



Mariano Carreras y González

# **Tratado didáctico de Economía Política**

2003 - Reservados todos los derechos

Permitido el uso sin fines comerciales

**Mariano Carreras y González**

# **Tratado didáctico de Economía Política**

Advertencia de la primera edición.

Esta obra es un Tratado de Economía pura: no hay, por consiguiente, que buscar en ella las cuestiones relativas a la propiedad, a la esclavitud, a la libertad del interés y del cambio, que con alguna otra, suelen estudiarse en los libros didácticos de Economía política y en las cátedras de esta ciencia. Aparte de que semejantes cuestiones no son del dominio de la Economía pura, sino de la Economía aplicada al Derecho, el autor se propone dilucidarlas ampliamente, con todas las demás de la misma índole, de que hoy no tratan, o tratan someramente, los escritos destinados a la enseñanza, en una obra especial que llevará aquel título y comprenderá, hasta donde sea posible, todo cuanto se refiera a tan importante materia, todos los principios de Derecho público y privado, todas las doctrinas políticas y administrativas, todos los sistemas sociales y de gobierno, examinados con el criterio económico.

En cambio, el presente Tratado contiene nociones que apenas se encontrarán en otros de su clase, y que, sin embargo, pertenecen evidentemente a la Economía, como puede verse recorriendo los diversos capítulos de que consta, y especialmente los que versan sobre las Instituciones del cambio y las Instituciones que favorecen el ahorro.

Y al, como puede muy bien suceder, porque no presumimos de perfectos, faltase en estas páginas algo que se considero como esencial en la enseñanza, nuestros respetables colegas de magisterio sabrán fácilmente suplirlo con sus lecciones, perdonándonos de todos, modos una omisión que quizá sea hija únicamente de nuestro método.

No concluiremos estas breves líneas sin rendir en ellas un tributo de agradecimiento, en primer lugar, al sabio economista Don Santiago Diego Madrazo, a cuya amabilidad debemos el bello Prólogo que va al frente de nuestro libro; en segundo, a nuestro muy querido amigo el Sr. D. Eduardo Pérez Pujol, brillante catedrático de Derecho civil en la Universidad de Valencia, que tanto nos ha ilustrado con sus consejos, especialmente en la difícil cuestión de fijar las relaciones de la ciencia económica con la Moral y con el Derecho; y por último, al Sr. D. Joaquín María Sauromá catedrático de la Escuela de Comercio, que después de haberse prestado a insertar en la Gaceta economista, cuya dirección le estaba encomendada, nuestra Introducción al estudio de la Economía política, juntamente con un profundo y luminoso artículo del Sr. Figuerola, tuvo la bondad de dedicar a estos dos escritos las siguientes lisonjeras frases:

«Si hasta estos últimos tiempos era útil y conveniente que las personas dedicadas a distribuir el pan de la ciencia desde lo alto de las cátedras consagraran sus ocios a escribir tratados de Economía política para vulgarizar sus principios en el seno de nuestra patria,

ahora, cuando la atmósfera económica está formada, es ya necesario y urgentísimo hacerlo, para dar buena dirección a los espíritus y poner coto a las ridiculeces que algunos hombres oscuros y adocenados se han impuesto la triste misión de difundir.

»Tal ha sido el objeto que indudablemente se propusieron los Sres. Figuerola y Carreras y González en los dos recomendabilísimos trabajos que encabezan el presente número. Ambos nos ofrecen en ellos una excelente muestra de lo que serán los nuevos tratados de Economía política que respectivamente se disponen a dar a la estampa. Nosotros no podemos menos de agradecer sinceramente que para ilustrar al público con tan doctas y escogidas producciones, hayan dado sus autores preferencia a la Gaceta economista. Permítasenos encontrar en esta atención una prueba más de que nuestra revista es considerada, por nacionales y extranjeros, como órgano fiel de la ortodoxia económica.

»El Sr. Figuerola, que tanta novedad y elevación sabe dar las cuestiones que maneja, como abogado en el foro, como especialidad financiera y estadista en el Parlamento, y como profundo y discreto razonador en la cátedra y en las sociedades económicas, parece decidido a señalar su curso de Economía política, con el oportuno y perfectamente escogido título de Filosofía del trabajo. Como definición de la ciencia, la frase no es nueva, después de haberla apuntado Dunoyer y Coquelin, y menos aún después de haberse dado en Alemania a los estudios sobre la riqueza el significativo nombre de Metafísica de la actividad; pero es nuevo y novísimo trocar en bautismo la definición, y arriesgarse a escribir un libro de Economía política, sin poner a su cabeza ese nombre tan vago, tan complejo y ocasionado a graves y profundos extravíos. Cuando vemos torpemente profanada la dignidad de la ciencia, haciendo servir el adjetivo económico para designar inicuos sistemas de violencia y despojo, cordura es en nosotros buscar una contraseña que nos permita ser con facilidad reconocidos. Si necesario fuere, no tendríamos a mengua encerrar bajo el nombre más humilde la grande alteza de la doctrina a la cual tributamos rendido culto bien así como, en la cuchara de palo y en el dictado de pordioseros, hallaron los esforzados Flamencos el mejor timbre de gloria contra la tiranía del adusto Felipe.

»Mas por fortuna no hemos de imponernos el sacrificio de una excesiva modestia cuando, tras tantos y tan concienzudos análisis, ha llegado nuestra época a descubrir la perfecta filiación que existe entre la ciencia de las leyes generales del mundo y de la humanidad, y la que particularmente examina otras leyes más concretas que afectan al trabajo humano y su retribución, ni cuando se ha demostrado que no es la noción abstracta de la riqueza lo que debe preocupar el ánimo del economista, sino el medio racional de realizarla, la actividad libre y reflexiva de que nos dotó la Providencia para disponer nuestra conservación y estimularnos hacia el progreso. Conociólo el Sr. Figuerola, y parecióle prudente consejo mostrar sus credenciales a la entrada. Filósofo del trabajo dice ser, y rompiendo así toda mancomunidad con el empirismo, toma desde luego por una llana y expedita senda que, desde la categoría fundamental de la ciencia, o sea el trabajo, le conduce a una bellísima y en algunos puntos nueva definición de la Economía política.

»Brilla; el talento del Sr. Figuerola en las pocas líneas que consagra a buscar las relaciones existentes entre el fin de la actividad y el religioso, el del Estado y el tecnológico. Léanlas con atención los que acusan a la Economía política de absorbente. Conociendo sus principios, ¿no habría más razón en asegurar que la Religión y el Estado la

han absorbido a ella, o quieren absorberla todavía? Ciencia recién venida, pero a todos necesaria, la Filosofía del trabajo tiene derecho a ocupar un puesto tantos siglos usurpado por el espíritu de clase y los celos del dogmatismo. Al oír a esos representantes de la idea política o religiosa que, en nombre de un solo principio, quieren ordenarlo todo a su capricho, justo es que el economista los obligue a poner mojones en sus campos y llevar cuenta exacta de las piezas que son del resorte de cada una; justo es que les diga lo que un joven soldado francés a otro anciano militar, que quería ser su compañero de empresas: «Numérotez vos miembros».

«No toca el Sr. Figuerola, dejándolo probablemente para la continuación de su trabajo, la cuestión de límites entre la ciencia económica, la Moral y el Derecho. En cambio, y holgámonos mucho de ello, este es uno de los puntos que con más extensión y fino tacto examina el Sr. Carreras y González en su notabilísima Introducción al estudio de la Economía política. Distinguido profesor de esta ciencia, brillante campeón en varios concursos públicos relativos a su enseñanza, popular y reputado publicista, el señor Carreras y González, ya ventajosamente conocido por sus Elementos de Derecho mercantil, que han alcanzado gran crédito en las escuelas, acaba de demostrarnos una vez más cuán alto rayan sus especiales disposiciones como escritor didáctico. Filósofo también y práctico en las alturas de donde toma la ciencia económica su exquisita sustancia y su fuerza maravillosa, desenvuelve la idea del trabajo, derivándola de la naturaleza y destinos del ser humano, cuyo carácter y tendencias analiza con sendos toques de mano maestra. Tampoco se dirá, leyendo al Sr. Carreras y González, que los economistas renieguen de toda idea moral y sacrifiquen a la utilidad las sagradas exigencias de la justicia. El joven y elegante profesor demuestra con sobra de elocuencia que la Moral, el Derecho y la Filosofía del trabajo son aspectos de un mismo principio, que recíprocamente se apoyan y confirman, o como dice Modeste, son contrapruebas de una noción idéntica que, para ser poseída, exige una ciencia de lo que es justo, otra de lo que es bueno, y otra de lo que vale.

»El Sr. Carreras y González piensa acomodarse al método, de Rau, dividiendo la Economía política en pura y aplicada. Basta conocer las tendencias del nuevo tratadista, para comprender cuán distante estará de presentarnos una cosa parecida al sistema nacional del doctor Listz.»

Madrid, 1865

Advertencia de la segunda edición.

La acogida que ha tenido esta obra desde que vio la luz pública, ha excedido a todas nuestras esperanzas. Aplaudida por la Crítica, tanto en España como en el extranjero; adoptada por el Consejo de Instrucción pública para servir de texto en nuestras escuelas; recomendada por los maestros; leída y aceptada por la juventud estudiosa, sólo le faltaba la sanción de una de esas corporaciones que tienen el privilegio de reunir en su seno a los sabios en todas las materias, y aún ésta la ha recibido indirectamente en la Memoria sobre el derecho de propiedad, de D. Vicente Santa María y Paredes, premiada hace dos años por la Academia de Ciencias morales y políticas, y cuyas doctrinas económicas en gran parte

nos pertenecen, si bien el autor, discípulo nuestro muy querido, se ha olvidado de decirlo por una omisión sin duda involuntaria.

Así es que en pocos años se ha agotado la primera edición, con ser tan numerosa, y se ha hecho preciso proceder a esta segunda. Con ella se nos ha deparado la ocasión de corresponder al favor del público, y la hemos aprovechado con gusto, introduciendo en la obra modificaciones que, en nuestro concepto, la mejoran notablemente.

En primer lugar, hemos hecho una alteración en el método de exposición, pequeña al parecer, pero en realidad importante, anteponiendo la teoría de la circulación a la de la distribución de la riqueza, y trasladando a esta última las doctrinas relativas a la población y a la renta de la tierra, que antes se trataban en la primera.

En segundo lugar, hemos refundido y completado varios capítulos, tales como los que llevan por título Caracteres de la Economía política, Reseña histórica de la ciencia económica, Del capital, De la producción, Del producto, Del precio, De la moneda, De las instituciones de crédito, Del salario y Del alquiler.

Hemos añadido además los párrafos o capítulos que se refieren a la asociación, la extensión de las operaciones productivas, el seguro, los instrumentos directos del cambio, el crédito personal y el provecho o retribución especial del empresario.

Por último, queriendo que en nuestro libro no se echen de menos ni aún las últimas doctrinas que han aparecido en el mundo científico, siquiera no tengan todavía el asentimiento de todos o la mayor parte de los maestros, hemos rogado a nuestro muy amado discípulo, el Sr. D. José Manuel Piernas y Hurtado, hoy distinguido catedrático de Economía política en la Universidad de Oviedo, que trazara un resumen de las lecciones dadas en la Universidad Central por el Sr. Giner de los Ríos, sobre un nuevo concepto de la ciencia económica, puesto que él, como discípulo también de este eminente profesor, había tenido la fortuna de escucharlas y aprenderlas. El Sr. Piernas, cediendo sólo a nuestras reiteradas instancias, se ha prestado a complacernos, por lo cual le estamos muy agradecidos, y fruto de su colaboración es el Apéndice con, que termina este libro, y que no debe considerarse sino como un ligero bosquejo.

Tales son las correcciones y adiciones introducidas en la segunda edición de nuestra obra. ¡Ojalá que con ellas hayamos prestado algún servicio a la ciencia!

Madrid, 1814.

Advertencia de la tercera edición.

La rapidez con que se ha agotado la segunda edición de esta obra ha sorprendido al autor, ocupado en otras tareas científicas, y no le ha dejado tiempo para introducir en aquélla todas las reformas que hubiera deseado.

No obstante, no deja de llevar algunas de importancia, habiéndose refundido los capítulos 2.º y 3.º de la Introducción, 7.º del libro 2.º, y 5.º del libro 4.º, aumentado la doctrina de otros y procurado esclarecer más y más la que contenían los restantes.

En cambio, hemos suprimido el Apéndice que llevaba dicha segunda edición, y que había escrito expresamente para ella, a ruego nuestro, el distinguido catedrático de Economía política y Estadística en la Universidad de Zaragoza, D. José M. Piernas y Hurtado, con cuya amistad nos honramos. Versaba este Apéndice sobre un nuevo concepto de la Economía, que nosotros no conocíamos entonces por haber aparecido durante una de nuestras breves ausencias del Magisterio: hoy que le conocemos, no podemos en manera alguna aceptarle, y le hemos reemplazado con el que encontrarán nuestros lectores en el capítulo Definición de la ciencia económica.

Semejante supresión no implica, de nuestra parte, olvido o desdén del servicio que nos prestó el Sr. Piernas en la época a que nos referimos, y por el cual le mostramos ya entonces nuestro profundo agradecimiento. Lejos de eso, le reconocemos de nuevo, y de nuevo le damos por él a nuestro amigo las más expresivas gracias.

Pero es evidente que, rechazando ahora las doctrinas contenidas en el Apéndice de que se trata, no debíamos darles cabida sin refutarlas, y esto no podía tener lugar en una obra elemental como la presente.

En breve publicaremos, con el título de Filosofía de la ciencia económica, otra de índole muy distinta, y en ella se encontrará la exposición y refutación completa de tales doctrinas.

Entre tanto, no podemos menos de lamentar esta y otras divergencias científicas que entre el Sr. Piernas y el autor han surgido en los últimos años, aunque ellas no disminuyan en lo más mínimo el acendrado cariño que profesamos y el alto concepto en que tenemos al que, después de haber sido uno de nuestros más brillantes discípulos, es hoy tan digno y tan ilustrado maestro.

Julio de 1880.

Crítica.

(De L'Economiste belge, 10 DE FEBRERO DE 1866.)

Los economistas españoles tienen generalmente en poca estima el nombre dado por el uso a la ciencia que cultivan; así es que suelen designarla por otros nombres, de los cuales ninguno tiene, en nuestra opinión, menos defectos que el que proscriben.

Como quiera que sea, no pretendemos entablar aquí, a propósito de un simple nombre, una discusión que podría llevarnos muy lejos. Poco importa la etiqueta que cubre el saco, con tal que la materia que contiene sea buena y convenga al comprador. Esto es lo que vamos a examinar. La obra del Sr. Carreras concierne únicamente a la Economía política pura: el autor nos anuncia en su Prefacio que se propone publicar un complemento, que

abrazará las aplicaciones de esta ciencia, especialmente en sus relaciones con el derecho público.

Después de haber tratado brevemente de las relaciones que unen a la Economía política con las ciencias que tienen al hombre por objeto, y las diferencias que de ellas la distinguen, el autor acomete la ardua empresa de darle una definición exacta, que no encuentra en los escritos de ninguno de los economistas que le han precedido.

Hace, en efecto, una crítica razonada de las definiciones propuestas por Sismondi, Adam Smith, J. B. Say, Flórez Estrada, Storch, Rossí, Bastiat, Molinari y Figuerola, y concluye proponiendo, como más racional, la siguiente: «¿La Economía política es la ciencia de las leyes naturales que rigen la actividad libre, estimulada por el interés personal para el perfeccionamiento del hombre».

Nos parece inútil seguir al autor paso a paso en el desarrollo, muy metódico en verdad, de sus ideas, que basta a hacer comprender en su conjunto una tabla minuciosa de materias.

Nos limitamos a enunciar aquí la impresión general que nos ha causado la lectura de su libro. La ciencia está, en él, expuesta con claridad, orden y método; las definiciones son exactas, claras, y a veces van acompañadas de ejemplos, a fin de hacerlas más fáciles de comprender aún para las personas poco familiarizadas con las ideas abstractas. Desconfiando tal vez demasiado de su propio juicio, el autor ha recurrido a numerosas citas, tomadas de las obras de los economistas más distinguidos de todos los países y de todas las épocas, bien entendido que estas citas son casi siempre comentadas, a veces criticadas u opuestas las unas a las otras cuando presentan divergencias de opinión sobre cuestiones importantes.

Esta manera de proceder, que ha debido costar al autor un inmenso trabajo de investigación y a veces la abnegación de un legítimo amor propio, dejando decir a otros cosas que hubiera podido decir muy bien él mismo; esta manera de proceder, decimos, hace del libro del Sr. Carreras una obra eminentemente didáctica, por cuanto a la par que instruye a la juventud estudiosa en los verdaderos principios económicos, le da a conocer los autores que han tratado de ella, y le inspira, por consiguiente, el deseo de leer completamente las obras de los maestros de la ciencia, que es el modo de conocerla a fondo.

No dudamos, pues, de que la Filosofía del interés personal del Sr. Carreras y González ejercerá bien pronto en el progreso de la juventud española la misma favorable influencia que el Tratado de Economía política de nuestro colega y amigo Mr. José Garnier ha ejercido, para propagar la ciencia económica, en todos los países donde se habla la lengua francesa. Sentimos, sin embargo, tener que señalar lo que consideramos a la vez como un error y como un vacío en una obra tan recomendable. El Sr. Carreras no da el nombre de agentes naturales más que a aquellos dones de la Naturaleza no susceptibles de apropiación, colocando entre los capitales todos los que son o pueden ser una propiedad privada como un campo, una mina, un salto de agua, un estanque, etc.

Dedúcese de aquí que, para este autor, lo mismo que para J. B. Say, la retribución de los agentes naturales apropiados no se distingue en nada del interés de un capital formado por la acumulación de los productos del trabajo, y que constituye, como este último, parte integrante y necesaria de los productos creados con el concurso del mismo agente. Esto es desconocer o negar la teoría del monopolio natural de la tierra y de la renta, esencialmente aleatoria, que es su resultado; teoría indicada por los trabajos de Ricardo, de Bastiat, y Carey, y cuya demostración más completa, en nuestro concepto ha sido dada por nuestro amigo Mr. G. de Molinari en su Curso de Economía política, segunda edición, tomo primero, Lección 13 y 14; obra que el Sr. Carreras debe conocer bien, puesto que la cita muchas veces.

Si, como ha prometido en la Introducción de su libro, el señor Carreras se ocupa en la publicación de un tratado de las aplicaciones de la Economía política, que debe necesariamente comprender la importante cuestión del derecho de propiedad, esperamos que el estudio profundo que hará entonces de la materia le dará la convicción de que es imposible demostrar la legitimidad de aquel derecho sin admitir la teoría del monopolio natural de la tierra, cuya consecuencia inmediata es que la renta de los agentes naturales apropiados no forma parte del precio primitivo de los productos creados por su concurso, y que el valor de esta renta no se rige por la misma ley económica que el interés. del capital.

Entonces el autor reconocerá con nosotros la necesidad de modificar en una segunda edición de su Filosofía del interés personal, que esperamos no tarde en aparecer, lo que la primera deja que desear en este punto; y se convencerá, al mismo tiempo de la imposibilidad que había de legitimar el derecho de propiedad de la tierra, si ésta no constituyese más que un simple capital que diera una retribución en vez de una renta eventual.-

CH. LEHARDY DE BEAULIEU.

Carta del autor a Mr. Ch. Lehardy de Beaulieu.  
MADRID 8 DE MARO DE 1866.

Muy señor mío: He leído con gratitud el artículo que ha tenido V. la bondad de publicar en El Economista belga sobre mi Filosofía del interés personal.

Usted ha dado a esta obra una importancia superior sin duda a su mérito, y estoy en el deber de tributar a usted por ello las más expresivas gracias.

Permítame V., sin embargo, recusar algunas doctrinas que usted me atribuye, tal vez por falta de claridad en la expresión de mis ideas, y que estoy lejos de profesar, al menos en la forma que V. las expone en su artículo. Me importa mucho rectificar el juicio de V., no por un vano deseo de polémica, sino por la justa autoridad de que su nombre goza en la ciencia.



Así, diré a V. que nunca ha sido mi intención restringir la calificación de agentes naturales «a los dones de la naturaleza no susceptibles de apropiación» y colocar entre los capitales «todos aquellos que pueden constituir una propiedad privada», como usted ha creído. Yo no admito que haya objetos no susceptibles de apropiación; antes bien, afirmo en la página 64 de mi libro que todos pueden ser apropiados, al menos en el sentido económico de esta palabra. Si no lo han sido todavía, los llamo agentes naturales; si, por el contrario, han recibido alguna apropiación, los considero como productos, o bien como capitales cuando además están empleados en una nueva producción; es decir, que no hago de los agentes naturales apropiados -tierras, minas, aguas, etc.- una categoría especial de elementos productivos, como la mayor parte de los economistas; que sólo reconozco como agentes naturales los que los autores llaman agentes naturales no apropiados, y en fin, que coloco entre los capitales, no los agentes naturales que «pueden constituir», sino los que «constituyen ya» una propiedad privada, y, como las tierras, las aguas, las minas, etc., concurren directamente a la producción, en calidad de instrumentos o de materias primeras.

Y en esto no hago mas que desarrollar los principios sentados por, su sabio colega de V., Mr. G. de Molinari, en la Lección 13 de su Curso de Economía política, puesto que, según él, para que las tierras concurren directamente a la producción, deben haber sido de antemano descubiertas, ocupadas y desmontadas, es decir, capitalizadas, convertidas en verdaderos capitales, de los cuales no se diferencian, a mi juicio, en nada.

Esta teoría es contraria, en efecto, a la teoría de la renta de Ricardo, como usted mismo dice, pero no a la de Bastiat y Carey, que han refutado, en mi sentir, victoriosamente las ideas del economista inglés, el primero en sus Armonías económicas, el segundo en sus Principios de la ciencia social, y de los cuales he tomado algunos argumentos en el capítulo de mi obra titulado Del alquiler. En cuanto a Mr. G. de Molinari, cuyos razonamientos adopto también en gran parte, su manera de ver en lo que respecta a la teoría de Ricardo está, también en el fondo de acuerdo con la mía, puesto que no considera esta teoría aplicable sino a ciertos hechos excepcionales. (Lecciones 13 y 14.)

Por lo demás, no creo que sea imposible, como V. supone, demostrar la legitimidad del derecho de propiedad sin admitir la teoría de la renta de Ricardo; antes bien, estoy persuadido de que esta teoría ha dado razón de ser a las elucubraciones socialistas de Considerant, Proudhon, etc., y aún del sabio autor español Flórez Estrada, cuyos trabajos económicos son por otra parte tan apreciables, los cuales han negado todo derecho de la apropiación individual de la tierra, fundándose precisamente en la doctrina de la renta. Así me propongo demostrarlo en la segunda parte de mi obra, entiendo mucho no participar de las opiniones de V., tan respetables para mí, sobre el modo de considerar económicamente los agentes naturales apropiados y la retribución del capital-tierra.

Reciba V. de nuevo la expresión de mi gratitud por su benévola crítica, y la seguridad de la consideración con que soy su afectísimo servidor.-MARIANO CARRERAS Y GONZÁLEZ.

Contestación de Mr. Ch. Lehardy de Beaulieu al autor.

MONS 28 DE ABRIL DE 1866.

Muy señor mío: Siento mucho que las continuas ocupaciones que me han asediado este invierno, no me hayan permitido contestar más pronto a su amable carta del 8 de Marzo último. Tengo también que excusarme con V., de la incompleta y poco exacta revista que he publicado de su excelente obra en el Economista belga; he aquí las circunstancias atenuantes de esta falta. Siendo ciego, y disponiendo rara vez de personas que sepan leer regularmente el español, he tenido que contentarme con un examen muy ligero de su libro de V. para formular mi opinión sobre él sin hacerlo esperar demasiado.

Me es tanto más sensible, cuanto que a medida que voy estudiando su concienzuda obra de V., aprecio mejor su mérito.

He hecho que vuelvan a leerme las páginas que me indica usted en su carta, y veo que estamos de acuerdo en la definición de los agentes naturales, tanto libres como apropiables y apropiados. En lo que, estamos desacordes es en la renta. Concibo, por lo demás, tanto mejor su opinión de V. en este punto, cuanto que yo mismo participé de ella hasta 1858, en cuya época la teoría de la renta era para mí una verdadera pesadilla, no pudiendo formarme una idea clara de ella ni explicarme el laberinto de las aseveraciones contradictorias de Ricardo, Say, Bastiat, Carey, etc. Espantado de las consecuencias que sacaban de la teoría de Ricardo los comunistas y socialistas; asombrado de las extrañas aberraciones del ilustre español Flórez Estrada en este asunto, él tan sensato y tan discreto en todos los demás, había llegado ya a desesperar de hacer comprender a mis discípulos lo que tan dudoso era para mí mismo. Pero hoy he fijado mi opinión sobre la renta, gracias sobre todo a las doctrinas de G. de Molinari y Clement, y héla aquí en pocas palabras: «La teoría de Ricardo, muy exacta en

ciertos puntos, es incompleta y defectuosa en otros. Si no recuerdo mal, su definición es ésta: «La renta es aquella parte del alquiler que el colono paga al propietario, por tener el derecho de gozar de las facultades productoras e imperecederas del terreno». Ahora bien: esta definición es incompleta por cuanto sólo comprende la renta territorial y no la de los demás agentes apropiados. Es defectuosa por cuanto supone un valor en las facultades productivas e imperecederas del terreno, las cuales, no habiendo sido creadas por ningún trabajo humano, no pueden legítimamente formar una propiedad, y de aquí los ataques de Bastiat y otros economistas, y los no menos justos de Proudhon, Considerant y tutti quanti. Yo propongo la definición siguiente: «La renta territorial es aquella parte del alquiler que el colono paga al propietario, como remuneración del trabajo que ha puesto a su disposición las fuerzas productivas e imperecederas del terreno». o lo que viene a ser lo mismo: «La renta es la retribución de un agente natural apropiado, además del interés del capital necesario para el descubrimiento de la apropiación de este agente natural o de un modo de acción del mismo, desconocido hasta entonces».

Lo que me parece exacto en la teoría de Ricardo es su demostración de que la renta no forma parte del precio primitivo de los productos, así como todas las consecuencias que saca de este importante principio; pero comete un error al generalizar lo que dice acerca de

la manera cómo la renta del terreno se forma y progresa, manera que no es en realidad mas que una excepción, como lo han demostrado Bastiat y Carey, citados en su libro de V.

Yo sostengo, pues, con Ricardo, Molinari y otros, que la renta de un monopolio natural cualquiera se diferencia esencialmente del alquiler, o sea de las utilidades (profit) de un capital primitivo, en que el primero es más aleatorio que el segundo, y no forma, como éste, parte integrante y necesaria de los precios primitivos de los productos creados por el concurso de dichos agentes.

Esta diferencia consiste en que el capital, móvil de suyo y susceptible de multiplicarse, a lo menos en ciertos límites, obedece bastante libremente a la ley de la oferta y de la demanda, y es dueño de rehusar su concurso, mientras que los agentes naturales apropiados no existen más que en cantidad limitada, y la mayor parte de ellos, como minas, saltos de agua, etc., no son susceptibles de traslación, lo cual no les permite proporcionar la oferta a la demanda, y deja por consiguiente una diferencia entre el precio primitivo y el precio de la renta de sus servicios.

Encuentro un carácter eminente de justicia en esta ley económica de la renta, cuya cuota, aunque aleatoria, tiende siempre a proporcionarse, aún cuando parezca excesiva, al trabajo, también aleatorio, pero sumamente raro, útil y meritorio, que consiste en el descubrimiento y apropiación de agentes naturales desconocidos, o de nuevos medios de utilizar los que se conocen. Por este punto se relaciona la teoría de la renta con la propiedad, y sirve para legitimarla.

Esta carta es ya muy larga, y temo no haber expuesto con bastante claridad mis ideas sobre un asunto tan abstracto. Así, ruego a V. que tenga la bondad de consultar la segunda edición de mi tratado, capítulos de los Monopolios, de la Propiedad y de la Renta, o sea de la retribución de los agentes naturales apropiados, donde no he hecho más que resumir, lo más claramente posible, las ideas de los que me han precedido.

Termino esta larga epístola, manifestando a V. mi deseo de que su Filosofía del interés personal sirva para propagar en su patria las nociones de una ciencia que tanto necesitan conocer desde los hombres de Estado más ilustres, con raras excepciones, hasta el más humilde operario. Será para usted una gloria y una satisfacción íntima el haber contribuido a este resultado.

Sírvase V. recibir la sincera expresión de mis más distinguidos sentimientos. -CH.  
LEHARDY DE BEAULIEU.

Prólogo.

La Economía política va penetrando en la vida íntima de los pueblos, sin saberlo ellos mismos, sin quererlo, y a veces oponiéndole una porfiada resistencia. La verdad se abre paso entre sus enemigos, y los obstáculos retardan, pero no impiden sus progresos. La verdad económica es además una de las que mayor interés tienen para el hombre, siempre

movido, aún en los actos de más heroica abnegación, por el amor de sí mismo. Sus necesidades existen, y es pueril cuestionar si sería mejor que no existiesen. Van siempre con él, y no hay posibilidad de que las contemple impasible y sin poner en ejercicio las facultades que ha recibido para satisfacerlas. La ciencia económica las estudia, y examina los medios de hacer cesar el sufrimiento que nos hacen sentir. Suponer que su estudio es inútil o indiferente, es suponer también que lo es el estudio del ser humano, de su desenvolvimiento y de la acción de sus facultades sobre la materia y el espíritu. El ejercicio de éstas para la realización de los fines de la vida no puede ser irracional o arbitrario: tiene que estar sujeto a leyes conformes a su naturaleza. Negar esta verdad de sentido común, es fingir un hombre fantástico o imposible.

La Economía política, sin embargo, ha sido y es combatida por adversarios muy apasionados y de muy diferentes clases. Hay unos y éstos son los más implacables y tenaces, que quieren sacrificarla en aras de lo que llaman prosperidad nacional. Para ellos la ciencia del trabajo es una enemiga de la patria, un miserable agente vendido al oro extranjero, la destructora de la agricultura y las artes, una utopía, un sueño que se desvanecerá con el estruendo de las fábricas hundidas bajo el peso de su influencia. Estos son los que en las calles, en la prensa, en el Parlamento y en el Gobierno, mostrando la indignación de un farisaico patriotismo, piden protección para la Industria y limitaciones para el pensamiento iniciador de las reformas, para la palabra en que se encarna y para los actos que le convierten en hechos. Aborrecen la teoría económica, porque la ciencia proclama la libertad como la primera condición del trabajo; mas la libertad, que es ley del espíritu, tiene que serlo de sus manifestaciones. Los proteccionistas cuentan por días sus derrotas, y ven desaparecer rápidamente los girones de su bandera; pero es tan intransigente el interés que los inspira, que no hay que esperar que se rindan hasta que pierdan su último baluarte.

Hay otros que declaman contra la Economía, condenándola por empírica y desconocedora de la razón de sí misma, y negándole toda filiación filosófica. Éstos, que admiten la ciencia del hombre, reconocen su unidad y proclaman la necesidad, la universalidad y la permanencia de las leyes de la moral y la justicia, niegan, sin embargo, el carácter racional y científico de la teoría económica, o lo que es lo mismo, despojan a nuestro ser de parte de sus elementos esenciales, y no perciben la relación necesaria y constante entre sus necesidades y las facultades que las satisfacen. Examinan incompletamente, la naturaleza del hombre, y limitando la esfera de la Filosofía, la empequeñecen y esterilizan. El tiempo desvanecerá las preocupaciones de los filósofos y economistas exclusivos, y unirá sus pensamientos con los vínculos que deben mantener en su integridad y unidad la ciencia del hombre y del universo.

Otros hay en número no pequeño, laudatores temporis acti, que se sientan llenos de santa ira contra la ciencia que señala al linaje humano el camino de la riqueza y del bienestar, y la maldicen por egoísta y materialista. Para éstos, cuya práctica no suele estar conforme con su teoría, los adelantos materiales no se obtienen sino a expensas de la justicia y la caridad, la riqueza es un germen fecundo de perturbación en las costumbres, el mortal que vive en la miseria y con la rudeza del salvaje es el que va derecho a la perfección, y los estímulos más poderosos del trabajo son tentaciones que nos separan del bello ideal de la mortificación y del ocio. Éstos buscan la riqueza para satisfacer las

necesidades de los sentidos, educar la inteligencia de sus hijos y hacer la propaganda de su doctrina; pero al mismo tiempo, poniéndose en contradicción consigo mismos, proscriben, como causa de iniquidad y de desorden, lo que se ven precisados a emplear como medio de obtener lo que, según ellos, es santo y laudable. Establecen un abismo entre la materia y el espíritu, entre el cuerpo y el alma, condenan como imposible su desarrollo simultáneo y armónico, y dividen lo que es indivisible. Desconocen que «la actividad material tiene por principio la intelectual y moral, y que no puede hacerse nunca del hombre ni una pura esencia, ni una máquina». La Estadística con sus números es la demostración más brillante de la influencia del progreso material en el intelectual y moral; pero sus lecciones son enteramente inútiles para los entendimientos caducos, que no pueden rejuvenecerse ni sufrir el vivo resplandor de la verdad. No hay que esperar su conversión: el tiempo va aclarando sus filas, y él solo puede, hacer que desaparezcan esos fanáticos enemigos del movimiento progresivo de las sociedades.

Hay, por último, otros adversarios de la ciencia del trabajo, menos apasionados que los precedentes, pero más numerosos. A esta clase pertenecen los ignorantes. La ignorancia dificulta siempre las mejoras sociales; pero hay una especie peor que las demás, que es la de los que tienen la ilusión de ser sabios. Las opiniones más absurdas les sirven de premisas, y la serie de sus doctrinas es un tejido lamentable de extravíos y falsos conceptos. En el foro, en la cátedra, en la tribuna y en el sillón ministerial se erigen en apóstoles del error, y la autoridad de su persona o de su posición da fuerza, siquiera sea transitoria, sus infundadas aseveraciones. Es muy cómodo cuando no se ha estudiado una ciencia, que exige la consagración de la vida entera, parapetarse tras de las opiniones del vulgo, y al discutir, emplear, en vez de las observaciones sugeridas por el estudio, los argumentos que el común de las gentes acepta y repite sin examen. Poner de relieve la falta de ilustración de estos pseudo-economistas es doblemente meritorio, porque sirve para hacer justicia a la verdad y para producir el convencimiento en el mayor número. La ignorancia es un auxiliar poderoso de los proteccionistas y los reaccionarios, cuyas armas pierden su aparente brillo ante la luz de la razón y la experiencia. El que conoce la verdadera doctrina, tiene el deber de propagarla, aunque sea arrojando las iras de los enemigos, los desdenes de los sabios pretenciosos o las sátiras sangrientas de los mantenedores de intereses bastardos: luchando por el triunfo del bien, podrá quedar en el campo de batalla; pero no le abandonará nunca la conciencia de la justicia de su causa, y la victoria definitiva será siempre suya. Los que aman sinceramente ese triunfo, deben sofocar todo sentimiento ruin y mezquino, y encender, no entibiar, el celo de los que se arrojan al circo para romper una lanza en ese perpetuo combate que sostienen la luz contra las tinieblas, la verdad contra el error.

La publicación de un libro nuevo, aunque sea una protesta contra la ciencia, es por lo menos, si llega a excitar el interés público, causa ocasional de discusión, en la que se depuran las doctrinas, y andando el tiempo, se hace siempre justicia a lo falso y a lo verdadero. Hoy mi amigo D. Mariano Carreras y González publica un libro nuevo, pero no para protestar contra la ciencia, sino para propagar la sana doctrina y defenderla contra sus adversarios. Viene a continuar, con honra suya y provecho de la enseñanza, la serie de trabajos económicos que han visto la luz en nuestro país, y que aunque menos conocidos y de menor influencia que los de otras naciones, son, sin embargo, preciosas joyas que debieran tenerse en más estima. Giginta, Medina, Oliva, Domingo Soto, Alamos, González

de Cellorigo, que en 1600 hacía consistir la riqueza, no en la moneda, sino en la industria natural y artificial; Pedro de Guzmán, que en 1614 decía que con el trabajo se compraban todas las cosas; el P. Márquez, que en 1634 presentía el sistema fisiocrático; Álvarez Osorio, Caja de Lezuela, Dormer, Fernández Navarrete, Gándara, Pérez de Herrera, Lope de Deza, Martínez de la Mata, Mendo, Moneada, Saavedra Fajardo, Valle de la Cerda, Zabala, Ward, Ustáriz, Asso, Arriquíbar, Cabarrús, Campománes, Jovellanos, Capmany, Moñino, Sampere y Guarínos,. Canga Argüelles, Vadillo, Vallesantoro, Flórez Estrada, Espinosa de los Monteros, Lasagra, Marliani, Mora, Valle, Pastor, Colmeiro, Figuerola, Bona y Carballo, con otros muchos que no es fácil enumerar, forman el catálogo de los escritores, que unas veces adelantándose a las doctrinas comunes en Europa, y otras siguiendo la general corriente, han mantenido vivo el amor a la ciencia en España desde el siglo XVI hasta nuestros días.

Apenas hay una escuela económica que en sus diferentes gradaciones y matices no haya tenido dignos representantes en nuestro suelo. La mercantil, la fisiocrática, la industrial, la descriptiva, la fatalista, la crítica, la filantrópica, la socialista, la ecléctica, y la que en los últimos tiempos ha demostrado la armonía de las verdades económicas y su influjo en el progreso general de la especie humana, todas han tenido discípulos, si no muy numerosos, por lo menos bastantes para que hayan podido estudiarse las varias formas con que la teoría económica se ha presentado en el curso de la Historia.

La obra que publica el distinguido catedrático de la Escuela de Comercio, está inspirada por el espíritu de nuestra época. Los críticos, los filántropos y los socialistas, combatiendo la doctrina de Smith, sin fundar nada nuevo los primeros, en nombre de principios desacreditados por la experiencia de los siglos los segundos, y abandonándose los terceros a las inspiraciones de su imaginación enferma, han excitado vivamente la atención de los pueblos y de los sabios, y han sido causa de que, observándose mejor el orden del Universo, se hayan, si no descubierto, por lo menos formulado con más claridad y distinción las leyes armónicas que rigen el mundo material y moral. Educado el Sr. Carreras cuando se verificaba esta evolución científica, no podía satisfacerse con el fatalismo de Malthus y de Ricardo, ni con el sistema descriptivo de J. B. Say, ni con las negaciones de Sismondi, ni con los lamentos de Villeneuve de Bargemont, ni con el eclecticismo de Flórez Estrada, ni con las organizaciones artificiales de Owen, San Simon, Fourier, Cavet o Blanc. Reconoce la existencia del mal, porque, la naturaleza humana es finita, y la imperfección va siempre con nosotros; pero, niega que el mal sea progresivo, y que el hombre esté condenado, como Sísifo? a renovar los mismos esfuerzos sin adelantar un paso en su ímproba tarea.

El Sr. Carreras ha comenzado su obra con una Introducción, en la que arranca de la noción del conocimiento humano, y le sigue en la serie de sus grandes aplicaciones, exponiendo la filiación de la idea económica y describiendo su genealogía. La Economía es una parte de la Ética, y sus fundamentos deben buscarse en la Metafísica y la Psicología. El haberse encerrado los economistas de la escuela descriptiva dentro del círculo de la idea de riqueza, y haber excluido muchos del objeto de sus investigaciones las necesidades del espíritu, ha sido causa de que no pocos escritores apasionados o superficiales no hayan visto el puesto que entre las ciencias corresponde a la teoría de las leyes económicas. Si se reduce la Ética a la Moral y al Derecho, ¿cómo se explicarán los actos libres de nuestra

alma, que no son contrarios ni al Derecho ni a la Moral, pero que, no ejecutamos en virtud de un deber ni nadie tiene facultad de exigirlos? ¿Podrá excluirse de la ciencia de la voluntad el estudio de los actos con que, movidos por el amor de nosotros mismos, satisfacemos las necesidades propias y ajenas? ¿No habrá ninguna ley natural que los rija? ¿Son acaso indiferentes para el cumplimiento de nuestro destino, y no hay entre ellos y la naturaleza ninguna relación general, necesaria y constante? ¿Es lo mismo saber o ignorar, tener destreza o ser torpes, trabajar solos o auxiliados por otros, emplear máquinas poderosas o nuestros débiles brazos, para satisfacer igualmente bien las exigencias de la Industria?

Una de las grandes dificultades de las obras didácticas es la determinación precisa del objeto y fin de la ciencia o arte que, exponen. Esta dificultad es mayor todavía en las obras económicas; porque los grandes maestros no han cuidado de precisar la materia de sus estudios, ni hay entre ellos conformidad de opiniones. El libro que hoy se publica distingue cuidadosamente en la definición de la Economía política su objeto y su fin. Su objeto no es la riqueza, sino las leyes naturales que rigen la actividad libre estimulada por el interés personal. Esta noción no confunde la ciencia con el arte; le da, sin exagerar sus límites, más extensión que los que hacen de ella una teoría exclusivamente diviciaria, y la diferencia de la Moral y el Derecho, que son también partes de la Ética.

Es verdad que hay un arte económico que se funda en la ciencia, porque no es arbitrario; pero no debe confundirse con ella, porque ésta no aconseja ni manda, sino que investiga y formula las leyes de la actividad, libre movida por el amor de nosotros mismos, y sus relaciones naturales con la satisfacción de las necesidades humanas.

La definición del Sr. Carreras no exagera los límites de la Economía política, confundiéndola con la ciencia social en toda su integridad, y extendiéndola, como han hecho muchos economistas, más allá de lo que consiente el principio generador de sus doctrinas, ni tampoco la empequeñece, limitándola al estudio de un hecho tan desigual, contingente y variable como riqueza. La riqueza conserva nuestra vida, nos da aliento en nuestra penosa carrera, es un medio necesario de educación intelectual y moral, estrecha los vínculos sociales, y contribuye eficazmente al perfeccionamiento humano; pero no es más que un efecto, y la ciencia investiga la raíz de las cosas, examina sus relaciones de causalidad y tiene que hacer objeto de su estudio, si no verdades absolutas, lo que tenga al menos cierto carácter de necesidad y generalidad, supuestas las condiciones del Universo. Para estudiar la actividad libre, tenemos el punto de partida dentro de nosotros mismos, y podemos seguirla lógicamente en la serie ordenada de sus manifestaciones; pero si desde la riqueza, hecho complejo y efecto de muchas causas, pretendemos subir a sus primeros orígenes, corremos el riesgo de confundir al hombre con la Naturaleza, y no hallar en la variedad la unidad, Sin la cual la ciencia es imposible. Hay además otro grave inconveniente en hacer a la riqueza objeto de la Economía política: ciertos trabajos del espíritu, cuya huella es profunda en la vida del individuo y de la sociedad, y que tienen todos los caracteres de los actos económicos, quedan en ese caso fuera de la competencia de este estudio, o hay necesidad de dar a las palabras una significación que ha levantado no pocas tempestades contra los economistas, y que la manera común de sentir y la autoridad del uso rechazan. Cuando una ciencia no tiene todavía en las inteligencias comunes la respetabilidad que suele dar una larga historia, es un grave obstáculo para su propagación el

que, por cuestiones de forma o de palabras, se exciten prevenciones desfavorables, que suelen tomar el calor de la pasión y se desarraigan difícilmente del ánimo de los pueblos.

No sólo la Economía política se ocupa en el examen de la actividad libre del hombre, sino también la Moral y el Derecho: de ahí la necesidad de distinguir estas ciencias y estudiar sus relaciones. La actividad libre no se despliega sin un estímulo que ponga en acción al espíritu. El deber y el amor de nosotros mismos, son los grandes móviles de nuestra conducta. La ciencia económica no contradice el primero, pero no trata mas que del segundo. Numerosos vínculos, sin embargo, la unen con las demás partes de la Ética, y uno de los grandes adelantos de la Economía en los últimos años ha sido demostrar que, lejos de pugnar y excluirse las ideas de lo bueno, lo justo y lo útil se completan mutuamente, y que en su realización progresiva y armónica consiste el progreso de la humanidad. El Sr. Carreras ha expuesto con admirable claridad los caracteres distintivos de las ciencias que desenvuelven estas ideas, y ha demostrado la convergencia a un fin y el acuerdo de todos los elementos de la vida. Fiel a este principio, no le ha olvidado nunca en el curso de su obra, en que explana, aplica y confirma las doctrinas expuestas con tanta lucidez en la Introducción.

J. B. Say, y la mayor parte de los economistas, han dividido la Economía política en tres partes: producción, distribución y consumo. Flórez Estrada añadió la circulación, Rossi las redujo a las dos primeras, y recientemente Giovanni Bruno, prescindiendo de las antiguas clasificaciones, ha ordenado la doctrina económica con arreglo a un nuevo sistema. El señor Carreras ha adoptado la división de Flórez Estrada, el más original de los economistas españoles.

En el Libro primero, siguiendo a Bastiat, hace el análisis de las necesidades humanas, y demuestra la influencia recíproca de su continuo desenvolvimiento; y del desarrollo progresivo de nuestras facultades. En esa armonía natural y lógica, confirmada por la Estadística y la Historia está indudablemente la base del orden económico.

Las necesidades humanas se satisfacen por el ejercicio de nuestra actividad; pero la acción del espíritu supone materia sobre que ha de ejercerse o instrumentos para obrar sobre ella. El trabajo es la causa de la producción, y la naturaleza y el capital son unas veces la materia y otras los instrumentos. El señor Carreras afirma que es necesario el concurso simultáneo de estos elementos para producir, y aunque, discípulo de Smith, combate la doctrina de los fisiócratas y considera el trabajo como el iniciador de la producción, no incurre en las exageraciones de Canard y de Flórez Estrada, y defiende el capital contra los absurdos ataques de Proudhon. Siguiendo el orden cronológico en que han debido aparecer las fuerzas productivas, examina primero las de la naturaleza y sus relaciones con el trabajo describe elocuentemente con cuánta variedad y abundancia están distribuidas en el Globo y rechaza la división de los agentes naturales en apropiables e inapropiables, admitida por la mayor parte de los economistas.

Denomina trabajo a la acción, voluntaria y reflexiva de las facultades intelectuales, morales y físicas para satisfacer nuestras necesidades, y cree acertadamente que no hay operación industrial en que no intervengan la inteligencia, la voluntad y el cuerpo, y que, entre los trabajadores hay una jerarquía natural que se modifica con los adelantos



industriales. Expone la clasificación de las operaciones improductivas hecha por Rossi, y distingue con Say la teoría, la aplicación y la ejecución. Divide la Industria en objetiva y subjetiva, y separándose de la clasificación común, subdivide la primera en extractiva, agrícola, de la cría de animales, manufacturera, locomotiva y mercantil, y la segunda en industria del sacerdocio, de la educación, de la enseñanza, artística, del gobierno y sanitaria.

Define el capital como Rossi, y cuenta entre sus elementos los indicados por Smith, añadiendo las tierras y las aguas conforme a la doctrina de Carey y de Bastiat. No es posible, dice, que las tierras y las aguas produzcan, si no son convertidas previamente en productos y transformadas en capital, las primeras por la ocupación, el desmonte y la roturación, y las segundas por la ocupación y el encauzamiento. Demuestra la influencia del capital en la producción y haciendo un excelente análisis de las ventajas de la maquinaria, reduce a sus verdaderas proporciones los argumentos de Sismondi, que, combatiendo las doctrinas generalmente recibidas en la ciencia, ha dado ocasión a nuevos estudios e importantísimos progresos.

Examinados los elementos productivos, el orden exige que se estudie cómo se combinan en las debidas proporciones, para explicar el fenómeno de la producción. El Sr. Carreras lo hace así, y no olvidando nunca el carácter científico de la Economía política, afirma que la proporción entre estos elementos no es usual y caprichosa, sino natural y necesaria. Ve, en esa combinación el primer carácter de la producción, y el segundo en la división del trabajo, que se funda en la constitución misma, del hombre y del Globo que habita, y en la organización natural de la Industria. Fiel a las tradiciones de los grandes maestros, prueba la importancia de este hecho económico, y combate victoriosamente a los pesimistas que desde Lemontey no fijan sus ojos más que en el aspecto malo de las conquistas modernas. Trata después de la asociación: la división del trabajo y la asociación son en efecto dos hechos gemelos, que se desenvuelven paralelamente, y que, aunque distintos, forman dos faces de un solo hecho, y contribuyen con igual eficacia a realizar la producción, así como la análisis y la síntesis por diversas vías concurren a la unidad del conocimiento humano. El Sr. Carreras ha expuesto con notable acierto las diferentes formas de la asociación, distinguiendo la cooperación de la asociación propiamente dicha, y las empresas de las sociedades. Hace además atinadas observaciones sobre las varias clases en que éstas se dividen, y muy especialmente sobradas de operarios y seguros.

No hay acción eficaz sin resultado, ni producción sin producto. La producción, según el Sr. Carreras, es la apropiación de los agentes naturales, o sea la acción de ponerlos en condiciones de satisfacer las necesidades humanas. Rechazando las varias opiniones de los economistas sobre la naturaleza del valor, le hace consistir en el estado de apropiación de un agente natural, y cree, con Ricardo, Flórez Estrada y Proudhon, que todo vale lo que cuesta. Defiende con vigor y gran copia de razones la antigua doctrina de J. B. Say sobre los productos inmateriales. Cree con razón que sin un sobrante o beneficio después de cubiertos los gastos de producción, no puede haber aumento de riqueza, y consecuente con la idea generadora de la teoría económica, sostiene que este beneficio se acrecienta con los adelantos científicos, la civilización y el progreso. Define la riqueza el conjunto de productos que tienen utilidad y valor, tanto materiales como inmateriales, y resuelve fácilmente, desenvolviendo y rectificando la doctrina de Bastiat, un problema que pareció dificultad gravísima a J. B. Say y contradicción insoluble a Proudhon. Las ideas de valor y

utilidad no son antitéticas ni se excluyen mutuamente; pero el bienestar de los pueblos crece con el concurso gratuito cada vez mayor de la Naturaleza, y con la disminución progresiva de los esfuerzos humanos para satisfacer las mismas o mayor número de necesidades.

Con el mismo orden en que se suceden en el primer libro de esta obra a la idea de la necesidad la de los medios de satisfacerla y al examen de la causalidad de los elementos productivos el de los resultados o productos, se suceden en el segundo los principios reguladores del fenómeno complejo de la distribución. Verifícase ésta entre los productores, bien lo sean con su trabajo o su capital, o ambos reunidos, y la parte de cada uno es, según las leyes naturales del mundo económico, ni más ni menos de lo que debe ser, porque es proporcional a la parte que ha tenido el partícipe en la formación del producto, o lo que es lo mismo y a los servicios que ha hecho a la Humanidad. La verdadera recompensa de los productores consiste en el beneficio que obtienen después de cubiertos los gastos de producción, y se halla en razón directa de aquél e inversa de éstos. La parte relativa del capitalista y trabajador guarda proporción con los gastos o esfuerzos de cada uno, y si se disminuyen los del capital, o del trabajo, o de ambos, se aumentan a la vez las utilidades de uno y otro. El capital y el trabajo, dice el Sr. Carreras, son solidarios, y no puede defenderse con Bastiat; que a medida que crecen los capitales, la parte absoluta de los capitalistas en el producto total se aumenta, y se disminuye la relativa; mientras la de los trabajadores se aumenta en ambos sentidos».

Las retribuciones, sean fijas o eventuales, están regidas por los mismos principios. Las quejas elevadas contra el salario son tan injustas como frívolas: la retribución del trabajo no puede menos de ser proporcional a su participación en la producción, bien bajo la forma de salario, que es la más segura y mejor, bien bajo la de dividendo, expuesto a las contingencias de las empresas, y percibido sólo cuando hay ganancias y después de realizadas. Esta retribución debe comprender los gastos de manutención y renovación de los trabajadores y el beneficio correspondiente, deduciendo, si toma la forma de salario, la prima del seguro y el premio del anticipo. Los gastos del trabajo, que varían según las facultades puestas en ejercicio, la intensidad del esfuerzo los riesgos y el tiempo empleado en la producción, se disminuyen con el progreso de la industria y es por consiguiente cada vez mayor el beneficio de los trabajadores. La opinión opuesta de Molinari se funda en el error de estimar los gastos absolutamente y no en relación con las utilidades. Las mismas leyes regulan la retribución del capitalista, la cual se compone de la indemnización de los gastos de conservación y reparación, y de un beneficio que crece progresivamente, según van disminuyéndose los gastos por el influjo de los descubrimientos industriales y de la acción más eficaz de la inteligencia. Pero ¿es legítimo el interés del capital, especialmente si consiste en dinero o cosas fungibles? Esta cuestión, que se resolvió negativamente durante muchos siglos, y que hoy se resuelve conforme a las leyes de la ciencia por el buen sentido de los pueblos, se ha resucitado por el socialismo en los últimos tiempos. El Sr. Carreras, para hacer evidente la verdadera solución, ha puesto al lado de las frívolas argumentaciones de Proudhon las respuestas vigorosas de Bastiat.

La producción y la distribución no constituyen el orden económico de las sociedades: se necesita también la circulación. Es preciso que una serie indefinida, de cambios haga posible una extensa división del trabajo, y que todos trabajen para todos. El cambio y la

prosperidad social son dos hechos que, influyendo uno en otro, se desarrollan simultáneamente. El Sr. Carreras enumera en el Libro tercero las condiciones necesarias del cambio, según Skarbeck, y las causas de su actividad. Explica la fórmula de la oferta y la demanda, y transcribe de Molinari un resumen de la teoría de las salidas de J. B. Say. Trata de los instrumentos de los cambios y de la conveniencia de uniformarlos, de las ferias y mercados, de las bolsas de comercio, de los docks y de las; exposiciones industriales, y defiende a los revendedores y especuladores contra las preocupaciones del vulgo. Estima las cosas por su valor y utilidad, que son el fundamento del sacrificio del adquirente, y define el precio, la relación entre dos productos cambiados. Expone ordenada y metódicamente las leyes reguladoras de los precios, admitida generalmente por los economistas, y prueba que no hay, antagonismo entre productores y consumidores y que uno de los mayores progresos sociales es la baratura producida por la competencia. Aplica después las leyes generales al precio del alquiler, sometido a las mismas influencias que los demás, y consecuente con la opinión defendida al hablar del capital, impugna las teorías de los fisiócratas, de Smith, de Ricardo, de Rossi, de Rau y de H. Passy sobre la renta de la tierra, y sostiene la de Carey y Bastiat. Demuestra que no es progresivo el encarecimiento de los productos de la tierra, y que por la limitación de ésta no está la Humanidad condenada fatalmente a un malestar cada vez mayor. La relación entre la oferta y la demanda regula, como el de las demás cosas, el precio corriente de los salarios, que tiende a identificarse con el natural, o lo que es lo mismo, con los gastos de producción, más el beneficio correspondiente. La oferta del trabajo está representada por la población, y la demanda por el capital. Con este motivo combate el autor de esta obra el sistema de Malthus, y afirma que si con frecuencia la población ha excedido y excede los límites de las subsistencias, no por eso pesa sobre el género humano una maldición que le condene a perpetuo empeoramiento, porque la capacidad industrial del hombre crece progresivamente, al paso que se debilita su fuerza prolífica. Presenta después con notable lucidez la teoría de la moneda, y a continuación la del crédito, siguiendo generalmente a Coquelin. En la exposición de ésta es digna de atención y elogio su manera original de presentar las diversas formas que los documentos o títulos de crédito han tomado sucesivamente en el curso de la Historia, desde el recibo sencillo hasta el billete de banco.

