede poner estas dos cosas en oposicion. Su buen éxito será tanto mas seguro, quanto mejor acomode sus medidas á la proporcion media de las virtudes humanas.

Es verdad que la ley concede á los apresadores de buques armados una recompensa pecuniaria; pero la caza de las palomas es siempre mas fácil que la de las águilas.

El remedio seria fácil, imponiendo una contribucion fuerte al producto del corso lucrativo, para formar un fondo de recompensas en favor de las comisiones peli-

grosas, ó simplemente útiles, en lo que hallaria el estado la doble utilidad de mejorar el servicio y de economizar. Es verdad que si se cobrase este impuesto de lo poco que toca á los marineros, se resfriaria su zelo, y por eso nada debe rebajarse de las cédulas de su lotería. Pero lo que es cierto para el vulgo de esta profesion, no lo es para los oficiales superiores, cuyos sentimientos deben ser elevados conforme á su clase, porque tienen grandes esperanzas, y pueden abrazar en idea un transcurso mayor de tiempo para sentir asi la utilidad de confundir los intereses de todos los servidores del estado. En el departamento de la justicia, el servicio del abogado y del juez son dos servicios rivales. En Inglaterra no se eligen los grandes jueces, sino del orden de los abogados; por lo que exige el interes del estado, que recaiga la elección en los mas hábiles y mas célebres, pues la reputacion de los jueces depende de la opinion que cada uno forma de su propia seguridad. Cuanto mas sobresalen los talentos de un abogado sobre los de sus compañeros, tanto mas debe desearse que en vez de abogar se le haga juez;

porque á proporcion de lo que sobresale, se hace útil como juez, y peligroso como abogado. Segun que el título de abogado sea problemático, será mayor la necesidad que tenga un defensor hábil para paliar su debilidad; pero el talento que hace al abogado temible, mientras que como guerrero libre abraza indiferentemente el pro ó el contra, se convierte en seguridad pública, cuando sentado en un tribunal, se consagra únicamente al servicio de la justicia, y la defiende tanto mejor, cuanto ha estudiado todos los planes de ataque en el campo mismo del enemigo.

En Inglaterra se regulan los emolumentos del gran canciller en diez mil libras esterlinas; los del juez gefe del tribunal del banco del rey en seis mil; los del gefe de los tribunales comunes en cinco mil *; los del gefe de los registros, subs-

* Todas estas regulaciones son mas ó menos defectuosas en sus pormenores; pero la fuerza del argumento no depende de que sean exactas.

Los sueldos de los nueve jueces se han aumentado; y se les han asegurado pensiones de retiro.

tituto del canceller, en quatro mil; los del gefe baron, presidente del tribunal del echiquier, apenas otro tanto; y los de los nueve jueces llamados *segundones* cerca de tres mil. Entre los abogados hay siempre cinco ó seis cuyas medias ganancias suben de seis á diez mil libras esterlinas anualmente; y todos estos aceptarían de buena gana las tres primeras dignidades de la justicia que ordinariamente traen tras de sí la de par; pero desdenarían el empleo de jueces *segundones*, mediante que sus ganancias actuales son dobles ó triples. Los abogados de segunda clase que tienen esperanza de suceder á los de la primera, desdenan tambien estos cargos subalternos; de que resulta que los jurisconsultos de la mayor reputacion, no se hallan empleados donde deberian estarlo. Los únicos medios de remediar este inconveniente serían, ó el de aumentar todavía los emolumentos judiciales, ó el de minorar los de los abogados; que es un objeto que debe desearse por mas de un motivo, pero que no puede conseguirse sino simplificando las leyes.

La profesion de eclesiástico y de cate-

drático son rivales en la carrera de las letras, poco mas ó menos que la de abogado y de juez en la jurisprudencia. No queremos hacer aquí un paralelo odioso, oponiendo un eclesiástico inútil á un profesor ocupado; pues suponemos por el contrario al eclesiástico instruido como debe serlo, y le llamaremos con el abad de San Pedro un oficial de moral, ó un catedrático que tiene por discípulos muchas gentes de todas clases y edades. El catedrático con título, tiene por discípulos á sujetos escogidos, cuyo carácter debe influir en el de la masa general, como son los jóvenes de las primeras familias por su nobleza ó su riqueza, y además todos los que se destinan como eclesiásticos á ser los preceptores de la nacion. La edad en que se estudia con tales catedráticos, es la época mas crítica de la vida, la única en que hay alguna obligacion de instruirse, y en que el entendimiento puede adquirir fácilmente el hábito al trabajo, y el amor á la verdad. Esta es la relacion de servicios que hay entre estas dos clases de empleados públicos: veamos cual es la que hay entre sus recompensas.

En Inglaterra los emolumentos de los eclesiásticos suben desde veinte ó treinta libras esterlinas de renta, hasta diez mil, siendo así que los de los catedráticos, en las capitales de educacion y en las universidades, se quedan entre la centésima, y la vigésima parte de aquella suma. En Escocia los emolumentos de los catedráticos son casi los mismos que en Inglaterra, pero el mas rico beneficio eclesiástico apenas iguala allí á la cátedra menos lucrativa. Por eso, dice Adan Smith, en Inglaterra la iglesia arranca continuamente de su destino á los catedráticos mas hábiles, mientras que en Escocia sucede precisamente lo contrario.

Así es como él explica, el porque la educacion académica es tan buena en las universidades de Escocia, y en su dictámen, tan defectuosa en las de Inglaterra. Entre dos profesiones en que no hay concurrencia (por ejemplo, la de bailarines de la ópera, y la de los eclesiásticos), la desproporcion de sus sueldos no trae inconvenientes que choquen tanto; pero cuando dos profesiones se acercan una á otra, la menos premiada pierde su valor

por la comparacion, porque su salario parece aun menor de lo que es realmente, por el contraste de las utilidades mayores de una profesion menos útil; pues la desproporcion presenta al observador un aire de injusticia, y una falsa medida de estimacion á los que juzgan superficialmente de las cosas.