La última parte de esta obra tiene por objeto el consumo. Si el hombre sacude su pereza, y hace penosos esfuerzos para dar valor a las cosas, es con el propósito final de satisfacer sus necesidades. Sin el consumo la producción no tiene razón de ser, porque, aunque es verdad que además del personal hay otro industrial en que se destruyen valores para reproducir, o lo que es lo mismo, para reintegrar con aumento lo gastado, siempre hay en último término una necesidad que debe satisfacerse con el producto del trabajo. El consumidor, dice muy bien el Sr. Carreras, es todo el pueblo, y sus gustos y aficiones deciden de la naturaleza y cualidades de los productos. El consumidor es por consiguiente responsable de los extravíos de la producción; lo será si prefiere lo frívolo a lo verdaderamente útil, o lo que deteriora su organismo, oscurece su inteligencia o degrada su carácter, a lo que le da fuerza, ciencia o dignidad. El consumo, sea industrial o personal, debe reunir ciertas condiciones, sin las cuales la producción se estaciona o decrece, los valores se destruyen estérilmente, y el individuo o el Estado dificultan sus propios adelantos y el progreso de la sociedad. El consumo no es ni puede ser una cantidad invariable que encierre la producción en un círculo de hierro. Estos dos hechos son igualmente elásticos, influye el uno en la reducción y extensión del otro, y se aumentan o

disminuyen simultánea y sucesivamente. Algunas veces suele romperse el equilibrio entre la oferta y la demanda, y entonces sobrevienen las crisis, procedentes unas del movimiento progresivo de la Industria, y producidas otras por causas extraordinarias, más o menos violentas y pasajeras.

El consumo puede ser insuficiente o excesivo. El avaro que entierra su capital, o que olvida el deber de promover el mejoramiento propio y el de sus hijos, se priva a sí mismo y priva a la sociedad de los medios de reproducir que acumula la acción permanente de las fuerzas productivas; pero es todavía peor el pródigo que disipa en una noche de insomnio el trabajo de varias generaciones. La cuestión del lujo, dice acertadamente el Sr. Carreras, es con frecuencia una verdadera cuestión de palabras; pero no debe condenarse la extensión progresiva de los gastos personales, cuando guardan proporción con la fortuna del que los hace y las necesidades satisfechas son racionales y legítimas. Sin el ahorro no puede crecer la producción ni extenderse los consumos: las instituciones que le facilitan son de un gran interés individual y social, y su examen debe ocupar un lugar importante en las obras de Economía política.

Los consumos públicos son productivos o improductivos, como los privados, deben tener condiciones semejantes y se rigen por leyes análogas. Crecen como han crecido los de los particulares, porque el aumento de la riqueza hace mayores las exigencias de la vida individual, y social; pero desgraciadamente se han acrecentado se acrecientan en la mayor parte de las naciones más de lo que consiente su fortuna, tanto por los dispendios de guerras imprudentes o inicuas, como por la extensión absurda de las atribuciones del Estado. La contribución y el empréstito son los dos medios principales de levantar las cargas públicas; el Sr. Carreras los examina detenidamente, y da a la cuestión de su importancia recíproca la solución más juiciosa y práctica. Cree que la suma imponible se determina por las necesidades de los pueblos y no por sus recursos, y que la contribución es una Prima pagada al Estado como gerente de una sociedad de seguros mutuos. Como en ella se aseguran personas y cosas, la contribución será personal y real; aquélla igual para todos, y ésta proporcional al valor de los bienes asegurados. Deberá ser proporcional, no progresiva; una, no múltiple, y regularse por el capital, no por la renta. La teoría del crédito público está expuesta en esta obra de una manera sencilla, fácil y accesible a las inteligencias, más humildes.

El Sr. Carreras ha hecho un verdadero servicio a la Economía política española con la publicación de su libro. Claro, metódico y lleno de abundante y sana doctrina, tiene las principales condiciones de las obras didácticas, y será estudiado con fruto por los alumnos, y aún consultado por los maestros en muchos puntos importantes. Se emplean en él alternativamente la análisis y la síntesis, y la observación minuciosa y detenida de los hechos da luz a los principios generadores de la teoría. Las verdades económicas están encadenadas con severo rigor científico, y el lector camina siempre con paso seguro de lo conocido a lo desconocido. La claridad, que es la primera de las cualidades de las publicaciones destinadas a la enseñanza, se sacrifica frecuentemente en ellas a deseos pretenciosos tan vanos como ridículos: el Sr. Carreras, por el contrario, todo lo sacrifica a la claridad, y prefiero desleír quizá con exceso un pensamiento, a dejarle incompleto u oscuro. Merece por ello el más sincero elogio; porque son preferibles a las alturas inaccesibles al

telescopio y a los abismos cuyo fondo no descubre la vista del águila, las aguas cristalinas, que fecundan los campos y apagan la sed del viajero.

SANTIAGO DIEGO MADRAZO.

Introducción

Al estudio de la economía política.

- I -

Nociones preliminares.

Se da el nombre de Ciencia a un conjunto sistemático de conocimientos.

La Ciencia, en absoluto, es el sistema completo de los conocimientos humanos.

Por sistema se entiende un todo, cuyas partes no están sólo yuxtapuestas, sino orgánicamente ligadas entre sí, y cada una de ellas con el todo.

Conocimiento se llama a un juicio formado, completo y definitivamente adquirido por nuestra inteligencia. Cuando este juicio es primitivo, elemental, todavía oscuro e imperfecto, toma el nombre de noción.

Juzgar es percibir y afirmar una relación entre dos términos, llamados ideas. El resultado de esta operación intelectual se denomina juicio.

En todo conocimiento hay un sujeto y un objeto. El sujeto conoce; el objeto es la cosa conocida.

Si el conocimiento se refiere a ciertos hechos particulares, llamados también fenómenos, observados como constantes e invariables, se le denomina ley. Las leyes científicas son expresiones generales o generalizaciones de los hechos particulares.

Si el conocimiento consiste en la afirmación de la causa que produce esos mismos hechos, se le da el nombre de principio o conocimiento primero. Los principios científicos expresan la naturaleza o la esencia de los fenómenos conocidos por la observación.

Las condiciones de toda ciencia son de dos clases: unas relativas a la forma, otras al fondo.

Las primeras consisten en la unidad, la variedad y la armonía.

La unidad consiste en la posesión de un principio o verdad primera, que sirve de base a la construcción científica.

La variedad supone un contenido múltiple, diversas partes que pueden reunirse en un todo: de lo contrario, el principio sería una verdad vacía y sin fondo, no sería principio de nada.

La armonía expresa la variedad en la, unidad -unir sin confundir y distinguir sin separar- e implica la posibilidad de la demostración.

Demostrar es referir una verdad a otra anterior y superior, en la cual está contenida.

Según esto, el principio de la ciencia nueva es indemostrable, porque no está contenido en ningún otro, siendo él la verdad primera, anterior y superior a todas las verdades conocidas. Y en efecto, hay que admitir esta verdad como un axioma, es decir, como evidente por sí misma, o renunciar a todo conocimiento científico. Así resulta que toda la ciencia humana descansa en una verdad axiomática, que es la existencia de Dios, o sea, del Ser uno, infinito y absoluto, cuya existencia no ha podido aún demostrarse, aunque se ha intentado muchas veces, ni se demostrará nunca.

Por la misma razón, el principio de cada ciencia particular no puede ser demostrado Por ella misma; pero se encuentra su demostración en otra ciencia anterior y superior donde aquélla tiene su origen.

Las condiciones de la Ciencia relativas al fondo son las siguientes: 1.<sup>a</sup> Que el conocimiento sea verdadero; 2.<sup>a</sup> Que el conocimiento sea cierto.

Se llama verdadero al conocimiento cuando hay conformidad entre el sujeto y el objeto, es decir, cuando la cosa conocida es efectivamente tal y como la conocemos.

Se llama cierto al conocimiento cuando tenemos la conciencia de su verdad, cuando sabemos que es verdadero, no sólo para nosotros, sino también para todo ser razonable, o bien cuando esta verdad es demostrable.

La Ciencia puede considerarse desde el doble punto de vista del objeto y del sujeto.

Considerada desde el punto de vista del sujeto o subjetivamente, la Ciencia se divide de este modo:

1.º Parte analítica o análisis, trabajo intelectual por el que nos conocemos primero a nosotros mismos, conocemos después los seres finitos o limitados que nos rodean, nos damos cuenta de este conocimiento en el fondo, de nuestra conciencia, y nos remontamos por fin del yo al principio, del efecto a la causa, de lo relativo a lo absoluto, de lo finito a lo infinito.

2.<sup>a</sup> Parte sintética o síntesis, trabajo intelectual por el cual descendemos de la unidad a la variedad, de la causa al efecto, de lo general a lo particular, de lo infinito a lo finito.

Considerada desde el punto de vista del objeto u objetivamente, la Ciencia se divide en tantas ramas cuantos son los órdenes principales de seres o los objetos que hay en el Universo.

El Universo se compone del Espíritu, conjunto de seres inmateriales; la Naturaleza, conjunto de seres físicos o corporales, y la Humanidad, conjunto de todos los hombres, en el cual viven en unión íntima y perfecta la Naturaleza y el Espíritu, siendo el hombre un micro-cosmos, un universo, un mundo en pequeño.

Además, sobre el Universo está Dios, el Ser Supremo, causa y razón superior del Espíritu, de la Naturaleza y de la Humanidad.

Por manera que la Ciencia, sea un su objeto, puede dividirse en cuatro partes o ciencias particulares, reunidas en un solo todo, siendo la Ciencia entera la Ciencia del Ser, o sea la Ciencia de Dios, uno, infinito y absoluto. He aquí esas partes:

- 1.<sup>a</sup> Ciencia del Espíritu.
- 2.<sup>a</sup> Ciencia de la Naturaleza.
- 3.<sup>a</sup> Ciencia de la Humanidad.
- 4.<sup>a</sup> Ciencia de Dios, como Ser Supremo.

Hay todavía otra división de la Ciencia, en la cual se atiende sólo al origen de nuestros conocimientos.

Tenemos, en efecto, un conocimiento sensible o experimental, que adquirimos por los sentidos, o sea por la experiencia, y comprende todo lo que es finito, individual y determinado en sus relaciones, como los hechos, los fenómenos, los accidentes que se experimentan en el tiempo y en la vida, ya sean internos o externos.

Tenemos también un conocimiento supra-sensible o racional, que adquirimos independientemente de la experiencia, y que comprende las ideas generales de lo bueno, lo justo, lo bello, lo infinito, lo absoluto, lo uno, lo necesario, las cuales no pueden ser figuradas o representadas con el carácter de la universalidad, ni en la esfera de la imaginación, ni en los órganos corporales, sino que nacen en la misma razón.

Por último, estas dos especies de conocimientos se combinan en el conocimiento armónico o aplicado de lo eterno y lo temporal, de lo racional y lo sensible.

Por consiguiente, la Ciencia entera se divide en tres ciencias particulares, según el origen de nuestros conocimientos.

1.<sup>a</sup> Ciencia que los conocimientos sensibles o experimentales: Historia.

2.<sup>a</sup> Ciencia de los conocimientos supra-sensibles o racionales: Filosofía.

3.<sup>a</sup> Ciencia de los conocimientos armónicos o aplicados: Filosofía de la Historia.

Dejemos a un lado la primera y la última, porque no conducen a nuestro objeto, y limitémonos a examinar la segunda, o sea la Filosofía.

Se llama Filosofía a la ciencia de los principios, de la esencia eterna de las cosas.

La Filosofía admite las mismas divisiones que la Ciencia en absoluto. Así, según su objeto, se divide en las partes siguientes:

1.<sup>a</sup> Filosofía de Dios o del Ser Supremo, llamada también Filosofía primera, Teología racional, Teognosia, Ontología o Metafísica.

2.<sup>a</sup> Filosofía del Espíritu, denominada Neumatología o Psicología.

3.<sup>a</sup> Filosofía de la Naturaleza, de la cual forman parte las Matemáticas, que son la ciencia de la cantidad en sus relaciones con el tiempo, el espacio y el movimiento.

4.<sup>a</sup> Filosofía de la Humanidad, o sea Antropología general.

Estas tres últimas ciencias constituyen la Cosmología, que considera en conjunto el Espíritu, la Naturaleza y la Humanidad.

El Espíritu puede ser pensamiento, sentimiento y voluntad. Por consiguiente, la Filosofía del Espíritu, o sea la Psicología, se subdivide en las tres ciencias siguientes:

1.<sup>a</sup> Filosofía del pensamiento: Lógica.

2.<sup>a</sup> Filosofía del sentimiento: Estética.

3.<sup>a</sup> Filosofía de la voluntad: Ética.

De esta última rama de la Filosofía nacen tres ciencias, que son, enumeradas por su orden jerárquico, la Moral, el Derecho y la Economía política.

En la Ética, pues, en la Psicología y en la Metafísica es donde debemos buscar -y así vamos a hacerlo- las raíces de la ciencia económica.



## Principios fundamentales de la Economía política.

Hay en la vida de todo ser finito algo que debe alcanzar a que ha de llegar necesariamente: este algo, este término de todos sus actos en la serie sucesiva del tiempo, es lo que se llama su destino.

El hombre, como los demás seres finitos, tiene, pues, un destino, un fin, una misión que cumplir durante su vida: el destino del hombre es realizar el bien.

El bien consiste en el desarrollo completo y armónico de la naturaleza humana. Crecer, desarrollarse, hacer brotar todos los bellos gérmenes que Dios ha depositado en nuestro espíritu como en nuestro cuerpo, tal es el bien uno y entero del hombre.

El mal, por el contrario, consiste en la negación del bien. Se llama malo todo acto de la vida, todo hecho contrario a nuestro ser, o que esté en oposición con su esencia. Así el error es un mal, porque se opone a la naturaleza humana, que busca y ama la verdad. De la misma manera, el odio, la envidia, el dolor, son males, porque se hallan en oposición con las propiedades esenciales del hombre.

Confundiendo la causa con el efecto, por una figura retórica muy conocida, se da igualmente el nombre de bien y de bienes a todo lo que puede producir el bien o contribuir al desarrollo de la naturaleza humana; así como se califica de mal y de males a todo cuanto se opone a ese desarrollo, dando lugar al mal.

El hombre puede considerarse de dos modos:

1.º Como individuo, es decir, como ser uno, completo y distinto de los demás hombres y de todas las criaturas.

2.º Como parte del Universo, o sea de la creación entera, y por consiguiente en relación con los demás hombres, cuyo conjunto se llama Humanidad, sociedad humana o sociedad en general, con el Mundo físico o material y con el Ser Supremo.

Estos dos modos de considerar al hombre dan lugar a dos distintos aspectos del bien:

1.º Desarrollo de la naturaleza humana en sí misma o individualmente (bien individual, bien, propio, bienestar o perfeccionamiento).

2.º Desarrollo de la naturaleza humana en el conjunto de sus relaciones; a saber, en sus relaciones con los demás hombres (bien social), con el Mundo físico y con Dios.

Uno y otro bien reunidos constituyen el bien absoluto, o sea el bien uno y entero.

El hombre está destinado a realizar este bien, y por lo tanto lo está igualmente a realizar el bien individual o perfeccionamiento de su naturaleza. Esto se expresa diciendo que el hombre es perfectible.

La perfectibilidad supone el progreso. La humanidad va acercándose gradualmente a su perfección, sin llegar a alcanzarla nunca, porque entonces dejaría de ser imperfecta, cambiaría radicalmente de esencia, lo cual es imposible.

Ningún individuo se basta a sí mismo para perfeccionarse: necesita para ello el concurso de la especie, el auxilio de sus semejantes. La sociedad constituye el estado natural de la especie humana: el hombre es un ser naturalmente sociable.

Por lo demás, el cumplimiento de todo bien, y por lo tanto el perfeccionamiento compete a la voluntad individual. Se llama así la propiedad del espíritu en virtud de la cual queremos o nos determinamos a una cosa.

La voluntad humana se determina a sí misma, es espontánea. Pero puede determinarse a hacer o no hacer: en el primer caso es activa, en el segundo pasiva.

Hay cierta parte del bien individual, aunque pequeña, que la voluntad obtiene en el estado de pasividad o inercia. Así el hombre recibe durante el día la impresión de la luz y el calor, necesarios a, su desarrollo físico, sin más que exponerse a la acción de los rayos solares, y aspira el aire indispensable para la vida con sólo permanecer en un espacio ocupado por la atmósfera.

Pero ni el bien individual ni el bien uno y entero puede obtenerse en toda su extensión, sin que la voluntad humana obre o sea activa.

Ahora, al obrar la voluntad, puede escoger entre el bien y el mal, porque está dotada de libertad o libre albedrío. El hombre es naturalmente libre.

Si, la voluntad se niega a obrar u obra mal, no recoge más que sufrimientos y privaciones; viceversa, si obra bien, obtiene en cambio goces y placeres. Esta sanción de la libertad, que, concede el premio a los esfuerzos bien dirigidos y el castigo a la inercia y al desorden, se llama responsabilidad. El hombre es responsable de sus acciones.

Los resultados, buenos o malos, de la actividad humana no se limitan, sin embargo, al individuo; sino que, en virtud de los lazos naturales que le ligan con sus semejantes, se extienden a toda la humanidad, y por eso, los vicios como las virtudes de los padres recaen sobre los hijos, la riqueza o la miseria de los unos favorece, o perjudica a los otros, no habiendo acción alguna individual que sea indiferente para la especie. Esta ley moral, formulada por el Cristianismo en el dogma del pecado original, se llama ley de solidaridad o responsabilidad colectiva.

Hay más: la voluntad se determina a obrar, se pone en estado activo o se convierte en actividad por algo que la estimula o solicita. Este estimulante, este impulso se llama móvil o motivo.

Todos los móviles de la actividad humana se reducen al sentimiento, sea de atracción o de repulsión, que no inspiran los diversos fines hacia los cuales puede tender nuestro espíritu. Cuando un fin nos conviene, cuando es bueno o está conforme con nuestro bien, la

actividad se siente inclinada hacia él y le busca; cuando no nos conviene, cuando es malo o contrario a nuestra naturaleza, la actividad huye de él y le rechaza. Esto se expresa diciendo que el hombre ama el bien y aborrece el mal, al menos tales como él los comprende.

El amor al bien es natural, a esencial o necesario en la naturaleza humana, porque lo es el bien mismo, estando aquella destinada, como ya hemos dicho a realizar el bien, que constituye nuestro fin o nuestro destino. El hombre no ama el mal ni por consiguiente le realiza, sino temporalmente, accidentalmente, por ignorancia, por pasión o por ceguera del entendimiento, siendo el mal, como también hemos dicho, accidental, transitorio o pasajero en la naturaleza humana.

La necesidad natural en que estamos de amar y realizar el bien es lo que se llama deber.

El bien propio o individual, y el bien social, son partes del bien absoluto, son cada uno de por sí un bien, aunque no todo el bien; luego debemos amarlos y los amamos efectivamente.

El amor del bien social toma el nombre de caridad o simpatía, y también de integres general.

El amor del bien, propio se manifiesta, en nosotros, ya de una manera inconsciente o irreflexiva, es decir, como sentimiento exclusivamente animal, y por lo tanto, común a los demás animales, ya de una manera razonada o consciente, es decir, como sentimiento racional, y por lo tanto esencialmente humano. En el primer caso se le llama instinto de conservación, en el segundo interés personal.

De suerte que el interés personal es el amor del bien individual, del bien propio, o sea el amor de sí mismo, no exclusivamente sensible, no ciego y apasionado, no instintivo como el del bruto, sino razonado, espiritual, y por consiguiente muy superior al instinto de conservación, con el cual no debe confundirse.

Cuando un hombre obra por el mero instinto de conservación, no busca más que el placer, que es un bien sensual, es decir, peculiar y exclusivo del sentimiento, además momentáneo y fugitivo.

Cuando un hombre obra por el interés personal, busca un bien permanente, duradero, conforme, no sólo al sentimiento, sino también a la razón, siquiera sea propio o peculiar de él mismo, y no se extienda inmediata y directamente a los demás hombres.

El interés personal no consiste sólo en la aspiración a los bienes materiales, sino a toda clase de bienes propios, a todas, aquellas cosas que pueden contribuir al bien de la misma persona interesada.

Tampoco debe confundirse el interés personal con el egoísmo: aquél busca el bien propio sin lastimar por eso el ajeno; éste lo sacrifica todo a la conveniencia individual.

El predominio del placer caracteriza el estado ínfimo del desarrollo del hombre; el interés personal constituya un móvil más elevado, aunque no el único ni el más noble: las acciones virtuosas, las obras más meritorias son precisamente las desinteresadas, es decir, las que se hacen, no por amor al bien propio, al bien individual, sino por caridad, por abnegación, por piedad, por amor al bien absoluto, al bien del hombre en sus relaciones con Dios o con los demás hombres.

Mas no por eso el interés personal deja de tener en la actividad humana una influencia incontestable: todos los hombres son más o menos interesados; todos aman su propio bien, y este amor se halla tan arraigado en nuestra naturaleza, que nadie carece de él, nadie se hace mal a sí mismo a sabiendas y voluntariamente, nadie se causa daño y menoscabo en sus bienes o en su persona sin perder la razón, que es un atributo esencial de nuestro espíritu, y así el suicidio no se explica sino como un acto de demencia.

El interés personal es legítimo y nada tiene de censurable en sí mismo; antes bien, debe obrarse de conformidad con él en todos aquéllos actos de la vida que se refieran al bien individual, puesto que, como hemos dicho, la realización de este bien constituye uno de los deberes del hombre. La religión misma le ha consagrado en aquel mandamiento: Ama al prójimo como a ti propio, y la Iglesia le confirma en aquella máxima: La caridad bien ordenada empieza por sí mismo.

Hemos visto que la voluntad, siendo libre, puede obrar de una manera contraria a la naturaleza humana; mas no por eso se crea que puede colocarse fuera de su esencia. Al hombre, como a todo ser, le es imposible faltar a sus condiciones esenciales. Todo cambia o se modifica con el tiempo; pero la esencia y las propiedades de los seres permanecen inalterables. Hay, pues, en el tiempo y en la vida algo que no pasa, que domina todos nuestros actos, quiérase o no; es decir, alguna cosa fija y necesaria que, como ya hemos dicho en el capítulo anterior, se llama ley.

La ley, o sea la expresión de lo que es necesario y permanente en la vida, indica que la voluntad, aunque libre, se mantiene siempre en cierta esfera, en los límites de la esencia o de la naturaleza de las cosas.

La actividad tiene, pues, sus leyes naturales, fundadas en la esencia del hombre, a diferencia de las leyes positivas o humanas, que pueden estar en oposición con dicha esencia.

Las leyes de la actividad, llamadas espirituales porque conciernen al espíritu, son necesarias en su principio, pero no en su ejecución; es decir, que, aún cuando en definitiva se cumplan, porque en otro caso no serían leyes, pueden infringirse temporalmente, a diferencia de las leyes físicas, que se cumplen de una manera fatal, constante, en cada momento de la vida, y cuya infracción es de todo punto imposible.

Esta necesidad de las leyes espirituales no se opone en manera alguna a la libertad humana; antes al contrario, por lo mismo que el hombre es libre, es por lo que puede infringir dichas leyes, si bien entonces incurre en la responsabilidad que es consiguiente, y

que atrayendo sobre él la pena o el castigo de la infracción cometida, lo hace por fin someterse a ella.

Por último las leyes de la actividad son permanentes, inmutables y eternas; no cambian según los tiempos, los lugares y las circunstancias; sólo que, en virtud de la libertad del hombre, pueden ser, sentidas y practicadas de diversos modos.

Ahora bien: estas leyes de la actividad son las que estudia, desde cierto punto de vista, la Economía política.

- III -

Definición de la ciencia económica.

La palabra Economía se deriva de las dos griegas oicos, casa, y nomos, ley, o sea nemos, yo administro.

La voz política, que se adjetiva esta con esta ciencia, procede también de la griega polis, que significa ciudad o conjunto de ciudadanos.

Por manera que Economía política, en su sentido etimológico, quiere decir pura y simplemente «ley o arreglo interior de la casa política», esto es, de la ciudad o del Estado, porque entre, los Griegos y los Romanos, la nación, el Estado, no era mas que una ciudad.

Ahora bien: ¿expresa con exactitud el nombre de la ciencia económica su objeto y su contenido? De ninguna manera.

Oiconómicos pudo llamarse y se llamó, en efecto, un libro atribuido a Aristóteles; Económicos o Económica se denominó también con mucha propiedad otro libro de Xenofonte. Estos filósofos entendían por oiconomía la administración moral y material de la casa, es decir, la economía doméstica, tal como ahora la entendemos, más la educación de la familia.

Pero la ciencia económica ha tomado después otro rumbo, y si ha conservado su antigua denominación, aumentada con el adjetivo política, es porque ha venido a sancionarla, a falta de otra mejor, el uso.

Hoy la Economía política no estudia la administración de la casa pública o del Estado. Este es el objeto del Derecho político y administrativo, y no hay que confundir dos ciencias esencialmente distintas, por más que tengan algún punto de contacto.

¿De qué trata, pues, la Economía política?

Hojead los libros de esta ciencia; consultad las enseñanzas y las doctrinas de los maestros; interrogad, hasta el común sentir de las gentes, y todos ellos os dirán que la Economía sólo conoce de obras humanas, de actos humanos, o de resultados de ellos. ¿Qué son, en efecto, todos económicos? ¿Qué significa la frase vulgar tener economía o hacer economías, sino una serie, un conjunto ordenado y sistemático de acciones del hombre? No hay duda: lo económico es ante todo y sobre todo algo que no existe sino por el hombre y para, el hombre, algo que en la actividad humana tiene su origen y su fin; su causa y su destino.

Primera nota o carácter distintivo de la Economía: Ciencia de la actividad humana.

Pero esto no basta, porque hay otras ciencias que también estudian actividad y la Economía no las comprende seguramente a todas: hay muchos actos del hombre que no son económicos en sí mismos, ni nadie pretende que lo sean. Prosigamos, pues, nuestro análisis hasta descubrir los que exclusivamente tengan aquel carácter.

En toda acción humana puede considerarse: el objeto en que recae, el fin o término a que se dirige, y el móvil motivo que impulsa a la actividad que a esa acción da origen.

Ahora bien: ¿cuál es ante todo el objeto de los actos económicos? ¿Sobre qué se ejerce la actividad de este orden? Se ejerce sobre todos los objetos de la Creación, incluso el hombre mismo, o solamente sobre el mundo físico, sobre el mundo material, sobre lo que llamamos la Naturaleza? Más, claro: ¿recae sólo en las cosas, o recae en las cosas y las personas? He aquí una cuestión, que trae divididos a los economistas, sosteniendo los unos que todas las obras económicas son materiales, y los otros que lo mismo pueden ser materiales que inmateriales. Pero esta disidencia es más aparente que real, porque ambas escuelas reconocen, como no, pueden menos de reconocer, que no es posible ejercitar la actividad económica, o sea obrar con economía, sin tener ciertas aptitudes o cualidades personales, tales como la pericia, la probidad, el celo, que sólo se adquieren mediante la educación, mediante un aprendizaje, que supone ya un ejercicio, una aplicación de la actividad luego estas aptitudes y la actividad misma que les da origen, son también económicas, a no ser que se reconozca en el efecto algo que no esté en la causa, lo cual es un absurdo. Pero de este punto trataremos más extensamente en el curso de la presente obra.

Por ahora basta con lo expuesto para conocer una segunda nota o carácter distintivo de la Economía, a saber: Ciencia de la actividad humana, ejercida sobre todos los objetos del Universo.

Veamos ahora el fin de los actos económicos. Hemos dicho ya que estos actos son esencialmente humanos que se realizan en el hombre y por el hombre; de consiguiente, su fin no puede ser otro que el del hombre mismo, el bien, el desarrollo completo y armónico de la naturaleza humana, que es esto consiste nuestro fin o nuestro destino. Y en efecto, lo económico es ante todo y sobre todo algo que oír; bueno, algo que, según la expresión vulgar, nos conviene, es decir, algo que sirve para nuestro bien o está conforme con él, que esto significa la palabra convenir, venir con, seguir el mismo camino, la misma dirección que otro; en una palabra, tener el mismo fin. Pero el bien humano, el bien total y absoluto

del hombre, puede considerarse, según hemos dicho también, bajo diversos aspectos, si y entre otros como bien del individuo y como bien de la sociedad humana o Humanidad: hay un bien que llamamos bien individual, y otro bien que se denomina bien social. ¿A cuál de estos dos bienes se dirige especialmente la actividad económica? o en otros términos: cuando un hombre obra económicamente, ¿lo hace para sí, para su propio bien, para su provecho, para su conveniencia particular, o para el provecho y conveniencia de los demás hombres? Formular esta cuestión equivale a resolverla; porque es evidente que las obras de caridad, de abnegación, de filantropía, en una palabra, todos aquellos actos humanos, que implican el sacrificio, o por lo menos la renuncia del bien propio para no atender más que al bien ajeno, nadie los tiene por económicos. El economista no admite tampoco como objeto de su estudio o propio de su jurisdicción sino las acciones y las obras del hombre dirigidas al bien individual del mismo, sin desconocer por eso que hay un bien social con el cual está relacionado, y un bien absoluto que comprende estos dos bienes parciales; de la misma manera que el físico examina solamente las cualidades exteriores de la materia sin negar los elementos de que está formada, o que el fisiólogo estudia el organismo del cuerpo humano sin negar tampoco la existencia del alma, etc., etc.

Cierto que la Economía no desdeña absolutamente ciertos actos ejecutados por el individuo en provecho exclusivo del prójimo, siendo muy frecuente tropezar en los libros de esta ciencia con teoremas y con problemas que versan sobre la beneficencia legal, sobre los tornos de las Inclusas o Asilos de niños recién nacidos, sobre las Casas de Maternidad y otras instituciones análogas; pero es sólo para investigar hasta qué punto afectan esas instituciones, al bien individual, para saber si son o no, antieconómicas, porque económicas ya sabe el economista, que no lo son, como que, aunque fundadas por la actividad humana no se dirigen al bien de sus autores o fundadores, o sea al bien individual, que es el fin de los actos económicos.

Entonces, se dirá; ¿por qué algunos economistas, como L. Walras, Scarbeck, Ciconne, etc., consideran la Economía como una rama de la Sociología o ciencia de la Sociedad en general, y la denominan teoría de las riquezas o de los bienes sociales? Porque confunden el medio con el fin y toman indistintamente el uno por el otro. El bien individual, que es el fin económico, se realiza, en efecto, y no puede menos de realizarse por medio o en el seno de la Sociedad, puesto que el hombre es un ser naturalmente sociable y no vive sino en relación con sus semejantes. Pero si la Sociedad es un medio natural y necesario de realizar el fin económico, no por eso constituye este mismo fin, y la evolución económica, como dice Bastiat, reducida a sus más sencillos términos, se verificaría en un solo hombre, en un individuo aislado, Robinson. Además, que cabe muy bien estudiar, y así debe hacerse y se hace muchas veces, la actividad que se ejerce, no sólo por el hombre individualmente considerado, sino también por la Sociedad humana, en general, o por las diversas, asociaciones o sociedades parciales que dentro de ella se forman para realizar su bien propio, y considerar estas asociaciones como otras tantas entidades o personas económicas, lo mismo, que en la Ciencia del derecho se consideran como otras tantas entidades o personas jurídicas.

Sin embargo, aún admitiendo que el bien individual constituya exclusivamente el fin económico, ¿será verdaderamente económico todo este bien, o sólo aquella parte del mismo que concierne al cuerpo con abstracción completa del espíritu? En otros términos: ¿deberá

reconocerse como económica la actividad que se ejerza para desarrollar la naturaleza completa del hombre, o sólo la que se dirija al desarrollo de su naturaleza física?

Esta cuestión suele confundirse con la que hemos discutido ya, sobre la esfera de acción de la actividad económica, que unos pretenden limitar a las obras materiales, mientras que otros la hacen extensiva a toda especie de obras, tanto materiales como inmateriales. Pero en el fondo son muy diferentes: porque, si hay obras materiales que no sirven más que para el bien físico o del cuerpo, como los alimentos, los vestidos, las casas, etc., hay otras que sólo sirven para el bien del alma, como los libros, los cuadros y las estatuas, y si se negase a esta última especie de bien el carácter económico, sería preciso negársele también a las obras que a él contribuyen, con lo cual la ciencia quedaría reducida a límites todavía más estrechos de los que le asignan los economistas que excluyen de su dominio las obras inmateriales.

Ahora bien: ni aún los partidarios de esta doctrina tienen un concepto tan mezquino de la ciencia, puesto que consideran como económicos todos los bienes que se compran y se venden, y en este caso se encuentran todas las obras materiales, ora sirvan para el bien del cuerpo, ora se empleen en el bien del alma.

Y en efecto, es muy difícil, por no decir imposible, distinguir estas dos clases de bienes, puesto que todo lo que conduce al primero conduce igualmente al segundo, y viceversa. Mens sana in corpore sano, una razón sana sólo puede residir en un cuerpo sano.

Es, pues, todo el bien del individuo el que constituye el fin de la actividad económica, y tenemos aquí una tercera nota o carácter distintivo de la Economía: ciencia del bien individual.

Réstanos solamente investigar el móvil de los actos económicos. Ahora bien: no hay, como hemos dicho, más móviles de la actividad humana que el amor del bien absoluto, el cual comprende el del bien propio o individual, llamado interés personal, y el del bien ajeno, que se denomina interés general, caridad o simpatía. Pero todo móvil debe estar en relación con el fin, y como el fin de los actos económicos consiste en el bien propio, se sigue de aquí que el móvil de los mismos actos no puede ser otro que el interés personal.

«La Economía política, dice Bastiat, tiene por objeto al hombre; pero no estudia todo el hombre. Sentimiento religioso, ternura paternal y maternal, piedad filial, amor, amistad, patriotismo, caridad, la Moral ha invadido todo lo que llena las atractivas regiones de la simpatía, y no ha dejado a la Economía política mas que el frío dominio del interés personal.»

Tercera nota o carácter distintivo de la Economía: ciencia del interés personal.

Basta ya: no necesitamos proseguir nuestro análisis para determinar el concepto de la ciencia económica, y podemos definirla, es decir, resumir o formular el mismo concepto, de la manera siguiente:



Ciencia de la actividad humana, ejercida sobre todos los objetos del Universo, y estimulada por el interés personal para el bien individual del hombre.

Traduzcamos esta definición al lenguaje económico.

La actividad que el hombre ejerce sobre todos los objetos se llama trabajo.

Las diversas aplicaciones o combinaciones del trabajo llevan el nombre de industria.

El trabajo supone relaciones del hombre con la Naturaleza.

El bien individual es necesario, es decir, que en definitiva se realiza necesariamente, y esta necesidad se revela en el individuo por deseos constantes que se llaman necesidades.

Todas las cosas que sirven para nuestro bien se califican en general de bienes, y de riqueza cuando son fruto del trabajo.

La cualidad que tienen los bienes de servir para nuestro bien se dice utilidad, y cuando procede del trabajo se denomina valor.

El dominio que el hombre adquiere sobre las cosas por medio del trabajo se llama propiedad.

Los hombres reunidos en sociedad se comunican mutuamente sus bienes o su riqueza por un procedimiento llamado cambio.

Por consiguiente, la Economía puede también definirse:

Ciencia del trabajo.

Ciencia de la Industria.

Ciencia de la riqueza.

Ciencia de las relaciones del hombre con la Naturaleza para satisfacer las necesidades, humanas.

Ciencia de la utilidad o de lo útil.

Ciencia del valor.

Ciencia de la propiedad.

Ciencia del cambio.

Y en efecto, a una u otra de estas fórmulas se reducen en el fondo todas las definiciones que se han dado de la ciencia económica.

- IV -

Calificación de la Economía política.

Se ha calificado a la Economía política de individualista, echando en rostro este epíteto a sus adeptos, como si fuese una marca de infamia.

Ahora bien: si individualista se llama a todo el que atiende ante todo al bien individual, prescindiendo de la sociedad o tomándola sólo como un medio, la Economía política, no tiene por qué negarlo, es una ciencia individualista. Para el individuo trabaja, al individuo se dirigen sus esfuerzos, el individuo es el único que considera en todas sus aspiraciones. La producción y el consumo, el principio y el fin, el alpha y la omega, de la Economía, son puramente individuales.

Pero si por individualista se entiende una doctrina que coloca al individuo en oposición con la sociedad, o encima de la sociedad misma, prefiriendo el bienestar de aquél a la prosperidad de ésta; en una palabra, una doctrina egoísta, anárquica, disolvente, antisocial, la Economía política debe protestar contra semejante acusación, que sobre ser absurda, es una injusticia y una calumnia.

No, la ciencia económica no es enemiga de la sociedad; lejos de eso, empieza por adoptar el principio de la sociabilidad que la moral le suministra, y le aplica después a las diversas esferas en que se agita la actividad humana. No otra cosa que aplicaciones de ese principio son la división del trabajo, la asociación industrial y el cambio, que constituyen otras tantas teorías de la Economía política. Más aún: si esta ciencia tiene alguna importancia, es precisamente porque toda ella conspira a demostrar la necesidad que tiene el individuo del auxilio de la sociedad, la íntima y estrecha relación que hay entre el uno y la otra, y que ha inspirado al eminente Bastiat su bellissimo libro de las Armonías económicas.

En suma: la Economía política puede considerarse como individualista en su fin, puesto que busca el bien del individuo, como social en sus medios, puesto que trata de realizarle en el seno de la sociedad, por la unión de todos los esfuerzos y la concordia de todas las voluntades. He aquí el primer carácter de la ciencia económica.

El segundo es el de su universalidad, es decir, que sus principios se extienden a todas las épocas y todos los países, no habiendo hombre alguno que no esté interesado en su propio bienestar o perfeccionamiento.

Varios economistas, sin embargo, han creído dar a sus estudios una dirección más acertada, concretándolos a un solo país, y de este número es el alemán Federico List, autor de un supuesto Sistema nacional de Economía política, en el cual pretende asignar a la ciencia por bases «no un cosmopolitismo vago, -son sus propias palabras,- sino la naturaleza de las cosas y las necesidades de los pueblos», como si los demás autores de la ciencia no hubieran tenido en cuenta estas condiciones. Pero él mismo confiesa que las naciones alcanzarían un grado mayor de prosperidad, si estuviesen unidas por el derecho; luego para realizar el fin de la ciencia, el bien individual, lo mejor es extender sus investigaciones a todos los pueblos.

En efecto, entre los fenómenos económicos, no hay uno solo que se detenga en los límites de los Estados: todos ellos, por el contrario, afectan a la humanidad entera. El cambio, por ejemplo, la división del trabajo, el crédito, la moneda, ¿son patrimonio exclusivo de ningún pueblo? ¿Ni cómo habrían de serlo, cuando las fronteras políticas cambian a cada paso por las guerras y los tratados diplomáticos?

Sin duda que las nacionalidades y los gobiernos que las dirigen, merecen también bajo cierto punto de vista la atención del economista; sin duda que éste debe tener en cuenta la influencia que los poderes públicos y las leyes particulares de cada Estado ejercen en la dirección de la actividad humana, por el mero hecho de estar encargados de regular sus manifestaciones; pero no por eso es menos cierto que el fondo de los estudios económicos, gira sobre un conjunto de fenómenos que se extienden a todo el género humano, y de aquí la universalidad de la Economía política.

Otro de los caracteres de esta ciencia es el de ser eminentemente religiosa y moral. En vano se la acusa por ciertos declamadores, que no se han tomado el trabajo de estudiarla, de arrastrar a las almas hacia objetos indignos de su sublime esencia y turbar la sociedad, presentando a los hombres un ideal de felicidad que no puede alcanzarse en la tierra. Por poco que se profundicen las teorías económicas, se reconocerá cuán infundados son estos cargos.

En primer lugar, la Economía política nos da una idea sublime del ser Supremo, demostrando que al hacer a la Humanidad libre, no la ha abandonado, sin embargo, al acaso, sino que ha establecido leyes naturales que mantienen el orden en ella, como la ley de la gravedad en el mundo físico. Además, una de las más bellas teorías de esta ciencia, la que se refiere a la formación de los capitales, se funda precisamente en la intervención de las facultades morales del hombre, en la previsión, en el ahorro que supone la sobriedad, la continencia, la moderación de costumbres, la privación, la renuncia a los goces materiales. Y en fin, ¿no han demostrado los economistas que esas mismas facultades morales deben contarse en el número de los bienes económicos y que todo aumento de educación contribuye al desarrollo de la riqueza? No puedo, pues, dudarse de la moralidad y religiosidad de la Economía política, y aún cuando no fuese más que por estos caracteres sería digno de interés su estudio.

Desdénanla muchos, sin embargo, suponiendo que los principios económicos, si verdaderos en la, esfera de la teoría, no se realizan, no están nunca conformes con los

hechos, y por consiguiente no pasan de ser especulaciones más o menos bellas, sin aplicación alguna en la vida práctica de los pueblos.

Pero aún cuando esta suposición fuese cierta, no hay verdad científica, no hay teoría, por inaplicable que parezca que no conduzca directa o indirectamente a un fin real a un resultado más o menos útil. Nada más abstracto, nada al parecer menos susceptible de aplicación que los tenebrosos problemas de la Metafísica o los cálculos difícilísimos del Álgebra; y sin embargo, las soluciones de estas ciencias sirven de guía, ya al moralista y el jurisconsulto, ya al físico y el mecánico, en todas sus tareas.

Además, que la Economía política no se halla felizmente en el mismo caso, y aunque racional y filosófica, como el Álgebra y la Metafísica, es a la vez una ciencia trascendental, cuyas verdades pueden perfectamente aplicarse y se aplican, en efecto, todos los días. Cualquiera se convencerá de ello, estudiando la Historia y observando atentamente la división del trabajo, la asociación, el cambio el crédito, las mil y una combinaciones que ha creado la fecunda inventiva del interés personal para satisfacer las necesidades siempre crecientes del hombre.

Es, por ejemplo, un principio de la Economía política que la potencia del trabajo aumenta a medida que se distribuyen sus funciones entre las personas más aptas para desempeñarlas, y efectivamente así lo estamos viendo a cada paso en el comercio, en las artes y los oficios.

Es otro principio de la ciencia que la unión de las fuerzas individuales acrece su virtud productiva en términos que cada una de ellas, asociada con sus afines, produce mucho más que produciría aisladamente, y también esto se verifica.

Es, en fin, otra verdad económica que el cambio constituye el régimen natural de la Industria, y ciertamente a nadie se le oculta que los individuos, como los pueblos, cambian entre sí sus productos y sus servicios.

Podríamos multiplicar los ejemplos, examinando uno por uno los hechos, los fenómenos, las instituciones, económicas, y nos convenceríamos de que todas las verdades, todas las teorías de la ciencia tienen en la práctica su confirmación más completa.

Conviene advertir, sin embargo, que la Economía política supone la existencia de un principio anterior y superior a ella, principio que viene a ser como la base, el fundamento en que se apoya el mundo económico, y sin el cual todos los demás caerían por tierra. Este principio es la libertad, en virtud de la cual, guiado por su razón y movido por su interés personal, dirige el hombre su actividad por el camino que más rápida y cómodamente le lleva a su perfeccionamiento, o sea a la posesión del bienestar, del bien individual a que aspira con todas sus fuerzas.

Recuérdese la definición que hemos dado de la ciencia económica, y se concebirá fácilmente lo que decimos. «Ciencia de las leyes naturales que rigen la actividad libre» son los términos con que la hemos definido y en ellos va ya envuelta la idea de libertad como la condición indispensable de la trascendencia de la Economía.

El fin económico no puede, en efecto, cumplirse sino, en tanto que el hombre sea libre, es decir, en tanto que pueda ejercitar amplia y desembarazadamente su actividad, sin que ni los hechos, ni las costumbres, ni las instituciones políticas se opongan a este ejercicio. Si un obstáculo cualquiera viene a dificultarle o impedirle, si una causa exterior le anula o le limita, no se extraña después que la actividad humana deje de dar sus frutos, no se extraña que las teorías de la ciencia no pasen a la esfera de la práctica y permanezcan siempre, exactas a la verdad, pero también estériles e infecundas, en las regiones especulativas.

Las leyes económicas no se realizan sino en medio de la libertad. La actividad libre es el único recurso con que el hombre cuenta, la única fuerza, que lleva en sí mismo para alcanzar su perfeccionamiento. Cuando a esta fuerza se la cohibe, cuando se la obliga a obrar en una dirección opuesta o al menos distinta de la que el interés personal quiere darle, el perfeccionamiento se hace material y moralmente imposible. Así el trabajo, primero y principal elemento de la riqueza, es tan poco productivo bajo el régimen de la esclavitud; así el cambio, fuente de todo progreso, se estanca y se corrompe en el sistema de la protección; así, en fin, la asociación forzosa engendra necesariamente la inmovilidad y la inercia.

Por otra parte, no hay que olvidar que las leyes económicas, por lo mismo que pertenecen al mundo moral, son necesarias pero no fatales, no ineludibles para el hombre y superiores a su voluntad, de tal modo que hayan de realizarse a pesar suyo y sin que él pueda impedirlo, como sucede con las del mundo físico. Por el contrario, rigiendo como rigen una actividad libre, es claro que, aunque en definitiva se cumplan, porque de otro modo dejarían de ser leyes, este cumplimiento es voluntario en el hombre, el cual, así como puede observarlas, puede también momentáneamente infringirlas. El interés personal, único móvil que le decide a obrar, necesita consultar a la razón, y cuando no lo hace, o cuando la razón, como limitada que es y falible, le da una respuesta engañosa, se extravía fácilmente y equivoca muchas veces el camino. Verdad es que entonces el hombre incurre en la responsabilidad inherente a su libre albedrío y sufre las consecuencias de su error o su malicia, cayendo en la miseria, que es la sanción de la ley económica, la pena reservada naturalmente a los que la infringen. Verdad es también que esta pena, pesando sobre el hombre mientras no varía de conducta, le hace por fin abrir los ojos y conformarse con la ley misma, viniendo al fin a cumplirla voluntaria y necesariamente, como antes hemos dicho. Pero siempre resultará que, durante un período de tiempo más o menos largo, la ley ha dejado de cumplirse.

Este incumplimiento de las leyes económicas por un abuso de la libertad individual es por desgracia muy frecuente. ¿Se quiere de él un ejemplo? En toda producción libre, en toda industria libremente ejercida, han de cubrirse los gastos hechos para llevarla a cabo y obtenerse además un excedente, que llamaremos ganancia o beneficio. Y sin embargo, sucede algunas veces todo lo contrario; sucede que en muchas empresas no sólo no se gana nada, sino que se pierde el capital y el trabajo en ellas invertidos. ¿Por qué? ¿Prueba algo este hecho contra la verdad de la ley ya citada? De ningún modo. Lo que prueba es que no se han observado las demás leyes económicas, que no se han combinado en las debidas proporciones los elementos productivos, que no se ha distribuido convenientemente el trabajo o no se han consultado las necesidades del consumo. La ley es verdadera: si no se

ha realizado, no se culpe por ello, a la ciencia; cúlpese sólo al hombre que no ha sabido o no ha querido aplicar, como debía, los principios científicos

En resumen: el fin económico, filosóficamente considerado, se nos presenta como un ideal a cuya realización tiende libremente la actividad humana, acercándose cada vez más a él sin que logre nunca alcanzarle. De esta manera es como se ha de concebir y juzgar la Economía política, cuyas leyes, si necesarias en su principio, no lo son en su ejecución, y aunque dejen de cumplirse en un momento dado de la vida, se realizan completamente en el tiempo y el espacio, recibiendo de la Historia el testimonio más irrecusable de su verdad y de su excelencia.

- V -

Relaciones de la Economía política.

Hay en el sistema de los conocimientos humanos una ciencia que trata del bien en general, del bien realizable en la vida bajo todas sus formas: esta ciencia es la Ética, y de ella nacen, como ramas de un mismo tronco, la Moral, el Derecho y la Economía política.

La Moral es la ciencia de las leyes naturales que dirigen la actividad libre a la realización del bien uno y entero, de una manera pura o desinteresada.

El Derecho es la ciencia de las leyes naturales que dirigen la actividad libre a la realización del bien del hombre, en sus relaciones con sus semejantes.

La Economía política, ya lo hemos dicho, estudia las leyes naturales que, con el estímulo del interés personal, dirigen la actividad libre a la realización del bien del hombre, considerado individualmente.

Se ve, pues, que estas tres ciencias, aunque todas de un mismo origen, se diferencian entre sí tanto por su fin como por su objeto.

El objeto de la Moral, lo mismo que el de la Economía, es la actividad libre, la voluntad considerada como independiente o absoluta: el del Derecho es la misma voluntad ligada, en medio de su libertad, a condiciones exteriores, considerada como, dependiente, o relativa.

Así, es que el cumplimiento del bien moral y del bien económico es libre, mientras que el del bien jurídico ha de verificarse a la fuerza. La vida moral no depende más que de la conciencia, la vida económica de la sensibilidad combinada con la reflexión; ni una ni otra tienen en este mundo otra sanción que el remordimiento y la miseria respectivamente. La vida jurídica, por el contrario, depende de una autoridad pública y encuentra su sanción en la Justicia: el estado de derecho, como, necesario al bien, ha de ser mantenido en la sociedad contra toda pretensión opuesta. Las obligaciones jurídicas son coercibles, los actos

injustos deben ser castigados por los tribunales: las acciones puramente inmorales o antieconómicas como no sean contrarias al derecho, no están sujetas a jurisdicción alguna.

Por otra parte, el fin de la Moral es el bien uno y entero, el desarrollo completo y armónico de la naturaleza humana, no solamente en sí misma, sino también en sus relaciones con Dios, con la Humanidad, y con el mundo físico. Ella es la que determina la situación natural del hombre respecto de las cosas; ella la que establece los deberes que tiene consigo mismo, con sus semejantes y con su Criador; ella, en fin, la que fija su destino, la misión que está llamado a desempeñar en el tiempo y en la vida. El Derecho y la Economía tienen un fin menos extenso: el primero trata de realizar el bien social, esto es, el desarrollo de la naturaleza humana en sus relaciones con nuestros semejantes; la segunda el bien individual, el desarrollo de la naturaleza humana en sí misma, prescindiendo de las relaciones sociales.

Por último, los motivos de la Moral son puros: según ella, debemos realizar el bien por deber, por obediencia a los preceptos de la ley divina. La Economía política se limita a recomendar al hombre que se perfeccione por su propio interés, porque así conviene a su sensibilidad, porque de este modo podrá proporcionarse placeres permanentes y duraderos. Y en cuanto al Derecho, no penetra en el terreno de las intenciones, no se cura de los móviles de la actividad, y sólo trata de regularla en sus manifestaciones exteriores.

Las diferencias «que acabamos de exponer no excluyen la unión interna de la Moral, el Derecho y la Economía política. Estas tres ciencias abrazan, si no todos los actos, al menos todas las esferas de la actividad humana.

El Derecho presta a la Moral y la Economía las condiciones necesarias para la realización del bien uno y entero, y por consiguiente del bien individual: la Moral prescribe el cumplimiento voluntario de las obligaciones jurídicas; la Economía, en fin, facilita la práctica de todos los deberes, o al menos impide que se falte a ellos; predica el trabajo, el ahorro, la fraternidad humana, en nombre del interés bien entendido y el bienestar que sus doctrinas contribuyen a difundir en todas las clases, dando al hombre más tiempo para cultivar su espíritu, le libra de las peligrosas tentaciones de la ignorancia y la miseria. Examínese el estado del Mundo, y se verá que los pueblos más adelantados económicamente, aquellos que gozan de mayor prosperidad, son también los que tienen mejores costumbres y saben respetar mejor el derecho.

La Moral y la Economía política se auxilian recíprocamente. El interés personal, que es el móvil económico, no basta para explicar todas nuestras acciones. El hombre no sigue sólo el impulso de la sensibilidad, sino también el del deber: busca el bien, no sólo porque le agrada o le conviene, sino por ser bien, y no se limita a servir por la paga, sino que presta no pocos servicios desinteresados y generosos. Todo aquello que ponga el fin económico en oposición, no sólo con la justicia, sino también con el bien general, debe considerarse desde luego como ilícito. No basta, como dice muy bien Minghetti, que el interés privado se detenga ante el derecho de otro, ni que las relaciones de los ciudadanos estén definidas y sancionadas por la autoridad: porque la prosperidad general encuentra su apoyo más eficaz en el buen sentido, en la prudencia, en la templanza, en el espíritu de caridad de los particulares, y sólo al influjo de estas virtudes es como la asociación da sus frutos, el

crédito nace y se consolida; en suma, todas las aptitudes y facultades del hombre se desarrollan, recibiendo sus necesidades y deseos la satisfacción más conveniente.

El mismo derecho, añade. el autor ya citado, debe subordinarse a la Moral, puesto que esta ciencia le da forma, le circunscribe y le completa. Le da forma en tanto que la ley, moral convierte en derecho la actividad humana; le circunscribe, porque no puede nunca admitirse como jurídico lo que es contrario a esa ley; le completa, porque va más allá de los actos exteriores, a los cuales alcanza sólo la justicia. Así es que el derecho estricto, desprovisto de equidad, sería en muchos casos demasiado duro e inhumano, y el que quisiera aplicarle constantemente y en todo su rigor a las materias económicas tropezaría con muchos obstáculos y dificultaría la solución de algunos problemas sociales, que suponen la intervención, no sólo de la justicia sino también de la equidad, y el desarrollo de ese sentimiento de benevolencia y de sociabilidad entre los hombres, a que los modernos han dado el nombre de solidaridad. En esto se funda el axioma jurídico: *summum jus, summa injuria*.

«La Economía política, observa también el Sr. Madrazo, siempre de acuerdo con la Moral, no puede estar en contradicción con el Derecho. El Derecho y la Moral tienen el mismo centro, pero no la misma circunferencia. En Derecho, como toda ley científica, no existe por la voluntad de los hombres; porque, como, dice Montesquieu, afirmar que nada hay justo ni injusto sino lo, que mandan o prohíben las leyes, es lo mismo que sostener, que antes de trazar un círculo no eran iguales todos sus radios. El Derecho, en su esencia, no varía nunca lo que cambia es sólo la forma que la humanidad le da, son las instituciones que edifica sobre su base inmutable. La ciencia económica, menos extensa que la Moral, tiene más extensión que el Derecho. No hace obligatorio éste todo lo que el economista aconseja a los Productores; pero no hay ninguna verdad jurídica con la que no estén en armonía las verdades económicas.

En efecto, todo cuanto ordenan o prohíben el Derecho y la Economía, lo ordena y lo prohíbe también la Moral pero no todo lo que prohíbe u ordena esta ciencia es prohibido, y ordenado por las dos primeras. Así el Derecho y la Economía ordenan como la Moral, el respeto a la propiedad; pero permanecen extrañas a la caridad y el agradecimiento, que también la Moral prescribe. Esta ciencia ordena, en cambio, la abnegación, el sacrificio de los intereses personales al bien general, mientras que la Economía política no estudia más que las acciones interesadas, y el Derecho descansa principalmente en la igualdad como condición indispensable de la existencia social.

En suma: la Moral, el Derecho: y la Economía política son tres ramas distintas de la sabiduría de ninguna manera opuestas; tres ciencias que se dan la mano y se completan cada una por las otras, conspirando entre todas a la realización del bien y al cumplimiento de los destinos humanos.



Reseña histórica de la ciencia económica.

La Economía política, como conjunto ordenado y sistemático de doctrinas, es muy moderna: apenas cuenta cien años de existencia. Hasta el último tercio del siglo XVIII estuvo confundida con la Filosofía, la Política, el Derecho, la Moral y la Historia.

Las ideas admitidas en la Antigüedad y en la Edad Media eran poco favorables al nacimiento y desarrollo de aquella ciencia.

La India y el Egipto, sometidos al régimen de castas; Grecia y Roma, fundando toda su prosperidad en la guerra y el pillaje; las hordas del Norte, desconociendo toda virtud que no fuese la fuerza, mal podían observar las leyes naturales de la libre actividad, que estas naciones querían vincular en ciertas clases, negándosela a los demás hombres.

El pueblo hebreo fue quizá el único que, no desdeñando absolutamente el ejercicio pacífico de esa actividad, debió echar de ver los fenómenos sociales a que da lugar tan fecundo principio. Pero allí el ejercicio de la actividad, el trabajo, se consideraba como un deber religioso, más bien que como un derecho civil, y cuando había producido lo suficiente para costear el culto y mantener al trabajador por espacio de cuarenta años, se creía sin duda que no podía en conciencia dársele ni exigírsele otra cosa. El diezmo y el jubileo resumían todas las instituciones económicas de los Judíos. La gran propiedad, la propiedad de la tierra, no existía entre ellos. El crédito no era a sus ojos más que un medio de esquilmar a los extranjeros. ¿Cómo habrían de sospechar la existencia de las leyes económicas? Por otra parte, el pueblo escogido estaba llamado a más altos destinos: su misión era preparar la nueva era, la era de la redención del Mundo; servir de transición entre la sociedad antigua, sensual, idólatra, y egoísta, y la sociedad nueva, espiritual, monoteísta y humanitaria. Toda su ciencia debía, por lo tanto, concentrarse en la historia tradicional y simbólica: el misticismo, y la Teología. Sus sabios eran profetas, sus legisladores sacerdotes, sus reyes enviados del Altísimo.

No es esto decir que desde los tiempos más remotos no se haya conocido la importancia del fin económico. El bien, individual ha sido el blanco de las aspiraciones y los esfuerzos de todos los pueblos, sin que por eso hayan faltado en almas levantadas la abnegación y el desprendimiento de los intereses mundanos. Pero los medios, empleados para perfeccionarse eran empíricos, cuando no injustos y bárbaros. La expoliación, la esclavitud, la conquista, reemplazaban por todas partes al trabajo y a la propiedad, que es su única recompensa.

A semejantes prácticas no podían menos de corresponder teorías absurdas.

Platón sostiene que «la Naturaleza no ha hecho ni zapateros ni herreros, y que semejantes ocupaciones degradan a las personas que las ejercen, viles mercenarios, miserables sin nombre, excluidos por su misma condición de los derechos políticos».

Xenofonte cree que «las artes manuales son infames o indignas de un ciudadano».

Aristóteles concluye que «la Naturaleza ha creado unos hombres para la libertad y otros para la esclavitud, y que es útil y justo que el esclavo obedezca».

Cicerón mismo, tan superior a las ideas de su tiempo, afirma que «el tener tienda abierta no es honorífico, que el comercio por menor es sórdido y despreciable, y que, aún siendo por mayor, apenas es compatible con las cualidades que deben adornar al hombre libre».

En medio de tantos errores, no falta, sin embargo, en los libros de la Antigüedad tal. cual feliz atisbo de los principios económicos.

Así Platón ha enseñado con bastante lucidez las ventajas de la división del trabajo, de que tan bello análisis nos había de dar después A. Smith.

El mismo filósofo elevándose sobre las preocupaciones de su época, discurre acerca de la utilidad y aún necesidad del comercio, en los términos más elocuentes.

Xenofonte hace observaciones muy atinadas sobre lo que J. B. Say ha llamado después capitales productivos e improductivos.

Aristóteles ha consagrado algunas páginas a la teoría de la formación de las riquezas, que propone llamar Chrematística, y en ellas se lee un pasaje que tiende a hacer la distinción, introducida después por la escuela inglesa, entre el valor en uso y el valor en cambio. En otra parte explica con bastante lucidez la invención y las propiedades de la moneda y rehabilita las profesiones liberales, que todavía se obstinan algunos economistas en considerar como improductivas.

He aquí, sin embargo, a lo que puede reducirse toda la ciencia económica de los antiguos. Se aspiraba, ciertamente, entre ellos al perfeccionamiento, al bien individual; pero se desconocía la igualdad humana y se consideraba la libre actividad como el patrimonio de unos cuantos privilegiados.

Estaba reservado a la religión cristiana rehabilitar estos dos grandes principios, y en efecto, con la predicación del Evangelio se introdujo un cambio profundo en los rangos y en las relaciones económicas; se consagró la previsión y el ahorro, sin los cuales no puede existir el capital ni crecer la riqueza, y empezó a mirarse el trabajo como la condición natural del hombre, como el único medio de mejorar su suerte sin envilecerle. Desgraciadamente, la decadencia del Imperio romano, y las devastaciones que sufrió la Europa con la invasión de los pueblos del Norte, suspendieron la acción benéfica de esta doctrina y sumergieron por el pronto el mundo civilizado en el caos más espantoso.

Surgió entonces la Edad Media, y opuso dos poderosos obstáculos al desarrollo de la ciencia económica: 1.º El feudalismo, que, anulando la autoridad, sembraba por todas partes la inseguridad y el desorden, mantenía la sociedad en un estado de guerra e impedía con la servidumbre, los monopolios y los privilegios señoriales, la constitución de la propiedad. 2.º La tendencia demasiado ascética que desplegó, el Cristianismo, y que trajo consigo el desprecio de los bienes terrenos, el predominio de la vida contemplativa, los abusos del monaquismo y la repugnancia a las ciencias trascendentales y las artes útiles.

La Restauración se señaló por el descubrimiento de la brújula, de la imprenta, de la pólvora, de la América y del paso a la India por el Cabo de Buena Esperanza, al mismo tiempo que se introducía en la filosofía el principio del libre examen. Todo esto no podía menos de dar, como en efecto dio, un gran impulso a la actividad libre, a la industria y al comercio; pero la monarquía absoluta, constituyéndose entonces sobre los restos del sistema feudal y ahogando los primeros gérmenes de la libertad con la destrucción de los fueros y privilegios de las villas, impidió que se obtuviesen los resultados de aquellos adelantos y retardó el nacimiento de la Economía política.

Así esta ciencia no ha nacido verdaderamente hasta nuestros días, y aún no se crea que en su origen surgió de repente, perfecta y acabada, como Minerva de la cabeza de Júpiter, nada menos que eso: a su formación y desarrollo precedieron tres sistemas, que pueden considerarse como otros tantos ensayos, y que resumen, por decirlo así su historia. Estos tres sistemas se conocen con los nombres de sistema mercantil, sistema fisiocrático o agrícola y sistema industrial.

Hacia el primero consistir todos los bienes económicos en la abundancia de dinero, y como no hay mas que dos medios de proporcionarse este instrumento de la circulación, extraer del seno de la tierra los metales preciosos, de que se hace la moneda, o vender mercancías a los países que la posean, impulsaba con todas sus fuerzas la explotación de las minas y se empeñaba en activar el comercio de exportación, disminuyendo al mismo tiempo el de importación, a fin de que la diferencia entre uno y otro, saldándose en metálico, hiciese afluir el numerario al seno de cada país. De aquí las grandes emigraciones europeas en busca del oro y la plata de las Américas, las guerras para imponer a los extranjeros tratados de comercio en que se obligasen a no surtirse mas que de los mercados del vencedor, el sistema colonial que daba a la metrópoli el monopolio del comercio de las colonias, la prohibición de exportar el dinero y de importar mercancías extranjeras, etc., etc.

Tales fueron los efectos del sistema mercantil, del que apenas queda otro cuerpo de doctrina que la obra del escritor italiano Antonio Serra, titulada: Breve tratado de las causas que pueden hacer abundar el oro y la plata en los Estados, impresa en 1613.

A combatirle y demostrar la falsedad de sus principios se levantaron numerosos escritores, entre los cuales son dignos de mencionarse por su celebridad Locke, el filósofo, Hume el historiador, Beccaria el jurisconsulto; pero la gloria de destruir el sistema mercantil y fundar sobre sus ruinas otro más filosófico, aunque no del todo exacto, pertenece principalmente al doctor Francisco QUESNAY, fundador de la escuela agrícola o fisiocrática. Este distinguido pensador publicó en 1758 su obra titulada Cuadro económico, y después de hacer ver que el oro y la plata, a pesar de ser medios de circulación y equivalentes de los demás productos, no por eso constituyen la riqueza de las naciones, dedujo que la prosperidad de éstas no debe medirse por la abundancia de los metales preciosos, proclamó la libertad de los cambios, y demostró que todo obstáculo a esta libertad es una violación de los derechos fundamental es del hombre, que toda traba a la importación y la exportación hace variar artificialmente el precio de los productos y disminuye en último resultado la riqueza pública. Por entonces profesaba también el negociante GOURNAY doctrinas análogas y proclamaba el célebre axioma laissez faire,

laissez passer (dejad hacer, dejad pasar), es decir, no pongáis obstáculos a la libertad individual, que después ha servido de lema a los economistas. Verdades todas que la ciencia agradecerá siempre a la escuela fisiocrática y que no lograrán oscurecer ni el tiempo ni las vicisitudes humanas. Desgraciadamente, el resto del sistema de Quesnay no puede admitirse de la misma manera; pues, partiendo del principio de que la materialidad es el carácter fundamental de la riqueza, quiso medir el valor y la utilidad del trabajo por la cantidad de materia que consigue apropiarse, y esta manera de ver le condujo a excluir del dominio de la ciencia un sinnúmero de servicios que mutuamente se prestan los hombres, no concediendo el carácter de productividad más que a la industria agrícola, porque según él es la única que aumenta la cantidad de materia existente, y calificando de estériles a las demás, aunque declarando al mismo tiempo, por una inconsecuencia de su doctrina y para no desconocer completamente la verdad, que las manufacturas, el comercio y las profesiones liberales son esencialmente útiles.

Sostuvieron las ideas de Quesnay y contribuyeron a propagarlas Mirabeau, el padre del eminente orador, Mercier-Lariviere, Dupont de Nemours, Baudeau, y sobre todo Turgot, el más célebre de todos los fisiócratas; pero ya en esta época el jefe de la escuela había muerto; y empezaba a despuntar en el horizonte del saber humano la aurora de una nueva era para la ciencia.

Un filósofo escocés enseñaba en Glasgow, al mismo tiempo que los fisiócratas en París, los principios de la Economía política. Quesnay y sus discípulos atribuían toda virtud productiva a la tierra; ADAM SMITH, que es el filósofo a que nos referimos, la encontró en el trabajo, y esta idea luminosa le sirvió de fundamento para un nuevo sistema, apellidado industrial, que expuso en sus Investigaciones sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, y que es el adoptado universalmente en nuestros días con leves modificaciones.

Desarrollado después y llevado a sus últimos desenvolvimientos por los trabajos de Sismondi, Malthus, Say, Ricardo, Storch, Mac-Culloch, Flórez Estrada, Rossi, Carey, Dunoyer, Bastiat, Stuart Mill y otros economistas distinguidos, puede decirse que la nueva doctrina ha llegado a su apogeo y que ocupa un puesto de honor entre las demás ciencias.

A esta altura vamos a procurar sorprenderla, y felices de nosotros si logramos seguir su vuelo y dirigirla, un breve espacio siquiera, hacia el límite desconocido del progreso.

Libro primero.

Teoría de la producción.

Nociones preliminares.

La observación demuestra que el perfeccionamiento de la naturaleza humana, fin de la ciencia económica, no se verifica en una época, en un período de tiempo determinado.

El hombre no alcanza nunca su bien individual enteramente: cualesquiera que sean la, edad, la hora, el instante de su vida en que se consulte a sí mismo, encontrará que carece de alguna cosa, que le falta algo, para perfeccionarse, como quiera que siempre es imperfecto.

De aquí una tendencia, una inclinación a realizar sucesivamente todo lo que no ha sido realizado todavía, todo lo que conviene a nuestro bienestar, todo lo que exige el desarrollo de nuestra naturaleza. Esta inclinación a completarse, que en los seres inferiores aparece como instinto, es decir, como aspiración inconsciente, y en el hombre como deseo, toma el nombre de necesidad cuando tiene por objeto lo que debe realizarse desde luego en la vida, lo que es más urgente e indispensable para nuestro perfeccionamiento.

Por manera que necesidad, en el sentido económico, no es más que la sensación interna que nos advierte lo que en un momento dado debemos hacer para perfeccionarnos. Esta definición aleja toda idea de capricho, de pasión grosera, de apetito brutal, sensaciones que, exigiendo una satisfacción contraria a nuestro bien individual, no pueden confundirse con las necesidades, no pueden llamarse tales, o al menos considerarse como legítimas y económicas.

Ahora bien: la organización humana no funcionaría si no se asimilase ciertos elementos que le son afines.

Nuestro cuerpo está de tal modo constituido, que tenemos que alimentarle periódicamente, preservarle de la intemperie, defenderle de una multitud de seres dañinos que por todas partes le cercan. La nutrición, el vestido, la defensa, son, pues, las primeras necesidades del hombre.

Satisfechas éstas, podría en rigor vivir, pero con una vida incompleta, con la vida del instinto, que le es común con los demás animales. Para que viva del todo, para que su organización ejerza todas las funciones a que la ha destinado la Naturaleza, es preciso que reciba continuamente impresiones nuevas, que las compare, que las formule en juicios y conocimientos; en una palabra, que cultive su inteligencia. Ilustrarse, aprender, adquirir ideas, son, pues, otras tantas necesidades a que el hombre está sujeto.

Pero aún no le basta para cumplir su destino la satisfacción de esas necesidades: todavía siente las de dar cariño y apoyo a los seres que engendra, ejercitar su simpatía en los demás hombres, en el suelo que le vio nacer, y hasta en las criaturas inferiores y los objetos materiales que le rodean, embellecer su morada y su propia persona, venerar, por último, una causa superior, un Ser Supremo, un Dios, principio y fin de todo lo existente. Es, en suma, otra necesidad del hombre amar a la Divinidad, a la familia, a la patria, a sus semejantes, a la Naturaleza misma.

Necesidades físicas, intelectuales y morales, hijas del cuerpo, de la inteligencia y de la sensibilidad: he aquí uno de los elementos de la organización humana, considerada económicamente.

No hay hombre alguno que no esté sujeto a todas y cada una de esas necesidades, que no necesite mantenerse, conocer y sentir, so pena de dejar de ser hombre.

Pero no en todos se manifiestan con la misma intensidad las necesidades, sino que varían según los lugares, los individuos y las épocas. Así el alimento y el abrigo que serían suficientes bajo el suave clima de la Grecia o la India, no lo serán en países fríos como la Finlandia y la Siberia: si se compara un salvaje con el hombre más pobre de nuestros países civilizados, se verá la enorme diferencia que hay entre lo que basta al primero y lo que es indispensable para el segundo: un temperamento bilioso o sanguíneo, necesita, por lo común, más alimento que otro nervioso o flemático: lo que parece estrictamente necesario a un individuo de la clase media es holgura para el artesano y sería lujo para un campesino o labriego: por último, el más humilde jornalero, de nuestros días no podría soportar el régimen de un esclavo. de la Antigüedad o de un siervo de la Edad Media.

Las necesidades no constituyen tampoco para cada individuo una cantidad fija e inmutable, sino que son extensibles por su misma naturaleza. Apenas el hombre está abrigado, dice Bastiat, cuando ya quiere tener una casa; apenas se viste, cuando ya desea adornarse; apenas satisface las exigencias del cuerpo, cuando el estudio, la ciencia, el arte, abren a sus aspiraciones un campo ilimitado. El hábito de gozar ciertas comodidades concluye por hacerlas imprescindibles, y convierte en necesario lo que antes era superfluo.

Este carácter progresivo de las necesidades es la mejor garantía de nuestro perfeccionamiento. Nada estimula tanto la actividad humana como la necesidad: los pueblos y los individuos que tienen pocas necesidades viven en el ocio, en la miseria y la ignorancia; por el contrario, allí donde las necesidades son numerosas e intensas, la industria prospera, se goza de un gran bienestar, y la civilización florece.

Por otra parte, así como las necesidades -pueden aumentarse, pueden también restringirse, a medida de la voluntad humana, hasta el límite puramente preciso para la conservación de la salud y la existencia. Así sucede en las épocas de carestía o escasez porque pasan los pueblos y en la decadencia de las fortunas privadas, en que se ve que con recursos mucho menores se mantiene el mismo número de familias y se sufren privaciones que antes parecían insoportables.

Finalmente, aún comparadas entre sí, las necesidades no son tampoco igualmente intensas. Bajo este punto de vista, ocupan sin duda el primer lugar las físicas, no porque sean las más nobles y elevadas, sino porque sin su satisfacción peligraría la existencia; siguen después las morales, que a veces tienen un carácter todavía más imperioso que las anteriores, y por último se presentan las intelectuales como las menos exigentes de todas.

La graduación de las necesidades pertenece, sin embargo, al dominio de la conciencia, y no hay autoridad alguna exterior que pueda calificar su intensidad e importancia. Al individuo, árbitro y señor de sus propios destinos, en virtud de la libertad que le ha

deparado la Providencia, es a quien toca, bajo su responsabilidad y con el auxilio de su razón, ordenar y regularizar la satisfacción de cada una de ellas.

En esta satisfacción consiste precisamente el perfeccionamiento; y como quiera que a la voluntad individual compete el perfeccionar la naturaleza humana, es claro que ella también ha de encargarse de satisfacer las necesidades.

La voluntad se sirve, al efecto, de ciertos órganos o instrumentos, llamados facultades, en cuanto ella les comunica el poder de obrar que, como hemos visto, contiene en sí misma.

Estas facultades son de tres especies, como las necesidades que han de satisfacer: físicas, intelectuales y morales.

Las facultades físicas, que describe minuciosamente la Fisiología, pueden reducirse todas a la fuerza muscular, por medio de la cual nos apoderamos de los objetos materiales.

Las facultades intelectuales consisten en la inteligencia, con la cual adquirimos las ideas, nos conocemos a nosotros mismos, ya en el estado actual, ya en los estados anteriores, y percibimos las relaciones que nos unen con los demás seres.

Por último, las facultades morales consisten en la sensibilidad y en la voluntad: con la primera experimentamos el placer o el dolor, nos modificamos de una manera agradable o desagradable; con la segunda, queremos o nos determinamos a hacer o no hacer, según hemos dicho

Todas estas facultades existen en el hombre, aunque desigualmente desarrolladas, ya en sí mismas, ya en sus diversas combinaciones. Quién posee una inteligencia privilegiada, quién sobresale por la fuerza muscular, quién otro se distingue por la finura y la delicadeza del sentimiento. En una palabra, no hay en el Mundo dos individuos cuyas aptitudes sean idénticas.

De todos modos, exigiendo, como ya hemos dicho, las necesidades del hombre una satisfacción más o menos imperiosa, continuamente están solicitando a las facultades para que se la proporcionen.

Pero las facultades, por sí solas, no pueden hacerlo; es preciso que se asocien a otros objetos, capaces de concurrir al mismo fin.

Estos objetos se los ofrece la Naturaleza.

Para satisfacer las necesidades físicas, el globo terrestre pone a nuestra disposición cuadrúpedos de toda especie, aves, peces, sustancias minerales, plantas nutritivas, textiles y tintoriales, que pueden servirnos de alimento y proporcionarnos defensa y abrigo contra los animales dañinos y las fuerzas brutas de la Naturaleza.

Si se trata de las necesidades intelectuales, el espectáculo de la Creación, los fenómenos de que es teatro, nuestro propio organismo, nuestras relaciones, con los demás hombres y con el mundo exterior, suministran asunto en que ejercitar ampliamente la inteligencia.

Si queremos, en fin, satisfacer las necesidades morales, desde el círculo estrecho, pero atractivo, de nuestro horizonte, hasta la inmensidad de los cielos y de los mares, hasta el Autor de todo lo criado, se presenta a nuestros ojos una serie indefinida de seres en que saciar esta sed de amor que nos devora.

Tenemos, pues, todo cuanto se requiere para la satisfacción de nuestras necesidades: facultades y objetos a que aplicarlas. Falta únicamente aproximar estos elementos, reunirlos, combinarlos de manera que ambos concurren al fin deseado, y esto no puede hacerlo mas que el hombre mismo, a cuya actividad corresponde la iniciativa en tan importante empresa.

¿Quiere, por ejemplo, aplacar el hambre? Debe preparar la tierra y recoger sus frutos, o bien apoderarse de ciertos animales, despojarlos de su parte indigesta y condimentar su carne.

¿Desea cultivar su inteligencia? No puede menos de atender a las ideas que percibe, compararlas y establecer las relaciones que tienen unas con otras.

¿Trata, en fin, de purificar sus sentimientos? Es preciso que eleve su alma al bien, que le conozca, que le ame, que concentre en él todos sus deseos y aspiraciones.

En una palabra, necesita:

- 1.º Poner en acción sus facultades.
- 2.º Apropiarse los objetos que le rodean.

Ahora, bien: la acción reflexiva y voluntaria de las facultades físicas, morales e intelectuales para la satisfacción de nuestras necesidades, se llama trabajo, y trabajador el que la ejecuta.

Los objetos, de cualquier género que sean, capaces de satisfacer esas mismas necesidades, se denominan agentes naturales.

La combinación de estos dos elementos, la apropiación de los agentes naturales por el trabajo para la satisfacción de las necesidades humanas, recibe el nombre de producción, y de productor el que la ejecuta.

El resultado de la producción se denomina producto.

El conjunto de los productos se clasifica de riqueza.



Por manera que son dos los medios de satisfacer nuestras necesidades, que nosotros llamaremos elementos productivos, trabajo y agentes naturales: el primero, propio, interno o personal; el segundo, exterior o extraño a nosotros mismos.

Estos elementos bastarían en rigor para que se verificase la producción, y ciertamente no conoció otros el hombre primitivo, cuando se vio reducido a alimentarse de raíces o de frutos silvestres, que cogía con sus propias manos, a cubrir sus carnes con hojas de árboles o con plumas arrancadas a las aves, y a no tener otro abrigo que la espesura de los bosques y las cuevas de las montañas.

Pero bien pronto crecieron sus necesidades: quiso tener más holgura, más bienestar, más goces: ocurriósele, por ejemplo, cazar el gamo que corre ligero por el monte, apoderarse del ave que cruza libre por los aires, coger el pez que serpea entre las olas, y no pudiendo lograrlo directamente con los elementos productivos de que disponía, trató de hacerles servir indirectamente a su propósito, produciendo con ellos, no un objeto de inmediata aplicación «al logro de sus deseos, sino otro que pudiese emplearse en la caza o la pesca: un lazo, una honda, una red, una caña, etc.

Este objeto, hijo legítimo del trabajo y de los agentes naturales, o lo que es lo mismo, de una producción, y empleado en otra producción, se llama capital y capitalista, la persona a quien pertenece.

Y como en el estado actual de la sociedad no hay producción en que no se cuente más o menos con el resultado de otra producción anterior, se sigue de aquí que hoy no son ya dos, sino tres los elementos productivos, a saber:

Trabajo, agentes naturales, capital.

El segundo entra en la producción, unas veces en su estado nativo, y otras apropiado ya por el trabajo, o lo que es lo mismo, bajo la forma de capital, y por eso hay muchas producciones en que no aparecen más elementos que el capital y el trabajo. Por ejemplo:

El leñador que con ayuda del hacha derriba un árbol, emplea en esta producción los tres elementos distintos: trabajo, la acción de sus músculos; agentes naturales, el árbol todavía adherido a la tierra, y capital, el hacha. El producto es el mismo árbol ya derribado.

Pero el carpintero que, cogiendo ese árbol, hiciese de él una mesa, no emplearía en la producción de ésta más que dos elementos productivos: trabajo, la acción de sus músculos; capital, la sierra, el escoplo, etc., y el árbol mismo, que era un agente natural cuando estaba adherido a la tierra, que después de arrancado fue producto, y que, empleado ahora en una nueva producción, no es ya, como fácilmente se concibe, ni lo uno ni lo otro, sino capital.

Son, pues, los elementos productivos, trabajo, agentes naturales y capital, por más que el segundo no afecte siempre su forma primitiva y se confunda muchas veces con el último.

Vamos a examinar cada uno de estos elementos separadamente; -pero antes conviene dirigir una ojeada general sobre todos ellos.

- II -

De los elementos productivos en general.

No hay producción a que no concurren los tres elementos ya citados.

De ellos, el trabajo y los agentes naturales son primordiales e indispensables; sin su mutuo auxilio, sin su acción simultánea, no podríamos satisfacer nuestras más apremiantes necesidades. Imagínese la producción más rudimentaria, la de los pueblos salvajes, la de ciertas tribus del interior del África o de la América, que viven en un estado apenas superior al del bruto, y se verá: que para alimentarse tienen a lo menos que contar con algunos frutos espontáneos de la tierra y arrancarlos con sus propias manos; para abrigarse, necesitan disponer de alguna cueva, de alguna gruta, natural, descubrirla recorriendo una extensión más o menos grande de terreno y cobijarse en ella; es decir, que no pueden obtener la alimentación más grosera, la más humilde morada, sin el concurso de sus facultades y de los objetos de la Naturaleza, o lo que es lo mismo, sin emplear a la vez el trabajo y los agentes naturales.

La intervención del capital en las operaciones productivas es casi igualmente necesaria. Se puede a la verdad concebir una producción debida únicamente a nuestros esfuerzos combinados con la materia, como lo es la recolección de las sustancias nutritivas que suministra sin cultivo alguno la tierra; pero esta producción es tan exigua, que apenas basta a mantener la vida en su estado más imperfecto. Por poco que se desarrolle nuestra naturaleza, por poco que crezcan nuestras necesidades, es ya de todo punto imposible su satisfacción sin valerse de algún instrumento, de algún medio artificial de algún, producto anterior; en una palabra, de algún capital que venga a suplir la insuficiencia del trabajo, aún auxiliado de los agentes naturales. Así el labrador no puede labrar sus campos sin el arado y la azada, el herrero no puede forjar sin el yunque y el martillo, el albañil no puede edificar sin materiales de construcción; y aún estos productores necesitan algunas provisiones, quién para vestirse, quién para alimentarse, y todos para mantenerse hasta que, terminadas las operaciones productivas, obtenga cada cual la recompensa de sus esfuerzos. El salvaje mismo no va a la caza sin un arco, una honda o cualquier otra arma equivalente. Puede, por lo tanto, decirse que en rigor no hay producción alguna en que el capital no intervenga.

La producción es la obra de tres elementos: el trabajo, los agentes naturales y el capital.

No obstante, ha habido economistas que no concedían capacidad productiva más que a la tierra, fundándose: 1.º en que sólo este elemento proporciona al hombre, sin preparación alguna, sustancias con que satisfacer sus necesidades, raíces y frutos silvestres con que alimentarse, manantiales de agua donde apagar su sed, hojas de árboles con que cubrir la desnudez de sus carnes, etc.; 2.º en que sólo el cultivo de la tierra viene a aumentar la cantidad de materia existente, multiplicando los gérmenes y dando cosechas muy superiores a las siembras. Pero esta escuela olvidaba por una parte que, aún para utilizar los dones

espontáneos de la tierra, es preciso siquiera cogerlos, ocuparlos, apoderarse de ellos, lo cual es ya un trabajo muchas veces considerable; y además confundía la producción, que consiste en la apropiación o asimilación a nuestro organismo de los objetos naturales, con la creación de sustancia o de materia.

Otros economistas sostienen, por el contrario, que el trabajo es el único elemento productivo.

«Si por el pensamiento, dice Canard, separo de mi reloj todo el trabajo que sucesivamente se empleó en él, no quedarán más que algunos granos de mineral colocados en el interior de la tierra, de donde los sacó el hombre y donde no tenían valor alguno.»

Mas si, por la misma abstracción; separásemos del reloj esos granos de mineral de que está compuesto, ¿qué quedaría? Nada absolutamente, porque todo lo demás que contiene es la forma que le ha dado el trabajo, y la forma desaparece con la sustancia en que se fija.

Flórez Estrada defiende la doctrina de Canard, alegando que la Naturaleza no hace más que combinar la materia, como si, aún siendo esto cierto, pudiera sin esa combinación obtenerse producto alguno.

Finalmente, algunas escuelas socialistas pretenden que el capital es del todo inútil en la producción, y que el trabajo puede pasarse perfectamente sin su concurso. ¿Cómo? Asociándose los trabajadores entre sí, poniendo en común sus fuerzas y entendiéndose directamente con los que necesitan sus productos. En comprobación de este sistema, Proudhon cita el caso de cierto número de oficiales de sastrería, que se reunieron para trabajar por su propia cuenta, sin la intervención de ningún maestro, y obtuvieron, a lo que parece, un éxito completo en su empresa; de donde concluye el escritor ya citado que lograron suprimir el capital, representado por el maestro, y por consiguiente, que el capital no es en la producción más que un intermediario oficioso. Pero seguramente esos trabajadores no encontrarían el secreto de coser sin hilos ni agujas, de cortar sin tijeras, de confeccionar vestidos sin paño, y aún es probable que necesitaran de un taller y de algunos recursos con que subsistir hasta la venta de sus productos. Ahora bien: todas estas cosas constituyen un capital. Que les perteneciesen en propiedad a ellos mismos, o que otro se las hubiera prestado; que las empleasen por su cuenta o por cuenta de un maestro, siempre serían medios artificiales de producir, siempre serían capitales. La esencia del capital no consiste en la persona que le hace valer, trabajador o capitalista, simple poseedor o propietario, sino en ser un producto destinado a una nueva producción, en vez de emplearse en satisfacer directa e inmediatamente nuestras necesidades.

Lo repetimos: no hay producción sin capital, como no puede haberla tampoco sin trabajo y sin agentes naturales. La intervención de estos tres elementos en las operaciones productivas es igualmente útil, igualmente necesaria.

Algunos autores han dicho que en ciertas producciones la Naturaleza pone la mayor parte, mientras que otras se deben principalmente al trabajo. Pero esta teoría, resto de las doctrinas fisiocráticas, estriba, como dice perfectamente Stuard Mill, en una confusión de ideas. El concurso que la Naturaleza presta al hombre en todas sus empresas es

inconmensurable: no puede decirse en qué casos ayuda más a la actividad humana y en qué otros le ayuda menos. Cuando dos condiciones son indispensables para obtener un resultado, a nada conduce investigar qué parte ha tenido en su consecución cada una de ellas. Es como si quisiera decidirse cuál de las dos ramas de un par de tijeras obra más en la acción de cortar, o bien cuál de los dos factores, el cinco o el seis, contribuye más a formar el número treinta.

No obstante, si hubiéramos de calificar de una manera genérica la influencia que tiene en la producción cada uno de sus elementos, más bien deberíamos atribuir la principal al trabajo que a la Naturaleza. El trabajo es, en efecto, quien toma la iniciativa en todas las empresas; él es quien reúne y combina los materiales; él quien dirige las operaciones; él, en fin, el que posee la única fuerza inteligente y activa. Cuanto más eficaz, cuanto más enérgico y poderoso es el trabajo, tanto más fecunda, en igualdad de las demás circunstancias, es la producción. La abundancia de los agentes naturales, lejos de favorecer, se considera por algunos autores como un obstáculo al desarrollo de la riqueza; porque, según ellos, fomenta la ociosidad, enerva el espíritu despierta en el hombre lo que llama Roscher el principio de inercia. El éxito de la producción depende más bien de las cualidades del trabajador que del medio en que funciona: las dificultades, y no las facilidades, son las que mantienen la energía mental y física. Cuando, en cierto modo, no hay más que coger el pan del árbol, cuando algunas hojas de palmera bastan para cubrir la desnudez, nada atrae a las almas vulgares hacia una actividad laboriosa, nada mueve a los hombres a unir sus fuerzas para sacar partido de su concurso simultáneo en las operaciones productivas. Ni hoy ni nunca han sido las más ricas y poderosas, sino las más pobres y débiles, las naciones mejor dotadas por la Naturaleza. Atenas llegó a ser la capital de la Grecia, no sólo bajo el punto de vista político y literario sino también económico; y sin embargo, el Ática era una de las regiones más estériles de la Tierra. En nuestros días, ningún país ha sabido adquirir, en un territorio tan pequeño y tan poco a propósito para el cultivo, tantas riquezas como la Holanda

. Por el contrario, la India, este país bendito por la Providencia, vegeta en la abyección y la miseria; Méjico, donde dos días de trabajo bastan en muchos puntos para proporcionar la subsistencia anual de una familia, permanece en un estado de atraso y decadencia próximo a la barbarie.

No es esto, sin embargo, negar la influencia que tienen en la producción las ventajas naturales, esto es, la fertilidad del terreno, el clima, la abundancia de minerales y de saltos de agua, la posición topográfica, etc.

En efecto, un terreno fértil es ya por sí solo un gran elemento productivo, y así se ve que mientras en el Norte de la Escocia no madura más que la avena y en algunas partes de la Irlanda se cultiva difícilmente el trigo, a medida que avanzamos hacia el Sur crecen, no sólo los cereales, sino también la vid, el olivo, el maíz, el arroz, la higuera, hasta llegar a la región del café, del algodón y las especias, en que, además de cogerse los frutos más variados, se obtienen a veces con poco trabajo dos o tres cosechas al año.

Un clima suave influye también considerablemente en la producción agrícola, habiendo países en que puede habitar el hombre, pero en que la temperatura no permite el cultivo, y

cuyos moradores tienen que vivir como los Esquimales, de la caza y la pesca, o como los Lapones, de la carne y la leche de sus renghíferos.

Por otra parte, la hulla y el hierro son hoy los principales auxiliares de la industria, y el país que, como la Gran Bretaña, posee minas de estas materias, no sólo abundantes, sino fáciles de explotar, cuenta con un poderoso elemento de riqueza.

Lo mismo puede decirse de las regiones montañosas que, en medio de la esterilidad de sus tierras, abundan en bosques con buenas maderas de construcción, yerbas para mantener numerosos ganados y saltos de agua que sirvan de motores en las fábricas.

Por último, ninguna ventaja natural más importante que una buena posición marítima, con costas extensas, radas y bahías, que faciliten los trasportes, como lo prueban en la Antigüedad Tiro y Cartago, en la Edad Media Venecia y las Ciudades Anseáticas, en nuestros días Holanda e Inglaterra, países todos que, sólo por su proximidad al mar, han sabido elevarse, a pesar de su estéril y escaso territorio, al más alto grado de riqueza.

Pero ni las ventajas naturales ni la eficacia del trabajo servirían de nada sin la seguridad individual, entendiendo por tal la protección que la sociedad dispensa a sus individuos y que Stuart Mill divide en protección por el Gobierno y protección contra el Gobierno. En efecto, cuando el que posee alguna riqueza se halla expuesto a ser despojado, ya por los particulares, ya por un poder expoliador y arbitrario, hay pocas personas que se curen de trabajar para enriquecerse, y he aquí la causa de la pobreza tradicional de algunos países del Asia, en otro tiempo ricos y florecientes. La inseguridad que resulta de las exacciones del Gobierno o de sus agentes es la más funesta a la producción, porque hay menos medios de resistir a ella que a las demás depredaciones; pero, de todos modos, cualquiera ley, cualquiera costumbre, cualquiera causa que encadene los esfuerzos del trabajador, interponiéndose entre ellos y sus resultados naturales, no puede menos de impedir el desarrollo de la riqueza.

En resumen: la capacidad o virtualidad de los elementos productivos depende de tres causas principales, que son: la eficacia del trabajo, las ventajas naturales y la seguridad individual.

- III -

De los agentes naturales.

Hemos llamado así a todos los objetos de la creación capaces de satisfacer nuestras necesidades.

Esta capacidad es lo que en Economía política se conoce con el nombre de utilidad.

Los agentes naturales la reciben de la Naturaleza sin esfuerzo, sin sacrificio alguno de nuestra parte, y por esta razón se la ha llamado por algunos economistas utilidad gratuita. Mas, para que el hombre la convierta en provecho suyo, es preciso que se la apropie por medio del trabajo; porque la utilidades sólo una tendencia, que no se realiza o se hace efectiva sino por la acción de nuestras facultades.

La utilidad, considerada bajo un punto de vista absoluto, tiene su medida marcada por la especie de necesidades a que se refiere. Así existe en el más alto grado en las cosas que subvienen a las primeras necesidades de nuestra existencia, a aquellas que debemos satisfacer so pena de muerte inevitable; se halla en un grado inferior en las cosas que sólo sirven para librarnos de las privaciones o sufrimientos que no amenazan nuestra vida, y se muestra todavía en menor escala en aquellas otras que no se emplean más que para proporcionarnos placeres y distracciones.

Pero aún puede considerarse la utilidad de un modo relativo, y entonces varía, no sólo según las necesidades a cuya satisfacción se dirige, sino también según el juicio de las personas a cuyo examen está sometida. Así lo que es útil para unos puede ser inútil y aún perjudicial para otros; lo que ha prestado grandes servicios en la Antigüedad se rechaza o se desprecia en nuestros días, y tal sustancia, que tiene aplicaciones en un pueblo o en una época para una porción de actos de la vida, es mirada en otros con una repugnancia invencible. Para no citar más que algunos ejemplos: ciertos crustáceos, que provocarían náuseas en un Europeo, son un alimento exquisito para los Chinos; los soldados comen los ratones, a cuyo solo aspecto huyen con terror las mujeres nerviosas, y las damas romanas del Bajo Imperio aspiraban con delicia el olor de la asafétida, que tan ingrata impresión produce en nuestro olfato.

De todos modos, la utilidad es la propiedad distintiva de los agentes naturales, y en este número deben incluirse, no sólo las tierras y las aguas, sino también todos los cuerpos animales, vegetales y minerales, la luz, el calórico, la electricidad, las propiedades físicas y químicas; en una palabra, cuantos objetos existen en la Naturaleza accesibles a nuestra inteligencia y nuestros sentidos, porque todos son útiles, pudiendo concurrir directa o indirectamente con el trabajo a la satisfacción de las necesidades humanas.

Los agentes naturales pueden clasificarse del modo siguiente:

Sustancias Minerales (la tierra, el aire, el agua, etc.).

Vegetales (plantas árboles y arbustos).

Animales (todos los seres animados).

Propiedades Físicas (todas las exteriores, olor, color, sabor, forma, etc.).

Químicas (todas las interiores o que no se revelan sino por la descomposición de los cuerpos).

Fuerzas

Elasticidad, afinidad, atracción, inercia, calórico, lumínico, eléctrico, magnético, etc.).

Entre estos agentes hay algunos que constituyen a la vez la materia y el taller de la producción, tales como la tierra cultivable, las minas y las canteras, a las cuales puede agregarse el Mar, los lagos y los ríos, en tanto que encierran en su seno los peces, el coral,

la esponja, la sal, las arenas de oro y otras cosas útiles. Los demás, como el calórico y la lluvia que desarrollan y maduran los gérmenes, el viento que hace las veces de motor, las corrientes de agua que obran de la misma manera o sirven de vías navegables, la electricidad, el vapor, etc., no son más que auxiliares del trabajo humano.

Se observa también, dice Roscher, que muchos agentes naturales tienen una utilidad ilimitada, pudiendo citarse entre ellos el clima, con el calor y la humedad que le son propios; los vientos que soplan en el Mar, a lo largo de las costas y en las grandes llanuras; el flujo y reflujo, que suministran al comercio una fuerza poderosa cuando la acción de la marea se prolonga más allá de las embocaduras de los ríos; el Mar mismo que sirve de frontera natural, facilitando al propio tiempo las transacciones mercantiles, etc. Otros son igualmente inagotables, pero a condición de combinarse con ciertos cuerpos que, multiplicándose, pueden hacer que ellos se multipliquen a su vez por lo menos proporcionalmente: así la propiedad que posee el calórico de imprimir a enormes fardos un movimiento rápido, por medio de la presión del vapor, es por mil toneladas de hulla mil veces más grande que por una sola. Finalmente, existe una tercera clase de fuerzas naturales que, íntimamente unidas a las fracciones del terreno, pueden agotarse y se agotan efectivamente, como sucede con los manantiales, la pesca de los lagos y de los ríos, los filones metálicos, etc., etc.

Dividen además los autores los agentes naturales en apropiables e inapropiables, incluyendo entre los primeros las tierras de labor, los saltos de agua, las minas, y las canteras, que en su concepto pueden ser apropiados, es decir, reducidos a propiedad particular; y entre los segundos el Mar, el aire, la electricidad, las propiedades físicas y químicas, que, según ellos, no son susceptibles de apropiación alguna. Mas si por apropiación se entiende la ocupación o aprehensión individual de las cosas que nos rodean, es indudable que lo mismo se resisten a ella los agentes considerados como apropiables que los que se califican de inapropiables. Podrá en verdad ocuparse una porción de terreno que se labra, una mina que se explota o un salto de agua que se utiliza de cualquier modo; pero también se ocupa una porción de mar cuando se cubren de naves sus aguas, una porción de aire cuando se la hace servir de motor, una porción de electricidad cuando se desarrolla en la pila de Volta y se conduce a puntos determinados por medio de alambres. En cuanto al Mar, el aire y la electricidad en toda su extensión, es tan imposible ocuparlos individualmente como el globo terrestre, como el conjunto de filones metálicos que encierra en sus entrañas y la masa de agua que cubre gran parte de su superficie. Y si se llama, apropiación, no la ocupación material, no la aprehensión individual de las cosas, sino su asimilación a nuestro organismo, la operación de comunicarles cualidades propias para satisfacer nuestras necesidades, entonces es preciso confesar que todas las que hay en el Universo, tierras y mares, minas y canteras, aguas y aire, propiedades físicas y químicas, son igualmente apropiables, puesto que todas tienen utilidad, es decir, capacidad de contribuir a la satisfacción de las necesidades humanas, y todas pueden ser aplicadas a este objeto. De modo que, bajo cualquier punto de vista que se considere, no es admisible la división de que se trata.

Tampoco lo es la distinción que hacen otros autores de los agentes naturales en apropiados y no apropiados, dando el primer nombre a los apropiables y el segundo a los inapropiables. No hay, en efecto, agente natural alguno que esté ya apropiado o colocado en

condiciones propias para la producción, puesto que en esta apropiación consiste precisamente, como ya hemos dicho la producción misma, y cuando un objeto cualquiera la ha recibido del trabajo deja de ser agente natural para convertirse en producto, o bien en capital si se aplica a una producción nueva. Capitales son, en efecto, y por consiguiente productos, los que llaman los autores agentes naturales apropiados, a saber: las tierras labrantías, las minas y las canteras en explotación, los saltos de agua empleados como motores, etc.; porque todos ellos concurren a la producción con el mismo título que los instrumentos, máquinas y aparatos de que el hombre se vale en sus diversas empresas, no mereciendo en realidad la calificación de agentes naturales más que los no apropiados, los que no han sido producidos o convertidos en productos y se hallan por lo, tanto en su estado nativo.

Por lo demás, la Providencia ha repartido diversamente sus dones entre todas las regiones del Globo, dotándolas a ésta de la fertilidad de la tierra, a aquélla de la fecundidad de las minas, a esotra de la profusión de la pesca o de la caza; de modo que no hay pueblo alguno, por miserable que parezca, que no posea más o menos medios de producción. El país de los Esquimales nos envía pieles; el Sahara nos suministra dátiles y plumas de avestruz; el Banco de Terranova tiene sus arenques; las llanuras de Buenos Aires, están llenas de ganados. Por otra parte, la Historia nos muestra países enteros, al parecer desprovistos de cosas útiles y que de pronto las han revelado en singular abundancia. El principado de Gales era un país pobre antes de la invención de la hulla, y hoy sólo por las grandes masas que posee de este mineral ha recibido el título de Indias negras. La California y la Australia han permanecido relegadas al olvido, como incapaces de toda producción, hasta que se ha descubierto en sus entrañas el oro, de que han inundado a la Europa. Nadie pensaba siquiera que pudiesen explotarse las tierras incultas de las islas Chinchas cuando la Agronomía ha venido a enseñar las aplicaciones que tiene el guano. ¿Quién sabe, en fin, si algún día esas arenas estériles del Gran Desierto, que atraviesan con presurosa planta las caravanas, revelarán cualidades preciosas? entonces se verá que hay en el fondo del África una utilidad hoy ignorada; entonces, fecundadas por la mano del hombre, quizá se conviertan aquellas regiones en un no interrumpido oasis.

En ningún tiempo, en ningún país, se ha visto privada la industria humana del concurso de los agentes naturales, sin el cual nada hubiera producido; pero el número y la eficacia de los que la secundan va creciendo sin cesar, a medida que nuestros conocimientos se extienden y nuestros medios de acción se multiplican. Cada día, dice Coquelin, se ingenia más el hombre en domar las fuerzas de la Naturaleza, sujetarlas a su imperio y hacerlas trabajar en provecho propio; cada día también logra sacar de ellas mejor partido. No hay descubrimiento en las ciencias, o al menos en las artes industriales, que no tenga por objeto, ya poner al servicio del hombre alguna fuerza natural todavía ignorada, ya utilizar mejor un agente conocido de antemano. Continuamente se descubren nuevas minas y canteras, se extiende el dominio de la tierra cultivable, se exploran los lagos y los ríos y se revelan nuevos mares a los ojos de los navegantes. La fuerza de la gravitación, que en los tiempos primitivos era casi siempre un obstáculo para el hombre, se ha convertido, gracias a los descubrimientos científicos, en uno de sus más poderosos auxiliares. La electricidad, que era un poder tan misterioso y tan rebelde, nos sirve ya para correspondernos instantáneamente a grandes distancias. El vapor, que antes se perdía en la atmósfera, reducido ahora a prisión en una caldera, arrastra con velocidad increíble nuestras personas,



y nuestras riquezas. Finalmente, las potencias más secretas de la Naturaleza, lo mismo que las propiedades más íntimas de los cuerpos, vienen sucesivamente a rendirnos tributos. Es esta una de las fases del progreso humano, y no ciertamente la menos digna de interés. Analícense todos los adelantos de la Industria, observa muy oportunamente J. B. Say, y se verá que están reducidos a sacar mejor partido de las fuerzas y de las cosas que la Naturaleza pone a disposición del hombre.

- IV -

Del trabajo.

El trabajo, hemos dicho, es la acción reflexiva y voluntaria de nuestras facultades físicas, morales e intelectuales, para satisfacer nuestras necesidades, o según la bella definición de Wolowski, la acción del espíritu sobre sí mismo y sobre la materia.

En este sentido, no puede llamarse trabajo el respirar, comer, pensar sin objeto, etc., etc.; en una palabra, el ejercicio de las funciones naturales; porque no son acciones voluntarias y reflexivas, esto es, hijas de la voluntad y de la razón, sino de la sensibilidad y del instinto. Y así los irracionales no trabajan, hablando con toda propiedad, puesto que carecen de inteligencia y de libre albedrío.

Tampoco debe considerarse como trabajo el saltar, correr, bailar, etc., porque estos actos, cuando no son objeto de un arte, aunque intervenga en ellos la voluntad y se dirijan a satisfacer ciertas necesidades, no son dominados por la razón ni tienen el carácter de reflexivos.

La causa del trabajo es la voluntad guiada por la razón; su fin, la satisfacción de las necesidades humanas.

Mas, para que haya trabajo, no es necesario tampoco que se cumpla ese fin; basta que a él vayan encaminados nuestros esfuerzos; porque el trabajo, aunque esencialmente productivo, puede accidentalmente y por un error del entendimiento no dar producto alguno.

Las condiciones de todo trabajo productivo son:

- 1.<sup>a</sup> Que sea ejecutado con inteligencia.
- 2.<sup>a</sup> Que recaiga en un objeto útil.
- 3.<sup>a</sup> Que se sirva de instrumentos adecuados a la obra.

Cualquiera de estas condiciones que falte, el trabajo se hace estéril y aún perjudicial.

El objeto del trabajo pueda ser el mismo sujeto, esto es, el hombre, cuyo cuerpo y cuyo espíritu constituyen muchas veces los agentes naturales de la producción. En cuanto a los instrumentos, el primero que emplea es sus propios músculos, a los cuales añade después otros artificiales que vienen a descargarle de una parte del esfuerzo. En este sentido ha podido decir Buffon: «la razón y la mano hacen al hombre».

El trabajo puede dividirse en físico, moral e intelectual, como las mismas facultades de que emana y las necesidades a cuya satisfacción se dirige. Pero a decir verdad, todo trabajo, por material que sea, tiene algo de racional, y en toda tarea de la inteligencia entra también por algo la fuerza física. Si algún trabajo se concibe puramente espiritual es la meditación, la comparación de las ideas ya adquiridas por el entendimiento, y aún este trabajo, para que conduzca a algún resultado práctico, es menester que sea auxiliado por los órganos corporales. El más estúpido peón de albañil, destinado a suministrar maquinalmente los materiales de la edificación, ejerce una función intelectual en que no podría reemplazarle el animal de más instinto, y el sabio más profundo no podría legarnos sus abstracciones si no se tomase la molestia de dictarlas o escribirlas.

No hay, pues, un solo trabajo que no exija la acción simultánea de todas nuestras facultades; sólo, que éstas se combinan en diversas proporciones según el género de producción a que se aplican, o lo que es lo mismo, que cada producción requiere el ejercicio de facultades diversas. El jornalero, el mozo de cuerda, no ejercitan las mismas que el sabio o el artista: los primeros emplean principalmente sus músculos; los segundos trabajan más con su inteligencia. La misma diversidad se observa en las operaciones de, que consta cada ramo de la producción. En una manufactura de algodón, por ejemplo, el tejedor no tiene que hacer uso de los mismos órganos que el capataz o el director de la fábrica; en un regimiento, el soldado no se sirve de las mismas facultades que el coronel o el médico

Por otra parte, el trabajo no es igualmente eficaz en todos los individuos y en todos los países: su potencia productiva varía según las aptitudes naturales, la instrucción y la moralidad del trabajador. Así los Ingleses sobresalen por el vigor, los Alemanes por la exactitud, los Franceses por el gusto. Cada raza, cada pueblo, cada hombre tienen por la Naturaleza un grado de habilidad y de fuerza que la educación puede desarrollar, pero no igualar, en términos de colocarlos todos al mismo nivel y hacerlos aptos para toda clase de producciones. La inferioridad nativa de ciertas personas como de ciertas variedades del género humano es hoy cosa averiguada, y así como jamás se dará a un caballo flamenco la ligereza del inglés o el árabe, así tampoco adquirirá un Caribe la inteligencia de un Europeo.

La educación, sin embargo, perfecciona los individuos y las razas. Las más felices disposiciones naturales para un oficio, para una profesión cualquiera, no sirven de nada cuando se carece de los conocimientos especiales que este oficio o esta profesión exige. Ya lo dijo, hablando de las letras, el insigne poeta y preceptista Horacio: «ni el arte sin el ingenio, ni el ingenio sin el arte». Y aún debe comprender la educación, no sólo el aprendizaje, no sólo el cultivo de aquellas facultades que han de ejercitarse en la producción, sino también cierta instrucción general, cierto grado de cultura, necesario siempre para la mejor conducta del hombre. en los negocios de la vida. El trabajador

instruido, dice J. Garnier, es menos accesible a la influencia de la rutina y de las preocupaciones, comprende mejor las mejoras que conviene introducir en sus obras y aplica con más discreción los descubrimientos científicos y las conquistas de la experiencia. Pero más que la instrucción del trabajador importa todavía su moralidad; porque los gastos de vigilancia en cada empresa particular, los de policía y administración de justicia en cada Estado, dependen mucho de las costumbres, y cuando éstas son buenas, pueden disminuirse aquéllos y queda disponible una suma de riqueza o de trabajo mucho mayor para obras positivamente útiles. Además, que el trabajador honrado es más laborioso, conserva más tiempo su salud y sus fuerzas, hace economías, goza de crédito bastante para obtener capitales y elevarse a la categoría de empresario, educa bien a sus hijos y no se deja arrastrar por esas pasiones subversivas que tanto eco hallan hoy en los talleres y que ponen con tanta frecuencia en peligro la sociedad y el orden público.

De lo dicho se infiere que el trabajo tiene una jerarquía natural, dependiente del número y la extensión de las facultades que el trabajador ejercita. Aunque todos los trabajos sean honrados, no todos tienen igual mérito ni pueden aspirar a la misma estimación. Cuanta más inteligencia, cuanta más sensibilidad exijan, serán más nobles y meritorios; por el contrario, cuanto más se sirvan de los músculos, más bajo será el puesto que ocupen en la escala económica.

Esta jerarquía natural del trabajo viene a modificarla continuamente el progreso sustituyendo a la fuerza del trabajador una fuerza bruta más eficaz y menos costosa. Así en ciertas producciones se ve al trabajo humano cambiar sucesivamente de índole, y de puramente material que era al principio, al menos en las funciones inferiores, hacerse cada día más y más inteligente. Si examinamos, por ejemplo, dice Molinari, la locomoción en sus diferentes períodos, no podrá menos de sorprendernos la importancia y trascendencia de las modificaciones que, bajo la influencia del progreso, ha sufrido en ella el trabajo. En su origen, el hombre mismo es el que trasporta los fardos, poniendo en acción su fuerza muscular, y así sucede todavía en algunos puntos de la India, donde los hombros de los coolies son los únicos vehículos que están en uso, tanto para el transporte de los viajeros como de las mercancías. Pero se domestica. el asno, el camello, el elefante; se inventa el carro y el navío, Y desde este momento la índole del trabajo locomotivo varía completamente. La fuerza muscular ya no basta ni desempeña tampoco más que un papel secundario; lo que se emplea principalmente es la habilidad, la destreza. Sobreviene, en fin, el último progreso: el vapor se aplica a la locomoción, y aquellos aparatos, que antes necesitaban el concurso de cierta fuerza muscular, son reemplazados por una máquina, cuyos directores, fogoneros 6 mecánicos, apenas hacen uso mas que dé su inteligencia.

El trabajo constituye el medio y no el fin de la producción, la cual se dirige a la satisfacción de nuestras necesidades; y como el fin es siempre más importante que los medios, lo que importa es satisfacer nuestras necesidades con el menor esfuerzo posible, ya que no puedan satisfacerse sin esfuerzo alguno. De modo que el problema económico consiste en disminuir cada vez más y no en aumentar, como parece que suponen algunos utopistas, el trabajo necesario para obtener una suma dada de riqueza.

El trabajo es una pena que se acepta como un mal necesario para evitar otro mayor, pues para el hombre no hay otra alternativa que ésta: o morir de privaciones, o vivir del sudor de

su frente. Pero también la inercia y el ocio engendran un malestar que muchas veces llega a convertirse en una especie de enajenación mental, llamada por los ingleses spleen, y conduce hasta el suicidio. Sólo el reposo consuela y regocija, pero el reposo no es ocio, sin interrupción del trabajo.

Los agentes personales de toda producción son tres, según J. B. Say: el sabio, el empresario y el operario. El primero proporciona los conocimientos, los principios y las reglas de la producción misma; el segundo reúne y combina los elementos productivos, y el tercero los pone en acción.

«Examínense sucesivamente todos los productos, dice el autor ya citado y se verá que han debido su existencia a tres operaciones distintas. ¿Se trata de un costal de trigo o de un tonel de vino? Ha sido preciso que el naturalista o el agrónomo conociesen el curso que sigue la Naturaleza en la producción del grano o de la uva, el tiempo y el terreno favorables para la siembra o la plantación y los cuidados que aquéllas plantas exigen si han de llegar a su desarrollo completo. El colono o el propietario ha aplicado después estos conocimientos a su posición particular, ha reunido los medios de obtener un resultado útil y removido los obstáculos que podían impedirlo. Finalmente, el jornalero ha labrado y sembrado la tierra, podado la vid, segado y trillado la mies, arrancado y exprimido la uva, etc., etc. Por todas partes la industria se compone, de la teoría, la aplicación y la ejecución: sólo cuando una nación sobresale en estas tres operaciones, es cuando llega a ser verdaderamente industrial.»

Compréndese, por lo demás, fácilmente que una misma persona puede reunir los caracteres de sabio, empresario y operario, y así sucede, en efecto, al menos hasta cierto punto. El empresario coopera a la producción, no sólo con su trabajo, sino también con sus conocimientos; el operario emplea también en ella su habilidad, y el sabio tiene que hacer, para producir algún esfuerzo manual o físico.

Se llama industria el conjunto de las aplicaciones del trabajo humano: de modo que en Economía política, se designan con este nombre, no sólo las fábricas, las manufacturas y los oficios, como sucede generalmente, sino también la agricultura, el comercio, y hasta las nobles artes y las profesiones liberales.

Hay, pues, varias clases de industria; pero todas ellas pueden reunirse en dos grandes grupos: industrias objetivas, que son las que en el lenguaje vulgar se llaman simplemente industrias, y que obran sobre las cosas, sobre los objetos del mundo exterior; e industrias subjetivas antropológicas, llamadas comúnmente profesiones, que tienen por objeto al hombre mismo, es decir, al sujeto de la producción. Enumeraremos ahora las especialidades que comprende cada uno de estos dos grupos.

Industrias objetivas.

1.<sup>a</sup> Industria extractiva, que se ocupa en extraer de la tierra y de las aguas, sin darles preparación alguna, las cosas útiles que contienen. Comprende la minería, la cantería, la pesquería, la cacería y la leñería, o sea la corta de leña y de madera.

2.<sup>a</sup> Industria agrícola, que se dedica al cultivo de la tierra y comprende la agricultura propiamente dicha: esto es, las plantaciones alimenticias, como son los granos, frutas, legumbres, hortaliza y pastos; las plantaciones recreativas, a saber, floricultura y jardinería; las plantaciones textiles y tintoriales, y las plantaciones medicinales.

3.<sup>a</sup> Industria de la cría de animales, cuyo objeto indica suficientemente su título, y que comprende las varias especies de ganadería, o sea de industria pecuaria, la piscicultura, la cría del gusano de seda, la de la abeja, la de los animales domésticos, etc., y la recolección de sus productos.

4.<sup>a</sup> Industria manufacturera o fabril, que prepara y trasforma las materias que le suministran las industrias anteriores. Comprende las fábricas, las manufacturas, las artes mecánicas, los oficios y las profesiones que se encargan de dirigirlos.

5.<sup>a</sup> Industria locomotiva, distinta del comercio, con el cual se confunde ordinariamente, que tiene por objeto trasportar las cosas y las personas por tierra, por mar y por ríos o por canales navegables. Comprende los trasportes y la navegación.

6.<sup>a</sup> Industria mercantil, comúnmente llamada comercio, cuyo oficio es servir de intermediaria entre el productor y el consumidor, proporcionando a éste los artículos de su uso en la cantidad y de la calidad que los necesita.

Industrias subjetivas.

1.<sup>a</sup> Industria de la educación, que tiene por objeto cultivar la razón y la conciencia, afirmando en ellas la idea y el sentimiento del deber. La ejercen los padres y los preceptores.

2.<sup>a</sup> Industria de la enseñanza, que tiende a desarrollar las facultades intelectuales y es desempeñada por los maestros de todas las ciencias y todas las categorías.

3.<sup>a</sup> Industria artística, que se ocupa en cultivar la imaginación y la sensibilidad y comprende todas las nobles artes.

4. Industria del gobierno, cuya misión es garantizar la libertad y la propiedad de los ciudadanos. Comprende los legisladores, los gobernantes propiamente dichos, los funcionarios públicos, la magistratura y todas las profesiones que la auxilian, como son el ejército, la armada, la policía, los abogados, escribanos, procuradores, etc.

5.<sup>a</sup> Industria sanitaria, que tiene por objeto la conservación de la salud y la curación de las enfermedades. Comprende la medicina, la cirugía, la gimnasia y todas las profesiones

que la secundan, ya auxiliándolas en sus operaciones, ya cuidando por sí mismas del desarrollo del cuerpo humano.

Tal es la clasificación de las industrias que nos ha parecido menos imperfecta. En todas ellas entra el trabajo como el primer elemento productivo, y todas ellas exigen en mayor o menor proporción su concurso. Sin trabajo no hay producción posible: el trabajo es el que da a los objetos naturales, si no la utilidad, si no la capacidad de satisfacer nuestras necesidades, porque ésta, como ya hemos visto, reside esencialmente en ellos, al menos las cualidades propias para desempeñar el mismo oficio: por el trabajo hemos dominado a la Naturaleza, convirtiéndola en humilde esclava de nuestros mandatos: el trabajo, en fin, es la esencia misma de nuestro ser, la condición indispensable de nuestra existencia.

- V -

Del capital.

§.º CONSIDERACIONES GENERALES. -La voz capital tiene en el lenguaje vulgar, de donde la ha tomado la ciencia, diversas acepciones.

Así en el caso de un préstamo se dice capital por oposición a interés. El capital es entonces sinónimo de principal y significa la suma o el valor prestado, como el interés significa la indemnización anual pagada por el deudor.

Cuando se habla de un hombre rico, la palabra capital se emplea como opuesta a la de renta, y comprende indistintamente todos los bienes que ese hombre posee, menos los que destina anualmente a la satisfacción de sus necesidades.

Entre los economistas hay dos maneras de considerar el capital.

Los unos, con J. B. Say y Mac-Culloch, quieren que por capital se entienda el conjunto de productos acumulados, de cualquier clase que sean y a cualquier objeto que se destinen, ya sirvan sólo para la subsistencia del hombre, ya sean aplicables a una nueva producción.

Los otros, con Rossi, a cuya opinión se acercan mucho A. Smith y Malthus, limitan la significación de la palabra capital a aquella parte de la riqueza individual o social destinada a la industria.

Por nuestra parte seguiremos a Rossi, llamando haber a todos los bienes de una persona, de cualquier clase que sea, y reservando la denominación de capital para el producto o productos empleados reproductivamente.

El capital no constituye, pues, toda la riqueza. Los cuadros, las alhajas, la vajilla de oro y plata, son riqueza, pero no son capitales, porque no se destinan a la producción, sino al recreo o al adorno del hombre. La casa que un arquitecto construye forma también parte de

la riqueza, pero no pasará a la categoría de capital mientras no se destine, por ejemplo, a servir de taller o tienda. En una palabra, la riqueza no se convierte en capital sino en virtud del destino que se le da, y a diferencia del fondo de consumo, inmediatamente aplicable a nuestros placeres o nuestros caprichos, a la idea de capital va siempre unida la de actividad productiva.

«Los capitales, dice Flórez Estrada, no consisten sólo en dinero; toda especie de riqueza es apta para formarlos, y sin dinero puede haber capital que no llegaría a serlo si el dinero no se cambiase por otra riqueza. Un fabricante, por ejemplo, si posee todos los materiales que manufactura y los artículos que sus operarios consumen, aunque no tenga cantidad alguna de dinero, posee un capital con que producir riqueza; por el contrario, si carece de las primeras materias que se elaboran en su fabrica, por más dinero que tenga no podrá producir riqueza alguna.»

Lo que el capital hace en la producción es proporcionar el abrigo, la protección, los utensilios o instrumentos, los materiales que exige el trabajo, alimentar y mantener a los trabajadores durante su tarea: todo lo que se destine a estos usos, todo lo que suministre al trabajo aquellos elementos, es capital.

Puede haber, sin embargo, riqueza que sea productiva para su dueño y no lo sea para la sociedad, como sucede con la que se toma prestada para emplearla improductivamente. El prestador percibirá, sin duda, un interés por ella; pero, no habiendo nueva producción, será preciso pagarle del haber del prestamista, y por consiguiente la riqueza social se encontrará disminuida en una suma igual a la que ese interés representa. Ahora bien: la riqueza de que se trata no debe considerarse como capital; porque el alquiler de un producto cualquiera no altera en nada su categoría, y la única circunstancia a que atiende la ciencia para clasificarle como corresponde, es el uso que de él se haga. Destinado a la producción, aunque no pertenezca al que le emplea y aunque no dé ganancia alguna al dueño, forma parte del capital social, puesto que aumenta la riqueza ya existente: empleado de una manera improductiva, por más que el propietario reporte de él una renta, constituye para la sociedad una verdadera pérdida. No todo lo que es capital para el individuo lo es para la nación, y viceversa.

Dividen algunos autores el capital en productivo e improductivo, pero es porque comprenden bajo este nombre, no sólo la suma de productos destinados a la reproducción, sino toda la riqueza. Tomada la palabra capital únicamente en el primer sentido, semejante división no tiene razón de ser y cae desde luego por su base.

Más aceptable es la que hacen otros autores, distinguiendo capitales activos e inactivos, porque, en efecto, puede suceder que algunos de ellos se hallen momentáneamente sin empleo, ya por la indolencia o ineptitud de sus dueños, ya por circunstancias extrañas a la voluntad de los mismos.

Pero la mejor división de los capitales es la que se funda en las diversas funciones que desempeñan en la producción, y bajo este punto de vista, el capital comprende:

1.º Provisiones; 2.º materias primeras; 3.º materias auxiliares; 4.º construcciones industriales; 5.º máquinas; 6.º aptitudes.

Llamamos provisiones a los artículos que sirven para la subsistencia del trabajador, cualquiera que sea su categoría o el oficio a que se dedique: tales como víveres; vestidos, habitaciones y demás que se reserva el mismo trabajador, o se le entrega en dinero o en especie, para atender a sus necesidades, antes o después determinadas las operaciones productivas. Pero si estos artículos se consumen por un individuo que no tenga el carácter de trabajador, ya no serán capital, porque no se destinan a la producción, como tampoco lo serán aquellos que, aún cuando consumidos por un trabajador, no se consideren indispensables para la satisfacción de sus necesidades legítimas. Así, por ejemplo, será capital todo lo que gaste en mantenerse un zapatero o un médico laborioso, pero no lo que consuma un vagabundo o un mendigo.

Denominamos materias primeras a los materiales, ya en bruto, ya elaborados, en los cuales recae el trabajo, y que después forman la base del nuevo producto, como, por ejemplo, la madera en la producción de una mesa, el hierro en la de unas tenazas, la harina en la del pan, el cuero en la de los zapatos, etc.

Damos el nombre de materias auxiliares a los materiales que se emplean en la producción, pero que no se incorporan al nuevo producto; v. gr., el carbón para una fragua, la pólvora que se gasta en la caza y en los trabajos de las minas, el ácido sulfúrico en la depuración del aceite, etc., etc.

Entendemos por construcciones industriales los talleres, los almacenes, los puertos de mar, los canales de navegación y de riego, las carreteras y domas medios de comunicación.

Calificamos de máquinas cuantos instrumentos animados e inanimados sirven para auxiliar el trabajo, a saber: los animales destinados a la labranza, al transporte y a la custodia de las propiedades; los que, como la abeja y el gusano de seda, rinden por sí mismos ciertos productos; las tierras preparadas ya para el cultivo; las aguas que se aprovechan para motores, para la navegación y el riego; los utensilios, herramientas y aparatos que se emplean en la industria.

Por último, designamos con la palabra aptitudes las dotes morales, físicas o intelectuales adquiridas por el trabajador, la economía, la sobriedad, el amor al trabajo, la habilidad, la destreza y los domas conocimientos científicos, artísticos, y literarios que la educación proporciona.

Todos los objetos enumerados, pertenecen a la categoría de capital, porque todos son otros tantos productos destinados a la producción; pero entre ellos hay algunos que se absorben o funden en aquel a cuya formación concurren, desapareciendo después de terminada, esto es, inutilizándose para formar productos iguales, o sea para prestar en el mismo género de producción iguales servicios, mientras que otros se gastan, se deterioran más o menos, pero no desaparecen completamente en cada operación productiva, sino que contribuyen a la formación de varios productos sucesivos. Así, por ejemplo, el sebo y el álcali, que constituyen el jabón, se destruyen como tales en el acto de la saponificación,



embebiéndose, por decirlo así, en el jabón mismo, y terminando aquí, el papel que desempeñan en esta industria, bien que, fundidos en el producto, puedan emplearse después en otra, a título de materias primeras o de materias auxiliares. Por el contrario, las máquinas o aparatos que sirven para fabricar el jabón, sufren en este acto un deterioro, una usura más o menos considerable; pero subsisten durante algún tiempo, y sólo se inutilizan al cabo de cierto número de producciones. Analícense las operaciones de las demás industrias, y se observará el mismo fenómeno.

Toda producción implica, pues, la destrucción total de algunos capitales, y parcial de otros. Llamaremos a los primeros capitales permanentes, y a los segundos capitales transitorios.

Son capitales permanentes las construcciones industriales, las máquinas y las aptitudes.

Son capitales transitorios las provisiones, las materias primeras y las materias auxiliares.

Unos y otros concurren a la producción en proporciones diversas, según las industrias a que se aplican; es decir, que hay industrias que exigen más capital permanente que transitorio, y viceversa. Entre las primeras, citaremos las filaturas de algodón; entre las segundas, las tiendas de especias: el capital transitorio predomina en el comercio; el capital permanente en las manufacturas y las fábricas.

Ahora conviene observar que todo capital se forma por el ahorro, es decir, reservando el producto en todo o en parte para aplicarlo a una nueva producción, porque, en efecto, si todos los que producen y los que viven del trabajo de los demás no reservasen nada con dicho objeto, el capital no existiría, o por lo menos no se aumentaría nunca. Las personas mismas que gastan en su subsistencia todo lo que producen, economizan por lo menos la parte que constituye sus provisiones, la fracción de producto que necesitan para subsistir hasta que hagan una nueva operación productiva. Hay, pues, ahorro aún en este estado económico, que es el más sencillo y rudimentario, puesto que las personas de que se trata producen más de lo que gastan, o gastan menos de lo que producen, y podemos afirmar, sin temor de equivocarnos, que todo capital es el resultado del ahorro.

El capital, sin embargo, dice Stuart Mill, se mantiene, más que por la conservación, por la reproducción continua. La mayor parte de la riqueza que posee hoy una nación cualquiera, ha sido producida en el transcurso del año. Sólo una pequeña, porción de ella existía ya hace tiempo; por ejemplo, los edificios, las naves, las máquinas, las vías de comunicación, y aún estos objetos hubieran perecido si no se hubiese cuidado de repararlos oportunamente. Todos los demás se destruyen por el uso mismo a que se los destina, o por mejor decir cambian de forma en virtud de este uso, desapareciendo y reapareciendo en cada operación productiva. Sucede con el capital lo mismo que con la población: todos los años muere cierto número de individuos, pero nacen otros tantos, poco más o menos, y la especie se perpetúa, aún cuando gran parte de los que la componen no cuente un día de existencia.

Esta reproducción continua del capital explica, según el autor ya citado, la rapidez con que una nación repara los estragos de que ha sido víctima, ya sea por un temblor de tierra,

por una inundación, por un huracán, o lo que es peor todavía, por la guerra. Un enemigo invade a sangre y fuego un país, se lleva la riqueza que puede, y quema o destruye el resto. Los habitantes huyen, se ven reducidos a la miseria, y sin embargo, al cabo de algunos años el país recobra su aspecto ordinario, y no queda ni vestigios de la calamidad pasada. ¿Por qué? Porque lo que ha destruido el enemigo estaba destinado a la destrucción, y la riqueza que los habitantes reproducen tan rápidamente, hubieran tenido que reproducirla del mismo modo. Toda la diferencia consiste en que durante la reproducción no han podido vivir sobre el producto anterior, y han tenido que imponerse mayores privaciones; pero como la población subsiste, encuentra en su inteligencia, que conserva todavía; en sus tierras, que no han perdido la fertilidad; en sus construcciones industriales, que no han desaparecido completamente, todo lo que necesita para producir y reparar pronto sus pérdidas.

El capital, según Flórez Estrada, contribuye de cuatro modos a facilitar la producción:

- 1.º Multiplicando los empleos del trabajador.
- 2.º Disminuyendo la intensidad del trabajo.
- 3.º Aumentando los productos.
- 4.º Perfeccionándolos.

Multiplica los empleos del trabajador, porque, no funcionando el capital por sí mismo, cada aplicación de él necesita una nueva aplicación de la fuerza y la inteligencia del hombre. Así, por ejemplo, se emplean más brazos en la locomoción hoy, que se hace por el vapor y la fuerza animal, que cuando se verificaba llevando el porteador acuestas las mercancías.

Disminuye la intensidad del trabajo, porque, auxiliándole en la producción, el capital se encarga de una parte más o menos grande de la tarea que el trabajo debía desempeñar. Así se trabaja menos para preparar una fanega de tierra a la siembra cuando se labra con el arado que cuando se remueve con un palo puntiagudo, como hacen los salvajes.

Aumenta los productos, porque, sin el capital, no podría obtenerse la mayor parte de los que, gracias a su ayuda, adquirimos. No cogéríamos el trigo en los países donde no se cría espontáneamente, sin tener de antemano semilla; no cortaríamos un árbol, ni haríamos con él una mesa, sin poseer antes un hacha, una sierra, etc.

Perfecciona los productos, porque les comunica cualidades y formas de que el trabajo, por sí solo, no hubiera podido dotarlos nunca. El algodón, por ejemplo, podría hilarse a mano, como se hacía hasta el último tercio del siglo pasado; pero con las máquinas inventadas por Arkwright, además de hilarse una cantidad mil veces mayor que con el uso común, se obtiene un hilo de una finura e igualdad que no era posible lograr con este instrumento.

Tales son los efectos de la intervención del capital en las operaciones productivas: por ellos puede juzgarse de la influencia que tiene en el desarrollo de la industria y en la condición de los pueblos.

Bastiat afirma que el progreso de la humanidad coincide con la rápida formación de los capitales; y en efecto, todo nuevo capital supone un obstáculo de la naturaleza vencido, una fuerza física domada, una disminución de esfuerzo y de sufrimiento por parte del hombre, o lo que es lo mismo, un aumento de sus goces, una satisfacción más amplia de sus necesidades.

Baudrillard sostiene que la cantidad de capital y no la de riqueza es la que determina el estado de civilización de un país cualquiera; porque la riqueza acumulada bajo diversas formas no significa más que la economía de las generaciones pasadas, mientras que el capital atestigua la actividad de la generación presente. Con grandes riquezas un pueblo puede vivir en el ocio y el embrutecimiento: los grandes capitales son una prueba de laboriosidad y de inteligencia.

Por último, Coquelin. observa que, conforme el capital aumenta, la industria se abre nuevas vías, y aún en las ya conocidas procede de una manera más amplia y más provechosa.. Compárese, si no, bajo este punto de vista, la situación de la Inglaterra y los Estados Unidos, tan ricos en capitales, con la de la mayor parte de los pueblos del continente europeo, tan desprovistos generalmente de ellos. El espíritu de empresa es activo en la primera de las naciones citadas, y más aún en la segunda; la agricultura y la industria manufacturera, cuentan allí con los mejores instrumentos que se conocen y el trabajo opera en las mejores condiciones posibles; mientras que en los demás países está muy lejos de ser tan satisfactoria su situación económica.

§ 2.º DEL CAPITAL-TIERRA. -Hemos enumerado entre los capitales las tierras y las aguas, considerándolas como producto destinados a la reproducción; y sin embargo, la mayor parte de los economistas les niegan este carácter, creyendo que concurren a las operaciones productivas sin preparación alguna, esto es, que para contribuir a la producción no necesitan antes, como los capitales, ser apropiadas por el trabajo, convertidas en productos, o bien que esta apropiación se verifica sin esfuerzo, sin dificultad alguna para el hombre.

De aquí el haber hecho de las tierras y las aguas un elemento productivo especial, distinto de los capitales y del trabajo, que los autores llaman, como ya dijimos oportunamente, agentes naturales apropiados, para que no se confundan con el viento, la lluvia, el calórico, la electricidad y otras fuerzas de la Naturaleza, no susceptibles según ellos de apropiación, y que por lo mismo califican de agentes naturales no apropiados.

De aquí también el haber atribuido a las tierras y las aguas una virtud propia, peculiar, privativa de estas sustancias, y que no se encuentra en los demás elementos de la producción, ni en el trabajo, ni en el capital, tal como los partidarios de esta doctrina le conciben, esto es, bajo la forma de máquinas, de instrumentos, de edificios, de provisiones y de primeras materias; virtud que A. Smith llama potencia indestructible del terreno;

Ricardo, facultades productivas, primitivas e imperecederas de la tierra; Cousiderant, capital primitivo e increado; H. Passy, fuerzas o facultades naturalmente productivas, etc.

Ahora bien: este es un error gravísimo que conviene destruir antes de pasar adelante.

En primer lugar, las tierras y las aguas, en su estado nativo, no tienen más virtud productiva que los demás objetos o fuerzas de la Naturaleza. Son elementos que ayudan al hombre en la producción, del mismo modo y con el mismo título que el viento, la lluvia, el calórico, la electricidad, la afinidad, la gravitación, etc. Producen si se combina, con ellos, si viene en su auxilio y les presta su concurso la actividad humana; de lo contrario, son absolutamente improductivos: tienen, como todas las cosas, una utilidad natural absoluta; pero esta utilidad, ni más ni menos que la que encierra el Universo todo, no se revela para el hombre, no se hace para él efectiva, sino por la intervención del trabajo.

Se dirá: las tierras y las aguas pueden considerarse como una máquina de producción, completamente formada por la Naturaleza, puesto que en su estado nativo convidan ya al hombre con sus frutos espontáneos, con los minerales, vegetales y animales que encierran en su seno o brotan en su superficie, y aunque para apoderarse de ellos tiene que intervenir el trabajo, también intervienen para producirlos las tierras y las aguas; de modo que son dos los elementos de esta producción, a saber: la madre tierra, la materia terrestre, las dos sustancias que constituyen nuestro globo, y la actividad humana; por consiguiente, las tierras y las aguas hacen aquí las veces de un capital especial, a cuya formación no ha contribuido el trabajo, que nada tiene de común con los demás capitales y al cual podríamos llamar capital no producido, o bien capital primitivo, capital natural, capital increado, para valernos del lenguaje mismo de los autores.

Toda esta argumentación se apoya en la confusión de dos ideas distintas: productividad y fecundidad. Sin duda que la tierra, considerada en conjunto, es fecunda, por cuanto da origen naturalmente, sin que el hombre ponga nada de su parte, a una porción de seres más o menos útiles para el hombre mismo; pero a este título lo son igualmente el aire, la luz, la humedad y todas las demás fuerzas físicas y químicas que con la tierra contribuyen al nacimiento de esos seres, y sin cuyo concurso no se verificaría. El calórico, sobre todo, puede considerarse como el elemento más fecundo de la Naturaleza, puesto que, cuando no obra con cierta intensidad, la tierra misma se hace estéril e incapaz de sus más preciosos frutos, como se ve en las zonas polares y en la región de las nieves perpetuas, donde cesa toda vegetación, y parece como que se esconde, que se hunde la vida en las entrañas de nuestro planeta.

Pero si la tierra es fecunda, no por esto puede decirse que sea por sí sola productiva. Producir no es favorecer directamente el desarrollo orgánico de los gérmenes que Dios ha depositado en el globo terrestre, como hacen la tierra, las aguas y todos los agentes naturales: en este sentido no sería productivo el trabajo, el cual no puede hacer otra cosa que dirigir y enderezar a un fin dado la acción de tales agentes: la producción, como ya hemos dicho, consiste en la apropiación, en la asimilación a nuestro organismo de todo lo que es útil para su perfeccionamiento, de todo lo que puede servir a la satisfacción de las necesidades humanas.

Las tierras y las aguas, en su estado nativo, ¿apropian por sí mismas los objetos útiles que contienen? No: porque no son las tierras, sino sus frutos espontáneos, los vegetales, minerales y animales que existen en su superficie o en su seno, los que, ayudados del trabajo, cubren nuestra desnudez o sacian nuestra hambre; no son las aguas, sino algunas gotas de este líquido, las que, con el auxilio del mismo elemento productivo, vienen a apagar la sed de nuestros labios. Luego ni las tierras ni las aguas tienen por sí solas productividad natural alguna; luego no son un capital primitivo e increado, como dicen algunos economistas.

Más claro. El hombre que produce, por ejemplo, una bellota, no se sirve para esta producción del terreno en que el fruto ha brotado, sino de la bellota misma pendiente del árbol y del esfuerzo de sus brazos, que la arrancan de las ramas y se la acercan a la boca. ¿Y por qué no se sirve del terreno? Porque no ha hecho ningún trabajo en él, porque no ha modificado su constitución física, porque no ha alterado en nada sus propiedades, porque no le ha apropiado para la satisfacción de las necesidades humanas; no ha hecho más que apropiarse la bellota. Decir que en la confección de este producto, como tal producto, entra por algo el terreno en que se cría, sólo porque la encina es una dependencia del mismo, valdría tanto como sostener que concurre a la producción de la bellota todo el globo terrestre, puesto que de él forma parte ese terreno y no puede existir el uno sin el otro.

De igual manera, el aguador, que produce un cántaro de agua del río, no se sirve, para obtener el producto, del mismo río de donde toma el agua, sino de cierta cantidad de este líquido, del cántaro y de la acción de sus músculos; porque no aplica su trabajo al río, no varía su cauce, no tuerce su curso, no introduce en él modificación alguna. Y si se admitiera lo contrario, si se considerase, el río como un elemento productivo del cántaro de agua, en atención a que el segundo procede del primero, con la misma razón deberían considerarse como otros tantos elementos de esta producción los manantiales donde ese río tuviese origen, las lluvias que, filtrándose en la tierra, hubieran formado el manantial, las nubes que descargaron las lluvias, y los vapores de que se formaron las nubes.

Lo repetimos: ni las tierras que forman la superficie del Globo, ni las masas de agua que cubren una gran parte de la misma, concurren nunca a la producción de un modo directo; sino que, como todos los capitales, necesitan antes ser apropiadas, convertidas en producto; necesitan recibir, y en efecto reciben, ciertas modificaciones, sin las cuales no tendrían la aptitud que requiere el uso a que se las destina.

Estas modificaciones son, respecto de las tierras, la ocupación, el desmonte y la roturación; respecto de las aguas, la ocupación y el encauzamiento.

Las tierras, en efecto, no pueden ponerse en cultivo sin establecer en sus inmediaciones algunos medios de defensa, sin acotarlas por medio de ciertas señales, rodearlas de una cerca construir junto a ellas edificios de explotación, abrir senderos que conduzcan al sitio en que se hallen, etc., etc.

Las aguas no pueden tampoco servir de motores o emplearse para el riego y la navegación, sin que preceda la toma de posesión efectiva de ellas con la adopción de algunas medidas que las defiendan e impidan su aprovechamiento por otras personas.

Esto es lo que se llama ocupación.

Pero aún no basta, por lo común, semejante trabajo para hacer concurrir a la producción las aguas y las tierras; todavía falta dar dirección a las primeras, abrirles un hoyo prolongado por donde corran al punto que se desee, o lo que es lo mismo, encauzarlas; aún es preciso limpiar las segundas de las plantas nocivas, de los detritus de la vegetación que las cubren, desecar los pantanos que las inundan, romper su seno con el arado o la azada; en una palabra, desmontarlas y roturarlas.

Todas estas operaciones, ejecutadas en parte por los mismos propietarios, en parte por el Gobierno con los fondos que ellos le suministran como contribuyentes, constituyen una verdadera capitalización de las tierras y las aguas, puesto que las apropian, las convierten en productos destinados a una producción ulterior, que es el carácter de todos los capitales.

No hay tierra alguna que no haya sido ocupada, desmontada y roturada; no hay tampoco aguas que no hayan sido ocupadas y encauzadas, antes de emplearse directamente como elementos productivos. El encauzamiento, el desmonte y la roturación son operaciones que se ejecutan diariamente a nuestra vista; porque todos los días se están poniendo en cultivo montes y prados, todos los días se están haciendo derivaciones de los ríos, y el más rudo labriego sabe que, para lo primero, se empieza por desmontar y roturar las tierras; para lo segundo, por dar a las aguas un cauce por donde puedan correr a su destino.

Lo que no podemos observar en Europa es la ocupación, porque hace tiempo que tanto las tierras como las aguas se hallan ocupadas en esta parte del Mundo. Pero trasladémonos por un momento a la época de las primeras inmigraciones, de las primeras tribus que vinieron del Asia a poblar nuestros climas, y veremos cuántos esfuerzos, cuántos sacrificios, qué duros y penosos trabajos debieron hacer para tomar posesión de las tierras y las aguas. Empezar un largo viaje en el cual perecerían muchos de sus individuos; abrirse paso a través de los bosques que cubrían la tierra virgen; atravesar a nado quizás los lagos y los ríos; sufrir los rigores de un clima insalubre; levantar chozas en que albergarse; defenderse, en fin, de las fieras y de las tribus enemigas, ¿no es todo esto bastante para; constituir una verdadera apropiación de las tierras y las aguas? Pues recordemos el establecimiento en las costas de Italia y de España de las colonias venidas de la Grecia, de Tiro y de Cartago; abramos la historia de la invasión de los Suevos, los Godos, los Vándalos y los Alanos, y nos convenceremos de que tuvieron que ejecutar las mismas o análogas operaciones. Y no se diga que la ocupación hecha por estos pueblos fue una conquista, una usurpación violenta, puesto que las tierras y las aguas de Europa se hallaban ya a su venida ocupadas por los indígenas, y que la fuerza no puede nunca considerarse como un título legítimo de apropiación: nosotros prescindimos aquí de la legitimidad o ilegitimidad del hecho, que, sin embargo, tiene su prescripción jurídica, y nos limitamos a consignarle como un argumento histórico en favor de la teoría económica.

¿Qué sucedió, por otra parte, en el descubrimiento del Nuevo Mundo? Millares de aventureros, siguiendo las huellas de Cristóbal Colón, se lanzaron al Océano en busca de nuevas tierras. Los trabajos de la ocupación, dice Molinari, eran entonces objeto de una industria especial que ejercían los descubridores, cediendo al Gobierno de su país, en

cambio de honores y pensiones, las tierras ocupadas; y como éste no poseía los recursos necesarios para el desmonte y la roturación, las vendía después en lotes más o menos considerables a las personas que querían cultivarlas.

Se ve, pues, que las tierras y las aguas son unos verdaderos productos debidos al trabajo del hombre; sólo que no se emplean directamente en satisfacer sus necesidades, sino que se destinan a la producción, y por esta razón pueden y deben comprenderse entre los capitales.

§ 3.º DEL CAPITAL-MÁQUINAS.- Hemos dado este nombre a todos los instrumentos animados e inanimados, que sirven para auxiliar el trabajo, y los hemos incluido entre las diversas clases de capital. Participan, pues, como es natural, de todas las virtudes de éste, y no solamente multiplican los empleos del trabajador, sino que disminuyen la intensidad del trabajo, y aumentan y perfeccionan los productos; pero todavía estas virtudes son más palpables en las máquinas que en los demás capitales.

Las máquinas en efecto, utilizando las fuerzas de la Naturaleza, producen más mejor y más barato que el hombre auxiliado sólo de sus brazos. En comprobación de esta verdad, citaremos algunos ejemplos que tornamos del Diccionario de la Economía política.

Según Homero, doce mujeres estaban constantemente ocupadas en casa de Penélope, la reina de Itaca, en moler el grano necesario para la familia; mientras que ahora el molino de agua más sencillo muele en un día tanto como ciento cincuenta hombres. Funcionando este molino 300 días al año, cuesta unos 40 reales diarios; mientras que los hombres, a razón de 6 reales de jornal cada uno, costarían al menos 900 reales. Resulta, pues, una economía de 860 reales diarios.

En los Pirineos, donde se ha conservado el método antiguo de fabricación del hierro y se encuentran todavía forjas análogas a las que han debido usarse en tiempos muy remotos, puede calcularse aproximadamente que la cantidad de hierro correspondiente al trabajo diario de un hombre, con esas forjas, es de unos 6 kilogramos. Pues bien, la industria moderna ha construido altos hornos, que son verdaderos edificios, y que pueden dar de 3 a 5.000 kilogramos de fundición con el carbón de leña, y de 10 a 18.000 con el coke; de modo que cada obrero produce diariamente unos 150.000 kilogramos de hierro, o lo que es lo mismo, veinticinco veces más que en las antiguas forjas.

Hace menos de un siglo, las fábricas inglesas de algodón no alimentaban más que el consumo interior, que era por término medio un decímetro de tela por individuo: ahora dan de 16 a 18 metros y exportan cantidades considerables. Los precios bajan todos los días: hoy son cinco veces menores que hace veinticinco años, y doce veces menores que hace cincuenta. Ese tejido suave, cómodo elegante, antes tan caro y tan poco común, está ya al alcance de todas las fortunas; una gran metamorfosi se ha verificado en la vida doméstica; el gusto y el hábito del aseo se han generalizado en Inglaterra; es casi una revolución en las costumbres.

Nadie ignora estos o parecidos hechos, y así es que no se niegan los prodigiosos efectos de las máquinas ni la economía de fuerzas productivas que se obtiene de ellas; pero se dice: esta economía de los unos está compensada con la pérdida de los otros, y en último término

la sociedad se empobrece tanto cuanto importa el trabajo economizado por la máquina, y de que se priva a los operarios a quienes aquélla deja sin empleo.

Por manera que, según esta singular teoría, la sociedad es tanto más pobre cuantas más máquinas hay, o lo que viene a ser lo mismo, cuanto más adelantada se halla porque toda máquina supone un adelanto, un progreso intelectual por lo menos y el día en que las máquinas libren al hombre de la mayor suma de trabajo posible, es decir, en que la humanidad haya llegado a la mayor suma de perfección que le es dado alcanzar en la tierra, aquel, día será también el de su mayor miseria.

Tan absurdas deducciones han hecho vacilar a los adversarios de las máquinas; pero, no convencidos todavía de su error, han reproducido por boca de Sismondi la misma objeción con algunas modificaciones. Ya no sostienen que las máquinas sean siempre perjudiciales; ya admiten que cuando el consumo excede a los medios de producir, se hace un beneficio a la sociedad con cada nueva invención que aumente estos medios; pero persisten en creer que cuando la producción basta para satisfacer las necesidades ordinarias, toda invención es una verdadera calamidad pública.

Ahora bien: este razonamiento cae por tierra con sólo observar que las necesidades, como ya oportunamente dijimos, no son una cantidad fija e inmutable, y por consiguiente que el caso en que se consideran como ventajosas las máquinas, aquel en que la producción no alcance a abastecer el consumo, es precisamente el más general, el que sucede todos los días.

Cierto, dice a este propósito J. B. Say, que las máquinas dejan por de pronto sin empleo una porción de brazos; pero reduciendo el coste de los productos, haciendo descender su precio, dan lugar a un aumento de consumo, el cual a su vez reclama un aumento de producción indefinida, de donde resulta que al cabo de algún tiempo, no sólo dan trabajo a tantos operarios como se empleaban antes de introducirse aquéllas, sino a un número mucho mayor; de modo que son un bien para la sociedad en general, al mismo tiempo que para la clase trabajadora. En apoyo de este raciocinio, invoca J. B. Say el desarrollo de dos grandes industrias, bien modestas en sus principios, pero que por la aplicación de la maquinaria han llegado a ser el tronco de un sinnúmero de ramas, ocupando mil veces más brazos que antes: estas dos industrias son la imprenta y las filaturas. Podrían citarse otras muchas y probar con la estadística en la mano que, al cabo de cierto tiempo, toda industria nueva da ocupación, ya directa, ya indirectamente, a un número de trabajadores mucho mayor que la que ha venido a reemplazar en el mundo económico.

Siempre será, sin embargo, la demostración de J. B. Say incompleta; porque, partiendo del principio de que la introducción de una máquina ha de dar lugar a un aumento de consumo, podría deducirse de aquí que en el caso, rarísimo a la verdad, de que este aumento no se obtuviese, la máquina perjudicaría a los trabajadores, siendo así que de todos modos los favorece, proporcionando a la sociedad ocasión de economizar el capital necesario para mantener el trabajo excedente; de modo que si además abarata los productos y aumenta por consiguiente su venta y activa así la producción, haciendo surgir nuevas industrias, ésta será una circunstancia que deberá tenerse en cuenta para apreciar la



importancia de la maquinaria, pero no una condición absoluta sin la cual hayan de malograrse los efectos de aquélla.

He aquí lo que ha demostrado Bastiat hasta la evidencia con el siguiente raciocinio:

El productor que se vale de una máquina ahorra, es verdad, una parte del trabajo que para obtener igual cantidad de productos empleaba antes de servirse de ella, y deja por consiguiente sin empleo a cierto número de trabajadores; pero también ahorra todo el capital con que pagaba a éstos, y ese capital no le tira por la ventana, no le esconde regularmente debajo de tierra, sino que le destina, o bien a aumentar su producción, o bien a proporcionarse mayores comodidades. En uno y otro caso tiene que emplear tantos operarios, o lo que es lo mismo, tanto trabajo como había economizado. ¿Dónde está aquí la pérdida para la sociedad ni para los trabajadores? Lo único que ha habido es la traslación de cierta porción de trabajo de una industria a otra.

Más claro: Juan gastaba, por ejemplo, dos duros en pagar los jornales de cuatro hombres que necesitaba para obtener un producto. Inventa un aparato, por medio del cual puede obtenerle con dos hombres, y despide a los dos restantes. Pero entonces ya no gasta más que un duro; le queda otro, y con él compra o fabrica por sí mismo un nuevo producto; es decir, emplea el duro sobrante en dos jornales que se necesitan para obtener este producto. La sociedad, pues, lejos de haberse empobrecido, se enriquece en un duro, o lo que es igual, en el producto que con ese duro se compra o se fabrica y que sin él no existiría.

Esta demostración es sin duda la mejor respuesta que puede darse a las objeciones ya expuestas contra las máquinas. Quedan, sin embargo, todavía algunas otras, que, aunque menos fundamentales, vamos a exponer y refutar brevemente.

Se acusa, en efecto, a las máquinas: 1.º de ocasionar la baja de los salarios, dando origen al pauperismo, o sea a la miseria de las clases jornaleras; 2.º de producir en el trabajo alternativas funestas, ora imponiendo a los trabajadores tareas tan largas como penosas, ora dejándoles sin ocupación alguna, y por consiguiente sin medios de ganar su sustento; 3.º de perjudicar a la salud y a la inteligencia del operario, ya condenándole en un simple vigilante de la maquinaria, etc., etc.

Ahora bien: todas estas objeciones proceden de una observación incompleta o de una ignorancia absoluta de los hechos.

Los salarios, lejos de haber bajado con la introducción de las máquinas, han ido siempre en aumento a medida que éstas se han multiplicado, y para convencerse de ello, no hay más que comparar lo que ganaba un esclavo en la Antigüedad, un siervo en la Edad Media o un oficial de cualquier arte durante el régimen de los gremios.

La miseria de las clases jornaleras, si bien todavía por desgracia considerable, es mucho menos hoy, que en las fábricas y las manufacturas domina la maquinaria, que cuando todas o casi todas las operaciones mecánicas se hacía a brazo, y en prueba de ello baste decir que ya no afligen a la Europa aquellas hambres periódicas que diezaban en otros tiempos y las

aldeas aquellos enjambres de pobres famélicos y harapientos, que ponían en peligro el orden público, y contra los cuales era preciso emplear los medios de represión más atroces.

Las alternativas de actividad y de estancación de la industria moderna, que se atribuyen a la introducción de las máquinas, se deben a otras causas, que estudiaremos al tratar de las crisis industriales, tales como las guerras, las revoluciones, y en general las vicisitudes sociales o políticas, que unas veces paralizan la producción, cerrando los mercados y disminuyendo los pedidos, y otras la sobreexcitan aumentando de pronto la demanda de ciertos productos.

El trabajo abrumador que imponen algunas máquinas, es hijo de la imperfección de éstas, y exigiría esfuerzo mayor y mayor fatiga si hubiera de hacerse sin el auxilio de ningún instrumento. Así, por ejemplo, los arrieros que tanto trabajan para el transporte de los objetos por medio de caballerías, trabajarían más aún si tuvieran que transportarlos en sus hombros.

La insalubridad de ciertas profesiones u oficios, como los de minero, dorador, etc., debe atribuirse a su naturaleza, más bien que a las máquinas o procedimientos que en ellos se emplean, puesto que su ejercicio, siempre peligroso para la salud y la vida del trabajador, lo ha sido menos a medida que se han ido perfeccionando esos procedimientos.

Por último, la vigilancia de una máquina, por poca inteligencia que requiera, exige sin duda mucha más que el empleo de los brazos o de los músculos, y por consiguiente, no puede perjudicar al desarrollo intelectual del trabajador; al contrario, le favorece en gran manera, y en efecto, es sabido que las máquinas elevan la condición moral de las clases jornaleras, emancipándolas del yugo de la Naturaleza y dispensándolas cada vez en mayor escala de los ejercicios meramente corporales o físicos.

Se dirá: pero el primer efecto de la invención de una máquina es siempre dejar sin empleo a cierto número de trabajadores, aunque sea para dárselo a otros; causar una dislocación de trabajo, funesta en último resultado a la clase jornalera. Ciertamente, no puede negarse este inconveniente, común a todas las reformas; pero ¿qué institución humana carece de ellos? El problema económico no consiste en poseer lo bueno en absoluto, porque esto no es dado al hombre alcanzarlo nunca, sino en hallar lo que presente menor suma de males, siendo el mal inherente a nuestra flaca naturaleza.

Por otra parte, hay una porción de circunstancias capaces de atenuar y que atenúan, en efecto, los inconvenientes que, por el pronto, pueden resultar de las máquinas. He aquí cómo las enumera J. Garnier:

1.<sup>a</sup> Las máquinas, en general, son caras, y esto, si no impide, retarda por lo menos el momento de su aplicación, como puede verse en la historia de la mayor parte de las industrias.

2.<sup>a</sup> El espíritu de rutina, la resistencia a las innovaciones, el temor de perder los capitales, hacen también lenta y gradual la invención de las máquinas.

3.<sup>a</sup> A medida que las artes se perfeccionan, la invención de las máquinas es más difícil.

En resumen, concluye el citado economista, la sociedad obtiene de toda reforma mecánica más satisfacciones con menos esfuerzos; los progresos de la industria no tardan en curar los males individuales que resultan a veces de la dislocación del trabajo, y finalmente, estos males no pueden compararse con las grandes ventajas que los neutralizan o los compensan.

- VI -

De la producción.

§ 1.º CONSIDERACIONES GENERALES. -La facultad de sacar algo de la nada está reservada a Dios: al hombre no le es dado crear, ni la sustancia, ya sea material o inmaterial, ni sus cualidades esenciales. Lo único que puede hacer es emplearlas para el bien, dirigir las al cumplimiento de los altos fines a que está destinado, aplicarlas a su bienestar, a su perfeccionamiento; en una palabra, asimilárselas o apropiárselas.

La producción, pues, no consiste en la creación de materia, ni mucho menos en la de sustancia, ni siquiera en la de utilidad, que, según oportunamente dijimos, es una cualidad esencial de los objetos naturales, sino en su apropiación, por medio del trabajo, para la satisfacción de las necesidades humanas.

El labrador que cultiva su campo, no crea las mieses no hace más que combinar la semilla con las fuerzas físicas, el calórico, la lluvia, los jugos de la tierra, etc., etc.; lo demás lo pone la Naturaleza.

El maestro que enseña a su discípulo, no crea tampoco su inteligencia, se limita a modificarla, de manera que pueda percibir mejor las impresiones de los objetos exteriores, etc.

Y sin embargo, tanto el uno como el otro producen, porque tanto el uno como el otro apropian, el primero la tierra, y el segundo el espíritu, que en este caso son los agentes naturales, para la satisfacción de ciertas necesidades.

¿Cómo se verifica esta apropiación? Stuart Mill ha tratado de explicarla, diciendo que se reduce a colocar los cuerpos de modo que, por las fuerzas de que están dotados, obren, ya sobre sí mismos, ya sobre los demás; tal es, según él, la única parte que el hombre toma o puede tomar en las operaciones productivas, el único imperio que tiene sobre la Naturaleza: no hace más que mover un cuerpo hacia, otro o separarlos. Mueve un grano de trigo hacia la tierra, y las fuerzas naturales de la vegetación producen sucesivamente una raíz, un tronco, un árbol, hojas, flores y frutos; mueve un hacha hacia un árbol, y el árbol cae por la fuerza de la gravitación: mueve una chispa hacia el combustible, y éste se enciende, funde y ablanda el hierro, cuece los alimentos, etc..

Pero esta explicación, aunque plausible e ingeniosa, es a todas luces insuficiente, puesto que sólo se refiere a la producción material. La inmaterial, la más importante, sin duda alguna, pasa para Stuart Mill completamente desapercibida, o por mejor decir, hace de ella caso omiso. Y es que, si bien se examina, la obra de la producción constituye uno de tantos misterios de la creación: el fenómeno se verifica entre la fuerza anímica del trabajador y el objeto en que se ejerce; es, como se ha dicho muy bien por un escritor, la comunión del hombre y la Naturaleza.

§ 2.º CONDICIONES DE-LA PRODUCCIÓN.-De todos modos, una vez preparados y puestos en acción los elementos productivos, es preciso, para que la producción se verifique, reunirlos, combinarlos en ciertas proporciones, según la índole de la operación a que concurren. Supongamos que se trata de producir mil fanegas de trigo; se necesitará cierto número de trabajadores, animales de tiro e instrumentos aratorios, cierta extensión de tierra, cierta cantidad de abono, de simiente, de calor y de lluvia. Si alguno de estos elementos sobra, el exceso será inútil, cuando no perjudicial; si concurren, por ejemplo, más brazos de los necesarios, una parte de ellos quedará sin empleo, o en caso de emplearse todos, la producción no se verificará con la regularidad debida.

Hay, pues, como se ve, una proporción natural y necesaria entre los elementos productivos.

Esta proporción no es igual en todas las clases de producción, sino que difiere notablemente en cada una de ellas. Comparemos los elementos productivos de la producción agrícola, que acabamos de examinar, con los que requiere la locomoción por el vapor, y encontraremos que en la primera se emplea más trabajo que capital, mientras que en la segunda sucede todo lo contrario. ¿Se trata, por ejemplo, dice Roscher, de la cría del ganado? Si éste pasta en praderas naturales, el trabajo apenas entra en la producción, el terreno lo hace casi todo: así es que los países de vasta extensión y poco poblados son los que más convienen para la ganadería. Pero cuando, por el contrario, escasea la tierra, como sucede en las poblaciones numerosas, la actividad del hombre se dirige con preferencia hacia aquellos ramos de la industria que exigen principalmente otros capitales, a las fábricas, los oficios, las nobles artes, etc.

Hay más: la proporción de los elementos productivos se modifica en misma producción por la influencia del tiempo. y del progreso. Así, en las primeras edades, cuando el hombre vive de frutas silvestres, raíces o moluscos, la producción alimenticia no exige el concurso de ningún, capital, bastándole en rigor el del trabajo y los agentes naturales, al paso que para obtener nuestro alimento por medio de la agricultura se necesita ya relativamente un capital considerable.

Bajo este punto de vista, la historia de casi toda la economía pública, dice Roscher, se divide en tres grandes períodos. En el primero, la Naturaleza es el factor que domina casi absolutamente. Los bosques, las aguas y los pastos suministran espontáneamente la nutrición a una población escasa y diseminada entonces apenas existe riqueza, propiamente dicha, y el que no posee porción alguna de tierra corre riesgo de caer bajo la dependencia absoluta de un amo, de quien será servidor o esclavo. En el segundo período, el que han

atravesado las naciones durante la Edad Media, el trabajo adquiere una importancia siempre creciente, favoreciendo el crecimiento y desarrollo de las grandes ciudades, al mismo tiempo que el de los gremios, por cuyo medio se logra capitalizar el trabajo, y se forma una clase intermedia entre los propietarios de la tierra y los siervos. En el tercer período, el capital domina; gracias a los capitales, la tierra gana considerablemente en valor, y las máquinas absorben en la industria al trabajo manual. La riqueza nacional se aumenta de día en día, y se ven formarse en poco tiempo fortunas colosales.

La reunión en ciertas proporciones de los elementos productivos es, pues, el primer carácter de la producción: el segundo es la división del trabajo, la separación de las operaciones productivas, o para adoptar una definición más filosófica, la descomposición del esfuerzo humano en géneros y especies, de modo que en todas y cada una de sus funciones haya unidad, variedad y armonía, que son las tres condiciones del arte.

En efecto, si dirigimos, dice Molinari, una ojeada al hombre y al medio en que se halla colocado, echaremos de ver: 1.º que nuestras facultades son esencialmente diversas, de donde resulta que cada individuo es más apto para ejecutar ciertas operaciones de la producción que otras; 2.º que no hay región alguna del Globo que posea todos los elementos necesarios para todos los géneros de producción, sino que, por el contrario, cada región abunda en ciertos elementos y carece de los demás, en términos que un producto, fácil de obtener en algunas de ellas, sería absolutamente inasequible en otras.

La división del trabajo se funda, pues, en la constitución misma del hombre y del globo que habita, y no, como dijo A. Smith, en una inclinación de aquél a hacer trueques o cambios. El verdadero principio de la separación de las ocupaciones industriales está en la unidad y limitación de nuestra inteligencia, cuya atención no puede dirigirse sobre varias ideas al mismo tiempo. Y como, por otra parte, el objeto del trabajo, es inmenso y sus aplicaciones innumerables, la producción sería necesariamente sucesiva, lenta y exigua, si se encomendase a cada hombre aisladamente, al paso que, verificándose por el concurso de muchos, se hace simultánea, activa y fecunda.

La división del trabajo nace de una manera natural y espontánea en la familia primero, después en la tribu, en la nación, y por último entre los pueblos todos de la Tierra. El hombre, como más robusto y valiente, se encarga de ir a coger, en los bosques y extraer del seno de las aguas las raíces, los frutos silvestres, la caza o la pesca necesarios para el sustento común, mientras la mujer prepara la comida y se ocupa en las demás faenas domésticas. Bien pronto se forman grupos distintos de cazadores, pescadores etc., para ayudarse mutuamente en sus expediciones: unos hombres se dedican, por ejemplo, a fabricar las armas; otros a perseguir a las fieras; los más sabios se hacen sacerdotes; los más fuertes, soldados; los más observadores, médicos; las ocupaciones se dividen cada vez más, hasta que llega un día en que cada empleo o función productiva tiene sus operarios especiales. Así sucede en el estado actual de la industria.

«Una comisión de la Cámara de los Comunes de Inglaterra, dice Babbage ha consignado en una información parlamentaria que se cuentan en el arte de la relojería ciento dos operaciones distintas, cada una de las cuales exige, su aprendizaje especial; que cada aprendiz no aprende más de lo que forma la atribución de su maestro, y que, al espirar su

ajuste, sería completamente incapaz a no hacer un estudio ulterior, de trabajar en otro ramo del mismo arte. El relojero, propiamente dicho, cuya tarea consiste en reunir las piezas separadas de la obra, es el único que podría utilizarse en un departamento distinto del suyo, y aún este operario no se halla comprendido en el número de las ciento dos personas mencionadas.»

La división del trabajo puede aplicarse a todas las industrias, pero en cada una de ellas tiene límites marcados por la naturaleza de la misma. Amplios, extensos, grandísimos, en las manufacturas y las fábricas, estos límites se estrechan considerablemente cuando se trata de la Agricultura; porque las diversas operaciones agrícolas no son simultáneas como las fabriles, y no pueden, por ejemplo, emplearse, a la vez un hombre en labrar, otro en sembrar y otro en recoger la cosecha. Así es que el labriego que se limitase a una sola tarea permanecería ocioso once meses de los doce que tiene el año. Por otra parte, las tierras, como observa acertadamente H. Passy, no se prestan al cultivo continuo de unos mismos frutos; su fecundidad se agota cuando no se varían las cosechas, y hay que recurrir a rotaciones, sin las cuales el cultivo sería estéril o apenas productivo. Por último, ninguna labor agrícola puede hacerse sin el número de animales suficiente, no sólo para la carga y el tiro, sino también para suministrar los estiércoles que han de restaurar la fertilidad del terreno, y de aquí la conveniencia de unir a todo cultivo el de las yerbas o raíces con que ha de mantenerse el ganado agrícola.

Son incalculables las ventajas de la división del trabajo, pero todas ellas pueden reducirse a las siguientes:

- 1.<sup>a</sup> Aumenta la destreza del trabajador.
- 2.<sup>a</sup> Ahorra el tiempo que se perdería al pasar de una ocupación a otra.
- 3.<sup>a</sup> Facilita la invención de las máquinas.
- 4.<sup>a</sup> Utiliza todas las aptitudes y todas las fuerzas,
- 5.<sup>a</sup> Economiza muchos capitales.

Adam Smith es el primero que indicó las tres primeras; la observación de la cuarta y la de la quinta se deben respectivamente a Carlos Babbage y Jhon Rae.

La división del trabajo aumenta, en efecto, la destreza de los operarios, porque los habitúa a ejecutar una misma operación, y sabido es que el hábito constituye una segunda-naturaleza. Todo el profundo conocimiento de la Fisiología no bastaría para hacer andar bien a un hombre que, habiendo estado paralítico toda su vida, adquiriese de pronto el movimiento de las piernas; mientras que el más torpe labriego, acostumbrado a la deambulacion, la verifica con toda la rapidez y seguridad que puede exigirse. Lo mismo sucede en las funciones de la industria. Un herrero que, jamás haya hecho clavos, dice A. Smith, si se pone a hacerlos, no fabricará al día sino 200 o 300, y aún en tan corto número serán malos: otro herrero, habituado a hacerlos, pero cuya principal ocupación no sea ésta, por mucha expedición que tenga, no hará mas que 800 a 1.000; al paso que hay operarios

muy jóvenes que, constantemente dedicados a la fabricación de clavos, hacen al día más de 2.000.

La división del trabajo ahorra el tiempo que se pierde comúnmente al pasar de una ocupación a otra; porque en este sistema el operario, no abandona la que le está confiada sino para tomar el necesario descanso, y puede consagrar a la producción todo su celo y todas las horas de que dispone. Ahora bien, el ahorro de tiempo es una gran ventaja: cuando un hombre deja una tarea para tomar otra, no entra desde luego de lleno en la última; antes al contrario, al principio la emprende con cierta negligencia y parece como que titubea y ensaya, más bien que trabaja. Por eso los labriegos, que tienen que cambiar de ocupación y herramientas a cada instante y que ejecutan cada día veinte operaciones manuales distintas, contraen generalmente un hábito de indolencia y de pereza, que hace a muchos incapaces de toda aplicación vigorosa, aún en los casos más apremiantes.

La división del trabajo facilita la invención de las máquinas; porque la atención de cada individuo, fija en un solo objeto muy sencillo, descubre medios cortos y fáciles de realizarle más pronto que si estuviese repartida entre varios. Cuando empezaron a usarse las máquinas de vapor, había muchachos ocupados en abrir y cerrar oportunamente la llave por donde se inyectaba en el vapor el agua fría. Uno de ellos, más aficionado a jugar con sus camaradas que a ejecutar una tarea tan monótona, observó que, atando una cuerda por un extremo al asa de la llave, y por el otro a la misma palanca, la llave se abría y cerraba por sí sola, sin que él tuviese que hacer nada, y le dejaba, por lo tanto, para divertirse todo el tiempo que antes empleaba en el trabajo. De este modo se hizo un descubrimiento que ha perfeccionado mucho las máquinas de que se trata.

La división del trabajo utiliza todas las aptitudes y todas las fuerzas; porque, no ejecutando cada operario más que una función especial de la producción, puede dedicarse a la que sea más adecuada a su naturaleza. En una manufactura en que el trabajo esté muy dividido, dice Babbage, se ocupan en las tareas fáciles las mujeres y los niños, reservándose para las difíciles los hombres como más diestros y robustos. Así en la fabricación de alfileres hay ciertas operaciones, como la de estirar el hilo metálico y la de hacer las puntas, que exigen fuerza y habilidad, y por eso se confían a hombres que ganan buenos salarios; al paso que otras, como las de poner las cabezas y empapelar los alfileres, requieren menos vigor y destreza, y se encargan a mujeres o a niños. Si todas se ejecutasen por una misma persona, ésta tendría que saber las más difíciles y las más fáciles; de modo que proporcionalmente costarían las unas tanto como las otras.

Finalmente, la división del trabajo economiza muchos capitales; porque, en efecto, no estando las tareas divididas, si en un pueblo de diez familias, por ejemplo, necesita cada una ejercer diez industrias diferentes, tendrán que emplearse diez capitales diversos, diez arados, diez pares de bueyes, diez talleres de carpintería, diez telares, etc.; pero divídase el trabajo, dedíquese cada familia a una sola industria, y bastará quizás un solo arado, un solo par de bueyes, un solo taller de carpintería y un solo telar; de modo que habrá una gran economía de capitales.

Y no sólo se manifiestan estas ventajas de la división del trabajo en las industrias materiales, sino que pueden observarse igualmente en la producción intelectual o científica;

porque nuestra inteligencia adquiere, como nuestros músculos, mayor perfección con el hábito, y dedicándonos exclusivamente a un ramo especial de la ciencia, llegamos a dominarle con más facilidad que cuando queremos abarcar muchos. «Cuanto más generales son los conocimientos, dice con razón Carballo, suelen ser más superficiales; y por el, contrario, cuanto más especiales, más profundos y completos; de manera que la generalidad está en razón directa de la superficialidad. No se nos oculta que a la altura a que ha llegado la civilización, el hombre ilustrado no debe desconocer la mayor parte de las ramas científicas; pero es preciso confesar que, para llegar a poseer una sola, necesita fijarse en ella, sin perjuicio de poseer algunas ideas generales sobre las demás, particularmente sobre aquellas que están en relación más íntima con la que profesa «En Inglaterra, la instrucción está muy especializada, y sin embargo, las capacidades científicas no escasean. Cuando se quiere hacer a los hombres omniscios, se los hace pedantes o visionarios: los hombres especiales son los que tienen más sentido práctico:

A pesar de tantas ventajas, no ha faltado quien dirija a la división del trabajo. acusaciones gravísimas. Se ha dicho en efecto:

Que hace demasiado monótonas, y. por consiguiente desagradables y hasta odiosas, las tareas industriales;

Que embrutece al trabajador, no permitiéndole ejercitarse más que en operaciones demasiado fáciles y sencillas;

Que disminuye su moralidad, porque no le deja tiempo de pensar en sus deberes;

Que relaja los lazos de la familia, separando a la mujer del marido y a los hijos de los padres;

Que, dando ocupación a las mujeres y a los niños, y facilitando el aprendizaje de las artes y los oficios, aumenta la competencia de los trabajadores y produce la baja de los salarios.

Veamos lo que hay de cierto en todas estas acusaciones.

La monotonía del trabajo existe generalmente, aun cuando éste no consista en la repetición de un solo acto, sino en varios, porque no siempre la variedad supone la diversidad de tareas; pero este inconveniente está compensado con la disminución de esfuerzo y de fatiga que la división del trabajo lleva consigo.

Cierto que en semejante régimen el trabajador ejercita menos que en el de la producción aislada sus facultades intelectuales; pero hay que tener presente, como observa con razón Horacio Say, que no por eso deja de ser individuo de una familia, ciudadano, hombre, en fin, y como tal partícipe de los beneficios que le proporciona la sociedad en que vive. Cuanto más especializado esté su trabajo, más tiempo le quedará para su educación, porque las tareas manuales no excluyen en manera alguna la lectura, las distracciones y los cuidados que exige el espíritu. No son los más instruidos los labriegos, a pesar de no estar en su profesión tan individualizadas las ocupaciones como en las manufacturas y las



fábricas, y si entre las clases bajas hay quizá en las ciudades fabriles más perversión de costumbres que en los pueblos rurales, este hecho está muy lejos de ser general y se debe a causas que nada tienen que ver con la división del trabajo.

Tampoco se debe únicamente a este régimen, sino a toda la organización actual de la industria, que al lado de sus ventajas tiene también sus defectos, como todas las cosas humanas la relajación de los lazos familiares a que da lugar la separación de los individuos de las familias obreras. El trabajo es hoy, en efecto, menos doméstico que antiguamente; pero en cambio, como dice muy bien el Sr. Madrazo, es más social. Las relaciones sociales se acrecientan por la reunión de los trabajadores en los grandes centros fabriles, y éstos viven en un medio más a propósito para ilustrarse y cultivar su inteligencia.

Por último, no es exacto que la división del trabajo produzca la baja de los salarios; lejos de eso, se han aumentado considerablemente en casi todas las industrias, y si en algunas ha habido baja, ésta se halla compensada, al menos para los trabajadores casados, que son la mayoría, con los jornales de sus mujeres y sus hijos y con la baratura de ciertos artículos.

Se ve, pues, que si la producción se verifica por la reunión de los elementos productivos, sólo la división del trabajo o separación de los empleos es capaz de fecundarla y hacerla poderosa.

De aquí la necesidad de la asociación.

Puesto que cada hombre ha de dedicarse a una función especial de la industria, acomodada a sus facultades y al medio en que se halla colocado; puesto que, por otra parte, los elementos productivos que exige esta función especial no se encuentran siempre en manos de una misma persona, es evidente que para que la producción se verifique, al menos con cierta extensión y regularidad, se necesita que los productores pongan en común el trabajo y el capital de que cada uno disponga, o lo que es lo mismo, que se asocien.

Si los hombres quisieran vivir aislados, apenas podrían recoger algunos alimentos groseros, cubrirse con la piel de los animales que hubieran cazado y habitar una choza humilde. Hay además ciertas necesidades morales que no es posible satisfacer en el estado de aislamiento, tales como el amor, la amistad, la comunicación de ideas, etc.

Multiplíquese mil veces el trabajo de un individuo aislado, y no tendrá la milésima parte de eficacia que los esfuerzos combinados de mil operarios dedicados a un mismo objeto. El escritor italiano Genovesi ha dicho con mucha razón: «El hombre es una potencia de tal naturaleza, que, unido o asociado a otro, no forma una igual a la suma, sino al cuadrado de la suma».

Esto lo han comprendido desde muy antiguo los hombres, y desde muy antiguo se han formado asociaciones con objetos diversos. Las religiones nos presentan uno de los primeros ejemplos de ellas. Una iglesia, un culto, un altar, ¿qué son sino la comunión de varios individuos para rendir homenaje al Todopoderoso? ¿Qué eran en la Antigüedad las ciudades de la Fenicia, los Estados de la Grecia, las ligas anfictionicas, sino asociaciones

comerciales y políticas? ¿Qué fueron después en la Edad Media las cruzadas, los gremios y las ciudades anseáticas?

No hay esfera alguna de la actividad humana en la cual no se haya aplicado con fruto la asociación. La Industria, sobre todo, que nada puede sin la reunión de los esfuerzos, es esencialmente favorable a este fecundo principio. A él se debe la formación de las grandes empresas; por él obtienen los débiles los mismos resultados que los fuertes; él pone a las clases menos acomodadas en aptitud de luchar con las más ricas. ¿Cómo podría, en efecto, el artesano elevarse a la condición de fabricante, el mercader a la de banquero, sin el poder de la asociación? Este poder se revela bien en todas las obras colosales, en todas las maravillas de la Edad Moderna, en los bancos, los ferro-carriles, los telégrafos submarinos, los canales que unen los mares y tantos otros eficaces instrumentos de la prosperidad pública, para cuya creación no hubiera bastado ninguna fortuna individual, por considerable que fuese.

La Humanidad toda puede considerarse como una vasta asociación, cuyos individuos concurren libremente al fin social por la comunidad de sus fuerzas y sus recursos. La familia, el municipio, la provincia, la nación, son otras tantas asociaciones, entre cuyos miembros existe la misma relación de miras y de tendencias.

Sin duda estas asociaciones se establecen en su origen sin que medie un consentimiento expreso, un contrato, como suponían respecto de la sociedad civil los filósofos del siglo pasado. Sin duda también que sus fines son en gran parte morales y sus condiciones de existencia jurídicas y políticas; pero no por eso dejan de tener un carácter económico ni poseen menos fuerza de cohesión, estando formadas por los vínculos mismos de la Naturaleza.

El carácter económico de la familia se revela en las palabras mismas que la Sagrada Escritura pone en boca de Dios al instituir la: «Crescite et multiplicamini et replete terram et subjicite eam». Por donde se ve que la sociedad doméstica es ante todo la base indispensable de toda producción, la población, es decir, el hombre mismo, el operario, el trabajo, este primero y principal elemento productivo, sin el cual la Naturaleza no nos proporcionaría más que espinas y abrojos. Fuera de la familia no se concibe, no va la educación física, la crianza, digámoslo así, del trabajador, no ya su educación moral, pero ni aún su educación profesional, el aprendizaje que ha de hacer necesariamente para emplearse en un ramo cualquiera de la Industria. ¿Quién se había de encargarse de educarle sin la vigilancia, sin la dirección suprema de los mismos autores de sus días? Sólo el padre y la madre, unidos por el vínculo del amor, estimulados por este sentimiento, al parque por su propio interés, son capaces de desempeñar una misión tan difícil.

Pero no es sólo la familia un plantel de trabajadores, sino que en ella y por ella se verifica la producción misma. El hogar doméstico puede considerarse como el primer taller de la Industria. La mujer representa en él el orden, el aseo, el reposo, la confianza, el cariño, todas las satisfacciones del Corazón y de los sentidos, sin los cuales la inteligencia se ofusca, la salud decae, la voluntad misma se enerva y se debilita; mientras que el varón es allí la fatiga, el esfuerzo, la actividad que todo lo dirige y fecunda. Además que, si el hombre lleva a la familia las provisiones, la subsistencia, el pan nuestro de cada día, la

mujer los distribuye, los arregla, los economiza y reserva el sobrante para que aquél pueda emplearle en una nueva operación productiva, creando así el capital, sin cuyo concurso la producción permanecería siempre estacionaria y exigua.

Se ve, pues, que el hombre y la mujer asociados se unifican o completan como elemento productivo, y que la familia es una asociación económica, tanto por lo menos como moral y jurídica.

Lo mismo puede decirse del municipio y la provincia. Cierta número de familias fijan su residencia en un punto o en varios poco distantes entre sí, y desde luego empiezan a sentir necesidades, que no podían satisfacer sin la reunión de una parte de los recursos que cada una de ellas posee: tales son la de crear y conservar las iglesias, los caminos, los puentes y las demás cosas destinadas al uso común, hacer constar con la autenticidad conveniente los matrimonios, los nacimientos y las defunciones, proveer a la defensa de las personas y las propiedades, velar por la higiene y el orden públicos, etc., etc. Es, pues, natural, confiar estas elevadas funciones a uno o más magistrados, y de aquí la institución de las corporaciones municipales y provinciales, que representan en los pueblos civilizados lo que los jefes de tribu en los bárbaros o salvajes.

Igual razón de ser tiene la nación, conjunto de tribus o de municipios, regida por las mismas leyes y fundada en la comunidad del territorio y en la analogía de aptitudes, de costumbres y de lenguaje. Tales son, al menos, las condiciones de toda nacionalidad bien constituida, pues en cuanto a las que se forman por la conquista o por otros medios violentos, como no hay entre sus miembros unidad de intereses, viven en perpetua opresión, sufren convulsiones periódicas y se disuelven más o menos tarde, no pudiendo cumplir los fines a que están destinadas. Por lo demás, el fraccionamiento de la especie humana en naciones autónomas, puede considerarse como un hecho esencialmente económico, en cuanto sirve para aunar las fuerzas productivas afines, estableciendo entre las diversas razas el método de la división del trabajo, de la misma manera que se establece entre los operarios de una fábrica.

Este fraccionamiento, sin embargo, no obsta a la asociación de la Humanidad, o sea a la comunidad de todos los hombres y de todos los pueblos, fundada en la ley de solidaridad o responsabilidad colectiva, que ya hemos indicado en otro lugar, y que se revela de una manera evidente en todos los hechos del inundo moral y económico. Y en efecto, la Humanidad toda no es más que un conjunto de solidaridades que se cruzan. Las ventajas naturales de situación, de fertilidad, de temperatura, y aún de aptitud industrial, se deslizan, como dice Bastiat, entre las manos de los poseedores para ir a parar a las de todo el mundo. Cada progreso que se hace al Oriente, es una riqueza en perspectiva para el Occidente. Combustible descubierto al Mediodía, es frío ahorrado en el Norte. Y lo que decimos de los bienes, puede decirse también de los males que afligen a ciertas regiones: sobreviene una crisis industrial en los Estados-Unidos, y al momento el comercio de Europa se resiente, los bancos quiebran, los talleres se paralizan y el interés del dinero sube, y las clases laboriosas se ven sumidas en la miseria. No hay país alguno que no esté interesado en la prosperidad de los demás; los miembros todos de la Humanidad constituyen una asociación tácita, cuyos efectos se extienden, no sólo al orden moral y político, sino también al orden económico.

Estos efectos se manifiestan por el concurso mutuo que se prestan los hombres y los pueblos en la obra común de la producción, concurso que los autores llaman cooperación, y que debe corresponder a la división del trabajo, puesto que en el fondo ésta y aquélla no son más que aspectos diferentes de la obra social. Así el cosechero de cereales concurre a la fabricación del vino, por cuanto sin su auxilio estaría expuesto el vinícola a morir de hambre; la agricultura contribuye a las demás industrias, suministrándoles las primeras materias; la Inglaterra coopera a la producción de otros países, enviándoles sus carbones y sus hierros, etc., etc.

La cooperación, dice Wakefield, es de dos clases: simple y compleja. La primera se verifica cuando varias personas se ayudan en la formación de un mismo producto; la segunda cuando se asisten en la confección de productos diferentes.

Las ventajas de la cooperación simple pueden demostrarse por el ejemplo de dos lebreles que, corriendo juntos, cogerán más liebres que cuatro corriendo separadamente: lo propio sucede en la Industria. La corta de árboles en los bosques, el transporte de fardos pesados, el trabajo a bordo de un navío para cargar o descargar las velas, y otras mil operaciones igualmente sencillas, no pueden verificarse sino a condición de que varias personas trabajen juntas, en un mismo lugar y con un mismo objeto.

No es menos ventajosa la cooperación compleja. En el estado actual de la sociedad un grupo de trabajadores se dedica a la cría de los ganados, otro al lavado y preparación de la lana, otro a la filatura, el tejido, el tinte de esta materia: en una palabra, la confección de vestidos exige un sinnúmero de operaciones, confiadas a personas diferentes. Pues bien, si cada una de estas personas no contase con el concurso de todas las demás, su tarea sería completamente inútil y jamás llegaría a confeccionarse un solo vestido.

La cooperación puede también dividirse en simultánea y sucesiva, o sea cooperación en el espacio y cooperación en el tiempo, según que se verifique entre operarios de una misma época o de épocas diferentes. De la primera hemos dado ya algunos ejemplos; de la segunda, pueden citarse las catedrales construidas en la Edad Media, los diques, los caminos y las fortificaciones de los tiempos modernos, obras todas que exigen el concurso activo de varias generaciones.

Pero vengamos ya a la asociación expresa o industrial, que se funda en un contrato, y tiene por objeto ejercer un ramo de la producción o una industria determinada. Esta asociación puede aceptar dos formas principales:

Asociación asegurada o empresa.

Asociación no asegurada o sociedad.

En la primera, un hombre llamado empresario, provisto de ciertas aptitudes, reúne y emplea, de su cuenta y riesgo, todos los elementos productivos que necesita, comprando o alquilando aquellos que él no posea por sí mismo.

En la segunda, una porción más o menos numerosa de trabajadores y capitalistas, llamados socios, pone en común los elementos productivos de que dispone, con el objeto de explotar, de cuenta y riesgo de todos, una industria cualquiera, superior a las facultades de cada uno.

Ambas exigen ante todo la unidad de tendencias, sin la cual no hay producción posible, y esta unidad sólo puede obtenerse subordinando todos los trabajos a un director que en la empresa lo es el Empresario y en la sociedad el Administrador o Gerente elegido por los socios. Este agente es el que desempeña en la asociación el principal papel y el que por decirlo así, la personifica. A él pertenece, por lo común, la idea, el pensamiento capital de la asociación misma; él reúne y combina en la proporción conveniente los elementos productivos; él prevé todos los obstáculos y prepara los medios de vencerlos; sobre él pesa, en fin, la responsabilidad del éxito de las operaciones productivas.

Mr. Dunoyer, hablando de las cualidades que deben caracterizar al director de una asociación industrial, las reduce a cuatro:

1.<sup>a</sup> El genio de los negocios, en el cual distingue varias facultades, tales como la capacidad de conocer las necesidades del público, la de apreciar los medios que hay de satisfacerlas, la de administrar con habilidad una producción bien concebida, y la de comprobar, en fin, por medio de una contabilidad rigurosa, las previsiones de la especulación;

2.<sup>a</sup> El genio del arte, que comprende el conocimiento práctico del oficio, las nociones teóricas, el talento de las aplicaciones, la habilidad en la mano de obra;

3.<sup>a</sup> Los buenos hábitos morales, que dirigen al individuo en su conducta y que en cierto modo no interesan a nadie más que a él mismo;

4.<sup>a</sup> La buena moral de relación, que conduce al hombre a respetar todos los derechos y no atentar nunca al orden social.

Tanto la empresa como la sociedad se encuentran rara vez en la práctica organizadas con toda la sencillez que la hemos descrito: al contrario, casi siempre se ven combinadas la una con la otra.,

Así sucede que varios capitalistas son socios entre sí y empresarios respecto de los trabajadores sólo, o bien de los trabajadores y de otros capitalistas; mientras que a veces cierto número de trabajadores y capitalistas reunidos se constituyen en sociedad para ellos y en empresa para los demás productores cuyo concurso necesitan.

Pero ni la empresa ni la sociedad pueden formarse por meros trabajadores que no sean al mismo tiempo y en mayor o menor grado capitalistas, que no tengan al menos las provisiones necesarias para esperar el término de la producción, a no ser ésta tan rudimentaria que se verifique sin el auxilio del capital y otros elementos que el trabajo y los agentes naturales, lo cual es un caso rarísimo y casi imposible en el estado actual de la industria.

Se dirá que esos trabajadores, socios o empresarios, tomarán prestado el capital que necesiten para la producción, pagando su alquiler al prestador cuando hayan recogido los productos. Pero aparte de que, por mucho que abunden los capitales en un país, es muy difícil que los encuentre, al menos en condiciones ventajosas, quien, como el trabajador, no puede presentar otras garantías que su aptitud, queda siempre la eventualidad de que los productos no se obtengan o no sean bastantes para satisfacer el rédito del capital tomado a préstamo. Y entonces, ¿qué sucederá? ¿Tendrá el prestador tanta abnegación que perdone la deuda o espere para cobrarla a que se haga otra producción más ventajosa, la cual no podrá, sin embargo, verificarse sino con el auxilio de un nuevo capital y en virtud de un nuevo préstamo?

Esto no obstante, las sociedades de operarios, llamadas hoy sociedades cooperativas, se hallan muy en boga desde hace algunos años. Se dividen en tres clases: de producción, de crédito y de consumo, según que se dedican a ejecutar operaciones industriales, a prestar capitales a sus socios y aún a los extraños, o a facilitarlos, en condiciones ventajosas, los artículos de subsistencia. El capital que ellas mismas necesitan para constituirse se forma con los ahorros de los socios, y también, aunque no siempre, tomándolo éstos prestado, y garantizando su reintegro solidariamente.

Mr. Bucher fue el primero que estableció en Francia una sociedad de esta clase en 1831. Después de la revolución de 1848 se fundaron más de 300 de las que casi todas, a pesar de estar subvencionadas por el Estado, tuvieron un éxito desastroso. No obstante, otras han prosperado, haciendo a la industria servicios importantes, y entre ellas debemos citar la establecida en Leeds (Inglaterra) en 1847, que siete años después constaba ya de 3.200 socios, poseía un capital de 100.000 francos y hacía operaciones por valor de 1.500.000 francos al año. A ésta siguieron otras con más o menos fortuna, y en el día se encuentran muchas, no sólo en Inglaterra, sino también en Francia, en los Estados- Unidos y en Alemania.

Los trabajadores ven en las sociedades cooperativas un modo de producción propio para realzar su dignidad y mejorar su porvenir. Y en efecto, no hay duda que, asociados entre sí, participando directamente de las pérdidas como de los beneficios y dirigidos por gerentes elegidos por ellos mismos, su posición es muy superior a la que tienen cuando trabajan por cuenta de un empresario. Pero, en primer lugar, este género de asociación exige condiciones muy difíciles de reunir. Es menester, dice uno de sus defensores: 1.º que esté compuesta de hombres escogidos; 2.º que tenga muy en cuenta la unidad de dirección, es, decir, que esté confiada a un solo gerente, investido de poderes amplios; 3.º que en la cuota de la remuneración de los socios se atienda a la desigualdad de los servicios prestados; 4.º que tenga un capital suficiente para resistir a las crisis industriales; 5.º que tienda toda su organización, no a rebajar, sino a realzar al individuo, desarrollando sus fuerzas, sus conocimientos, su habilidad, su celo, su equidad, su benevolencia para con los demás. En suma, la sociedad de operarios, semejante a la república de Montesquieu, ha de estar fundada en la virtud, y sólo a este precio puede sostenerse y fomentarse.

Hay que advertir además que esta sociedad no es aplicable, como observa muy acertadamente Baudrillart, sino a ciertas producciones que de ordinario ocupan un corto

número de brazos, porque, si se conciben diez, veinte, treinta operarios asociados, es muy difícil concebir, seiscientos o setecientos, trabajando sin empresario alguno. La agricultura, sobre todo, se resiste, al menos en la mayor parte de los casos, a esta forma de asociación porque la tierra generalmente es propiedad del cultivador mismo, o está dividida de modo que hace inútil el concurso de una reunión cualquiera de explotadores. ¿Y qué diremos de aquellos montes, donde no hay arrendatario ni jornalero que trabajen por cuenta del propietario, y donde todo se reduce a extraer anualmente veinte o treinta árboles sin más trabajo que el del guardío, la corta y el transporte ¿Y qué de las artes liberales y de esas profesiones que exigen más especialmente el trabajo aislado, como la de doméstico, mozo de cuerda, etc., etc.?

Por último, no debe perderse de vista que el cargo de director de una asociación industrial exige, como ya hemos dicho, cualidades especiales, que están muy lejos de ser el patrimonio de todos los hombres. Ahora bien: el resultado de las operaciones productivas depende principalmente de aquel funcionario. Cuando las probabilidades de pérdida o ganancia recaen sobre él exclusivamente, como sucede en la empresa, sus facultades están vivamente estimuladas y despliegan toda la energía de que son capaces. Es seguro, observa a este propósito A. Clement, que, en tales condiciones, la acción del director tendrá la mayor eficacia posible; mientras que, por el contrario, se debilitará a medida que su interés disminuya y que otros estén llamados a participar con él de los riesgos de la producción, como sucede en toda sociedad. Verdad es que entonces se hallan mucho más interesados los socios, pero aun así no quedará compensada la falta de acción del director; porque los socios no pueden intervenir todos en la gestión de los negocios sociales, sin renunciar a la unidad de pensamiento y precipitar así a la sociedad hacia su ruina: lo más que les es dado hacer es dedicar su celo a los pormenores, en los cuales no reemplazarán ventajosamente la vigilancia de un empresario.

Por todas estas consideraciones creemos que las sociedades cooperativas no tienen la importancia que hoy quiere dárseles, y que es preferible para los operarios la asociación asegurada o empresa.

En cuanto a la asociación no asegurada o sociedad, es susceptible de dos organizaciones distintas: una, llamada sociedad colectiva, en que los socios responden solidariamente con todos sus bienes de las resultas de las operaciones sociales; y otra, que lleva el nombre de sociedad anónima, en la cual se limita la responsabilidad de cada uno a los fondos que aportó a la caja social. La segunda, dice Roscher, se aplica sobre todo con éxito a aquellas producciones en que el capital desempeña un papel más importante que el trabajo y en que este mismo puede ser objeto de una previsión rigurosamente calculada; por ejemplo, los caminos de hierro, los docks, los bancos, etc.

La sociedad en comandita viene a ser una combinación de las anteriores, puesto que en ella hay individuos obligados *in totum e in solidum* como en la colectiva, y otros que, bajo la denominación de socios comanditarios, tienen obligaciones iguales a las que se contraen en la anónima.

Por lo que hace a las cuentas en participación, en que un capitalista auxilia las negociaciones de un comerciante que gira en nombre y de cuenta propios, sin que aquél

adquiera compromiso alguno respecto de terceros, ni se forme de aquí un ser moral, o como dicen los legistas, una persona jurídica, capaz de inspirar mayores garantías al público, es una especie de sociedad que puede considerarse como el ensayo de la asociación naciente o rudimentaria.

Fijándonos, pues, en las dos primeramente indicadas, la sociedad colectiva y la anónima, y comparándolas entra sí, encontraremos que la segunda es infinitamente superior a la primera. Ella, en efecto, dividiendo el haber social en pequeñas partes, llamadas acciones, proporciona un empleo lucrativo hasta a los capitales más exiguos; ella, por medio del traspaso de cada acción, concede a los socios la facultad de recobrar sus fondos y ser sustituidos en sus derechos y obligaciones; ella, en fin, haciendo abstracción completa de las personas, las deja en libertad para dedicarse a otros negocios, y presta de este modo a la producción todo género de facilidades y estímulos. Ciertamente que recibe un impulso menos enérgico que la sociedad colectiva, en razón del interés menos personal y por consiguiente menos activo de los que la dirigen; pero esta desventaja real está compensada por la facilidad que dan los inmensos recursos de que dispone para asegurarse el concurso de todas las capacidades.

§ 3.º EXTENSIÓN DE LAS OPERACIONES PRODUCTIVAS. -La producción a que cada individuo, empresa o corporación se dedica exige cierta medida para que tanto el trabajo como el capital y los agentes naturales obren en ella con fruto. Esta medida no puede determinarse a priori, porque varía según los países, los climas y el carácter de los habitantes la naturaleza de la industria y las condiciones morales y económicas en que se halla colocada. Sin embargo, es indudable que la mayor o menor extensión de las operaciones productivas influye poderosamente en ellas, y de aquí las discusiones entabladas acerca de la grande y la pequeña industria, la grande y la pequeña propiedad, el grande y el pequeño cultivo.

Toda empresa en grande escala tiene sobre las demás la ventaja de producir en las mejores condiciones, puesto que puede organizar mejor sus talleres, extender la cooperación y la división del trabajo, disponer más económicamente su administración, centralizar la vigilancia de las máquinas y de los operarios, y ahorrar trabajo, no sólo mecánico, sino también de dirección. Es, por otra parte, una verdad probada por la experiencia que los gastos aferentes a una industria no aumentan en la proporción de sus productos, y por eso vemos todos los días que los pequeños fabricantes no pueden sostener la competencia que les hacen los grandes, y se arruinan más o menos pronto cuando por obstinación o por necesidad no les ceden desde luego el puesto. Pero la experiencia ha demostrado también que todas estas ventajas se hallan en parte compensadas con los abusos que se cometen en los vastos establecimientos por la falta de acción enérgica e inmediata del empresario, imposibilitado de cuidar personalmente de sus intereses, y así es, que muchos de ellos no pueden competir en bondad y baratura de productos con los talleres modestos en que el artesano o maestro lo ve todo por sí mismo y está más directamente interesado en el éxito de las operaciones productivas.

Puede, por lo tanto, asegurarse con J. Garnier que las manufacturas mejor fundadas y dirigidas son las que sobreviven, sean grandes o pequeñas, y que la bondad de una empresa



de esta naturaleza no consiste tanto en su magnitud como en su organización y en las cualidades morales y económicas del director y de los operarios.

El mismo criterio es aplicable a las empresas agrícolas. Se atribuye a las grandes iguales ventajas que a las manufactureras, añadiéndose en su favor que están dirigidas por hombres versados en la agronomía, que pueden sacar mejor partido de la superficie laborable, criar más ganados y fomentar la constitución de la gran propiedad, única que permite el drenaje o saneamiento, los bosques, los prados, etc. Pero, en primer lugar, el modo de explotar la tierra no depende precisamente de la extensión del patrimonio o dominio agrícola. Gran propiedad y gran cultivo no son términos correlativos. En Irlanda existe la gran propiedad y el cultivo en pequeño; un mismo terrazgo podría pertenecer a mil personas y ser, sin embargo, objeto de una sola explotación. Cuanto más que si la gran propiedad favorece ciertas mejoras, que ya hemos indicado, la pequeña aumenta el número de propietarios, y ligando a las clases populares con la tierra, las interesa en la conservación del orden social. Por último, el cultivador en pequeño conoce mejor la naturaleza del terreno, vigila o ejecuta por sí mismo todas las labores, y dispone proporcionalmente de mayor suma de trabajo, utilizando el de todos los individuos de su familia. Por manera que si el cultivo en grande tiene ventajas innegables, no deja de tenerlas también el cultivo en pequeño, y en definitiva es imposible establecer ninguna regla general acerca de la extensión de las explotaciones rurales.

- VII -

Del producto.

§ 1. CONSIDERACIONES GENERALES. -Hemos llamado en otro lugar producto al resultado de la producción.

Hemos dicho también que la producción consiste en la apropiación o asimilación a nuestro organismo de todos los objetos de la Naturaleza.

Por consiguiente, el producto no puede ser otra cosa que una sustancia, un objeto apropiado, o sea dotado de ciertas propiedades, de ciertas condiciones propias para la satisfacción de nuestras necesidades.

¿Qué propiedades son esas? -Una sola conocemos que conduzca al fin de que se trata: la utilidad; luego la utilidad y sólo la utilidad es la propiedad esencial del producto.

Pero también tienen utilidad los objetos de la Naturaleza. ¿Serán todos ellos productos? No, porque esa utilidad no se halla en los unos en el mismo estado que en los otros.

La utilidad puede, en efecto, hallarse en dos estados muy distintos: libre, digámoslo así, en los objetos naturales; adquirida o apropiada por el hombre, en los productos. Libre, constituye sólo una tendencia, una capacidad, un poder apropiada, es una virtud real y

efectiva. Libre, se llama pura y simplemente utilidad; apropiada, recibe la denominación de valor, palabra derivada de la latina valeo, es, ere, que significa estar bueno, estar en salud o en sazón, estar fuerte, vigoroso, robusto, en la plena posesión de todas sus virtudes y todas sus propiedades.

Así se dice que una cosa vale cuando sirve para satisfacer una necesidad propia o ajena. No basta que pueda servir, que sea útil; es menester que sirva, en efecto, para que valga. No todo lo que es útil vale, pero sí todo lo que vale es útil. El agua de un río tiene utilidad porque hay en ella una tendencia, un poder, una capacidad de apagar nuestra sed; pero carece de valor mientras esta tendencia no se realiza, mientras no hacemos propia aquella sustancia, mientras no la cogemos para aplicarla a nuestros labios, y aun entonces no valdría nada, no serviría para refrescarnos, si no pudiese servir previamente, si no tuviera ya esta capacidad, si no fuese útil de antemano.

He aquí en toda su sencillez nuestra teoría del valor. No sabemos en verdad si es buena o mala, si es o no aceptable -esto lo decidirán los maestros con más elevado criterio- lo que sí creemos poder asegurar es que hasta ahora no existe otra, o por lo menos nosotros no la conocemos. Los escritores de Economía política, después de disertar mucho sobre el valor, no han explicado de un modo claro y comprensible su naturaleza, reinando entre ellos acerca de este punto una confusión de ideas, una oscuridad tal que bastaría para disgustar de la ciencia al más aficionado a su estudio.

Así los unos derivan el valor de la utilidad, los otros de la escasez, estos de las dos cosas al mismo tiempo, aquellos del cambio, y apenas hay quien no le confunda con la utilidad misma, con el producto, con la riqueza y aun con el precio.

De aquí esa larga y fatigosa nomenclatura de valor en uso y valor natural para designar la utilidad: valor real, valor absoluto, valor necesario y utilidad onerosa para significar lo que nosotros llamamos simplemente valor; finalmente, valor en cambio, valor venal, valor relativo, valor convencional, valor del mercado, para indicar lo que, como veremos más adelante, no es otra cosa que el precio.

En cuanto a definir el verdadero valor, son muy pocos los economistas que se hayan tomado esta molestia. Prescindiendo de las definiciones que se refieren al valor en cambio, es decir, al precio, entre las cuales descuella la de Bastiat, apenas encontraremos alguna digna de tomarse en cuenta.

Molinari, el elegante Molinari, el distinguido discípulo de Bastiat, no acertando a definir el valor, dice que para definirle es preciso analizarle, porque el valor no es un cuerpo simple, sino un cuerpo compuesto de utilidad y escasez. ¡Qué manera de expresarse! ¡El valor un cuerpo compuesto! El valor es simplemente una propiedad, una idea compleja, si se quiere, pero de ninguna manera un cuerpo. Y no se diga que Molinari se vale aquí de una figura retórica para explicar su pensamiento: los tropos, deben relegarse al dominio de la poesía y la literatura; la ciencia exige un lenguaje más propio, más filosófico, más exacto.

Para Roscher, el valor es el grado de utilidad que eleva las cosas a la categoría de bienes, y antes declara que entiende por bienes todo lo que es propio para satisfacer las necesidades

del hombre, es decir, todo lo que es útil, pues así se llaman cuantos objetos poseen semejante, propiedad. Por manera que, según el autor ya, citado valor es el grado de utilidad que hace a las cosas útiles. ¿Qué significa esta logomaquia? ¿Dónde empieza el grado de que se trata y dónde concluye?

La definición de Flórez Estrada es, sin duda, más clara, pero, en nuestro concepto, no menos inexacta. Este economista dice que el valor es el coste de la producción, y en efecto, todo valor tiene coste, pero no por eso deben confundirse el uno y el otro, porque esto daría lugar a errores trascendentales.

Por último, Carey define el valor diciendo que es la medida de la resistencia que debemos vencer para proporcionarnos los objetos necesarios, o sea la medida del poder de la naturaleza sobre el hombre. Es la misma idea de Flórez Estrada, expresada en términos más brillantes, aunque también más oscuros, la confusión del valor con el coste del producto.

Dejemos, pues, a un lado todas estas definiciones ilógicas, todas estas distinciones escolásticas, y fijémonos de una vez en la palabra valor para significar, la utilidad apropiada, la utilidad efectiva que hay en los productos.

En tal sentido, el valor es un estado particular, un nuevo modo de ser, una forma de la utilidad, forma que puede desaparecer sin que desaparezca la utilidad misma, pero inherente e inseparable del producto, como que éste nace con ella y con ella también se extingue.

No hay producto alguno sin valor, como no hay objeto alguno de la Naturaleza sin utilidad.

La utilidad es la propiedad distintiva de los agentes naturales; el valor lo es de los productos.

¿De dónde proceden? La primera, ya lo hemos dicho del Criador, que nos la concede graciosamente, y por esta razón la ha llamado Bastiat utilidad gratuita. La segunda, del trabajo, por medio del cual la adquirimos y por eso la ha denominado el mismo autor utilidad onerosa.

Ahora bien: la cantidad de trabajo y por consiguiente de capital -puesto que el capital es hijo del trabajo- que se emplea en dar valor a un objeto, a lo que es lo mismo, en apropiarle, en producirle, en hacer efectiva su utilidad, se llama «gastos de producción, coste o costo del producto».

No puede haber producto sin gastos, porque en toda producción se consume, se gasta una parte de las fuerzas del trabajador, y de los objetos que constituyen el capital.

El coste es la causa de la producción; el valor es el efecto.

¿En qué relación han de hallarse uno y otro?

Si la producción fuese debida exclusivamente al trabajo, no habría en ella más que la porción de valor, la porción de utilidad apropiada que el trabajo hubiera puesto, y el valor del producto debería ser igual a su coste.

Pero a la producción concurre también la Naturaleza por medio de sus agentes, y este concurso no puede menos de dejar alguna huella, de dar algún resultado.

Por consiguiente, en el producto debe haber un valor superior al coste, o lo que es lo mismo, el valor del producto debe exceder de los gastos.

Este exceso es lo que nosotros llamamos beneficio, y los autores «producto líquido» en mal castellano, «producto neto» -para diferenciarle del valor total, que también llaman «valor bruto» o «producto bruto», y deberían llamar con más pureza de lenguaje «valor o producto íntegros».

Sea, por ejemplo, una fanega de trigo. Esta fanega satisface nuestras necesidades como 6 y se han gastado para su producción un trabajo y un capital como 4. Por consiguiente, el producto se descompondrá del modo siguiente:

Valor, (utilidad apropiada, o sea necesidades que satisface). 6  
Coste (gastos de producción) 4  
Beneficio (exceso del valor sobre el coste) 2

Este exceso es el que la Naturaleza nos concede verdaderamente de gracia, y su cantidad no tiene límite alguno, pudiendo sólo asegurarse que crece con los adelantos científicos, con la civilización, con el progreso; mientras que, por el contrario, se estaciona y disminuye y aun desaparece del todo en aquellos pueblos que se abandonan a la ignorancia y la rutina, en aquellas épocas en que la Humanidad parece hacer alto o retroceder en la senda de su perfeccionamiento.

Pero de todos modos, el beneficio es necesario, porque sin él no habría progreso, no podría la producción aumentarse, y la Historia nos demuestra que desde los tiempos primitivos hasta nuestros días, la producción ha ido sucesivamente en aumento. En efecto, si se considera la especie humana desde su origen, se verá cuánto se ha desarrollado y enriquecido, cuánto ha crecido la población, y cómo, cumpliendo el precepto divino, ha llenado el hombre la tierra y la ha sometido a su imperio. ¿Qué prueba esto? Que la Humanidad, tomada en conjunto, ha producido más de lo que necesitaba para cubrir sus gastos; que a través de las vicisitudes de los siglos, ha obtenido un excedente en la producción y que éste le ha destinado a producir más y más, en vez de consumirle de un modo improductivo.

Luego en toda producción hay necesariamente un beneficio.

§ 2.º DEL SEGURO.-Tal es la ley económica; pero los hechos, considerados individualmente, se apartan bastante de ella.

Es decir que, aun cuando esencialmente y en definitiva la producción dé un beneficio, accidentalmente puede suceder, y en efecto sucede, todo lo contrario: sucede unas veces que apenas da lo suficiente para cubrir los gastos; otras que deja un déficit más o menos considerable y se resuelve en una pérdida positiva.

Las causas de esta pérdida son muchas y muy diversas, pero todas ellas se reducen a dos clases: voluntarias o dependientes de la voluntad humana, e involuntarias o ajenas a nuestra voluntad. -Estas últimas toman el nombre genérico de azar o de riesgos, llamándose siniestros a las pérdidas que ocasionan en la industria.

Las causas voluntarias consisten en la inercia, la ineptitud, el error o el descuido del productor, y en su mano se halla evitarlas, adquiriendo los conocimientos necesarios y empleando todo el celo y la actividad que la producción exige.

Pero, aunque el productor esté adornado de todas estas cualidades, aún cuando cumpla con todas las condiciones técnicas y económicas de la producción, todavía pesan sobre ésta riesgos que pueden mermarla o destruirla.

Efectivamente, el azar se mezcla en todos nuestros negocios; no hay empresa humana que esté libre de contratiempos y peligros; la inseguridad dependiente de las guerras, del bandolerismo o de la anarquía, las vicisitudes atmosféricas, las revoluciones astronómicas, los mil y un accidentes imprevistos que pueden ocurrir durante las operaciones productivas, los terremotos, los naufragios, las sequías, los incendios, las inundaciones, las epidemias, son otros tantos riesgos a que se halla expuesta la industria.

Estos riesgos no pueden evitarse, al menos por el productor, pero pueden disminuirse o atenuarse sus efectos, y a este fin se ha inventado el seguro.

Llámase así la garantía de un riesgo, o sea la compensación de un siniestro, y también la eliminación del azar en las empresas humanas.

Esclarezcamos esta definición con un ejemplo.

Un negociante quiere trasladarse a Europa desde América, y al efecto coloca toda su fortuna en un navío. Si éste naufraga, aquélla se pierde por completo y el negociante queda arruinado.

Pero semejante riesgo no es fatal; conforme puede acontecer, puede también no realizarse; la experiencia, o sea la Estadística, enseña, por ejemplo, que de cada cien navíos, perece uno, por término medio, en la travesía de América a Europa; el riesgo es, pues, de uno por ciento; hay una probabilidad contra noventa y nueve de que se perderá el buque de que se trata.

Supongamos ahora que el mismo negociante, más avisado o más prudente, divide por igual sus bienes entre dos navíos; en tal caso, en vez de correr una suerte sobre ciento de perder el todo, corre dos sobre igual número de perder la mitad, pero también tiene cien probabilidades menos de arruinarse; porque si el riesgo de naufragar un navío es de uno por

ciento, el de naufragar los dos es de un céntimo por ciento, es decir, cien veces menos. Su situación ha mejorado, pues notablemente; porque, aunque ha doblado las suertes de perder una mitad de su fortuna, ha centuplicado en cambio las de conservar igual parte de ella.

Con diez, veinte, treinta navíos, el negociante correrá diez, veinte, treinta suertes de perder la décima, vigésima, trigésima parte de su fortuna, pero también adquirirá cada vez mayor probabilidad de conservar el resto.

Cuanto más aumente el número de buques entre los cuales divida por igual sus bienes, más se acercará a la certidumbre de no perder sino la centésima parte de ellos.

Ello sí, esta pérdida nunca logrará evitarla; pero, siendo como es insignificante, puede decirse que repartida en un número considerable de navíos la fortuna del negociante quedará segura o asegurada.

En resumen: sin más que dividir los riesgos, se arrebatan al azar los productos de la Industria, o lo que es igual, se compensan los siniestros.

Ahora bien: así es como proceden las compañías y las empresas de seguros.

Cierto número de industriales, trabajadores o empresarios, convienen en repartirse proporcionalmente entre todos las pérdidas que cualquiera de ellos sufra por causa de un riesgo. La cuota con que cada cual contribuye para el objeto se llama prima del seguro, y puede ser eventual o fija, según que el asegurador sea la sociedad misma o bien otra empresa que soporte dichas pérdidas e indemnice todos los siniestros. En el primer caso, la institución se llama seguros mutuos, y en el segundo seguros singulares o a prima fija.

En uno y otro, el seguro se reduce, como dice muy bien Reboul, a dividir la cosa asegurada en dos partes, la una con daño y la otra sin él, pero ambas perfectamente determinadas. La primera es la parte mínima que corresponde al azar, y que constituye el menoscabo o merma natural de la cosa, la depreciación que sufre fatalmente por su condición aleatoria. La segunda es la casi totalidad de la misma cosa, es el valor medio y fijo que tiene en definitiva, es su verdadero valor.

Por manera que en el seguro no hay en realidad pérdida ninguna para el asegurado; y la prima no debe considerarse como un sacrificio que se hace, sino como una deuda que se paga, deuda en que nos hallamos con el riesgo, tributo que nos impone el azar, y al cual no podemos sustraernos, so pena de que él nos confisque todos nuestros bienes.

Asegurar, pues, su fortuna no es disminuirla, sino más bien realizarla o hacerla efectiva y el que no la asegura, el que la expone a un riesgo, es como si la apostara contra él, es como si la jugara al azar.

Sea, por ejemplo, una casa que vale cien mil duros; suponiendo que no está asegurada y que el riesgo de incendio es de uno por mil, el propietario se halla en la misma situación del que apuesta; cien mil duros contra ciento a que no se quemará su finca; está como pendiente de una lotería para cuyo sorteo tiene de mil billetes novecientos noventa y nueve.

Si gana, no ganará más que el valor de un billete, es decir, cien duros, porque ha puesto en el juego el de los restantes; mientras que si pierde, perderá el valor de estos últimos, es decir, 99.900 duros. Verdad es que lleva novecientos noventa y nueve probabilidades contra una, pero no son más que probabilidades; en tanto que no adquiera el milésimo billete, no tendrá seguridad de ganar cien duros y estará expuesto a perder 99.900. ¿Puede darse un juego más insensato?

Ahora bien: el seguro es lo contrario del juego. Éste hace perder el sentimiento del valor real del dinero, favoreciendo la prodigalidad, el lujo y el desorden; aquél da a conocer todo el precio de la riqueza, creando hábitos de economía, de amor al orden y al trabajo. El juego es improductivo, ruinoso e inmoral; el seguro es productivo, fecundo y esencialmente moralizador.

Cuando el seguro no existe, la propiedad sufre una depreciación proporcionada a los riesgos que pesan sobre ella; pero desde el momento que aquel interviene, la propiedad recobra todo su valor y se acrecienta en realidad con la diferencia que hay entre la prima y la misma depreciación.

Este aumento parece pequeño, porque no se considera más que cada caso particular; pero multiplíquense los casos y se verá que es grandísimo, viniendo a recaer en definitiva sobre la riqueza social. En efecto, cuando un navío que no está asegurado perece por causa de un naufragio, el capital que aquél representa se ha perdido, y si el propietario le reconstruye, lo hace con fondos que necesita distraer de algún otro empleo productivo. Por el contrario, si la nave está asegurada, el capital que representa se devuelve al propietario, y este capital, formado con las primas de los coasegurados y sacado del fondo común, es un ahorro que en rigor habría podido hacerse, pero que en el curso ordinario de las cosas no se habría hecho sin el contrato del seguro. Por manera que el seguro crea valores, porque reúne las partículas de los capitales que sin él serían improductivas, haciendo, por decirlo así, millones con los céntimos.

Pero la principal ventaja del seguro consiste en la seguridad que da a todas nuestras empresas, de suyo eventuales y aleatorias; porque, como dice muy bien Horacio Say, cualquiera que sea la afición de ciertos hombres a las emociones que nacen de la incertidumbre, las operaciones productivas no se renuevan ni perpetúan sino cuando las probabilidades de éxito exceden a las de ruina, y gran parte de esas operaciones dejarían de acometerse si no hubiera la certeza de llevarlas a cabo con un razonable beneficio. Prever, añade Bastiat, es uno de los más bellos atributos del hombre, y aquel que conoce mejor las consecuencias futuras de sus determinaciones es el que, en casi todas las circunstancias de la vida, cuenta con más elementos de triunfo. Conviene, pues, mucho que personas sujetas a los mismos riesgos se reúnan para soportar en común una pérdida eventual, y que cada cual consienta de antemano en tomar a su cargo una parte proporcional de ella, a condición de que se le releve del resto, si, por desgracia, esa pérdida llegase a recaer sobre él mismo. Tal es el objeto de las sociedades de seguros. Por ellas adquiere el productor la fijeza de su posición, que es el fin a que aspira con todas sus fuerzas; por ellas se evitan esas crueles alternativas, que son para el ánimo lo que las vicisitudes atmosféricas para el cuerpo; ellas, en fin, nos proporcionan el único medio de detener en su giro la voluble rueda de la fortuna.

§ 3. CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS. Si, como hemos dicho en otro lugar, el producto no es más que una sustancia apropiada, y como enseña la filosofía, la sustancia puede ser material e inmaterial, síguese de aquí que los productos se dividen en materiales e inmateriales.

Serán productos materiales todos los objetos útiles del mundo físico, sin excluir el cuerpo del hombre, modificados o apropiados para la satisfacción de sus necesidades.

Serán productos inmateriales todos los objetos útiles del mundo racional, del mundo de la inteligencia y del sentimiento, incluso el espíritu humano, modificados o apropiados para los mismos fines.

Una llave, por ejemplo, es un producto material; porque se compone de una sustancia material, capaz de satisfacer nuestras necesidades y apropiada además para ello, o lo que es igual, dotada de valor.

Un sabio es un producto inmaterial; porque hay en él una sustancia inmaterial, un espíritu, no menos capaz de satisfacer nuestras necesidades ni menos apropiada a este fin, o en otros términos, un valor real y efectivo.

Esta doctrina no es, sin embargo, la que domina en la ciencia. La mayor parte de los economistas, A. Smith, Malthus, Sismondi, Droz, Rossi, Stuart Mill, etc., no reconocen la cualidad de productos más que en las cosas materiales, y es que, por un error procedente todavía de la escuela fisiocrática, no ven producción alguna sino allí donde hay aumento de materia, y hacen consistir el valor en la materialidad de los objetos siendo así que, como hemos visto, la producción consiste en la creación de valor, y el valor es sólo una forma, un estado particular de la utilidad que contienen los agentes naturales.

J. B. Say fue el primero que entrevió la verdad, dividiendo los productos en materiales e inmateriales; pero, negando que los segundos formasen parte de la riqueza, no supo sacar partido de una idea que de otro modo lo hubiera conducido a resultados fecundos para la ciencia.

Después ha venido Dunoyer, quien, por una reacción muy natural en el espíritu humano, ha sostenido que no hay productos materiales, que todos son por el contrario inmateriales, y es que ha confundido el producto con el valor, de la misma manera que sus antagonistas confundían el valor con la materia.

«La forma, dice a este propósito el autor ya citado el color, la figura que un artesano da a los cuerpos brutos, son cosas tan inmateriales como la ciencia que un catedrático comunica a seres inteligentes: ni uno ni otro hacen más que producir utilidad, y la única diferencia real que hay entre sus industrias es que la primera tiende a modificar las cosas y la segunda a modificar las personas.

Cierto, contestamos nosotros; pero esa utilidad, ese valor, que el artesano y el catedrático crean, residirá en algún objeto, en alguna sustancia, puesto que por sí mismos



no pueden subsistir; y como la sustancia es material en el primer caso e inmaterial en el segundo, de aquí la división de los productos en materiales e inmateriales.

Los productos, pues, no son necesariamente materiales, como querían los antiguos economistas, ni tampoco exclusivamente inmateriales, como pretende Dunoyer; los productos pueden ser materiales e inmateriales.

Donde quiera que haya apropiación de utilidad, creación de valor, allí hay de seguro producción, allí hay un producto.

Y como toda industria, toda aplicación del trabajo tiene por objeto apropiarse los agentes naturales para la satisfacción de las necesidades humanas, o sea dar valor a las cosas, útiles, es claro que las industrias, lo mismo objetivas que subjetivas, son de suyo productivas, y que no hay industria alguna que pueda calificarse de improductiva.

El médico que da la salud a un enfermo apropia el cuerpo de éste para que pueda satisfacer sus necesidades; comunica a sus miembros un valor de que antes carecían; por consiguiente, la medicina es una industria productiva.

El abogado que salva a un inocente del cadalso le coloca en condiciones propias para la satisfacción de sus necesidades; presta a un miembro de la sociedad un valor que, sin su auxilio, no hubiera tenido; por consiguiente, la abogacía es otra industria productiva.

El juez que pronuncia una sentencia, el catedrático que explica una doctrina, el artista que representa un drama, apropian para la satisfacción de ciertas necesidades el espíritu de las personas a quienes se dirigen, puesto que dotan a ese mismo espíritu de un gran valor, moralizándole, instruyéndole y haciéndole más sensible; luego la magistratura, el magisterio, la declamación y son otras tantas industrias productivas.

¿En qué consisten sus productos? En el hombre ya curado, para la medicina; el inocente librado del cadalso, para la abogacía; el hombre moral, instruido, sensible, para la magistratura, el magisterio y la declamación respectivamente.

Esas personas valen: no se necesita más para considerarlas como productos.

Esta doctrina es también moderna en la ciencia, y se debe al talento filosófico de Dunoyer. Los antiguos economistas calificaban de improductivas las industrias que no ejercen su actividad sobre la materia, y especialmente aquellas que obran directamente sobre el hombre. ¿Por qué? Porque, según ellos, no dejan detrás de sí nada con que pueda alquilarse o comprarse la más mínima cantidad de trabajo, porque su trabajo se desvanece tan pronto como se ejecuta, porque sus servicios no son fructuosos sino en el momento en que se prestan, porque sus productos no se fijan en nada y es imposible acumularlos o atesorarlos, etc., etc. J. B. Say llegó a decir que es desventajoso multiplicar esos productos, y que el gasto hecho para obtenerlos es improductivo. Sin embargo, los mismos economistas a que nos referimos reconocen, por otra parte que los «talentos útiles, adquiridos por los individuos de la sociedad, son un producto fijo y realizado, por decirlo así, en las personas que los poseen, y forman una parte esencial del fondo general de la

sociedad, una parte de su capital fijo». En este sentido se expresa A. Smith, después de haber negado la productividad de las profesiones liberales, y le siguen J. B. Say, Sismondi, Droz y otros, partidarios de la misma doctrina.

Ahora bien: es evidente que unas industrias no pueden ser a un tiempo, productivas e improductivas, dar productos que a la vez se evaporan y se fijan, que se desvanecen al nacer y se acumulan a medida que nacen. Esta es una contradicción que demuestra la confusión de ideas de los economistas citados. ¿De dónde procede? Mr. Dunoyer la ha explicado admirablemente; procede de no haber sabido distinguir el trabajo del producto.

No debe decirse, en efecto, como ha dicho A Smith, que la riqueza es trabajo acumulado, sino valor, o mejor todavía, productos reunidos. El trabajo no se acumula; lo que se acumula son sus resultados. Seguramente, la lección que da un profesor se consume al mismo tiempo que se produce, lo mismo que la mano de obra del alfarero; pero las ideas inculcadas por el primero en el ánimo de los que le escuchan subsisten, lo mismo que la forma dada a la arcilla por el segundo.

No es cierto que el trabajo del catedrático, del juez, del cantor, del cómico, no se fije en nada, ni deje nada tras sí: se fija en los hombres en que recae y deja las modificaciones útiles y duraderas que les hace sufrir, lo mismo que el trabajo del tejedor se realiza en las cosas en que se ejerce y deja las formas, las figuras, los colores que en ellas imprime.

No es cierto que los valores realizados en los hombres, la capacidad, la destreza, los talentos que se les han comunicado sean susceptibles de venderse; lo que no se vende, al menos en los países donde no existe la esclavitud, son los hombres mismos; pero en cuanto a los talentos que poseen, pueden muy bien venderse y se venden, en efecto, continuamente, no en especie, a la verdad, pero sí bajo la forma de servicios.

No es cierto que los valores que el trabajo logra fijar en los hombres no puedan acumularse: lo mismo podemos aumentar en nosotros mismos las modificaciones útiles de que somos susceptibles, que multiplicar en las cosas que nos rodean las modificaciones útiles que pueden recibir.

No es cierto que esta multiplicación sea desventajosa: lo que sería desventajoso es multiplicar los gastos; pero en cuanto a los valores mismos obtenidos con ellos, no vemos qué desventaja podría traer su abundancia. Nadie se queja seguramente de que haya demasiada destreza, demasiado gusto, demasiado saber, demasiada virtud, etc., etc.

No es cierto que los gastos hechos para obtener esos valores sean improductivos: lo que sería improductivo es los gastos inútiles; pero en cuanto a los necesarios, no lo son en manera alguna, puesto que pueden dar lugar a una verdadera riqueza superior a ellos mismos.

No es cierto, en fin, que tales valores en nada aumenten el capital nacional: un capital de conocimientos o de buenas costumbres no vale menos que un capital de dinero o de cualquier otra especie de productos. Una nación no tiene sólo necesidades físicas que, satisfacer; está en su naturaleza experimentar muchas necesidades morales e intelectuales, y

por poca, cultura, que tenga, colocará la virtud, la instrucción, el gusto, en el número de sus valores más preciosos además, estas cosas son medios indispensables para obtener otra especie de valores que se fijan en objetos materiales, y no se necesita más para considerarlas como capitales.

Por lo demás, aunque todas las industrias sean esencialmente productivas, no hay ninguna que accidentalmente no pueda dejar de serlo, ya porque se dé una mala dirección al trabajo, y los resultados no correspondan a los esfuerzos, ya porque éstos se apliquen a satisfacer, más bien que necesidades verdaderas y legítimas, caprichos, apetitos, placeres que la Moral, de acuerdo con la Economía política, reprueba.

- VIII -

De la riqueza.

Se dice que un país es rico cuando está dotado de una gran fertilidad, aun cuando para ello no haya tenido que hacer esfuerzo alguno, aun cuando todo lo deba a la Naturaleza.

Al mismo tiempo que también se llama rico a un hombre que a fuerza de ingenio, de laboriosidad y constancia, han ha logrado reunir grandes bienes de fortuna o rodearse de comodidades y placeres.

Es, sin embargo, evidente que la riqueza del uno no es igual a la del otro. La primera consiste en la abundancia de cosas simplemente útiles, esto es, en la utilidad gratuita; la segunda en la multitud de cosas: que es decir, en la utilidad onerosa, en el valor.

¿Cuál de las dos es la verdadera?

A los ojos de la ciencia, no puede haber riqueza sin valor, esto es, sin utilidad: obtenida por medio del trabajo; y si la hay, es como si no existiera para ella, porque precisamente la actividad humana forma el objeto de sus investigaciones.

La riqueza, económicamente considerada, no consiste en la utilidad natural, en la que contienen los objetos en su estado nativo, sino en la que reside en los productos, en el valor.

Por esta razón hemos dicho en otro lugar que la riqueza es el conjunto de los productos.

No es, sin embargo, así como la mayor parte de los economistas entienden la riqueza.

En primer lugar, Bastiat distingue una riqueza efectiva y otra riqueza relativa. La primera, según él, es la que se compone de utilidades obtenidas, ya gratuitamente, ya con el concurso del hombre; esto es, de bienes naturales y de bienes adquiridos o productos.

La segunda es la que se compone exclusivamente de utilidades onerosas o valederas, es decir, vendibles, puesto que Bastiat entiende por valor, no lo que hemos entendido nosotros, sino el valor en cambio, de que más adelante trataremos bajo el nombre de precio.

Ahora bien: ¿cómo nuestro autor confunde, bajo la denominación de riqueza efectiva, dos cosas tan distintas como son los bienes que nos da la Naturaleza y los que nosotros adquirimos por medio del trabajo? ¿Qué puede haber de común entre los unos y los otros, a los ojos del economista? ¿Ni a qué mencionar siquiera los primeros, cuando más adelante declara él mismo que nada tiene que ver con ellos la ciencia?

Pero no es esta la única confusión en que incurre Bastiat. Confunde también lo que él llama utilidades onerosas o valederas con las utilidades vendibles, y las califica a las dos de riqueza relativa; siendo así que para que mereciesen igual nombre sería, preciso, que el valor y el precio fuesen una misma cosa lo cual no sucede así, como en su lugar demostraremos. Riqueza relativa, en efecto, es la utilidad vendible, para hablar el lenguaje de Bastiat, o sea el producto en venta, el precio, porque se refiere a la cantidad de otros productos que se da en cambio, de ella; pero si se quiere llamar también riqueza relativa a la utilidad onerosa, esto es, al valor, es menester tener en cuenta que su relación es con las necesidades que puede satisfacer y de ninguna manera con otros productos.

Si hubiéramos de distinguir en Economía política dos clases de riquezas, admitiríamos más bien la división de J. B. Say en riquezas naturales y riquezas sociales, dando el primer nombre a las que nada nos cuesta adquirir, y el segundo a las que obtenemos por medio del trabajo. Pero esta división es también inútil, puesto que las riquezas naturales, según declara el mismo Say, no son del dominio de la ciencia, y por consiguiente no hay para qué tratar de ellas.

Lo que importa más hacer notar es que casi todos los economistas limitan la significación de la palabra riqueza a lo que Bastiat llama riqueza relativa y otros riqueza cambiante, diciendo que es un conjunto de valores -entiéndase de valores en cambio- en lo cual no habría otro mal que el de excluir del examen científico la cualidad más importante de los productos, esto es, la utilidad onerosa, el verdadero valor, si al mismo tiempo los economistas citados tuviesen una idea clara del valor y de la utilidad misma. Pero como confunden la utilidad con el valor y el valor con el precio, con el coste de producción y aun con el mismo producto; como no fijan desde un principio la significación de estas palabras y emplean cada una de ellas, sobre todo la de valor, en distintos sentidos, de aquí es que reine entre ellos una discordancia de opiniones ocasionada a disputas interminables, y que por otra parte algunos no acierten a darse razón de fenómenos muy naturales y muy sencillos, que, definiendo bien la riqueza son facilísimos de explicar.

Así J. B. Say considera como una de las mayores dificultades de la Economía política la resolución del siguiente problema:

«Estando compuesta la riqueza del valor de las cosas poseídas, ¿cómo es posible que una nación sea tanto más rica cuanto más bajo es el precio de aquéllas?»

Y efectivamente, entendiendo por riqueza un conjunto de valores y por valor lo mismo que precio, el tal problema es verdaderamente irresoluble, porque equivale a decir:

Estando compuesta la riqueza del valor de las cosas, ¿cómo es posible que una nación sea tanto más rica cuantos menos valores tenga? o bien: siendo la riqueza proporcionada al precio que tienen las cosas, ¿cómo es posible que una nación se enriquezca a medida que las cosas estén más baratas en ella?

Lo cual implica una contradicción, una paradoja.

Pero no es exacto que una nación sea tanto más rica cuanto más bajo precio tengan las cosas en ella; porque el precio se calcula hoy con relación al dinero circulante, y como en las naciones ricas circula más el numerario, resulta que allí es precisamente donde las cosas están a más alto precio. Ejemplo: la Inglaterra, donde todo cuesta muy caro, y sin embargo hay más riqueza que en Portugal, donde todo se compra barato. El alza o baja de los precios, calculados en dinero como se acostumbra en el estado actual de la sociedad: no es un síntoma necesario de miseria ni de riqueza, como explicaremos al tratar de los cambios. La riqueza no se mide por el precio de los productos, sino por su valor, o lo que es igual, por las necesidades que satisfacen. ¿Es fácil la vida en un país? ¿Se pueden obtener en él muchas satisfacciones con poco trabajo? Pues aquel país es rico cuesten o no mucho dinero las cosas, tengan éstas un alto o un bajo precio. Por el contrario, ¿se vive en él estrechamente, proporciona el trabajo del hombre poco bienestar, pocas comodidades, pocos placeres verdaderos? Pues aquel país es pobre, por muy baratas que se vendan las cosas en sus mercados.

Se ve, pues, que la riqueza indica cierta cantidad cierto número de objetos provistos de valor: cantidad o número que puede ser mayor o menor, porque en este punto no hay límite alguno, pero que de todos modos constituye riqueza.

La riqueza es proporcionada a la utilidad onerosa, al valor, o lo que es lo mismo, a las necesidades satisfechas por medio del trabajo, y varía como éstas según las épocas, los países y aun los individuos.

Un señor de la Edad Media era rico poseyendo un castillo desmantelado un bosque donde entregarse a la caza, algunas hanegadas de tierra mal cultivada y un rebaño de cabras y de siervos. En el día ningún hombre de la clase media cambiaría por la de aquel magnate su oscura pero cómoda existencia.

Un salvaje hace consistir su mayor riqueza en algunas cuentas de vidrio, que apenas servirían de infantil juguete en Europa, y cambia por ellas el oro, la plata y los productos más estimados entre nosotros.

Un arqueólogo, un numismático, darían la mitad de su fortuna por una espuela del Cid o una moneda de los Faraones; mientras que un labriego o un albañil arrojarían a un lado estos objetos, si los encontrasen en los surcos de una tierra de labor o entre los escombros de alguna casa.

No se crea, por lo demás, que la riqueza consiste en una porción más o menos grande de materia; pues si es cierto que existe una riqueza material, no lo es menos que hay otra riqueza inmaterial, de la misma manera que hay productos materiales e inmateriales.

Será, por ejemplo, riqueza material un conjunto de manzanas, puesto que cada manzana es un producto material.

Será riqueza inmaterial una reunión de trabajadores hábiles, puesto que cada trabajador hábil constituye un producto inmaterial.

Una y otra entran en el dominio de la Economía política, no como objeto, porque esta ciencia no examina la riqueza en sí misma, sino como fin, porque tales también el de la actividad interesada, cuyas leyes naturales estudia el economista.

Libro segundo.

Teoría de la circulación.

- I -

Nociones preliminares.

Los productos, una vez obtenidos, pasan de mano en mano para satisfacer las necesidades de todos y cada uno de los que han concurrido a elaborarlos.

Este movimiento, este trasiego de la riqueza, se llama circulación; porque parece que se verifica en un círculo, saliendo cada producto de las manos de su productor y volviendo a él en otra forma, después de haber pasado por las de otros varios productores.

«La circulación, dice J. B. Say, es el paso que hace una cosa evaluable, un valor, cuando va de una mano a otra.»

En efecto, el paso de una mano a otra es el hecho primitivo, elemental, que constituye, multiplicándose, el fenómeno general de la circulación. Pero esta palabra tiene todavía un sentido más amplio, y el mismo Say se le da, diciendo:

«Todo producto está en la circulación cuando se halla dispuesto a pasar a otras manos, esto es, cuando se ha puesto en venta.»

Por donde se ve que la circulación no es sólo el tránsito de los productos de una mano a otra, sino el movimiento general de los mismos productos: más aún, la disposición al movimiento.

F. Skarbeck entiende por circulación el movimiento general de la riqueza, que pasa de mano en mano; pero se apresura a añadir que no consiste precisamente en el movimiento de las cosas, sino en el movimiento de los valores.

«La circulación, dice, no es el movimiento de la masa, sino del valor de los productos; de la misma manera que la producción no es la creación de cosas, sino la creación de valores.»

Así, es que para que los productos circulen no es necesaria siempre la traslación de lugar. A veces la circulación se verifica permaneciendo aquéllos estacionarios, como sucede con los bienes inmuebles, cuya propiedad, posesión o usufructo pasa de una persona a otra, aunque no son susceptibles de movimiento alguno. Los mismos bienes muebles pueden estar quietos y circulando al mismo tiempo; así se ve, por ejemplo, a un comerciante recibir de un labrador cierta cantidad de trigo y cederla antes de sacarla del granero donde se hallaba, en cuyo caso el trigo ha circulado dos veces sin variar de sitio.

Por el contrario, hay casos en que los productos recorren distancias más o menos considerables sin que realmente circulen. Cuando una cosecha, por ejemplo, se lleva desde el campo al granero, no hay circulación, por más que haya habido transporte; porque no ha salido el producto de las manos del que le ha producido.

Lejos de ser la traslación de lugar condición indispensable de la circulación, se considera muchas veces como un obstáculo a ella, porque al fin lleva consigo gastos, que no siempre pueden hacerse y que de todos modos aumentan el coste de los productos.

Por último, la circulación no consiste tampoco en la entrega material, ni es siempre necesaria esta circunstancia, como veremos más adelante. Una suma de dinero, por ejemplo, que se envía por el correo, no circula, aun cuando pase por muchas manos; porque entonces no se trasmite o confía consecutivamente a varias personas sino para que llegue a una sola, que es la que tiene derecho a disponer de ella. El efecto, dice con razón Skarbeck, es el mismo que si la persona que envía la suma se la remitiese directamente a quien debe recibirla, porque todas las que han servido de intermediarias no le han hecho producir nada, no la han empleado como elemento productivo.

Para que los productos circulen, no basta que pasen de un lugar a otro ni de una a otra persona; es menester que muden de dueño he aquí la base, el fundamento verdadero de toda circulación: la traslación del dominio, no precisamente la traslación de lugar o de sitio.

Los productos destinados a circular se llaman mercancías o mercaderías, y las cualidades que los hacen más aptos para este objeto son:

1.<sup>a</sup> Que tengan un valor universalmente reconocido, a fin de que esté dispuesto a aceptarlas todo el mundo.

2.<sup>a</sup> Que puedan dividirse en pequeñas porciones sin perder por eso su valor, lo cual supone la facilidad de reunir las partes segregadas; pues cuando son poco divisibles, no se acomodan a todas las necesidades o todos los gustos, y por consiguiente circulan menos.

3.<sup>a</sup> Que encierrren mucho valor en poco peso y volúmen, a fin de que puedan trasportarse sin grandes gastos, con lo cual pasan de mano en mano y circulan también más rápidamente.

Ahora conviene advertir que los productos no pueden circular gratuitamente, no pueden pasar de mano en mano sin compensación alguna, entrar en el dominio de un productor, sin que éste haga por su parte algún sacrificio para ello. Nadie renuncia a una cosa, al menos en el orden económico, sin adquirir otra que le convenga; nadie se desprende de un bien como no sea para obtener otro igual o mayor en concepto suyo. En una palabra, para que circulen los productos es menester que se cambien.

La circulación se verifica en una doble corriente, que consiste en dar y tomar, entregar y recibir, enajenar y apropiarse, y esto es lo que se llama cambiar los productos.

El cambio puede definirse, con Bastiat, por esta simple fórmula latina: do ut des, facio ut facias, do ut facias, facio ut des, doy para que me des, ago para que me hagas, o bien doy para que me hagas, hago para que me des.

Porque, en efecto, hay que tener presente que no todos los productos pueden cambiarse. Los productos inmateriales no se cambian realmente: quedan siempre en poder de su poseedor, como inherentes que son a la personalidad humana e inseparables de ella; lo único que puede hacerse es ceder su uso, emplearlos en obsequio de otra persona, y esto es lo que se llama prestar un servicio.

Entre dos productos que se cambian ha de haber necesariamente una relación: esta relación, cualquiera que sea, toma el nombre de precio.

El cambio, como la circulación, de la cual es el medio, constituye un fenómeno general de la sociedad. En el estado actual de la Industria, todo el mundo, productor o no tiene que cambiar algo, y esta función social se ejerce en realidad a todas horas y por todas partes.

Hay, sin embargo, lugares, épocas y establecimientos, destinados especialmente a verificar o favorecer el cambio: tales son los mercados, las ferias, las bolsas o lonjas, los docks y las exposiciones industriales.

Tiene también el cambio sus agentes y sus instrumentos especiales. -Los primeros son los portadores de toda especie, arrieros, carreteros, conductores, navieros, etc., y los comerciantes con sus auxiliares, factores, mancebos y comisionistas, cuyo oficio se reduce a poner en relación a unos productores con otros, proporcionando a cada uno lo que desea, en el tiempo, el lugar y la cantidad que lo necesita. -Los segundos, o sea los instrumentos del cambio, pueden dividirse en dos clases: indirectos, como las vías de comunicación, los correos y los telégrafos, que sirven para facilitar el transporte de las mercancías y las



relaciones de los productores; y directos, como las medidas, con las cuales se determinan, ya las cantidades, ya los valores respectivos de los productos cambiados, por cuya razón se subdividen en medidas de cantidad y medidas de valor.

Estas últimas son las monedas, que colectivamente se designan con el nombre de dinero, y por cuyo medio el cambio, en vez de hacerse directamente, en cuyo caso se llama permuta, se resuelve en dos operaciones distintas, si bien dirigidas ambas a un solo objeto: la venta, en que se entrega la cosa poseída por la moneda, y la compra, en que se da la moneda misma por el objeto que se desea.

El cambio puede también verificarse recibiendo uno de los cambiadores en el acto el producto que busca, y comprometiéndose a entregar al cabo de un plazo más o menos largo el equivalente con el premio o recompensa que se haya convenido por este servicio. Entonces toma el nombre de préstamo, llamándose capital o principal la cosa anticipada o prestada, y usura, interés o rédito el premio del anticipo. Pero en todo préstamo hay un acto de confianza por parte del cambiador que da sin recibir por el momento, el cual se llama acreedor o prestador, hacia el que recibe para dar más tarde, llamado deudor o prestamista. Esta confianza constituye lo que se califica en las transacciones económicas de crédito diciéndose que tiene crédito o que es hombre de crédito aquel que logra merecerla en mayor o menor grado de los demás productores.

Hay, pues, que considerar en la circulación de la riqueza: el cambio, el precio, las instituciones, los agentes y los instrumentos del cambio, incluyendo en los últimos las medidas, la moneda y el crédito. Examinemos cada uno de estos puntos separadamente.

- II -

Del cambio.

En el origen de la industria, dice M. Coquelin, cada cual trabaja aisladamente, produce únicamente para sí y su familia y emplea en satisfacer sus necesidades todos o casi todos sus productos. Ciertamente que a veces se une un productor con otros para hacer un trabajo común, como cuando se trata, por ejemplo, de apoderarse de una res que aquél no podría cazar por sí solo; pero, una vez logrado el objeto de esta asociación accidental, el productor ya citado distribuye la presa con sus compañeros y se reserva la parte que le toca, lo cual equivale en definitiva a destinar a sus necesidades personales todo el producto de su trabajo.

«Parece a primera vista, añade el escritor ya citado que semejante régimen, más sencillo que el que hoy está en uso, es también más regular, en cuanto está menos sujeto a los desórdenes que pueden resultar de la distribución de los productos. Y sin embargo, sucede precisamente lo contrario; pues, siendo la producción muy variable, sobre todo cuando consiste en recoger los frutos espontáneos de la tierra, cada cual suele encontrarse con un sobrante considerable de ciertos productos, mientras carece absolutamente de otros no

menos útiles. De aquí resulta una mala aplicación de las fuerzas y una desigualdad en los rendimientos del trabajo. De un lado hay superabundancia, y de otro escasez. Por una parte se pierde lo que se tiene de más, y por otra se sufre con la privación de lo que no se tiene. Despilfarro y miseria; es decir, todos los desórdenes a la vez.

»Así es que, apenas comienzan los hombres a relacionarse y entenderse, no tardan en buscar un remedio a estos males, cambiando entre sí lo superfluo. Tal productor, que ha sido afortunado en la caza, entrega a su vecino una parte de la que ha cogido para obtener de él el sobrante de la leche de sus ganados. Tal otro, que ha logrado proveerse en abundancia de frutos sabrosos, cambia los que no necesita por una piel de carnero que debe servirle de abrigo. De esta manera los frutos del trabajo se reparten mejor; el despilfarro disminuye, las privaciones son menores, y una misma producción basta para satisfacer más necesidades.

»El trueque de lo superfluo de los unos por lo superfluo de los otros constituye, en cierto modo, los rudimentos del cambio. No es todavía el régimen industrial, pero sí el primer paso hacia el mismo régimen.

»Cuando las permutas se hacen más frecuentes, sugieren poco a poco la idea de la división del trabajo. El que sobresale en la caza o en la pesca, observa que le tiene más cuenta dedicarse exclusivamente a cualquiera de estas dos profesiones, que dividir su atención entre varias diferentes, puesto que, cambiando por otros el producto que obtenga, puede proporcionarse igual número de satisfacciones. Se limita, pues, en cuanto le es posible, a una sola ocupación, mientras otro cultiva la tierra, otro fabrica instrumentos de caza, de pesca o de trabajo, otro hace con las pieles de las reses muertas en la cacería o con la lana de sus ganados vestidos para los primeros, etc., etc.. Las operaciones productivas se dividen, cada cual elige una especialidad y todos cambian entre sí sus respectivos productos.

»Entonces es cuando se inaugura verdaderamente el régimen industrial. Los cambios se multiplican y de excepción que eran, se convierten pronto en regla general. Ya no se limitan como en los primeros tiempos a lo superfluo, sino que abrazan para la mayor parte de los hombres casi todo el fruto de su trabajo. El zapatero, por ejemplo, que sólo hace zapatos, vende poco más o menos cuanto produce para comprar lo que necesita, y lo mismo sucede con los demás productores. Así los primeros cambios, destinados a corregir un desorden en la distribución de los productos, han dado origen a la división del trabajo, y ésta, activando y fecundando la producción, ha conducido a su vez a la multiplicación y generalización de los cambios.»

El cambio, pues, tiene una relación íntima con la división del trabajo. Su extensión es siempre proporcionada al grado de separación de las operaciones productivas; cuanto más divididas se hallan éstas, tanto más fácil y rápidamente se cambian y circulan los productos. Pero si la división del trabajo influye poderosamente en la esfera del cambio, no tiene ésta menos influencia en aquélla, y así es que cuando los cambios no son posibles, o un obstáculo cualquiera viene a restringirlos, las operaciones industriales están concentradas, o al menos muy poco divididas.

Diez operarios, dice J. B. Say, pueden fabricar cuarenta y ocho mil alfileres en un día; mas, para ello, es preciso que se venda diariamente este número en el lugar de la fabricación. Si la venta diaria no pasase de veinticuatro mil alfileres, tendría cada operario que perder una parte de su jornal o bien dedicarse a otra ocupación, y por consiguiente la división del trabajo no sería tan grande.

Por esta razón, concluye el ilustre economista; la división del trabajo no puede llevarse hasta el último límite sino cuando los productos son susceptibles de ser transportados lejos a fin de aumentar el número de los cambiadores, o bien cuando se practica en una gran ciudad, que ofrece por sí misma un mercado considerable. En una aldea suele suceder que una misma persona desempeña los oficios de barbero, médico y cirujano; mientras que en una población numerosa, no sólo se ejercen estas profesiones por distintas personas, sino que algunas de ellas, la de cirujano, por ejemplo, se subdivide en otras varias y se encuentran dentistas, oculistas, comadrones, etc. ¿Por qué esta diferencia? Porque el cambio es más extenso y la circulación más activa en el segundo que en el primer caso.

En resumen: la división del trabajo y el cambio tienen una dependencia recíproca: estas dos instituciones son, por decirlo así, coetáneas y no pueden existir la una sin la otra.

La práctica del cambio está subordinada a ciertas condiciones, sin las cuales no puede existir, y que constituyen, por decirlo así, sus caracteres esenciales: estas condiciones son, según Skarbeck, la apropiación, la transmisibilidad y la diversidad de las cosas.

En efecto, si en todo cambio hay siempre un bien concedido en compensación de otro bien equivalente, preciso será que tales bienes sean poseídos de antemano por las dos partes contratantes. Este principio de equidad, que es la base del cambio, no admite como legítima la cesión de una cosa no poseída por derecho de propiedad. La existencia de este derecho, es, pues, la primera condición indispensable del cambio; porque si todos los bienes fuesen, comunes a todos los hombres, si tuviesen todos el mismo derecho a gozar de ellos y nadie pudiera excluir de su posesión y de su goce a quienquiera que fuese, no habría cambio, pudiendo muy bien satisfacerse sin él todas las necesidades.

Por otra parte, hay bienes reales que no pueden cederse en propiedad a nadie; tales son el talento, la habilidad, la destreza; en una palabra, los productos inmateriales, de los cuales, no es posible desprenderse; y es que para, cambiar dos productos se necesita que sean transmisibles, que tengan la cualidad de poder, pasar por derecho de propiedad de una a otra persona.

Finalmente, si todos los individuos de una sociedad estuviesen igualmente provistos de cosas propias para satisfacer sus necesidades, si todos poseyesen los mismos bienes, nadie desearía adquirir lo que tuviera otro. Por esta razón, se requiere que los productos sean diversos para que puedan cambiarse.

Las ventajas del cambio son tan palmarias que apenas hay necesidad de demostrarlas.

«Si los individuos no cambiaran los productos de su recíproco trabajo, dice Flórez Estrada, no habría industria propiamente dicha; no habría objeto de mutuas relaciones entre

hombre y hombre; en una palabra, no habría sociedad humana, sin la que, el hombre no puede conseguir ninguno de los resultados que su constitución física y moral reclaman. ¿Cómo sería posible que un individuo se dedicara a edificar una casa, a construir los muebles de que en ella se sirve, a cultivar la tierra que produce las primeras materias con que se alimenta, a fabricar los instrumentos necesarios para las labores y a manufacturar los innumerables artículos de que hace uso? Sin cambios, el hombre, ya se dedicara a un trabajo especial, ya a muchos, no sería capaz de satisfacer sino muy pocas necesidades. En el primer caso, por esfuerzos que hiciera, no podría atender más que a una sola necesidad. En el segundo caso, cada individuo tendría que aprender todos los oficios, y la división del trabajo, de la que dependen el acrecentamiento y perfección de la Industria, por necesidad cesaría. Aun cuando fuera dable que el individuo aprendiese con la mayor maestría los varios oficios que se conocen en la Sociedad, su trabajo daría un producto insignificante, teniendo que pasar de una a otra ocupación y que trasladarse le uno a otro punto.»

Importa, pues, muchísimo a la sociedad que los cambios se verifiquen regularmente, y que ningún obstáculo extraño venga a suspender su curso. Ciertamente que una suspensión absoluta de las transacciones es casi imposible por su misma trascendencia, y que, si por un momento aconteciera, habría contra ella una reacción tan general y tan rápida, de parte de la sociedad amenazada en su vitalidad, que el obstáculo cedería bien pronto. Pero basta que los cambios se retarden o dificulten para que se experimenten crueles sufrimientos, como se ve en los casos de turbulencias civiles, revoluciones políticas, invasiones extranjeras y otros accidentes que perturban el mundo económico. Hay entonces, por lo común, dice Coquelin, dos obstáculos para el cambio, uno físico y otro moral: el primero, hijo de los desórdenes materiales que impiden a veces a los productos llegar tranquilamente a sus respectivos destinos; el segundo, más grande todavía y más difícil de superar, que procede de la desconfianza con que los productores se miran unos a otros. Así es que la producción languidece por falta de alimento; el consumo disminuye; los ahorros hechos anteriormente desaparecen, y sobre no obtenerse las ganancias ordinarias, se pierden en pocos días los frutos acumulados de muchos años de trabajo.

No se necesita más para comprender la influencia que tiene en la producción una circulación activa. Esta actividad constituye la superioridad industrial de los países donde existe, Inglaterra, Holanda, los Estados-Unidos. Porque, en efecto, los productos no son útiles sino en cuanto pasan a las manos de las personas que pueden emplearlos en una nueva producción, o lo que es lo mismo, capitalizarlos mientras permanecen sin empleo, mientras se hayan en poder de quien no los utiliza, no sirven de nada, y para el cumplimiento del fin económico, para la satisfacción de las necesidades humanas, es como si no existiesen realmente. Por el contrario, cuando circulan con rapidez, su valor se aumenta en razón del número de cambios de que son objeto. Así, por ejemplo, si una materia cualquiera, el hierro, tuviese que pasar por las manos de veinte o treinta productores distintos, para recibir otras tantas preparaciones antes de llegar a su estado definitivo, y verificase esta serie de transiciones en un mes, en vez de hacerlas en doce, es evidente que habría prestado en treinta días todos los servicios que de otro modo se hubieran obtenido de ella en un año. Pues lo mismo sucede con los capitales de una nación: empleándolos de una manera activa, cambiándolos con rapidez, se conseguirán ventajas inmensas. Con igual riqueza se crearán mayores productos; con menos capitales se obtendrán los mismos beneficios.

Veamos ahora cómo y en qué circunstancias se verifica el cambio, y dejemos la palabra en este punto a Molinari, que le ha tratado perfectamente en una de sus obras.

«Cuando las industrias y las funciones productivas están separadas, cuando el trabajo está dividido, cada cual, como ya hemos visto, cesa de producir todo aquello que necesita: no produce más que una parte, y aún en una sociedad adelantada no produce ninguna, al menos de una manera completa. ¿Qué sucede entonces? Que cada uno ofrece las cosas que posee, y demanda o pide en cambio las que le faltan.

»De aquí la oferta y la demanda o el pedido.

»El lugar en que se hacen las ofertas y las demandas, o lo que es lo mismo, en que se concluyen los cambios, se llama mercado. Todo mercado es una salida.

»Se dice de una mercancía que tiene salida cuando es demandada, esto es, cuando le ofrecen en cambio otras mercancías.

»Todos los productos se sirven recíprocamente de salidas, porque nadie puede demandar un producto sin tener otro que ofrecer en cambio; o lo que es lo mismo, no puede haber demanda sin oferta.» Los productos se compran con productos, dice J. B. Say y esto es tan cierto que la ruina de una industria basta para que se resientan todas las demás. Una mala cosecha, por ejemplo, no destruye el numerario existente, y sin embargo, la venta de telas se paraliza o disminuye, los servicios del albañil, del carpintero, del zapatero, etc., son menos demandados, y el comercio y las manufacturas sufren pérdidas considerables.

«De aquí se sigue que cuanto más se multiplican los productos, tanto más fáciles y vastas son las salidas, que cada cual está interesado en la prosperidad de todos y que el desarrollo de una industria favorece el de las demás.

Una ciudad rodeada de campiñas, fértiles encuentra en ellas numerosos y ricos compradores, y en la vecindad de un gran pueblo manufacturero los productos del campo se venden mucho mejor.»

Ningún país, observa J. Stuart Mill, puede tener una agricultura floreciente, si no posee una población urbana considerable, o lo que viene a ser lo mismo, un comercio de exportación de artículos destinados a la alimentación de otro país.

Dos circunstancias pueden presentarse en el mercado donde se verifican todos los cambios, a saber: monopolio y competencia.

«Cuando una mercancía es ofrecida por un solo productor observa a este propósito Molinari, se dice que este monopolio es de ella. El monopolio es natural si la mercancía no existe más que en una mano o no pueden los demás poseedores de la misma llevarla al mercado, ya sea por la distancia, ya por cualquier otro obstáculo independiente de su voluntad. Por el contrario, el monopolio es artificial si el poseedor o los poseedores

coligados de una mercancía logran impedir a los demás que la lleven al mercado.

»Cuando un producto es ofrecido por dos o más individuos, sin que medie acuerdo entre ellos, se dice que hay competencia. Esta es más o menos viva, según que los individuos que ofrecen simultáneamente y sin concertarse la misma mercancía la poseen en mayor o menor cantidad y les urge más o menos deshacerse de ella, para adquirir otras.

La competencia tiene sus límites marcados por la cantidad de los productos.

Así la Naturaleza la limita, reduciendo ciertas aptitudes y ciertos elementos productivos a un número escaso de personas que monopolizan necesariamente la producción.

La limita igualmente la falta de capital, si bien esta falta puede suplirse por la asociación que, aunando los esfuerzos y los recursos individuales, constituye las sumas necesarias para acometer las grandes empresas.

Finalmente, la limita la falta de consumo; porque, bastando para un consumo escaso una producción pequeña, son pocos los productores y los productos que pueden entrar en competencia.

Por lo demás, en todo cambio intervienen, como hemos visto, dos personas: la que ofrece cada una de las mercancías cambiadas, y la que la demanda, o lo que es lo mismo, el vendedor y el comprador. ¿Cuál de ellos es el que gana? ¿Será verdad, como ha dicho Montaigne, y como repite todavía cierta escuela, al menos respecto de los cambios internacionales, que el uno haya de ganar necesariamente y que la ganancia de éste sea una pérdida para el otro -le profit de l'un fait le dommage de l' autre?- Nada menos que eso: el más rudo campesino, cuando va al mercado y entrega una moneda por un pan, por un vestido, por unos zapatos, etc., etc., sabe perfectamente que no pierde nada en el cambio; por el contrario, está bien convencido de que gana, y si así no fuera, no compraría de seguro aquellas mercancías, puesto que nadie le obliga a comprarlas. A su vez, el comerciante que se las vende lo hace sin duda porque le conviene, porque, encuentra una ganancia en la venta, sin lo cual se guardaría muy bien de consentir en ella. Que el comprador y el vendedor procedan de un mismo país o de países diversos; que las compras y las ventas se multipliquen al infinito; que en vez de ser dos solas personas, sean dos pueblos, dos provincias, dos naciones las que verifiquen los cambios, el resultado será siempre el mismo.

Luego en un cambio cualquiera, interior o exterior, nacional o extranjero, hay ganancia para las dos partes, y así debe ser en efecto, pues que cada una de ellas da lo que no lo sirve o le sirve de poco, para adquirir lo que le es muy necesario o muy útil.

- II -

Del precio.

Si es cierto, como dijeron los antiguos filósofos, que nada hay en el Mundo sin razón suficiente, cuando se cambia una mercancía por otra, v. gr., una fanega de trigo por una vara de paño, deben tener alguna razón el productor del trigo para dar la fanega de éste por la vara de paño, y el productor del paño para dar la vara del mismo por la fanega de trigo.

¿Qué razón puede ser esa? O en otros términos: ¿a qué cualidad de los productos se atiende al cambiarlos?

No será seguramente a su volumen, ni a su peso, ni a ninguna de sus cualidades físicas o químicas, puesto que los productos inmateriales carecen de ellas, y sin embargo se cambian, al menos de la manera que pueden cambiarse, cediéndose su uso. Cuando vamos al teatro, por ejemplo, damos cierta cantidad de moneda, una cosa material, por la audición puramente inmaterial de una ópera, de una conedia, de un sainete.

Hay más: al cambiar los mismos productos materiales, estamos muy lejos de considerar la mayor o menor cantidad de materia que, damos y recibimos, puesto que productos que encierran muy poca no se cambiarían por otros que contienen mucha. Nadie daría, por ejemplo, al menos en las circunstancias ordinarias del mercado, un diamante de medianas dimensiones por una fanega de trigo, y sin embargo, en ésta hay más materia que en el primero.

No tenemos, pues, en cuenta la materialidad de los productos en el acto del cambio: no atendemos mas que sus cualidades económicas, a su coste y su utilidad, es decir, a su valor, puesto que el valor comprende a la vez la utilidad y el coste.

En efecto, cada cambiador, cuando va al mercado, examina: 1.º la utilidad que encierra para él la mercancía que desea adquirir; 2.º el coste que le ha tenido la que quiere dar en cambio; compara después aquélla con éste, para ver si la primera es mayor o menor que el segundo, o lo que es lo mismo, para conocer si con el coste de la mercancía propia podría o no adquirir tanta utilidad como contiene la ajena, y sólo en atención a estas consideraciones, se decide por aceptar o rechazar el cambio. Se ve, pues, que el cambio no se verifica sin que preceda una comparación del producto que se ofrece con el producto que se demanda, comparación en la cual ambos cambiadores fijan de común acuerdo el valor respectivo de los productos cambiados. Por esta razón llaman los autores al valor de que se trata valor relativo, valor venal, valor en cambio, valor convencional, valor del mercado.

Por manera que el valor relativo es el valor de un producto, comparado con el de otro producto, o sea la relación de valor que hay entre dos productos.

Cuando este valor se refiere a la unidad de peso o de medida se llama precio, porque es el resultado de la apreciación respectiva de los valores que tienen los productos cambiados.

Ejemplo: diez fanegas de trigo se cambian por cuarenta de cebada; luego el precio de una fanega de trigo, es cuatro fanegas de cebada, y el de una fanega de cebada la cuarta parte de una fanega de trigo.

Por lo demás, como en el estado anual del cambio las mercancías no se truecan directamente, sino que primero se da una de ellas por cierta cantidad de moneda, para, dar después ésta por otra mercancía distinta de la anterior, siendo la moneda el instrumento general de los cambios, sucede que los precios suelen expresarse en dinero.

Mas no por eso se crea que el precio, consiste precisamente en cierta dantidad de moneda, ni mucho menos, que sea el valor mismo expresado en dinero, como supone algún economista; hay, con efecto, un precio en dinero, que es el más común, como que todas las mercancías se cambian de ordinario por moneda; pero también hay un precio en especie, y es el que se da cuando los productos se cambian entre sí, sin la intervención de aquel intermediario oficioso. El precio en dinero es puramente nominal, puesto que depende de la mayor o menor cantidad de artículos que con él puedan comprarse; el precio en especie es real y efectivo, puesto que consiste en una cantidad determinada de productos, y por consiguiente en una suma conocida de coste y de utilidad. Así cuando se quiera calcular la cuota de un precio cualquiera, hay que atender no a la porción de moneda que ese precio represente, sino, a los artículos que con ella puedan adquirirse, o lo que es, igual, a las necesidades que por su medio se satisfagan.

De dos productos cambiados, el uno es el precio del otro, y viceversa. Cuando se cambia, v. gr., una fanega de trigo por cierta cantidad de abono, el trigo es el precio del abono, y el abono el precio del trigo. Cuando se da una moneda de plata por un sombrero, la moneda es el precio del sombrero, y el sombrero el precio de la moneda; sólo que en el lenguaje vulgar se emplea siempre la primera frase, porque el sombrero no se cambia generalmente mas que por moneda, y la moneda puede cambiarse por cualquier otra cosa.

Siendo, por otra parte, el precio la relación entre dos productos cambiados, es claro que puede variar con la variación de cualquiera de ellos; porque toda relación varía cuando uno de los términos que la forman se aumenta o disminuye con respecto al otro, siendo lo mismo aumentar el primero que disminuir el segundo, y viceversa.

Supongamos que una fanega de trigo se cambia por dos fanegas de arroz: el precio de estos productos estará representado en tal caso por la relación siguiente: 1 es a 2, o sea el trigo es al arroz como 1 es a 2; el arroz es al trigo como 2 es a 1. Si el primer término de la relación -1- varía y se convierte en,  $\frac{1}{2}$  por ejemplo, la relación ya no será 1 es a 2, sino  $\frac{1}{2}$  es a 2, y por consiguiente habrán variado los precios de ambos productos, puesto que ya no valdrá cada fanega de trigo dos fanegas de arroz, sino cuatro, o lo que es lo mismo, no se dará cada fanega de arroz por media de trigo, sino por la cuarta parte, y podrá decirse indistintamente que ha bajado el precio del arroz o que ha subido el del trigo.

Lo mismo sucederá si varía el segundo término de la relación anterior -2- y se convierte en  $1\frac{1}{2}$  por ejemplo, pues entonces ya no será aquella 1 es a 2, sino 1 es a  $1\frac{1}{2}$  y por lo tanto habrán variado a la par el precio del trigo y el del arroz, dándose por cada fanega de trigo una y media de arroz, en vez de dos, o lo que es igual, por cada fanega de arroz dos terceras partes de una de trigo, en vez de la mitad que antes se daba, y pudiendo decirse indistintamente que ha subido el precio del arroz o que ha bajado el del trigo.



Luego cuando aumenta el precio de un producto, disminuye en la misma proporción el de aquél o aquéllos por los cuales se cambia; y como en el estado actual de las relaciones sociales todos los productos se cambian por dinero, resulta que cuando sube el precio de los primeros baja el del segundo, y al contrario; sólo que, al calcular hoy los precios, al establecer la relación entre cada producto y la moneda, se toma ésta como término fijo y se atribuyen todas las variaciones a aquél, diciéndose que las mercancías son caras o baratas, según la mayor o menor cantidad de ellas que puede adquirirse con una cantidad dada de dinero. Pero, en realidad, el precio del dinero varía con las variaciones del de las demás mercancías, no precisamente porque haya variado la cantidad de moneda, sino porque han aumentado o disminuido los productos que se cambian por ella.

La baratura o la carestía de los productos, en el estado actual de los cambios, es siempre relativa a la cantidad de dinero circulante, y de ella no puede deducirse argumento alguno en favor de la riqueza o de la miseria de los pueblos. Será rica una nación si abundan en ella los productos, valgan éstos caros, o baratos; por el contrario, será pobre si cuenta con productos escasos, valgan baratos o caros. Habrá carestía en un país que tenga mucho dinero en circulación, sea o no su producción abundante; habrá, por el contrario, baratura cuando circule poco numerario. Inglaterra es más rica que España, y sin embargo, todo cuesta allí más caro. ¿Por qué? Porque hay en circulación más dinero, o lo que es lo mismo, porque el dinero circula con más rapidez, aun cuando sea menor, como diremos luego, la suma total de numerario circulante.

De lo dicho se infiere que no pueden encarecerse ni tampoco abaratare a la vez todos los productos, incluso la moneda; porque siendo el precio la relación entre diversos productos cambiados, para que suba el precio de los unos tiene que bajar el de los otros, y al contrario. Una relación no varía porque se aumenten o disminuyan a la par y en igual grado los términos de que consta. Lo mismo da decir 1 es a 2 que 2 es a 4 que 4 es a 8, etc., etc. Si el precio de 1 fanega de trigo es 2 fanegas de cebada, el de 1 fanega de cebada será  $\frac{1}{2}$  de trigo, y para que el trigo se encarezca hasta el punto de valer cada fanega de esta mercancía 4 fanegas de cebada, es menester que la cebada se abarate y no valga cada fanega de la misma más que  $\frac{1}{4}$  de fanega de trigo. Si el precio de 100 productos diversos que componen la riqueza de un país es 100 onzas de oro, el precio de estas 100 onzas de oro será aquellos 100 productos, y no podrán encarecerse todos, hasta el punto de valer 200 onzas de oro, sin que se abarate este metal en términos que 100 onzas no valgan más que 50 productos.

La relación de dos productos cambiados toma el nombre de precio natural o precio remunerador cuando ambos productos son económicamente iguales, cuando el uno tiene tanto coste y tanta utilidad como el otro, o lo que es lo mismo cuando hay equivalencia, igualdad de valor, entre ellos, puesto que a igual coste, a iguales gastos, corresponde, siempre en un período dado de la producción igual beneficio, igual utilidad, y por consiguiente igual producto. Por manera que el precio natural de un artículo consiste en la cantidad de otros artículos suficiente a cubrir los gastos del primero, más la parte proporcional de beneficio

El precio natural es también necesario, es decir, que ha de obtenerse en definitiva necesariamente, que todo productor tiene que recibir en el cambio un producto igual en

valor al que da, capaz como éste de reembolsar los gastos que el mismo productor ha hecho y dejarle además el beneficio correspondiente; porque si así no fuese, si el producto obtenido en cambio no compensara los gastos, o aún compensándolos, no dejase beneficio alguno, la producción iría. decreciendo, o al menos no podría aumentarse, y ya sabemos que este aumento se realiza sucesivamente, cumpliéndose así la indeclinable ley del progreso.

No siempre se cambian, sin embargo, los productos bajo el pie de una equivalencia perfecta. Por el contrario, a veces obtienen algunos de ellos un precio mayor, a veces un precio menor que el necesario.

Se designa con el nombre, de precio corriente la porción de producto, cualquiera que sea, que se da en cambio de otro en un momento determinado.

Los productos de igual especie y calidad tienen el mismo precio corriente en un mercado; porque no hay razón para que los unos sean más apreciados que los otros; y si entre varios vendedores de una mercancía exigiera alguno por ella un precio mayor que los demás, nadie querría comprársela, prefiriendo, como es natural, hacerlo a los que la diesen más barata.

He aquí ahora cómo se fija el precio corriente en el cambio.

«Supongamos, dice el Sr. Pastor -que ha presentado admirablemente la teoría de la formación de los precios en sus artículos sobre Reforma monetaria -supongamos una población aislada en que existen 25 habitantes, 5 de los cuales producen sólo 60 fanegas de trigo; 5, 25 arrobas de aceite; 5 son dueños de las 25 casas; 5 industriales que producen los zapatos necesarios y otros 5 los vestidos para los 25 habitantes.

»Todos ellos necesitan para vivir, cada uno

1 casa 25  
2 fanegas de trigo para comer y los labradores 10 para sembrar 60  
1 arroba de aceite 25  
2 vestidos 50  
4 pares de zapatos 100  
TOTAL 260  
unidades de valor.

»Lo primero que hará cada uno será reservar la parte que necesite para su consumo, y ofrecer a los otros el sobrante, en cambio de las demás de que carece:

Consumo propio Oferta TOTAL  
Los del trigo descontarán, de sus 60 fanegas, 10 para su consumo y 10 para la próxima siembra y ofrecerán al cambio 40  
20 40 60

Los del aceite reservarán sus 5 arrobas y darán, en cambio de los demás objetos que necesitan 20

5 20 25

Los dueños de las casas habitarán sus 5 y darán a los otros las 20 restantes, en cambio de trigo, aceite, calzado, vestidos

5 20 25

Los sastres reservarán para sí los 10 vestidos, y darán a los demás 40, en cambio de casa, aceite, calzado y trigo

10 40 50

Los zapateros reservaran para su consumo 20 pares de zapatos y ofrecerán 80 a los otros, en cambio de la casa, del vestido, del trigo y del aceite,

20 80 100

60 200 260

«Ahora bien: como cada uno pedirá con igual exigencia lo que necesita para vivir y cada cual ofrecerá del mismo modo lo que le sobra, vendrá a resultar que la demanda y la oferta están equilibradas en la proporción expresada, ni más ni menos: no podrán dar más, porque no lo tienen; no podrán dar menos, porque no llenarían las necesidades de los demás; de donde resultará que 60 fanegas de trigo serán iguales a 25 arrobas de aceite, a 50 vestidos, al alquiler de 25 casas, y al valor de 100 pares de zapatos.

»Por consiguiente, los dueños del trigo, cambiarán sus 40 fanegas sobrantes

Por arrobas de aceite 5

Por vestidos 10

Por zapatos 20

Por alquiler de casa 5

«Es decir, que 1 arroba de aceite será igual a 2 fanegas de trigo, a 2 vestidos, a 4 pares de zapatos y al alquiler de una casa.»

O lo que es lo mismo, que, el precio de la arroba de aceite será 2 fanegas de trigo, o 2 vestidos, etc., etc.; el precio de una fanega de trigo será media arroba de aceite o un vestido, y así de los demás artículos.

«Supongamos ahora, añade el Sr. Pastor, que en el caso anteriormente propuesto, además de los cinco elementos fijados, se introduce una moneda, cuya unidad es el peso fuerte, existiendo en el pueblo, por ejemplo, 10 pesos.

»¿Cómo se fijarán los valores en las cinco categorías indicadas antes? Claro es que si una fanega de trigo es igual a media arroba de aceite, tomando el peso por unidad, se darán dos pesos por la arroba de aceite, un peso por la fanega de trigo, y así de los demás.

¿Qué quiere decir todo esto? Que el precio corriente de los productos depende de la relación que hay entre la oferta y la demanda.

Cuando un producto cuesta mucho, se produce, y por consiguiente se ofrece en cortas cantidades: su oferta es pequeña, relativamente a la demanda.

Cuando hay gran necesidad de una cosa, o lo que es lo mismo cuando está tiene mucha utilidad, se demanda en cantidades considerables: su pedido es grande relativamente a la oferta.

Por esta doble razón, cada mercancía se vende y se compra cara o barata según sea más o menos abundante. ¿Abunda? Es porque no cuesta o no se necesita mucho: tiene poco coste o poca utilidad; su precio no puede ser grande. ¿Escasea? Es porque exige muchos gastos de producción, o bien porque hay mucha necesidad de ella: tiene mucho coste o mucha utilidad; su precio es considerable.

En una palabra, la oferta de un artículo representa la cantidad del mismo existente en el mercado, la cual es proporcionada a su coste, a sus gastos de producción, porque es claro que, según lo que cueste el producirle, así se producirá en más o menos abundancia: la demanda representa la necesidad que de ese mismo artículo se siente, o sea la utilidad que tiene, porque es evidente que cuanto más útil será más demandado, y viceversa: luego, en último resultado, el precio corriente de los productos depende de su coste y su utilidad, o lo que es igual, de sus gastos de producción, aumentados con una parte proporcional de beneficio, que es lo que constituye el precio natural, y ambos precios tienden a confundirse a la larga.

He aquí en pocas palabras resumidas las largas y fastidiosas disertaciones de los autores acerca de la ley de los precios.

Suponen los unos que los precios se determinan por la relación que hay entre la oferta y la demanda.

Afirman los otros, y esta opinión ha sido particularmente sostenida por Ricardo, que los gastos de producción son los que en último resultado fijan los precios, añadiendo Molinari muy acertadamente que son los gastos aumentados con una parte proporcional de beneficio.

Ambas escuelas tienen razón a nuestro modo de ver; porque si bien es cierto que el precio de los productos depende de la relación entre la oferta y la demanda, no lo es menos que esta relación depende a su vez de los gastos de producción.

Esto lo ha explicado perfectamente el marqués de Garnier.

«Los productores, dice, propenden siempre a arreglar la cantidad del producto por la cantidad de la demanda. Ni su oferta será menor, porque su interés está en aumentar el producto, ni será mayor, porque el exceso les ocasionaría una pérdida efectiva. Estas dos cosas, la oferta y la demanda, tienden siempre al nivel, que es el punto de reposo hacia el que ambas gravitan y que determina el precio natural de todos los artículos venales -esto es,

sus gastos de producción, aumentados con una parte proporcional de beneficio.- ¿Cuál es el término más allá del cual el productor no, puede elevar la cantidad del producto? Es el precio natural; si no le consiguiera, el productor perdería una parte del capital. ¿Cuál es el término de la demanda del consumidor? Es también el precio natural; el consumidor no quiere dar más que el equivalente de lo que recibe.»

«Si un artículo, añade Flórez Estrada, se cambiara por una cantidad mayor de artículos que la necesaria para cubrir el costo de la producción -aumentado con el beneficio correspondiente- los productores de este artículo ganarían más que los productores de los otros artículos de riqueza: este lucro extraordinario atraería una concurrencia mayor de capital, hasta que subiesen a la par las utilidades de los otros capitales. Por el contrario, si un artículo no se cambiara por una cantidad de artículos suficiente a cubrir los gastos de producción -aumentados con el beneficio correspondiente- los productores de este artículo inmediatamente retirarían sus capitales de aquel destino en que no podrían continuar sin arruinarse, y al que no volverían mientras las utilidades que reportaran no se elevasen a la altura de las utilidades de los otros productores.

Así pues, los gastos de producción regulan en definitiva la relación entre la oferta y la demanda, y por consiguiente los precios; pero semejantes gastos son los de los productores colocados en las circunstancias más desfavorables, porque si no, tendrían éstos que abandonar la producción.

A todo aumento de demanda corresponde un aumento de producción, y por consiguiente de oferta; viceversa, toda disminución de la demanda promueve necesariamente una disminución de la oferta. Esto debe entenderse respecto de aquellos productos cuya producción es indefinida y puede aumentarse o disminuirse a voluntad. Naturalmente, aún tardará más o menos tiempo en proporcionarse la oferta a la demanda; porque no se llevan o retiran en un día los capitales de una industria, no se aumentan ni se disminuyen fácilmente los elementos productivos; pero, en definitiva, el móvil del interés hará que se establezca el equilibrio y que la producción o la oferta no sea superior ni inferior a la demanda.

Por lo demás, hay algunas producciones que son de ayo limitadas: tales como ciertas obras de arte, ciertos objetos históricos, los diamantes, etc., etc. El precio de estos productos dependerá, pues, de la utilidad que tengan, de la intensidad con que sean demandados, y podría subir en ocasiones desmesuradamente, si no fuera por los sucedáneos

Se llaman así todos aquellos productos que pueden sustituir a otro, siquiera sea desventajosamente, por tener cualidades iguales o análogas. Por ejemplo, a las carnes sustituyen los vegetales o los pescados; al trigo el arroz, el maíz o las patatas; a la lana el algodón; a la leña la hulla; a los adornos de pedrería los de plumas o encajes; a los cuadros al óleo las acuarelas o los grabadís, etc., etc.

¿Qué sucede, pues, cuando un producto cualquiera escasea? Sucede que muchas personas, no pudiendo adquirirle, se contentan con alguno de sus análogos, y de esta

manera se disminuye la demanda y se evita que se encarezca excesivamente, el artículo de que se trata. Verdad es que entonces se encarece el sucedáneo en proporción de la mayor demanda que tiene; pero, aun así, se logra una economía positiva; porque nunca el precio del segundo llega a ser tan grande como el del primero.

Tal es en resumen la teoría de los sucedáneos, aplicable al precio de aquellos productos que, ya sea por su naturaleza o por circunstancias accidentales, no pueden reproducirse indefinidamente. Para todos los demás rige en absoluto la ley anteriormente explicada.

Conviene advertir, sin embargo, que, según algunos autores, el alza o baja de los precios no está en relación exacta con la disminución o aumento de las cantidades ofrecidas.

«Por lo general, dice B. Carballo, el precio aumenta o disminuye en proporción más rápida que aquellas cantidades, y para poder apreciar con exactitud este resultado, es preciso tener en cuenta la naturaleza de los productos y la especie de necesidades a que están destinados; porque, no siendo todos igualmente necesarios para la vida, si hay unos, como son los objetos de lujo, respecto de los cuales, por corta que sea la subida del precio, se restringe el pedido, de un modo considerable, hay otros en que, por el contrario, no es fácil detenerlo. El precio del trigo, por ejemplo, se duplica cuando la oferta se reduce en una quinta parte, al paso que no sucede lo mismo con el del vino, porque de este último puede prescindirse con más facilidad que del primero. Influye también mucho en esto la calidad o especie de los productos y la facilidad o dificultad de conservarlos, y así en los años de abundante cosecha se ve que ciertos frutos casi se abandonan a los compradores por no tener donde recogerlos, o por no, poderlos conservar y trasportar a poblaciones situadas a cierta distancia.

Gustavo de Molinari establece, por su parte, la fórmula siguiente.

Cuando las relaciones de las cantidades de los géneros ofrecidos en cambio varían en progresión aritmética, el precio de los géneros varía en progresión geométrica.

Y aunque esta proposición no pueda aceptarse de un modo tan absoluto como pretende el autor ya citado, es indudable que en el fondo expresa una verdad demostrada por la experiencia, y consignada ya por Tooke a saber: que los precios varían en proporción mucho mayor que las cantidades.

De todos modos, la ley de la oferta y la demanda es la que determina el precio corriente de los productos

Cuando éstos se ofrecen en grandes cantidades y se demandan poco, su precio baja, y viceversa, cuando se demandan mucho y se ofrecen en cantidades pequeñas, su precio sube proporcionalmente.

En resumen: la competencia abarata los productos; el monopolio los encarece.

¿Cuál de los dos estados del cambio es más ventajoso, más favorable al desarrollo de la riqueza, y por consiguiente al perfeccionamiento del hombre, que la Economía política, de acuerdo con la Moral, se propone?

O en otros términos: ¿qué es mejor, qué conviene más al bien individual, la baratura o la carestía, la competencia o el monopolio?

Si no existiesen el cambio y la división del trabajo, si cada hombre destinase a la satisfacción de sus propias necesidades todas las cosas que produce, esta cuestión estaría resuelta por sí misma, siendo evidente que le convendría obtenerlas en gran cantidad, porque así podría proporcionarse más satisfacciones.

Pero como, en el estado actual de la Industria, cada cual produce una sola cosa y emplea muchas en satisfacer sus necesidades, sucede que todo individuo de la sociedad tiene dos intereses, uno como productor y otro como consumidor.

Como productor quiere vender caro.

Como consumidor quiere comprar barato.

Por una parte, está interesado en que las mercancías que él consume Abunden, a fin de adquirirlas a bajo precio.

Por otra, desea que las mercancías que él produce escaseen, a fin de que su precio sea considerable.

¿Cómo pueden realizarse estos dos intereses? Individualmente no hay dificultad alguna.

Cada cual. se esfuerza en disminuir el coste del producto que crea, disminuyendo sus gastos de producción, o en aumentar la utilidad del mismo, haciendo que responda a mayor número de necesidades o a una necesidad más intensa.

Por el primer procedimiento, restringe la oferta con relación a la demanda, puesto que, al cambiar su producto por otros, da con aquél un coste menor, para recibir con éstos una utilidad que suponemos igual.

Por el segundo, amplía la demanda con relación a la oferta, puesto que, teniendo más utilidad su producto, ha de ser naturalmente más demandado.

En uno y otro caso, el individuo vende caro; y como todo lo que sube el precio de una mercancía, baja relativamente el de las demás que se cambian por ella, resulta que compra también barato y que satisface de una sola vez los dos intereses que le hemos atribuido.

Y nótese que esta satisfacción nada tiene de ilegítima, puesto que se ha obtenido a costa de un esfuerzo, de una combinación más feliz de los elementos productivos, combinación representada por la disminución de coste, o por el aumento de utilidad del producto.

Nótese también que la ganancia obtenida por el productor aprovecha a los consumidores, puesto que, gracias a ese aumento de utilidad, pueden éstos proporcionarse más comodidades y placeres.

Pero no sucede lo mismo cuando se consideran los intereses de los individuos de la sociedad en conjunto, esto es, como productores y consumidores que son a la vez todos y cada uno de ellos entonces esos intereses aparecen incompatibles, porque lo producido por una persona es consumido por otras, y viceversa. Lo producido por A es consumido por B, C, D, E.. Lo producido por B es consumido por A, C,D, E... etc., etc.

Para dar satisfacción a todos, productores y consumidores, sería preciso que todos y cada uno de ellos vendiesen caro y comprasen barato, o lo que es lo mismo, que todos y cada uno de los productos fuesen a la vez baratos y caros, lo cual es imposible.

Una de dos: o triunfa el interés del productor, o el del consumidor.

Si lo primero, todos los productos valdrán caros.

Si lo segundo, todos los productos valdrán baratos.

Pero ya hemos visto que la carestía, lo mismo que la baratura general, no pueden darse sino con relación al dinero.

Para que todos los productos suban de precio, es menester: o que, sin variar ellos, aumente en cantidad la moneda, y entonces nada ganará el productor, porque si vende cara su mercancía comprará igualmente caras las demás que necesita, o que, sin variar la moneda, disminuyan todos los productos, en cuyo caso habrá una escasez, una miseria general, que alcanzará a todo el mundo, productores y consumidores, los cuales producirán y por consiguiente consumirán mucho menos.

Por el contrario, para que todos los productos bajen de precio, es preciso: o que, sin variar ellos, disminuya la cantidad de moneda, y entonces nada perderá el productor, porque si vende barata su mercancía comprará igualmente baratas las demás que necesita, o que, sin variar la moneda, aumente la cantidad de los productos, en cuyo caso habrá una abundancia, una riqueza general, de que participarán productores y consumidores, produciendo todos más y proporcionándose de este modo mayor número de satisfacciones.

Luego en el régimen del cambio conviene más la baratura que la carestía, la competencia que el monopolio.

Sin embargo, no hay acusación de que no haya sido objeto la competencia, sobre todo en estos últimos tiempos. Víctor Considerant, Proudhon y otros escritores socialistas la han pintado con los más negros colores, atribuyéndole cuantos males puede inventar una imaginación preocupada por la observación superficial de los hechos. Enumeraremos aquí los principales:



1.º La competencia produce la inestabilidad de los precios, dando lugar alternativamente a la carestía y a la baratura excesivas, con grave perjuicio de la Industria.

2.º Se opone a la justicia, sustituyendo el juego o el azar al derecho.

3.º Es contraria a la caridad y a la fraternidad humana.

4.º Introduce la inmoralidad en las transacciones mercantiles, induciendo a los vendedores a emplear el fraude, la estafa y las sofisticaciones, para abaratar sus mercancías y poder triunfar de sus competidores o rivales.

Tales son los cargos. Vamos a refutarlos sumariamente.

En primer lugar, la inestabilidad de los precios no procede de la competencia, sino de las variaciones en los gastos de la producción y en la clase de elementos que en ella se emplean, variaciones hijas de los progresos industriales, y en cuya virtud se aumentan ¿se disminuyen, ya la producción, ya el consumo de ciertos artículos, aumentándose o disminuyéndose por consiguiente su oferta o su demanda. Ciertamente que si la Industria progresa, es precisamente por la competencia, que estimula a los productores a producir cada vez mejor y más barato, a fin de llevarse la palma en la lucha pacífica del mercado; mas si por eso hubiera de rechazarse semejante régimen, sería preciso rechazar también el progreso y condenar la Industria a la inmoralidad y al estacionamiento.

No hay, por otra parte, injusticia ni juego alguno en la competencia, porque ésta abre ancho campo para ejercitarse a todas las aptitudes y todas las fuerzas productivas, y si en ella triunfan unos productores y otros sucumben y se arruinan, esto no se debe a la casualidad, sino a la previsión, a la inteligencia y actividad de los primeros, a la ignorancia, el abandono o la torpeza de los segundos, lo cual es perfectamente lógico y justo. No hay ciertamente empresa humana que no tenga algo de eventual, de aleatorio e inseguro; pero de esta inseguridad participan por igual todos los productores, lo mismo los hábiles que los torpes, y ella justifica precisamente las grandes ganancias de los que aciertan aventurándose en las vías desconocidas de la Industria.

La caridad y la fraternidad humana no son incompatibles con la competencia; porque no falta en manera alguna a estas virtudes el productor que procura atraerse el favor del público ofreciéndole los productos mejores y más baratos, ni la caridad y la fraternidad exigen que se compren los peores y más caros.

Por último, si algunos industriales o comerciantes, en competencia con otros, apelan a medios ilícitos para dar salida a sus productos, esto constituye un abuso que, aparte de la pena con que deben castigarle las leyes, encuentra en la competencia misma su correctivo, porque el público, que puede elegir, abandona, una vez engañado, a los autores del engaño y los condena al descrédito y a la ruina.

De los agentes e instituciones del cambio.

Cuando el cambio de los productos se verifica por los mismos productores, tienen que perder una gran parte de su tiempo, y sufrir muchos inconvenientes. Si no hubiera comerciantes, un agricultor que quisiera vender su cosecha se vería obligado a buscar compradores disponiendo aquélla en porciones correspondientes a las diversas demandas de éstos, después de lo cual, y una vez cobrado el precio, tendría que enviar a varios puntos, quizá muy distantes entre sí, para proporcionarse los artículos que necesitase; de modo, que, además de las dificultades consiguientes, su atención estaría continuamente distraída de los trabajos del campo. En tal estado de cosas, la obra de la producción, en sus diferentes ramos, se interrumpiría a cada paso, y muchas industrias que se ejercen con éxito en un país no podrían ejercerse.

La clase de los comerciantes se divide generalmente en otras dos: negociantes o comerciantes al por mayor, y mercaderes, tenderos o comerciantes al por menor. Los primeros compran los diversos productos de las artes y de la industria en los puntos mismos de producción, y con ayuda de los porteadores, los concentran en donde tienen más valor, es decir, donde son más buscados. Los segundos, después de haber comprado ciertos artículos a los negociantes y muchas veces a los productores mismos, los revenden en porciones a medida que el público los necesita. Unos y otros son igualmente útiles, y la separación que se establece entre sus operaciones es una de las aplicaciones más ventajosas del principio de la división del trabajo.

Esto no obstante, hay una preocupación general contra los revendedores, a quienes se mira con aversión, acusándolos de hacer subir el precio de las mercancías.

«La acusación es ridícula, dice Flórez Estrada, pues todos los agentes del comercio obran del mismo modo; de lo contrario, trabajarían sin recompensa además, los revendedores, para multiplicar las ventas, tienen que ceñirse a ganancias tenues, sin cuya circunstancia no podrían subsistir. Así, a proporción que sean más numerosos estos agentes intermedios, más provisto se hallará el mercado, mayor será el precio que el productor reciba del agente intermedio, y menor la suma que a éste pague el consumidor.»

Por otra parte, hay que tener en cuenta que si el productor y el consumidor tuvieran que hacer por sí mismos las operaciones comerciales, éstas serían mucho más costosas. El economista alemán Schmaltz ha demostrado que los gastos necesarios para poner los productos al alcance de los consumidores, se disminuyen con la intervención de los mercaderes.

Otra preocupación no menos injusta hay contra los especuladores que se encargan de acumular ciertos productos para ponerlos después en circulación, comprándolos cuando abundan y vendiéndolos cuando escasean. Calificasen los tales agentes de acaparadores y se les atribuye la carestía de los productos acumulados, sin reparar en que esta carestía sería mayor sin su intervención, pues se consumiría toda la riqueza en las épocas de abundancia y faltaría en las de escasez, mientras que ellos recogen el excedente de las primeras y llenan

o disminuyen por lo menos el déficit de las segundas, prestando así un verdadero servicio, tanto al productor, a quien desembarazan de sus existencias y le proporcionan fondos con que continuar la producción, como al resto del público, cuyas necesidades satisfacen precisamente en los momentos en que, son más intensas.

Pero vengamos ya al examen de las instituciones del cambio, y en primer lugar de las ferias y mercados.

Estas dos instituciones tienen un mismo objeto, siendo, en definitiva, una reunión de vendedores y compradores en épocas y lugares determinados; sólo que las ferias representan un concurso más numeroso, más solemne y por lo tanto menos frecuente que los mercados.

Las ferias facilitan las transacciones, los pedidos y los arreglos de cuentas entre los comerciantes, así como los pagos y las negociaciones, relacionando a los pueblos vecinos y aun a las regiones más apartadas del Globo, como sucede con la de Beaucaire en Francia, las de Leipsick y Francfort en Alemania y la de Nijnii-Novogorod en Rusia. Como los productos que en ellas se venden son abundantes, ofrecen a la elección una latitud que atrae a los compradores y activa el despacho para los vendedores. Además, los productores adquieren allí el conocimiento de la dirección que el gusto y las necesidades del público reclaman en cada época, y esto los pone en estado de acomodar sus productos a los deseos de los consumidores.

Pero las ventajas de las ferias, que eran grandes antes de perfeccionarse los medios de comunicación, de haberse condensado las poblaciones y de haber adquirido seguridad las transacciones mercantiles, están hoy más que compensadas por sus inconvenientes. En primer lugar, el comercio por medio de ferias obliga a los consumidores a estar esperando meses enteros la satisfacción de necesidades a veces urgentes, y a los productores la venta de mercancías fabricadas hace ya mucho tiempo. En segundo lugar, ocasiona gastos de transporte, incomodidades, pérdidas de tiempo, que disminuyen la ganancia del vendedor o aumentan con perjuicio del comprador el precio de los productos. Finalmente, las ferias son para los pueblos ocasión de grandes despilfarros, hechos con el pretexto de celebrar las fiestas de los santos, en cuyo aniversario se verifican ordinariamente, y en realidad para desquitarse de largas privaciones. Así es que van disminuyendo de día en día, y las que no desaparecen han perdido mucho en importancia.

Estas reflexiones conducen al siguiente principio económico. Lejos de probar el estado floreciente del comercio, las ferias no pueden, por el contrario, existir sino allí donde el comercio es mediano. Tal es también la opinión de Turgot. Este eminente economista protesta «contra la ilusión bastante común que hace a algunas personas citar la importancia y la extensión mercantil de ciertas ferias como una prueba de la importancia del comercio de un Estado». Así es que, en vez de los privilegios momentáneos y locales de las ferias, pide la libertad constante y general de las relaciones comerciales, y traduce su opinión por la siguiente bellísima metáfora.

«Las aguas reunidas artificialmente en estanques y canales divierten al viajero ostentando un lujo frívolo; pero aquellas que las lluvias esparcen una manera uniforme por

la superficie de los campos y que la pendiente de los terrenos dirige y distribuye en todos los valles, formando manantiales y arrollos, llevan a todas partes la fecundidad y la riqueza.»

Por regla general, dice A. Dumont, el establecimiento de nuevas ferias, en un país bien gobernado y surcado de caminos, es un error económico y un anacronismo histórico. Sólo, como una excepción, puede admitirse en los países donde el comercio se hace entre poblaciones nómadas, no acostumbradas a la regularidad en sus relaciones comerciales, por ejemplo, en Oriente; y esto explica cómo, a pesar de la decadencia general de las ferias, a pesar de haber desaparecido las principales de la Europa occidental, se ven mantenerse y aún prosperar algunas como las de Varsovia y, Leipsick. Otra excepción puede hacerse en favor de una ciudad con una situación geográfica tan ventajosa que, colocada en la vía del comercio de los países circunvecinos, está como llamada por la Naturaleza a concentrarle en sus muros: en tal caso, una feria es allí sumamente útil. Sirva de ejemplo Nijnfi-Novogorod en Rusia, donde más de 500.000 Alemanes, Chinos, Persas, Armenios, Tártaros, Franceses e Ingleses se reúnen para cambiar las variadas producciones de sus diversos países. ¿Y por qué? Porque una porción de corrientes de agua, tales como el Volga, el Oka y el Kama facilitan el transporte de las raercancias del Mar Báltico, de Moscou, del Úral, del Caspio, y el comercio de las caravanas con la Persia, la India y la China, por Oremburgo, Buckara y Siberia. En cuanto a las ferias existentes, la ciencia económica permite mantenerlas, al menos en tanto que esto sea posible sin imponer al comercio que se hace fuera de ellas ninguna traba. Su existencia está fundada en hábitos que conviene respetar; y por otra parte, cuando se hagan completamente inútiles, los particulares, verdaderos jueces en esta materia, renunciarán a ellas y perecerán por sí mismas.

«Los mercados públicos, añade el mismo A. Dumont se diferencian de las ferias, ya por su naturaleza, ya por su razón de ser. Es, en efecto, cómodo para el cultivador y el industrial, obligados a habitar lejos de las ciudades, tener un lugar de reunión, donde puedan, en un día fijo, llevar a vender sus mercancías. Es igualmente cómodo para el comprador encontrar los géneros que necesita frescos y abundantes. Los mercados en que se venden, productos de un precio esencialmente variable, tales como los cereales, el pescado, etc., sirven además para cotizar estos artículos, de modo que en todas las compras que se hacen fuera del mercado, el comprador no corre el riesgo de pagar lo que necesita a un precio mayor que el ordinario, ni el vendedor el de desprenderse de sus géneros por un precio más bajo.»

Pasemos ahora al estudio de las Bolsas de comercio. Se da este nombre al lugar en que los comerciantes, los agentes intermediarios y todos los que se ocupan en el tráfico de mercancías o títulos de crédito, se reúnen a una hora fija diariamente para conferenciar sobre sus negocios. Las Bolsas son verdaderos mercados, con la diferencia de que los géneros no se llevan a ellas en especie, sino que las transacciones se hacen sobre mercancías ya de antemano examinadas o representadas por muestras. Allí es donde los corredores ponen en relación a los compradores y vendedores; allí donde se cotizan los precios corrientes. La utilidad de estas reuniones es incontestable; ellas permiten a los negociantes economizar el tiempo que de otro modo habrían de emplear en negociaciones sucesivas; ellas evitan en ciertos casos al comprador y al vendedor la desventaja que podría

resultar a uno u otro de dar el primer paso para encontrarse. Así es que la costumbre de reunirse los comerciantes en un lugar convenido se ha establecido por sí misma, y ha existido, por decirlo así, en todos tiempos, aun cuando no haya sido reglamentada hasta hace muy poco. Se da por etimología de la palabra misma la circunstancia de que el lugar donde se reunían los mercaderes de Brujas estaba delante de una casa que, según unos, pertenecía a una familia llamada Vander Burse, y según otros, tenía esculpidas tres bolsas en el escudo de armas colocado sobre la puerta. En España, las Bolsas se llamaron antes, y aún se llaman las que hay en algunas ciudades, Lonjas, palabra derivada, según Martí Eixalá, de Lotgia o Loqia, que significaba principalmente el edificio, donde los comerciantes de cada nación se reunían para hacer sus elecciones y tratar de sus intereses. Ciertas Lonjas especiales, como las destinadas a la venta del trigo, que propiamente no son más que mercados, conservan aún los nombres árabes de almudí, alhóndiga, etc. Pero sea de esto lo que quiera, siempre se ha llamado Bolsa al lugar de reunión de los comerciantes, háyanse reunido al aire libre o en un edificio cerrado.

La palabra Docks, derivada del anglo-sajón *dekken*, que significa recubrir, circunvalar, se aplica en Inglaterra, no sólo a las instituciones comerciales que así se denominan de poco tiempo a esta parte, sino también a varias clases de obras hidráulicas, destinadas a recibir, reparar o construir los navíos. Sin embargo, el uso ha querido que se diese especialmente el nombre de Docks a esos interesantes e inmensos establecimientos, que tanto han contribuido a la fortuna mercantil de los Ingleses, y que se componen: 1.º de estanques de flote con esclusas, a propósito para las maniobras de los navíos; 2.º de muelles preparados para la recepción y descarga de éstos; 3.º de vastos zaguanes y edificios considerables, destinados a servir de almacenes públicos y provistos de aparatos que facilitan la recepción, el peso, la inspección, el acondicionamiento, la conservación y reexpedición de toda clase de mercancías; 4.º de un circuito o cercado completo y seguro y de una vigilancia organizada para impedir toda expoliación; 5.º de una administración que centraliza para los negociantes todas las gestiones de aduana, entrada, salida y tránsito, y todas las operaciones manuales a que las mercancías están sujetas; 6.º de la facultad de servir de depósito real, concedida por el Gobierno a esta clase de establecimientos.

He aquí ahora cómo funcionan los Docks. Todo comerciante que recibe una remesa de mercancías las deposita en los almacenes de la empresa, mediante un derecho módico. Esta le expide, después de las justificaciones necesarias, un recibo llamado *warrant*, en que se hace constar que tiene a disposición del interesado tal mercancía, de tal calidad y tal peso, y en que se indica también los números de los bultos y las muestras existentes en un establecimiento de la población, situado en el centro de los negocios. Si el comerciante quiere vender los géneros depositados, no necesita más que endosar el *warrant* al comprador, contratando sobre las muestras en presencia de un corredor y cuidando de que la cesión se consigne en los libros de la empresa. Por este procedimiento, tan sencillo como económico, los comerciantes pueden hacer todos sus negocios en un gabinete y con un corto número de dependientes, las mercancías se transmiten con la misma facilidad que los documentos de crédito, se movilizan valores inmensos y se reducen considerablemente los gastos de conservación, de administración y de comercio. En resumen, economía de tiempo, de brazos y de capitales.

Réstanos para concluir decir cuatro palabras acerca de las Exposiciones industriales. Llámense así los concursos periódicos en que se muestran al público los productos, ya de una industria determinada, ya también de las industrias de una región o provincia, de una nación y aun del Mundo todo. De aquí la división de las Exposiciones en regionales o provinciales, nacionales y universales.

La primera Exposición industrial se verificó en Francia en 1798, y desde entonces estos concursos se han extendido y multiplicado, en términos de contarse varios de ellos, ya nacionales, ya universales, además de otros mucho más pequeños y reducidos a una sola clase de productos, o a una sola provincia o a región. Hasta el Portugal, hasta la Rusia y la Turquía han tenido sus exposiciones. En Madrid hubo una en 1845, y hace tiempo está proyectada una gran Exposición universal que debe verificarse en el mismo punto. Pero las exposiciones verdaderamente importantes han sido las celebradas en Londres en 1851 y 1862, en Viena en 1873, en Filadelfia en 1876 y en París en 1855, 1867 y 1878.

En efecto, los Ingleses y los Franceses, dice a este propósito Blanqui, convidando a todos los pueblos a estos concursos memorables, han colocado a los hombres estudiosos en posición de contemplar con una mirada penetrante el conjunto de los productos del Globo y descubrir en los diferentes países las condiciones y necesidades de la producción. El hecho capital de una Exposición universal es la aglomeración sinóptica de los productos; es la posibilidad de comparar entre sí artículos de origen y cualidades tan diversos, y de estudiar el genio productivo de los pueblos en sus obras más ricas, como en las más toscas y groseras. Por ellas se ha podido reconocer que no hay ya secretos en el mundo industrial; que los procedimientos de la mecánica son poco más o menos los mismos en todas partes, y que en todas partes también la potencia de las máquinas tiende a reemplazar la habilidad de las manos. Por ellas se han convencido los industriales de la vanidad de los temores esparcidos sobre los peligros de la competencia, y se sabe hoy que todo pueblo necesita tanta más expansión cuanto más poderoso sea, y que sería prolongar su infancia encerrarle en los límites de sus fronteras, cuando la humanidad entera le tiende sus brazos, convidándole al cambio de los productos y a la comunión de la Naturaleza.

- V -

De los instrumentos indirectos del cambio.

Uno de los mayores obstáculos que se oponen a la satisfacción inmediata de nuestras necesidades, es la distancia, el espacio que nos separa de los lugares donde se hallan los productos o los elementos productivos más adecuados para aquel objeto. Suprimir esta distancia, salvar ese espacio, poniéndonos en contacto con los hombres y con las cosas, con el personal y el material de la producción, será, pues, siempre uno de los problemas más importantes de la Economía política. Este problema vienen a resolverle los instrumentos indirectos del cambio, o sea los medios de comunicación, y en tal concepto su estudio interesa en gran manera al economista.

Los medios de comunicación son de dos clases: unos destinados a la traslación de las personas y las mercancías, llamados vías; otros que se emplean en la trasmisión del pensamiento, y se denominan correos y telégrafos.

Las vías, en general, tienen una utilidad incontestable, porque facilitan la reunión de los elementos productivos y hacen así posible la elaboración de ciertos artículos que sin ellos no podrían obtenerse; disminuyen los gastos de transporte y por consiguiente el coste de los productos, armonizan las condiciones naturales de producción de los diversos países, haciendo a cada uno partícipe de las ventajas de todos; llevan las mercancías adonde más se necesitan, abasteciendo los mercados y equilibrando los precios; acercan, en fin, a los productores y estrechan los lazos de interés que la Providencia ha establecido entre ellos.

Las vías pueden dividirse en naturales y artificiales. Pertenecen a la primera clase los mares, los ríos y los lagos navegables; a la segunda los canales, los caminos y los ferrocarriles.

¿Cuál de ellas es más ventajosa?

Para resolver esta cuestión, conviene tener presente, ante todo, que una vía cualquiera, considerada como máquina de transporte, se compone de la vía misma, del vehículo y del motor.

Ahora bien: los mares, ríos y lagos navegables, que proporcionan al menos uno de estos elementos sin gasto ni sacrificio alguno, porque ellos constituyen una vía completamente formada por la Naturaleza, presentan grandes ventajas, sobre todo para aquellos pueblos que carecen de los capitales inmensos que exige la construcción de canales, carreteras, y más todavía de ferro-carriles. Además, en el transporte por agua, no sólo la vía es una riqueza natural, sino el motor mismo, porque hace las veces de tal la corriente o el viento, y aun cuando haya que emplear algún esfuerzo, éste siempre es menor que el que habría que hacer por tierra. Por esta razón todo el comercio de la Antigüedad se verificaba por vías acuáticas, y no hubo entonces otros pueblos florecientes que los que podían disponer de ellas, como lo prueban Tiro, Sidonia, Alejandría, Bizancio, Cartago, etc.

Por lo demás, las ventajas de toda vía están en razón inversa del coste del transporte, y éste, como el de toda fabricación, se compone de dos partes distintas y que es preciso tener en cuenta: 1.º el interés del capital empleado en la construcción de la vía, suma fija, independiente de la cantidad transportada y que debe repartirse entre todas las unidades de transporte; 2.º los gastos de tracción, proporcionales siempre a la cantidad transportada.

Supongamos, en efecto, dice Mr. Dupuit, un canal de 100 kilómetros de longitud, cuya construcción haya costado 20 millones de francos, y en que el transporte se haga con las condiciones siguientes: 200 francos por alquilar y conducir de un extremo a otro del canal un barco con 100 toneladas de mercancías. Si no pasase al año por el canal más que un barco, es claro que el transporte de las mercancías costaría un millón y 200 francos, a saber: 1 millón por interés del capital de construcción, calculando este interés al 5 por 100, y 200 francos por gastos de tracción, viniendo a salir el transporte de una tonelada en 10.062

francos, o sea 100 francos y 2 céntimos por tonelada y por kilómetro. Un cálculo semejante, hecho en la hipótesis de 1.000 toneladas de transporte, nos daría los resultados siguientes:

Coste del transporte total 1.002.000 fr.

Id. del de una tonelada por 100 kil 1.002

Id. del de una tonelada por kil 10,02

Suponiendo cada vez mayor la frecuentación del canal, llegaríamos a obtener una cantidad cada vez menos, elevada como coste del transporte de 1 tonelada por kilómetro, sin que pudiese, sin embargo, bajar de 2 céntimos, puesto que en 2 céntimos hemos fijado los gastos de tracción, sin contar con el interés del capital empleado en la construcción del canal. Ahora bien: todavía, añade el mismo escritor, debe ser objeto de un cálculo semejante cuando se trata, de averiguar las ventajas de su construcción. Hay una relación necesaria entre la suma que se debe consagrar a ésta y la cantidad de transportes que pueden verificarse por ella. Hacer ciertas vías en países pobres es aumentar los gastos de transporte en vez de disminuirlos, porque, repartiendo entre todas las unidades transportadas el interés del capital empleado en la construcción, se obtiene para cada unidad una suma muchas veces superior a la que se pagaba anteriormente en una vía más sencilla o menos perfecta.

Las primeras vías artificiales que se han construido son los caminos o carreteras, y ninguna otra podrá reemplazarlos absolutamente, porque sólo en ellas puede el hombre moverse sin más medios que un poco de fatiga. Las ha habido en todos los tiempos y en todos los países, pero hasta el siglo actual no habían alcanzado en las naciones civilizadas el desarrollo que su importancia exige. Antiguamente eran tan escasas y tan imperfectas, que un largo viaje por tierra se consideraba como una empresa difícil y peligrosa, y el padre de familia, antes de acometerla, ponía en orden sus negocios, ni más ni menos que si se expusiera a una muerte inminente. Por fortuna este peligro ha cesado con la multiplicación de las carreteras, y sobre todo con la invención de los ferro-carriles.

Los ferro-carriles se distinguen de los caminos ordinarios: 1.º por el poco rozamiento del vehículo sobre la vía; 2.º por el empleo de la fuerza poderosa del vapor; dos caracteres que les dan sobre aquéllos una superioridad incontestable, porque uno y otro tienden a disminuir los gastos del transporte por una cantidad cada vez mayor de objetos transportados. Pero no es esta la única ventaja de los ferro-carriles, sino que también ahorran tiempo y economizan una parte del capital empleado directamente en la producción. En efecto, si yo soy hilander de algodón en Suiza, y por los antiguos medios de transporte el algodón, tardaba quince días en llegarme de Francia, es claro que recibéndole en treinta y seis horas, podré restringir notablemente el capital empleado en mi industria; o en otros términos, con el mismo capital podré producir mucho más, crear una suma mayor de riqueza.

Pero dejemos ya a un lado los ferro-carriles y digamos algo acerca de los canales. La utilidad de estas vías, dice Chevalier, consiste en la escasa fijeza que exige la tracción por una superficie de agua tranquila. Gracias a la falta de corriente apreciable, el movimiento es igualmente fácil en todos sentidos, lo cual no sucede en los ríos, donde a la subida se necesitan grandes tiros. Además, la navegación de los canales do está sujeta a las mismas interrupciones o variaciones que la de las corrientes de agua naturales, porque un buen canal no tiene crecidas ni disminuciones y conserva siempre el mismo nivel. Sin embargo,



en los países fríos, como sucede en los Estados-Unidos, al Norte del Potomac, el agua, por falta de corriente, permanece helada mucho más tiempo en los canales que en los ríos.

Se han discutido mucho las ventajas relativas a los canales y los ferro-carriles; pero la verdad es que en este punto no se puede establecer nada absoluto, porque para ello sería preciso apreciar datos y elementos, cuya importancia varía según los casos. El único tal vez en que desde luego aparece la vía férrea superior o igual por lo menos a la navegable, es cuando ésta se halla sujeta a los hielos del invierno, o bien cuando se trata de mercancías pesadas y en grandes cantidades.

Aparte de la navegación marítima, que en los trayectos largos es de una baratura incomparable, no hay más que una clase de vías que sobrepujen a los caminos de hierro, y son los ríos navegables.

En efecto, los ríos, cuando tienen una profundidad conveniente, de modo que puedan recibir barcos muy cargados y emplear en la subida fuertes motores, y sobre todo el vapor, ofrecen una travesía fácil para las mercancías, y más aún para los viajeros. Además, como estas vías no las hace el hombre, sino que la Providencia las da gratis o poco menos, no ha lugar a percibir en ellas grandes peajes, y la minoración de este gasto les asegura o puede asegurarles la superioridad en la baratura del transporte. Así es que en los Estados-Unidos no hay canal ni camino que pueda competir con el Mississipi, el Ohio, el Hudson y otros muchos ríos. Sin embargo, para que estas vías se señalen por la baratura, al menos en el transporte de las mercancías, es preciso que el tráfico sea mayor a la bajada que a la subida, por poca rapidez que lleve la corriente, o bien que se trate de la porción, casi siempre pequeña del curso de los ríos en que se sienten las mareas. Se necesita también que el curso sea poco sinuoso, porque si el trayecto se prolonga mucho por las revueltas, el camino de hierro puede adquirir la ventaja, sobre todo cuando el principal tráfico se hace a la subida.

Hasta aquí hemos considerado tan solamente las vías como instrumentos de transporte para las mercancías y las personas; pero estos medios de comunicación no son menos útiles para la trasmisión del pensamiento en esos documentos cerrados que se llaman cartas, y que se confían a los correos. La utilidad de éstos se comprende fácilmente con sólo tener en cuenta las dificultades y aun obstáculos insuperables que se opondrían a la producción, si cada productor tuviese que avistarse con los demás, y por consiguiente trasladarse de un lugar a otro, siempre que necesitase ponerse en relación con ellos. Por los correos los productores adquieren el conocimiento de los mercados donde pueden encontrar más baratos los elementos productivos, sin necesidad de abandonar su residencia; por los correos envían los comerciantes a sus correspondientes las instrucciones y avisos que exige el estado de sus negocios; por los correos, en fin, los hombres hablan, por decirlo así, a través del espacio y el tiempo.

Pero aún hay otros medios de comunicación de ideas, más perfectos que los correos, y son los telégrafos, en que aquéllas se

trasmiten, no por medio de cartas o caracteres escritos, sino por medio de ciertas señales que hoy se producen por la electricidad. En efecto, la telegrafía eléctrica, gracias a los últimos adelantos de que ha sido objeto, ha adquirido un poder de trasmisión, por decirlo

así, indefinido, y un grado de instantaneidad que suprime las mayores distancias. Funcionando lo mismo de día que de noche, y dependiendo muy poco de los agentes exteriores, posee todas las condiciones que pueden desearse para ser un instrumento normal de correspondencia, no sólo al servicio de los gobiernos, sino lo que es más importante, al servicio de los particulares.

El telégrafo eléctrico, dice Dumont, facilita la producción de dos maneras: 1.º economizando el tiempo, y por consiguiente permitiendo una disminución en la masa de capitales inactivos; 2.º estableciendo una especie de equilibrio entre todos los mercados, y disminuyendo así la influencia de las vicisitudes políticas en la industria.

En efecto, cuando la red telegráfica se extienda y se vulgarice, no sólo en los pueblos civilizados, si no también en las demás partes del mundo, un solo día bastará para darse noticias entre los mercados más distantes, como sucede ya entre los Estados-Unidos y Europa, y entonces cesarán las incertidumbres que suelen turbar con tanta frecuencia las relaciones comerciales. ¡Cuántas bancarrotas, cuántos siniestros, cuántas crisis no será posible evitar por este medio! Ya hemos visto aplicarse la telegrafía eléctrica para darse avisos de un punto a otro de las costas, cuando aparece una tempestad, librándose así muchos buques de un naufragio inminente. El telégrafo influirá también en el mejor reparto de la población por todos los países; porque, poniendo en contacto a las diversas porciones de la humanidad, cualquiera que sea la región del globo que habiten, disipará el temor que se tiene al alejarse de la patria, y hará que cada trabajador busque el medio social más adecuado a sus aptitudes, o que le ofrezca más facilidades para la producción de la riqueza.

- VI -

De los instrumentos directos del cambio.

En la infancia de la producción, cuando cada cual produce por sí mismo todo lo que le hace falta, apenas se siente la necesidad de medir las cantidades de los productos. Basta entonces apreciar aproximadamente la extensión de las tierras de pastos que exige el alimento del ganado, la cantidad de subsistencias que conviene reservar para el invierno, etc., etc., importando poco que esta apreciación se haga con poco rigor o exactitud, puesto que los objetos apreciados han de consumirse por el productor mismo. Pero cuando sobreviene la división del trabajo y cada cual se dedica a la confección de un solo artículo, teniendo que proporcionarse por medio del cambio los demás de que carece, es ya de todo punto indispensable determinar la cantidad de aquél que deberá darse en equivalencia de éstos.

Supongamos, en efecto, que no existiese medida alguna: ¿cómo nos formaríamos, por ejemplo, idea de la altura comparativa de un árbol, de una casa, de una montaña? Tendríamos que decir: el árbol es dos veces más alto que la casa, la montaña es cien veces más alta que el árbol. Si el número de los sujetos cuya altura necesitamos conocer fuese

pequeño, este procedimiento podría bastarnos; pero si aquéllos se multiplicasen sería preciso elegir uno para comparar con su altura la de todos los demás.

De aquí la necesidad de las medidas.

Medir no es más que determinar una cantidad con relación a otra.

Las medidas deben tener las condiciones siguientes:

- 1.<sup>a</sup> Que estén en armonía con la naturaleza de las cosas que han de medirse.
- 2.<sup>a</sup> Que sean notorias, es decir, generalmente conocidas o fáciles de conocer.
- 3.<sup>a</sup> Que sean, en lo posible, fijas o estables.

La razón de ser de la primera condición se comprende desde luego. ¿Se trata, por ejemplo, de medir un terreno? Se necesita una medida

de superficie. ¿Se trata de un producto mueble, ya sea sólido, líquido o gaseiforme? Una medida de peso, de longitud o de capacidad. ¿Se trata del trabajo? Una medida de fuerza o de tiempo. La extensión, la pesantez o peso específico, la fuerza, el tiempo: he aquí el elemento de las medidas de cantidad.

Pero este elemento no basta por sí solo para constituir la medida. Es preciso darle una forma, sacar de él una unidad que sirva de término de comparación, y a la cual puedan referirse las cantidades que se han de medir. Es preciso además dividir y multiplicar esta unidad, a fin de determinar las cantidades que la contienen o están contenidas en ella.

Ahora bien: la unidad de medida, ¿es arbitraria? ¿Puede adoptarse indiferentemente tan grande o tan pequeña como se quiera? Matemáticamente sí; económicamente de ninguna manera. Un armador dirá, por ejemplo, que tal navío es de cuatrocientas toneladas, tal otro de quinientas. ¿Por qué? Porque la tonelada de mil kilogramos conviene a su industria o a sus cálculos. Pero jamás podrá introducirse en el lenguaje y en los hábitos del comercio marítimo una unidad mil veces menor, porque daría lugar a múltiplos demasiado grandes. Por otra parte, la tonelada que se adapta a la medición de un cargamento, sería absolutamente impropia para medir una porción de comestibles, porque ésta tendría que expresarse ordinariamente por una fracción excesivamente pequeña.

¿Qué cantidad deberá, pues, elegirse para que sirva de unidad o punto de comparación en el acto de la medida? Evidentemente aquella que con más frecuencia sea demandada, aquella que más a menudo se presente en las transacciones, y que por lo tanto sea la mejor y más generalmente conocida, como también la más fácil de comprobar, al menos de una manera suficiente para el uso. Y así se explica que los diversos pueblos de Europa hayan adoptado desde tiempo inmemorial, espontáneamente y sin previo acuerdo, unidades de peso que se diferencian muy poco, sin duda porque las necesidades de la alimentación, que dan lugar a la demanda más usual de las cosas pesadas, son en todas partes casi iguales.

He aquí estas unidades, reducidas a gramos:

Austria y Baviera 0,560  
Bohemia 0,510  
Francfort 0,500  
Dinamarca, Hanover y Holanda 0,490  
Hamburgo, Suiza y Francia 0,480  
España, Prusia y Sajonia 0,460  
Inglaterra y Portugal 0,450  
Rusia 0,410  
Cerdeña 0,360  
Estados pontificios y Toscana 0.340

La misma uniformidad se encuentra en las unidades de longitud usadas en Europa: todas las naciones europeas emplean con este objeto un pie que apenas difiere del pie francés. ¿Y por qué? Sin duda porque semejante dimensión es la que conviene para servir de medida en las transacciones más frecuentes.

En cuanto a las fracciones y múltiplos de la unidad, se han elegido también en todos los países los más cómodos para el uso, y así ha prevalecido la división por mitad, cuarto, medio cuarto y onza en las medidas de capacidad y de peso.

Por lo demás, fácilmente se concibe que la unidad de medida, no puede ser una cosa abstracta, y, que es preciso representarla por un objeto material, llamado talón, marco o tipo, que esté al alcance de todo el mundo. Así para unidad de peso se eligió en ciertos pueblos de la Antigüedad el número de granos de cebada o de trigo que se necesitaba para formar una libra. Para las medidas de longitud se tomaron ciertas partes o ciertos movimientos del cuerpo humano, como el pie, el paso, el codo y la braza. Para medir el trabajo se eligió generalmente una unidad de tiempo, la jornada, o sea el intervalo comprendido entre la salida y la postura del sol, deduciendo las horas necesarias para la comida. Todos estos objetos son generalmente conocidos, y ofrecen por lo tanto un punto de comparación fácil de apreciar o comprobar.

No basta, sin embargo, que la unidad de medida se concrete, por decirlo así, o se materialice; es preciso, además, que sea en lo posible fija o estable, y decimos en lo posible, porque no hay objeto alguno en la Naturaleza que no cambie, se altere o se modifique con el tiempo. Puede, sin embargo, elegirse para hacer el talón o marco una materia que no esté sujeta a variaciones frecuentes y bruscas, o en cuyas propiedades físicas influyan poco los agentes atmosféricos, en términos que permanezcan siempre iguales, al menos de una manera perceptible. Esta condición es esencialísima; porque si la unidad de medida fuese variable, no podría hacerse cambio alguno sobre una base cierta; se recibiría una cantidad mayor o menor que la que se hubiera estipulado, según que la magnitud de la medida se hubiera aumentado o disminuido en el intervalo, y sería preciso o consumir todas las transacciones mercantiles en el acto mismo de celebrarse, o renunciar completamente a ellas. En este punto, dice Molinari, de quien hemos tomado casi toda la doctrina del presente capítulo, parece que ciertos tipos primitivos, tales como las dimensiones y los movimientos del cuerpo humano, dejaban mucho que desear; sin embargo, el inconveniente

que de aquí resultaba era menor de lo que a primera vista podía creerse, porque semejantes condiciones forman en los hombres de una misma raza un término medio cuya aproximación es fácil, y esta aproximación bastaba, sin duda alguna, en una época en que los cambios eran poco frecuentes y los contratos a largos plazos casi completamente desconocidos. Cuando ha comenzado a sentirse la necesidad de dar estabilidad a la unidad de medida, se han elegido materiales poco alterables, como maderas duras o metales, para hacer marcos que reproduzcan y fijen las medidas usuales, sirviéndose de ellos para comprobar estas mismas medidas, y en caso necesario para rectificarlas. En la Antigüedad los marcos se conservaban en los templos, bajo la responsabilidad de los sacerdotes y la protección de los dioses; en nuestros días su custodia y conservación están confiadas a los gobiernos.

Hemos explicado ya las condiciones esenciales que debe tener todo sistema de medidas. Ahora añadiremos que este sistema sería perfecto si el marco adoptado presentase un tipo uniforme en todos los pueblos, o al menos en aquellos que están unidos por frecuentes relaciones de comercio. Nada hay, en efecto, que dificulte más las transacciones mercantiles que la diversidad de pesas y medidas, usadas entre las partes contratantes; porque esto, además de suponer en cada una de ellas el conocimiento del sistema o los sistemas de que se sirven las otras, exige cálculos superiores a la inteligencia de la mayor parte de los hombres, y da lugar a errores y fraudes perjudiciales a todos los intereses. Si, pues, se lograra uniformar los marcos o unidades de medida que se usan en los cambios internacionales, se haría un gran servicio al comercio y por consiguiente a la producción de la riqueza activándose considerablemente aquéllos y aumentándose así la masa de capitales de que hoy dispone la industria. Ya se ha conseguido tan importante objeto en una parte de Europa adoptándose por algunos gobiernos en cuyo número se encuentra el de España, el sistema métrico-decimal inventado y establecido oficialmente en Francia; y aunque este sistema no esté exento de defectos, y capitales por cierto algunos de ellos, sería de desear que se extendiese y generalizase, sin perjuicio de corregirle desde luego introduciendo en él las modificaciones o mejoras que ha propuesto una crítica ilustrada y aconsejado la experiencia. Pero quizás esos mismos defectos son un obstáculo para su difusión, y convendría más, como piensan algunos economistas, dejar a los pueblos el cuidado de irse formando por sí solos un sistema común de medirlas, como se han formado o están formándose otras instituciones análogas. Este medio sería quizá más lento, pero más seguro, y tendría desde luego más probabilidades de acierto, como que se dejaría obrar libremente a las personas más competentes y autorizadas en la materia, que lo son sin duda alguna los que hacen un uso frecuente de las medidas, es decir, el comercio, y en general todos los individuos de la Sociedad, no los legisladores ni los gobiernos.

- VII -

De la moneda

§ 1.º CONSIDERACIONES GENERALES. -Hemos dicho que los productos se cambian en razón de su valor.

Es, pues, necesario determinar el valor de cada uno de ellos, para conocer la proporción en que han de cambiarse. Pero ¿cómo se determinará este valor, sino midiéndole? ¿Cómo podrá saberse cuánto valen los diversos productos que se presentan al cambio, sino refiriéndolos a un tipo común y constituyendo una escala de valores como se constituye por medio de la unidad de magnitud una escala de magnitudes? Supongamos que no existiese ese tipo: habría que valuar sucesiva y aisladamente todos los productos, diciendo: tanto trigo vale tanto café, tanto algodón vale tanto vino, etc., etc.; pero sería imposible formarse una idea de todas las relaciones de valor, y nunca se lograría fijar el precio corriente, o sea cotizar los valores.

El hombre encargado de valuar cien artículos, dice Schultze, tendría que retener en la memoria 4.950 proporciones diferentes, es decir,  $100(100-1)/2$  mientras que con un término de comparación le bastaría conocer 99 de ellas.

Hay, pues, necesidad, para poder cambiar los productos, de poseer una medida común de los valores.

¿Cómo debe ser esa medida? O en otros términos: ¿qué cualidades económicas debe reunir el objeto que se elija para servir de tal? Evidentemente las mismas que se exigen para las demás medidas, a saber: ser apropiada a la naturaleza de las cosas que han de medirse, es decir, tener un valor, puesto que a ella se han de referir todos los valores, y además conocer, y fijo o estable en lo posible.

No se olvide, sin embargo, que el objeto de que se trata ha de circular por todas partes, puesto que está destinado a intervenir en todos los cambios y compararse con todos los productos. Debe, por consiguiente, ser también la mercancía más circulable, la mercancía por excelencia, la que reúna en más alto grado las condiciones de circulación, es decir, la más universal, la más divisible y la que encierre mayor valor en menos peso y volumen.

Tales son las condiciones que debe tener la medida común de los valores. ¿Hay algún objeto que las posea? La universalidad, la notoriedad y la divisibilidad del valor existen, ya juntas, ya separadas, y en mayor o menor grado en varios productos. El trigo, por ejemplo, alimento general de la especie humana, tiene un valor en todas partes, que todo el mundo conoce y que puede dividirse fácilmente. La sal, condimento de nuestra alimentación, y sustancia utilísima para la salud y para la industria, se halla en un caso análogo, y lo propio podríamos decir de ciertas pieles, del ganado que las suministra, de ciertas conchas, llamadas caurís, del tabaco etc., etc., y así es que todos estos productos se han usado o se usan en diversos pueblos y épocas para medida de los valores.

No sucede lo mismo cuando se trata de la fijeza del valor, y bajo este punto de vista no hay cosa que pueda servir para dicho objeto, porque no hay tampoco ni puede haber ninguna que tenga un valor absolutamente fijo, siendo como son todos los valores por su misma naturaleza variables.

No han faltado, ciertamente, economistas que se han empeñado en encontrar una medida fija de los valores, y han propuesto, ya el trigo, ya el trabajo, ya también el salario. Pero ninguna de estas cosas tiene la fijeza de valor que se le atribuye.

El trabajo, en efecto, no representa el mismo esfuerzo ni tiene igual utilidad en todos los casos. El Ruso, por ejemplo, no sufre renunciando a su libertad tanto como el Beduino; el Yankee no estima la pérdida de su reposo tanto como el Turco: hay una gran diferencia entre la, labor que se hace en medio de los rigores del estío o del invierno, y la que se desempeña durante la primavera o el otoño. Además, que una misma suma de trabajo produce resultados diversos según la dirección que se le, haya dado.

Por lo que hace al salario, es sabido que varía, como todos los demás productos, según la relación que hay entre la oferta y la demanda de brazos, la cual es a su vez variable.

Y en cuanto al trigo, aun cuando conserva un precio medio uniforme durante un período largo, por cuya razón puede muy bien emplearse como medida de los valores en las transacciones a grandes plazos, es uno de los artículos que están sujetos a variaciones de valor más frecuentes y bruscas.

No hay, pues, ni puede haber, hablando en rigor, una medida fija de todos los valores, y este problema se considera con razón en la Economía política como la cuadratura del círculo en la trigonometría, absolutamente irresoluble.

Pero puede buscarse una mercancía que se acerque a este ideal puramente científico, una mercancía que, si no tiene un valor fijo, tenga por lo menos un valor estable o poco expuesto a variaciones; una mercancía, en fin, en cuyo valor influyan generalmente del mismo modo los dos elementos que concurren a la formación de los valores, esto es el coste y la utilidad, la oferta y la demanda, en términos que si comparada con los demás artículos variase su precio, se supiera que la variación procedía de éstos y no de ella.

Ahora bien: esta mercancía existe, y se ha descubierto hace mucho tiempo. Desde la más remota antigüedad se conocen dos productos que poseen en el más alto grado las condiciones necesarias para servir de medida común de los valores. Estos productos son el oro y la plata, llamados los metales preciosos por excelencia.

En primer lugar, estos metales son un producto como otro cualquiera: están dotados de valor, porque tienen coste y utilidad, como que no pueden obtenerse sin hacer algunos gastos, y son además buscados a causa de su brillo y de sus demás cualidades físicas.

Además, el valor del oro y de la plata es estable y, universalmente reconocido, puesto que responden a una necesidad común a todas las personas y en todas las épocas; necesidad que, por otra parte, apenas varía de intensidad y que casi siempre puede satisfacerse con aquellos metales de la misma manera; porque son homogéneos, es decir, de igual calidad en todos los países, como que pertenecen al número de los cuerpos simples; porque no se alteran ni por la acción de los agentes físicos ni por ninguna otra causa, y porque sus gastos de producción no varían tampoco sensiblemente.

Por otra parte, la divisibilidad de los metales preciosos es muy grande, porque pueden dividirse en partículas de uno o dos granos, y no hay dificultad alguna en reunir en una barra, a muy poco coste, los más pequeños fragmentos desprendidos de ellos.

Finalmente, el oro y la plata encierran mucho valor en, poco peso y volumen, porque bastan por lo común 80 o 100 gramos de plata para formar el equivalente de un hectólitro de trigo, que pesa 75.000 gramos, y con menos de 100 gramos de oro puede obtenerse en cambio un buey que pesa 400.000 gramos.

Desgraciadamente el valor de los metales preciosos no es notorio, porque estos metales se adulteran fundiéndolos con otros, y sólo después de un ensayo pericial puede averiguarse el grado de pureza que tienen. Si, pues, se usasen en bruto, como se usaban antiguamente y se usan todavía en la China y en otros países, sería preciso pesarlos y analizarlos en cada cambio que se hiciera con ellas, y esto dificultaría considerablemente las transacciones mercantiles, porque no siempre se halla a mano una balanza delicada y perfecta para lo primero, ni los medios y la inteligencia necesarios para lo segundo.

Para obviar estos inconvenientes, se ha ideado reunir el oro la plata en barras y dividir las en pequeñas porciones o piezas simétricas, acreditando en cada una de ellas, por medio de un signo o sello, la cantidad y calidad de metal precioso que contiene. Estas porciones son lo que ahora llamamos monedas, así como se llama moneda en general y también dinero, numerario, metálico o especies metálicas a un número indeterminado de ellas.

Mas no por eso se crea que la forma monetaria altera o cambia en lo más mínimo las cualidades económicas del oro y de la plata, es decir, su precio ni su valor.

El precio del oro y de la plata, sean o no amonedados, se regula como el de los demás productos por la ley de la oferta y la demanda, o sea por la proporción que hay entre la cantidad de moneda circulante y todos los artículos de riqueza por los cuales se cambia; pues el dinero que no circula es como si no existiese.

«Supongamos, dice Flórez Estrada, que en una nación se cambiara de una vez toda la suma de dinero puesta en circulación por toda la suma de los restantes productos que se llevan al mercado durante el año; es indudable que cada décima, centésima o milésima parte de la suma total de estos productos se cambiaría por la décima, centésima o milésima parte de la suma total de dinero, y de consiguiente, fuera cual fuese la cantidad de estas dos sumas, la parte proporcional de una de ellas se cambiaría por la parte correlativa de la otra suma. Si, por ejemplo, todo el dinero que hubiera en la nación se redujera a un millón de pesos y no hubiera más artículos venales que un millón de fanegas de trigo, el valor 2 de cada peso, o la cantidad de trigo que por él se diese, sería una fanega. Si la cantidad de trigo quedara limitada a medio millón de fanegas, el valor de cada peso no excedería de media fanega, y si la cantidad de trigo vendible subiera a dos millones de fanegas, el valor de cada peso serían dos fanegas.»

Lo propio sucedería en el caso de aumentarse o disminuirse la suma del numerario circulante, permaneciendo igual la de los otros productos: el dinero bajaría o subiría



respectivamente de precio. Si, por ejemplo, el dinero circulante fuese un millón de pesos y se aumentara después en cien mil, cada moneda valdría; una décima parte menos; por el contrario, si se disminuyese en la misma cantidad, subiría un diez por ciento su precio.

Todo aumento de productos causa en el precio del dinero el mismo efecto que una disminución de éste; y al contrario, toda disminución de los artículos de riqueza influye en el precio de la moneda exactamente como el aumento de ella.

Más aún: la mayor o menor rapidez en la circulación monetaria tiene en la formación de los precios la misma su escasez o su abundancia. La razón es que cada moneda circulante no se emplea en un solo cambio, sino en varios, lo cual viene a ser, como si hubieran circulado otras tantas monedas distintas. Supongamos, en efecto, que haya diez monedas en circulación: si con cada una se hacen diez compras, será lo mismo que si el dinero se decuplicase y con todo él, se adquiriesen de una vez los restantes productos. Siendo el precio de cada moneda el producto por el cual se permuta, si esa moneda interviene en diez cambios, el precio de todos los productos será como diez veces todo el dinero circulante, y el de todo el dinero circulante como la décima parte de todos los artículos de riqueza.

El precio del numerario no es siempre igual en dos épocas distintas, y por consiguiente los cálculos de los que, bajo este punto de vista, comparan las monedas actuales con las antiguas, aun cuando fuesen exactos relativamente al valor intrínseco de aquéllas, no conducirían a ningún resultado verdadero. Para que esa comparación fuese admisible, sería preciso tener también en cuenta la cantidad de dinero circulante en las dos épocas, la de los productos que se vendían y la proporción en que una y otra entraban en cada cambio. Así sólo así es como podría resolverse satisfactoriamente el problema de que se trata.

§ 2.º FABRICACIÓN DE LA MONEDA. -Es cosa convenida en todos los países que el Gobierno fabrique la moneda, operación que se llama acuñación, porque consiste principalmente en poner a los metales preciosos el cuño o sello que acredita su pureza; pero no porque esto sea, como algunos han supuesto, un atributo esencial de la soberanía o del poder supremo, sino porque la garantía del Estado ha parecido más sólida que otra cualquiera, y porque su intervención conduce a un sistema monetario regular y uniforme.

Si la acuñación fuera libre, cada cual fabricaría la moneda del peso y la forma que tuviera por conveniente; se cometerían muchos fraudes y habría una diversidad de monedas tal que no podrían verificarse con regularidad los cambios además, que los sellos o cuños de los fabricantes particulares no inspirarían la confianza que inspira hoy el sello del Estado, y sería preciso pesar y ensayar la moneda en todas las transacciones, desapareciendo así la principal ventaja de la acuñación.

El monopolio del Estado tiene, sin embargo, un grave inconveniente, y es la dificultad de determinar la cantidad de moneda que debe acuñarse para atender a las necesidades de la circulación. Esta cantidad se fijaría fácilmente por los particulares, los cuales, inspirados siempre por su interés personal, acuñarían moneda, siempre que escasease en el mercado, porque entonces valdría cara y obtendrían una ganancia: al paso que dejarían de acuñarla cuando abundase, porque entonces valdría barata y no les produciría más que pérdidas. No se hallan en el mismo caso los gobiernos, que, desconociendo la situación del mercado

monetario, porque su misión no les permite estudiarla con la misma atención, cediendo a las exigencias del tesoro público, o llevados de otros móviles antieconómicos, acuñan unas veces más y otras menos moneda de la que requieren las transacciones mercantiles, dando así lugar a esas crisis, que tanto perjudican a la Industria, porque, si bien el exceso de numerario desaparece pronto por la exportación y el déficit se llena por la importación, como veremos más adelante, la circulación de los productos no puede menos de resentirse en este intervalo.

Por eso en algunos países, como Francia, se ha establecido un sistema intermedio. Allí los particulares fabrican la moneda por su cuenta y riesgo; pero lo hacen en las fábricas del Estado y por medio de un director que al carácter de empleado público une el de empresario. La acuñación se verifica además en virtud de una delegación del Gobierno, bajo su vigilancia inmediata, con las condiciones que él fija y con el sello que impone a cada moneda, no permitiéndose la circulación de ésta sino después de haberse asegurado de que es buena y legítima.

Las monedas se fabrican de diversas dimensiones, para que puedan corresponder a la diversidad de valor de los productos que por ellas se cambian, y se elige ordinariamente una que sirva de término de comparación y a la cual se refieran todas las demás de la misma especie, teniendo cuidado, para facilitar los cálculos, de que éstas sean o fracciones regulares o múltiplos exactos de la moneda elegida, la cual toma entonces el nombre de unidad monetaria, así como se llama marco o talón monetario a la pieza de metal que la representa materialmente y que se emplea como tipo modelo para la acuñación.

Es evidente, sin embargo, que la unidad monetaria no puede fabricarse a un tiempo de los dos metales preciosos, o lo que es lo mismo, que no puede haber dos monedas-tipos, una de oro y otra de plata; porque entonces cualquiera de las dos podría servir de intermediario en todos los cambios, a cualquiera de las dos podrían referirse todos los valores, en cualquiera de las dos podrían hacerse todos los pagos, y para esto sería preciso que hubiera entre ellas una relación de valor fija e invariable, es decir, que la una tuviese siempre el mismo valor con relación, a la otra. Ahora bien: el precio relativo de los dos metales preciosos varía como todos los precios, porque depende de la proporción en que el oro se halla respecto de la plata. Cuando el oro se multiplica, quedando igual la cantidad de plata, aquél se abarata relativamente a ésta, o lo que es lo mismo se cambia por menor cantidad de ella que antes; y viceversa, cuando la plata se aumenta, con relación al oro, aquélla se encarece y éste se abarata; por consiguiente, si hubiese dos unidades monetarias, dos monedas legales, pudiendo todo deudor pagar indistintamente en cualquiera de ellas, sin tener para nada en cuenta las variaciones que hubieran sufrido en su precio relativo desde que contrajo la deuda, pagaría de seguro en aquel metal que hubiera bajado de precio al tiempo de hacer el pago, lo cual sería un perjuicio para el acreedor y una injusticia notoria.

Pero una vez admitido que no ha de haber mas que una unidad monetaria, ¿cual es el metal que debe elegirse para que haga las veces de tal? Indudablemente aquel cuyo valor está sujeto a variaciones menos frecuentes, puesto que lo que principalmente ha hecho adoptar los metales preciosos para servir de moneda es la estabilidad de su valor. Ahora bien: el oro posee esta cualidad en más alto grado que la plata. Ciertamente que las vicisitudes

políticas y comerciales afectan en general al primero más que a la segunda; porque siendo el oro menos pesado que la plata, se traslada más fácilmente de un punto a otro, y el exceso o déficit que esta traslación ocasiona en cada mercado debe por necesidad disminuir o aumentar su precio. Así una guerra que exige una provisión de numerario en las arcas del Tesoro, una crisis comercial que atrae a un país el dinero de los demás, dan lugar a una gran demanda de oro, y por consiguiente pueden encarecer la moneda de este metal en los países de donde se extraiga. De la misma manera, cuando una revolución siembra el espanto entre los ricos y los obliga a proveerse de dinero en grandes cantidades con el menor volumen posible, el oro es la moneda que buscan con preferencia, y no es extraño que suba también entonces de precio. Pero todas estas vicisitudes son pasajeras; porque, gracias a la movilidad del oro, se restablece bien pronto el equilibrio monetario entre los diversos países y apenas hay lugar de sentir la escasez de aquel metal donde falta momentáneamente. Las variaciones en el valor de los metales preciosos, más importantes y duraderas, proceden de la inestabilidad en los gastos de su producción, o bien en la cantidad de la producción misma, y éstas no afectan al oro tanto como a la plata, ya por la situación de las minas de oro, que ordinariamente se encuentran en la superficie del terreno y exigen constantemente los mismos gastos de explotación, ya por las condiciones mineralógicas en que aquel metal se presenta, las cuales no dan lugar a modificaciones sensibles en los procedimientos necesarios para su extracción al paso que con la plata sucede precisamente lo contrario.

Por todas estas razones, el oro es preferible a la plata para servir de unidad monetaria; pero, como si sólo se acuñasen monedas de oro, no podrían hacerse tan pequeñas como se necesitan para los cambios de poca importancia conviene fabricar otras de plata, cuyo valor puede variar con relación a dicha unidad, según las variaciones de los dos metales.

Lo mismo debería hacerse aun cuando se adoptase la plata como unidad monetaria, es decir, que entonces sería preciso fabricar monedas de oro, de valor variable con relación a aquélla, y que pudiesen emplearse en las grandes transacciones, o cuando hubiera que trasportar de un lugar a otro gruesas sumas en poco peso.

De lo expuesto se deduce cuán absurda es la práctica seguida en algunos países de fijar el valor de uno de los metales preciosos amonedados con relación al otro, marcando en cada moneda de oro la cantidad de monedas de plata que vale o en que debe cambiarse, y diciendo, por ejemplo, la onza de oro vale diez y seis duros, o sea diez y seis onzas de plata. Esto, como observa muy bien Chevalier, es establecer una ecuación absoluta de valores entre dos cantidades fijas de dos objetos diferentes, el oro y la plata, cada uno de los cuales tiene su valor determinado por circunstancias que le son propias.

Así es que la relación legal entre los valores del oro y de la plata, es con frecuencia diferente de la verdadera, y una de dos: o se prescinde de ella, infringiendo la ley, o se dificultan las transacciones, quedando sólo en la circulación la moneda del metal favorecido, y huyendo la del otro en busca de mercados donde se la admita por el precio que realmente tiene.

Por lo demás, el oro y la plata son metales tan blandos y dúctiles

que, si se empleasen completamente puros en la fabricación de cualquier objeto, carecería éste de la consistencia, y por consiguiente de la duración necesaria. Por esta razón se mezclan en la moneda, y aún en las alhajas, con cierta cantidad de cobre que se llama liga, denominándose fino al metal precioso que aquéllas contienen. La proporción en que uno y otro metal se hallan en cada pieza toma el nombre de ley o título.

¿Cuál debe ser esta proporción? Evidentemente la más a propósito para el objeto a que se destina; es decir, que en la acuñación de la moneda no debe entrar más cantidad de cobre que la puramente precisa para dar a los metales preciosos las condiciones de consistencia y duración que su función monetaria exige. En tal caso, el cobre contenido en cada pieza monetaria no aumenta ni disminuye su valor porque, como moneda, se considera que no existe, y como mercancía la operación de separarle del fino costaría más de lo que valdría separado.

Cuanto mayor sea la cantidad del fino y menor la del cobre que hay en la moneda, más alta o mejor se dice que es su ley; y viceversa, cuanto mayor sea la del cobre y menor la del fino, se dice que su ley es peor o más baja.

Si la moneda tuviese una ley demasiado alta, desaparecería bien pronto de la circulación, exportándose a otros países, donde sólo tuviera la necesaria, a fin de ser allí fundida y amonedada de nuevo, o bien convertida en alhajas; operaciones ambas que dejarían al especulador una ganancia o agio.

Si la moneda tuviese una ley demasiado baja, no se admitiría en los cambios por todo su valor nominal, sino por el que representara la cantidad del fino contenido en ella, o bien subiría el precio de todos los productos en proporción de la baja que hubiera tenido la ley de la moneda.

Cuando la moneda tiene una ley demasiado baja, se dice que está

adulterada, si se le ha dado legalmente por el Estado, y falsificada, si, se ha hecho fraudulentamente por los particulares. En este último caso, aparte de castigarse como, un delito por los tribunales, no produce más efectos que los anteriormente indicados; pero en el primero da lugar a gravísimas perturbaciones económicas. La moneda adulterada no puede, en efecto, rechazarse libremente como la falsificada; porque el Gobierno que la fabrica o acuña, si no se la impone a todo el mundo, dándole lo que se llama curso forzoso, obliga por lo menos a sus acreedores a recibirla en pago de sus créditos por el valor nominal que él mismo le atribuye, y como este valor es superior al real, les defrauda en tanto cuanto importa la diferencia entre uno y otro. Semejante defraudación, sobre ser una injusticia y un motivo de descrédito para la Autoridad, no aprovecha, sin embargo, al Estado; porque los impuestos se recaudan, las rentas públicas se cobran, en una palabra, los ingresos del Erario se realizan en la misma moneda adulterada, y el Gobierno pierde entonces todo lo que antes usurpara a los particulares. Y no paran aquí las cosas, sino que la adulteración ahuyenta la moneda de buena ley, quedando sólo en el mercado un numerario desacreditado que entorpece la circulación, dificulta los cambios y paraliza de este modo las fuerzas productivas, causando a la Sociedad perjuicios incalculables.

No debe, pues, adulterarse la moneda, o lo que es lo mismo, no debe fabricarse de una ley inferior a la que exige la acuñación de los metales preciosos. No obstante, hay monedas de plata de baja ley, y aun de cobre puro y de bronce, que es una mezcla de cobre con estaño y zinc, pero sólo para servir de auxiliares a las de plata y oro legítimas, y así es que no se admiten más que en corta cantidad y en los cambios pequeños, que no podrían verificarse con éstas sino haciéndolas excesivamente diminutas. Dichas monedas, llamadas fiduciarias, tienen un valor nominal superior a su valor real o intrínseco, es decir, que la plata y el cobre empleados respectivamente en ellas valen más como moneda que como mercancía; pero si no se aceptasen por su valor nominal, se necesitaría en los cambios pequeños una excesiva cantidad de ellas y se dificultarían mucho las transacciones.

Determinada la ley de la moneda, hay que determinar también su forma y su peso, y en este punto sólo puede establecerse como regla general que el uno y la otra deben ser los que mejor se acomoden para el uso. Conviene, pues, que la moneda sea simétrica, plana, de poco diámetro y de un tamaño tal que, pudiendo trasportarse cómodamente, se manejen al mismo tiempo con facilidad.

En cuanto al nombre, bueno sería, como dice el señor Madrazo, dar a las diversas piezas monetarias denominaciones que expresaran exactamente su valor intrínseco; pero suele suceder que el público las rechaza o las sustituye con otras ridículas. Para evitar este inconveniente, se acostumbra a respetar los nombres introducidos por el uso, expresando en cada moneda el peso y la ley, que tiene, y añadiendo en algunos países las iniciales de los funcionarios responsables de su legitimidad.

Ya se comprende, sin embargo, la dificultad de dar a la moneda un peso y una ley absolutamente exactos, porque para ello habría que comprobarla detenidamente pieza por pieza al tiempo de hacer la acuñación, lo cual es punto menos que imposible. Además que la moneda se desgasta con el uso, perdiendo parte de su forma y su peso, y por consiguiente de su valor intrínseco. Por todas estas razones establecen las leyes lo que se llama permiso o tolerancia en fuerte o en feble, es decir, que permiten la circulación de las especies metálicas aunque su ley y su peso se diferencien en más o en menos del peso y la ley verdaderos, siempre que esta diferencia no pase de una fracción pequeñísima, una o dos milésimas, por ejemplo.

Cuando es mayor, la moneda no reúne ya todas las condiciones necesarias para servir de intermediario en los cambios, y hay que recogerla para proceder a su reacuñación o refundición.

La indemnización de los gastos que ocasiona en general la fabricación o acuñación de la moneda se llama braceaje, y suele verificarse dando a la moneda un valor nominal superior al de los metales que contiene. En algunas naciones, sin embargo, esta operación es enteramente gratuita, o lo que es lo mismo, se costea por el Estado, lo cual, aunque parezca beneficioso, no está exento de inconvenientes; pues, sobre imponer al Tesoro un gravamen considerable, da lugar a que la moneda se exporte a otros países, donde se halle recargada con los gastos de la acuñación, y por consiguiente valga más cara, dejando una ganancia al exportador.

Algunas veces se ha impuesto una contribución sobre la moneda, elevando su valor nominal más de lo que exigían los gastos de acuñación. Esta contribución, llamada señoreaje o siñereaje, produce perniciosos efectos, porque retrae a los particulares de llevar pastas a las fábricas nacionales de moneda, da ocasión a una falsificación difícil de evitar y prolonga la circulación de monedas desgastadas, además de tener todos los inconvenientes de una adulteración, a la cual viene a reducirse en último extremo.

§ 3.º FUNCIÓN DE LA MONEDA. -Una moneda no es más que una pieza de oro o de plata, de forma y peso determinados, que sirve de medida de los valores, y por consiguiente se emplea como intermediario o instrumento de todos los cambios, constituyendo por sí misma un equivalente de cualquier producto con que se permute.

La función principal de la moneda consiste, pues, en facilitar la circulación, haciéndose aceptar de todos como una especie de talón o prenda común. El que ha enajenado un producto y no obtiene inmediatamente del que le adquirió los demás objetos que necesita, recibe entre tanto una porción de oro o plata amonedados, por medio de la cual podrá proveerse de aquéllos cuando y como le convenga.

La moneda no es, como suponen algunos, un signo de riqueza. La palabra signo sirve para denotar un objeto que representa otro distinto; la moneda no representa, sino que es ella misma riqueza. Con su intervención en los cambios no se altera en manera alguna la esencia de ellos: el trueque de un buey por una moneda es un cambio tan positivo como el del mismo animal por cinco fanegas de trigo; el que entrega dinero por una mercancía cualquiera la paga completamente, cumple su obligación de una manera perfecta y no tiene ya que dar valor alguna a la persona de quien recibió el producto, como sucedería si el dinero fuese un signo y nada más que un signo de la riqueza. Además, en este caso sería indiferente que la moneda tuviese mucha o poca cantidad de metal precioso, y aún que se fabricase de oro o plata más bien que de cualquiera otra materia; podría, en una palabra, adulterarse o falsificarse sin inconveniente alguno, podría sustituirse con un documento al cual se diese un valor arbitrario, etc., etc. Ahora bien: la experiencia ha demostrado ya cuán inútiles y aun perjudiciales son semejantes procedimientos. Reyes ha habido que no han tenido escrúpulo en adulterar la moneda, disminuyendo la cantidad de metal fino contenido en ella; ni han faltado tampoco Gobiernos que han intentado introducir en la circulación, como equivalente general de los productos, un papel al cual se ha dado impropriamente el nombre de papel-moneda. ¿Y qué ha sucedido? Que los pueblos se han negado instintivamente a tomar por un valor lo que realmente no lo era, y que el precio de todos los productos ha subido proporcionalmente a la adulteración del dinero, o al descrédito del Gobierno que emitía el papel-moneda.

La moneda no es, pues, un signo de la riqueza; en la moneda no hay más signo que el sello del Estado y el busto del soberano; la moneda es verdadera riqueza.

Mas no se infiera de aquí que por sí sola constituye la riqueza. Esta se compone de todos los productos, de todos los objetos dotados de valor, y el dinero, como tal, es una parte de ella, pero no la única ni la más importante. Según J. B. Say, la cantidad de moneda existente en una nación puede valuarse, a lo sumo, en un quinto de sus, productos anuales, y aún hay autores que sólo la hacen subir a una trigésima parte. Aceptando estos datos y

suponiendo que el capital sea cinco veces mayor que los productos, tendremos que, sin contar los artículos destinados al consumo personal, la moneda viene a formar  $1/150$  o cuando más  $1/25$  de la riqueza empleada en la producción, suma a la verdad relativamente pequeña. Esto depende de la rapidez con que circula la moneda.

«El dinero, dice con mucha razón Flórez Estrada tiene una circulación más rápida que las restantes mercancías. No siendo un objeto de consumo para satisfacer por sí mismo nuestras necesidades, sitio para permutarle por artículos que las satisfagan, el individuo que le recibe en cambio de una mercancía regularmente le emplea en comprar otras, y el que ha vendido esta última le emplea a su vez en una nueva compra. El dinero está en circulación constante, mientras las demás mercancías no circulan sino durante el corto tránsito que hacen de manos del productor a manos del consumidor. En toda sociedad industrial los once dozavos de consumidores compran con dinero recibido la víspera la mayor parte de los objetos de consumo. La circulación del dinero no se suspende sino al llegar a manos de los consumidores ricos o de los que acumulan capitales; pero la suma que se detiene en los individuos de estas dos clases es muy corta relativamente a la masa circulante. Por otra parte, el dinero atesorado, por lo que concierne a la circulación, es como si no existiera.»

«Para hacer los cambios, añade el citado economista, la sociedad no necesita tener en dinero un valor igual al de las mercancías que por él se permutan. La razón es obvia; como el valor de todas las riquezas se multiplica en razón de la rapidez de la circulación, y el dinero circula más rápidamente que ninguna otra riqueza, la sociedad puede efectuar sus cambios con una cantidad de dinero de un valor muy inferior al de la suma total de los demás artículos de riqueza. Suponiendo que todos los productos de una nación vendidos al cabo del año, suben a mil millones de pesos, y que con la suma total de dinero se hagan en este período de tiempo veinte compras, a esta nación le bastan cincuenta millones de pesos para satisfacer el importe de todas sus mercancías, aun cuando éstas no sean cambiadas sino por dinero.»

La falsa idea de que la moneda constituye la riqueza depende de una observación incompleta. Es muy cierto, dice Baudrillard, que un individuo que posee mucho dinero puede proporcionarse con él una gran suma de satisfacciones; pero un pueblo podría tener mucha moneda y carecer trigo, de paño, de seda, de lana, del sinnúmero de objetos de consumo necesarios para la vida, que no siempre los pueblos extranjeros se hallan en estado de suministrarle. Y entonces, ¿qué sucedería? Ese pueblo, con todos sus metales preciosos, sería tan pobre en realidad como el rey Midas en medio de sus inmensos tesoros.

La cantidad de dinero existente en un país está en proporción: 1.º de la cantidad de los productos circulantes; 2.º de la rapidez de la circulación: sólo que estas dos causas obran en un sentido inverso: la primera aumentando, la segunda disminuyendo la moneda.

En efecto, es evidente que cuantos más productos circulen en un país, mayor ha de ser también el número de cambios que en él se efectúen, y por consiguiente mayor la cantidad de moneda empleada en las transacciones. Por esta razón, los pueblos miserables, cuya producción es escasa, apenas emplean moneda; sus cambios se hacen casi todos directamente, trocando productos por productos y sin que en la mayor parte de ellos intervenga el dinero para nada; mientras que, por el contrario, en las naciones industriales,

donde la cantidad de los productos es considerable, circula siempre una gran masa de especies metálicas.

Pero, a igual producción, cuanto, más rápidamente circulen los productos menos dinero se necesitará para los cambios; porque cada moneda, cada pieza o fracción del sistema monetario, servirá para hacer mayor número de ellos. Por esta razón también los países mercantiles, Inglaterra, Holanda, los Estados-Unidos, en que la circulación es muy activa, no emplean en sus cambios, a pesar de ser más ricos, tanto dinero como España o Portugal, donde circulan con menos frecuencia y tapidez los productos.

La suma del numerario circulante aumenta en absoluto con el progreso de la industria; disminuye relativamente con la actividad de los cambios.

Pero, de todos modos, cualquiera que ella sea, no afecta en manera alguna a la riqueza, puesto que el dinero, ya lo hemos dicho, sólo sirve de intermediario, y su multiplicación, más allá de ciertos límites, no produciría otro efecto que el de un aumento nominal en todos los precios. En efecto, si la cantidad de moneda existente en el mundo se duplicase, por ejemplo, todos los productos doblarían de precio; lo que vale una peseta costaría dos; se emplearía una cantidad de oro y plata mucho mayor de la que en el día se emplea para satisfacer nuestras necesidades, sin que de aquí resultase ventaja alguna, y sí podría resultar el inconveniente de embarazar la circulación y entorpecer las transacciones mercantiles. Así es que al descubrimiento de las minas de América siguió el encarecimiento de todas las mercancías, y muchas cosas se venden desde entonces cinco o seis veces más caras que antes. En este sentido, no ha habido ni ganancia ni pérdida; pero la insuficiencia de la moneda, entonces circulante, para el vasto incremento que había adquirido el comercio, hizo que la introducción en los mercados de una gran cantidad de metales preciosos fuese bajo el punto de vista del cambio un fausto acontecimiento, sin contar con la riqueza que la porción de aquéllos destinada a artículos de lujo vino a añadir a la ya existente.

Resulta, pues, que en habiendo la moneda necesaria para que la circulación se verifique sin dificultad, el resto es completamente inútil; y en efecto, no tarda en desaparecer, dándosele un destino más lucrativo, ya sea por medio de la exportación a otros países donde se necesite, ya por su desmonetización y fundición para convertir los metales preciosos que le componen en alhajas, objetos de arte, etc., etc.

Por el contrario, cuando en un país no existe la moneda suficiente para la circulación, bien pronto se llena el déficit amonedando los objetos de oro y plata, importando dinero de otros países, o bien aumentando la producción de las minas de metales preciosos. Se exportará la moneda de una nación a otra si, por abundar en aquella más que en ésta, estuviese allí más barata, así como se importará en el caso contrario; pues el dinero en realidad no es más que una mercancía, cuya compra y venta se verifican con más frecuencia que las de los demás, productos, y sabido es que las mercancías buscan el mercado donde pueden venderse a más alto precio, huyendo de aquel donde tienen un precio más bajo.

Se desmonetizarán el oro y la plata si, por ser excesiva la cantidad de estos metales en forma de moneda, valen más baratos que en pasta; y al contrario, se amonedarán los objetos de plata y oro si, por escasear la moneda, son más caros en esta forma que en bruto; porque



en el primer caso, el poseedor de dinero tendrá un interés en fundirlo, y en el segundo, el poseedor de barras obtendrá una ganancia convirtiéndolas en moneda.

Pero lo que regula principalmente la cantidad de numerario circulante en cada país, es el comercio exterior o internacional. Cuando en una nación cualquiera hay, proporcionalmente a las necesidades de la circulación, más moneda que en otras con las cuales está en relaciones mercantiles, todos los productos valen allí más caros, o lo que es lo mismo, el dinero vale más barato; hay, pues, un gran interés en ir a vender a esa nación, y en efecto se llevan a ella los artículos extranjeros para cambiarlos por moneda, aumentándose la importación en especie, con respecto a la exportación, y extrayéndose así poco a poco el excedente de numerario. Pero, a medida que éste va disminuyendo, baja el precio de los productos, hasta que llega un momento en que valen allí más baratos que en el extranjero: entonces el comercio se apresura naturalmente a comprarlos con objeto de venderlos en otra parte; la exportación en especie excede a la importación, y para saldar la diferencia vuelve el numerario que se había marchado. De esta manera viaja continuamente la moneda de un país a otro, atenta siempre a presentarse donde se necesita; y de esta manera también se producen en cada país esas corrientes de importación y exportación, que constituyen el comercio exterior, y cuyas fuerzas, rara vez iguales cuando se las observa en un momento dado, se equilibran, sin embargo, al cabo de cierto tiempo, no pudiendo ser a la larga mayor la una que la otra, como que, cambiándose en definitiva los productos por productos, necesariamente ha de dar de ellos cada nación un valor igual al que reciba.

La introducción de la moneda en los cambios no ha aumentado directa e inmediatamente en un solo átomo la riqueza efectiva de los pueblos; pero ha traído consigo grandes ventajas, en cuanto ha venido a destruir la multitud de trabas y obstáculos materiales que se oponían a las transacciones económicas.

En efecto, entre dos personas igualmente dispuestas a verificar un cambio, no siempre coinciden las ofertas con las demandas. Tal individuo, por ejemplo, que tiene bueyes y desea trigo, encuentra quizá un labrador que puede darle el trigo, pero a quien no convienen los bueyes; tal otro que quiere trocar sombreros por arroz, halla quien le facilite este artículo pero en vano, porque su cantidad no equivale más que a la mitad de un sombrero y el sombrero no es divisible. En general, el que ofrece el fruto de su trabajo casi nunca tropieza con una persona que le ofrezca a su vez el producto que necesita: lejos de eso, tiene que dirigirse a varias para poder adquirir, bajo formas diversas y en porciones desiguales, el equivalente que con justo título demanda. Hay, pues, necesidad de una mercancía que cada cualquiera recibir en compensación del producto que ofrece, y esta mercancía es la moneda.

Gracias a ella, el cambio, de particular que era, se ha generalizado, extendiéndose a todas las épocas, a todos los países y aún a toda clase de productos. Cualquiera que entregue a la sociedad un artículo de riqueza, siempre que tenga cuidado de exigirle en el acto una porción equivalente de dinero, podrá proporcionarse, donde y cuando le convenga, los demás artículos que necesite. De esta manera, el horizonte económico se ha ensanchado y nadie se ve ya en la precisión de limitar sus gastos a los objetos que un solo productor o un corto número de ellos le ofrece, sino que puede satisfacer sus necesidades tan ampliamente como su haber y la producción general lo permitan.

La moneda contribuye además eficazmente, aunque sólo de un modo indirecto, a la producción de la riqueza; pues, facilitando y activando los cambios, facilita y activa en la misma proporción la división del trabajo, sin cuyo desarrollo la producción misma es exigua e insignificante. Cuanto más circule el dinero, tanto más fácilmente podrá dedicarse cada individuo a su tarea predilecta, y tanto más abundantes y exquisitos serán los productos que obtenga.

Otro resultado utilísimo ha producido la invención de la moneda, y es la facilidad de acumular riqueza. Antes de tan importante descubrimiento, era difícil, por no decir imposible, conservar otros artículos que los aplicables a un consumo inmediato, expuestos cómo estaban a perderse y averiarse, pero nunca los que exigía la satisfacción de necesidades ulteriores, ni mucho menos los que se requieren para la producción en grande escala. Por el contrario, desde que el uso del dinero fue conocido, no hallándose esta mercancía sujeta a las contingencias que los demás productos, fue ya posible atesorar, constituir en forma de dinero grandes capitales y poner a la sociedad en estado de economizar hasta la más pequeña partícula de riqueza.

Por último, la invención del dinero multiplicó los préstamos a interés, sin los, cuales el capital sólo podría utilizarse por su mismo dueño y de consiguiente permanecería muchas veces inactivo, privando a la producción de su poderoso concurso. Porque, en efecto, para que el préstamo se verifique, dice con mucha razón Flórez Estrada, no basta que haya riqueza prestable; es menester que sea de la especie que se quiere tomar prestada. Ahora bien: esto casi nunca sucede cuando no existe la moneda; el capitalista que tiene trigo, por ejemplo, no encuentra quien desee recibir en préstamo más que aceite; el que posee aceite no halla quien consienta en tomarle más que trigo, etc., etc. El dinero hizo desaparecer en los préstamos las mismas dificultades que en las permutas.

Pero la principal ventaja de la intervención de la moneda en los cambios es el carácter de firmeza y seguridad que les ha dado. En efecto, el que compra se obliga a dar y el que vende a recibir un producto, cualesquiera que sean las variaciones de valor que experimente entre el momento de la celebración y el de la consumación del contrato. Si este intervalo es largo, como los productos varían frecuentemente de valor, ni el comprador ni el vendedor sabrán de antemano lo que mutuamente han de entregarse, y el contrato será en cierto modo eventual, inseguro o aleatorio, dependiendo la ganancia y la pérdida de una y otra parte contratante del alza o la baja de los valores. Pero con la intervención de la moneda la inseguridad desaparece; porque la moneda tiene un valor constante y uniforme, y al ofrecerla el comprador, como al aceptarla el vendedor, saben que se trata de una cosa fija y determinada, al menos durante cierto tiempo. Así, cuando yo compro una casa en diez mil duros, pagaderos dentro de diez años, sé que me comprometo a pagar diez mil onzas de plata al cabo de ese plazo, de la misma manera que el vendedor sabe que ha de recibir diez mil onzas de plata en la misma época; diez mil onzas de plata que valdrán entonces tanto como en la actualidad, que tendrán tanto coste y tanta utilidad como ahora, ni más ni menos.

Concíbese, pues, que si el dinero no tuviese, al tiempo de hacerse un convenio, el mismo valor que al consumarse, las posiciones respectivas de acreedores y deudores cambiarían

más o menos gravemente. Los primeros se encontrarían favorecidos por el alza, los segundos por la baja del numerario, y viceversa. El que debiera, por ejemplo, cien onzas de oro, si al tiempo de pagar el oro había bajado, daría en realidad un valor menor que el convenido, y por consiguiente no tendría que hacer un sacrificio tan grande para adquirir esa suma, pudiendo proporcionársela a cambio de menos productos o de menos tiempo y trabajo.

Ahora bien: aunque la moneda sea de todos los productos el que tiene un valor menos variable, no deja de estar sujeta a variaciones de valor en períodos largos, como lo están los metales preciosos de que se fabrica, ya porque durante esos períodos pueden descubrirse minas más ricas y por consiguiente que produzcan más con el mismo capital y trabajo, ya también porque pueden agotarse y abandonarse las descubiertas, ya, en fin, porque las máquinas y procedimientos usados en la explotación son susceptibles de mejoras, que contribuyen a disminuir los gastos de aquélla.

Sólo así se explican las alternativas de valor, y por consiguiente de precio, que ha tenido sucesivamente el dinero, el alza que experimentó en toda Europa antes del descubrimiento de las Américas, y la baja de dos tercios próximamente que le afectó después de aquel gran acontecimiento. En la primera de estas dos épocas los metales preciosos escaseaban cada vez más, a causa de la esterilidad y el abandono de las minas; por consiguiente, su precio era muy alto: en la segunda, y sobre todo cuando comenzó a explotarse el Potosí, el oro y la plata invadieron los mercados europeos, en términos de aumentar casi en doce veces la suma del numerario circulante, calculada en mil millones de nuestra moneda, y de producir en él una enorme depreciación, que Dios sabe dónde se hubiera detenido, si los progresos de la industria y el descubrimiento, del paso al Océano Índico por el Cabo de Buena Esperanza, no hubieran abierto un desagüe a aquella especie de inundación monetaria.

- VIII -

Del crédito

Al considerar las admirables propiedades de la moneda, parece que su invención marca el último límite del progreso en la circulación de los productos.

Activar, en efecto, esta circulación, dar seguridad y fijeza a las transacciones individuales, fecundar la producción, hacer posible la acumulación de la riqueza, facilitar los préstamos... ¿qué más puede desearse?

Y sin embargo, cuando se examinan atentamente los cambios en que interviene el dinero, bien pronto se echa de ver que hay una gran imperfección en su mecanismo.

En primer lugar, el uso de esa mercancía, que se interpone siempre entre el comprador y el vendedor, es todavía una traba para la circulación, al mismo tiempo que un gasto improductivo para el público. Como tiene su valor propio, no siempre puede adquirirse, y

aun entonces, ya se saque directamente de las minas, ya se reciba del extranjero en cambio de diversos productos, es preciso sacrificar para ello una porción más o menos grande de capital y de trabajo, que, de otro modo, hubieran tenido un destino más directamente útil, más inmediatamente aplicable a la satisfacción de nuestras necesidades.

Costosos bajo el punto de vista de la producción, el oro y la plata no lo son menos, considerados como medio de circulación. Aunque más trasportables que la generalidad de los productos, su traslación de un lugar a otro, fácil y apenas onerosa en cada cambio, no deja de ocasionar, cuando éstos se multiplican o exigen gruesas sumas de dinero, incomodidades y gastos que distraen también de aplicaciones más fecundas cierta cantidad de capital y de trabajo.

Además, los metales preciosos se deterioran circulando, y su desgaste constituye anualmente una pérdida para la sociedad. Esta pérdida no es tan despreciable como pudiera creerse. En un informe escrito en 1838 por Dumas y Colmont, estos dos ilustres químicos han hecho constar que cada moneda francesa de cinco francos se desgasta 4 miligramos por años. Hasta principios del siglo XVIII, el desgaste anual era, según Jacob, de 1 por 360. El oro se altera cuatro veces menos, según los cálculos más bajos; pero, siendo más caro que la plata, puesto que 1 onza del primero vale lo menos 15 de la segunda, la pérdida que experimenta por el desgaste afecta al valor monetario en una proporción mucho mayor.

Finalmente, no es sólo la materia de los metales preciosos, es también su valor el que sufre alteraciones que, aunque tardías y lentas, introducen, cuando ocurren, la perturbación en los cambios, y hacen peligrosa, como hemos visto en el capítulo anterior, cuando éstos son a largos plazos, la intervención de dichos metales.

Es, pues, evidente que si pudiéramos prescindir de la moneda en las transacciones mercantiles, sin quitarles por eso el carácter de generalidad y fijeza que aquélla les ha comunicado, lograríamos economizar un capital considerable y dar un gran impulso a la circulación de los productos, evitando al mismo tiempo los inconvenientes que resultan siempre que varía de valor la moneda. Ahora bien: este problema tiene una solución, si no fácil nos hacedera y posible.

No siendo, en efecto, la moneda más que una prenda que el vendedor recibe en cambio de su mercancía, para obtener por medio de ella otra de igual valor, lo esencial para el vendedor mismo no es poseer la tal moneda, sino estar seguro de encontrar cuando le plazca el equivalente de la mercancía vendida. Proporciónesele esta seguridad, dice Coquelin, y podrá renunciar a la moneda, con tanto más motivo, cuanto que, en el gran mercado del mundo, cada cual vende y compra sucesivamente, haciéndose acreedor de la sociedad por los servicios que le presta, y deudor suyo por los que de ella recibe; y como en definitiva los créditos y los débitos se compensan o poco menos, regularizada esta compensación por un procedimiento cualquiera, las obligaciones se extinguirán diariamente y se habrá llenado el objeto de los cambios sin la intervención del numerario.

He aquí, en toda su sencillez, la noción del crédito. Completemos ahora su explicación por medio de un ejemplo, que tomamos del mismo autor.

«A y B son dos cultivadores vecinos y amigos. Sucede que a B le hacen falta dos caballerías para labrar sus tierras; sabe que A posee un par de mulas de sobra, y se dirige a él para adquirirlas, ofreciéndole en pago veinte costales de trigo. A se conforma con la oferta, el contrato se celebra y no resta más que consumarle, efectuando el cambio producto por producto. Pero desgraciadamente el trigo no se tiene a mano para la entrega; hasta dentro de tres meses no estará segado, trillado y limpio, y B necesita en el acto el par de mulas. ¿Qué hacer? Si A no tiene confianza en su amigo, será preciso que éste se pase sin las caballerías, a riesgo de dejar sin labrar una parte de sus campos, o que se provea del dinero preciso para comprar aquéllas. Y ese dinero, ¿cómo obtenerlo, si no es distraendo una porción de su haber, de su capital activo? En ambos casos habrá una pérdida real, al menos para uno de los contratantes. Pero que la confianza se interponga en el mercado: A entrega entonces sus mulas y espera pacientemente la recolección del trigo prometido, exigiendo sólo, como es justo, una corta indemnización por la tardanza en recibirle.»

Se objetará quizá que en este caso, si bien A no se priva realmente del uso de sus mulas, puesto que no las necesita, al menos renuncia durante tres meses a una porción de su capital para que le disfrute su vecino B; pero si suponemos que él mismo obtiene de otra persona un crédito igual al que ha concedido, es indudable que no renunciará a nada y que su haber no habrá mermado en lo más mínimo. Prosigamos con nuestro autor el mismo ejemplo para demostrarlo.

«Al día siguiente, de haberse celebrado la transacción que precede, A se dirige a otro de sus vecinos y amigos, C, para comprarle 25 carneros. De común acuerdo se fija el valor de ellos en 20 costales, de trigo, y ya está a punto C de recibir este producto, cuando A le dice: «El vecino B me debe precisamente 20 costales de trigo, pagaderos después de la recolección; si te conviene y puedes esperar, él te los entregará en lugar mío y quedaremos en paz por este medio.»

Admitida la condición, ya tenemos un cambio indirecto, o por mejor decir, una serie de cambios verificados sin la intervención del numerario. En vez de tres contratantes, pónganse cuatro, cinco o más; con tal que todos tengan igual confianza unos en otros, el cambio se verificará siempre del mismo modo, esto es, bajo la fe de promesas verbales.

Se ve, pues, que el crédito no es otra cosa sino la confianza en el reintegro de un valor anticipado o prestado y ya consista en numerario, ya en otro producto cualquiera.

Esta confianza puede dispensarse el bien sea a los particulares, en cuyo caso se llama crédito privado, o bien a los gobiernos, y entonces se denomina crédito público.

Pero ni a unos ni a otros se les concede sin ciertas condiciones o garantías que aseguren el reintegro del préstamo.

Las garantías del crédito son de tres clases: reales, personales y legales. Digamos algo acerca de cada una de ellas.

Todo valor, de cualquiera forma que sea, ya resida en un producto, ya en un título de propiedad o en una obligación que confiera derechos sobre objetos de cambio, puede servir

de garantía (credito real). Si este valor es inmueble, v. gr., tierras, edificios, minas, bosques, vías de comunicación, etc., toma el nombre de hipoteca; y como no puede ser sustraído ni ocultado, se deja en posesión de él, al deudor durante el préstamo o anticipo. Por el contrario, cuando es mueble y por lo tanto susceptible de ocultación, como mercancías, títulos y efectos de comercio de toda especie, se llama prenda, y pasa generalmente a manos del acreedor hasta la extinción del contrato, o bien se deposita en poder de un tercero, a quien se encarga de su conservación y custodia.

También puede servir de garantía. la persona misma del deudor, o de otro individuo, llamado fiador, que quiera sustituirle en caso de incumplimiento por parte del primero (crédito personal).

Pero ni las personas ni los valores bastan para garantizar completamente el crédito: se necesita además que la ley venga a darle su sanción, proporcionando al prestador, por la intervención del poder público, los medios de hacer cumplir sus obligaciones al prestamista y en esto consisten precisamente las garantías legales.

Las ventajas de la intervención del crédito en los cambios son tales, que esta institución puede considerarse como una de las invenciones más útiles.

En primer lugar, el crédito economiza una gran parte del numerario circulante y para convencerse de ello, no hay mas que comparar las respectivas situaciones monetarias de Inglaterra y Francia. La suma de dinero de que Inglaterra hace uso en las transacciones no pasa, según los cálculos oficiales, de 750 millones de francos, mientras que Francia emplea en las suyas, sin tener por eso mayor facilidad de cambio, antes bien no teniendo tanta, un capital de 3.500 millones; es decir, que, para obtener un servicio igual y aún menor, Francia gasta cinco veces más que Inglaterra.

El crédito tiene además la ventaja de facilitar la circulación de las mercancías, produciendo en los cambios el mismo efecto que, la disminución de rozamiento y por consiguiente de gastos de tracción en los trasportes materiales.

Es, en efecto, un resultado constante del desarrollo del crédito la baja progresiva del interés de los capitales. Allí donde el crédito reina, el interes está al 3, 4 ó 5 por 100 a lo sumo, mientras que en otras partes apenas se obtiene el capital al 8, al 10 ó al 12, y todavía, cuando no pasa de este último tipo, podrá decirse que hay poco crédito, pero no que sea nulo. Si el crédito faltase completamente el interés subiría por lo menos al 20 ó 30 por 100, como sucedía en la Antigüedad y en la Edad Media, en cuyas épocas no se conocía semejante institución, ni se empleaba en las transacciones, otro intermediario que la moneda.

Pero no es todavía la baja del interés y la facilidad consiguiente de la circulación la principal ventaja del crédito. Lo que constituye sobretudo su poder y su fecundidad es la multiplicación de los capitales, que tiene precisamente por síntoma la baratura de su alquiler. El capital y el trabajo son, en efecto, dos fuerzas tan estériles mientras están aisladas, como fecundas cuando funcionan unidas: esta unión, esta asociación es la condición indispensable de toda empresa productiva. Pero no siempre un mismo individuo

reúne los caracteres de trabajador y capitalista; por el contrario, es lo más frecuente encontrar en la sociedad personas dotadas de talento, de laboriosidad,

de iniciativa, que poseen quizá en alto grado lo que un distinguido economista ha llamado el genio de los negocios, y que, sin embargo, no pueden hacer valer estas aptitudes por carecer de los fondos necesarios para ello; mientras que, por otra parte, se ven todos los días ricos ociosos, hombres acaudalados, grandes propietarios que, por falta de inteligencia o de actividad, no utilizan de modo alguno estas ventajas. Ahora bien: el crédito viene a establecer entre unos y otros relaciones estrechas; el crédito proporciona a los primeros los recursos que poseen, los segundos; es, pues, indudable que multiplica los capitales.

Se dirá: el crédito no puede crear nada; el crédito no hace más que trasladar la riqueza preexistente de las manos del prestador a las del prestamista. Cierto; pero si se considera que, mientras esa riqueza estaba en poder del primero, no servía para la producción, no tenía el empleo productivo que le da de seguro el segundo, pues, a no ser así, no la hubiera tomado a préstamo, se verá fácilmente que la simple traslación de que se trata ha convertido en capitales una porción de productos, y que por lo tanto, sin que haya habido precisamente una nueva producción, una nueva creación de valores, se han allegado los medios de obtenerla aumentándose los elementos productivos.

Hace algunos años preocupa mucho y con razón el modo de mejorar la suerte de las clases trabajadoras; pues bien, entre todos los medios de conseguir un fin tan elevado y tan digno, ninguno más enérgico ni más poderoso que el crédito. ¿De qué procede, en definitiva, la triste condición a que hoy se ven reducidas esas clases? De la escasez de los capitales. Donde los capitales escasean, la actividad encuentra pocas ocasiones en que ejercitarse; su demanda es débil, y su oferta, por el contrario, grande, porque el trabajador necesita ante todo vivir; de modo que el trabajo obtiene una remuneración mezquina. Pero multiplíquense los capitales, y al momento se multiplicarán en la misma proporción los empleos de la actividad humana; crecerá la demanda de brazos, y como la oferta no puede crecer en la misma proporción, el salario no podrá menos de aumentarse.

Y no se crea que para lograr este aumento haya de disminuir precisamente la retribución de los capitalistas; no se deduzca de lo dicho que allí donde el crédito reina, los fabricantes estén peor dotados que los operarios; nada menos que eso. Si la abundancia del capital obliga a los primeros a contentarse con una ganancia menor en cada operación productiva, en cambio les permite hacer en el mismo tiempo mayor número de operaciones, multiplicando así los beneficios.

«El propietario de un telar en la India, dice Carey, se reserva más de la mitad del producto, y vive en la pobreza y la miseria; el de un corto número de telares en Lyon divide por igual los productos con el trabajador, y ambos son pobres; mientras que los fabricantes de Inglaterra y de los Estados-Unidos no se atribuyen más que una décima parte de lo que han producido, dejando las nueve restantes a sus operarios, y sin embargo viven y gozan de un bienestar envidiable.»

He aquí cómo por la influencia bienhechora del crédito, la retribución del trabajo se aumenta sin perjuicio alguno para otros intereses, y se puede mejorar de una manera real y estable la suerte de los trabajadores.

Este resultado es de suyo importantísimo, pero todavía el crédito da lugar a otro no menos considerable; pues, proporcionando el trabajo tantos fondos, antes inertes, aumentando los elementos productivos, sucede que cada industrial ensancha la esfera de su producción, y que diariamente se establecen nuevos productores al lado de los antiguos, animados todos por la facilidad de adquirir capitales y de dar salida a sus productos. De la noche a la mañana se encuentran los almacenes con un surtido que no tarda en hallar compradores, y que se renueva continuamente. El exceso de ciertos artículos no es ya un embarazo para el productor, como la insuficiencia de otros deja de serlo para el consumidor; la oferta se proporciona al pedido, la producción se equilibra y los precios se regularizan, porque aquel que, teniendo crédito, se sirve de él para comprar mercancías, da lugar a una demanda proporcionada de ellas, de la misma manera que el que le emplea para producirlas promueve a su vez una oferta.

A todo esto objeta J. B. Say:

«Es, sin duda, muy ventajoso para la sociedad que el crédito esté generalmente esparcido; pero hay una situación más favorable todavía, y es aquella en que nadie necesita del crédito, en que cada cual, en su profesión, ha sabido juntar bastante capital para subvenir, sin tomar prestado, a los anticipos que la producción exige. Digo que esta situación es la más favorable en general, porque la necesidad de levantar empréstitos y de obtener plazos perjudica siempre a los que se ven en el caso imprescindible de recurrir a este medio, obliga a los industriales a hacer sacrificios que vienen a aumentar sus gastos de producción, expone los capitales a pérdidas inmerecidas y eleva la cuota del interés. Vale más, siempre que sea posible, trabajar con capitales propios.»

Pero precisamente en eso estriba la dificultad, y con razón se ha dicho que Say, al emitir tales reflexiones, se hacía utopista; porque, como responde muy bien G. du Puynode, en una sociedad algo adelantada en las vías de la industria, no hay empresario que pueda atenerse al empleo de sus propios capitales, y el que lo intentase echaría de ver bien pronto los perjuicios que se le seguirían. Restringiéndose entonces el círculo de sus negocios, sin que por eso disminuyesen sensiblemente sus gastos generales, sostendría difícilmente la lucha con los demás productores, si es que no sucumbía en ella. Además, ¿de dónde saca J. B. Say que el crédito eleva la cuota del interés, cuando, como hemos visto, sucede precisamente lo contrario? Si un tintorero, por ejemplo, para servirnos del mismo ejemplo que aduce aquel economista, toma de un droguero algunas drogas a préstamo y le paga un interés, ¿acaso no obtiene otro interés igual del fabricante de telas, a quien anticipa los tintes que necesita? Pues para todos los productores es lo mismo: la cadena del crédito enlaza al comercio de modo que entre sus eslabones no hay solución de continuidad alguna.

Se rechazan, sin embargo, los beneficios de aquella institución económica, a causa de los peligros que, según se dice, la acompañan, y se le atribuyen las desapariciones del numerario y las crisis mercantiles que sobrevienen donde quiera que el crédito ha alcanzado un amplio desarrollo. Pero la verdad es que se exageran mucho los males que ocasiona, o



por mejor decir, se le atribuyen accidentes que no son hijos del uso del crédito, sino del abuso, o de otras causas completamente extrañas.

He aquí cómo lo demuestra Coquelin: Ciertamente que el crédito dispensa en muchos casos del uso de la moneda y tiende por lo mismo a disminuir la cantidad que de ella circula; pero una disminución monetaria producida por semejante causa no puede traer el menor perjuicio. ¿Qué importa que el numerario salga de un país en un momento dado, si en ese momento es inútil o innecesario? Puesto que los cambios se verifican con toda facilidad con la porción de moneda existente, ¿para qué se quiere el resto, si no tenía otro objeto que facilitarlos? Témesese quizá que en caso de una necesidad imprevista haga falta ese numerario ausente; pero aún esta aprensión es infundada, pues como sólo su inutilidad ha dado lugar a su desaparición, es natural que reaparezca tan pronto como se necesite.

Con más visos de razón se objeta que los países mejor dotados en instituciones de crédito son también los más sujetos a esos accidentes que vienen de vez en cuando a herir la producción, suspendiendo las transacciones comerciales, y que se conocen con el nombre de crisis económicas. Pero aún cuando tuvieran la gravedad que se les atribuye, ¿qué deberíamos deducir de aquí? Las crisis económicas, tales como se presentan al exterior, no son en general otra cosa que desapariciones momentáneas del crédito: es, pues, natural que no ocurran más que donde el crédito existe, por la sencilla razón de que nadie puede perder lo que no tiene, como lo es también que el sacudimiento producido por ellas sea tanto más fuerte cuanto más desarrollado se halle el crédito mismo. ¿Se ha de decir por eso que el crédito es un mal para los países que le poseen? De que estén expuestos a perderle por cierto tiempo, durante algunos malos días, ¿se sigue que no deban aprovecharle en los días serenos? Tanto valdría prohibir el cultivo de los campos por no exponer a los agricultores a los destrozos del granizo, o proscribir el uso del agua y el fuego para evitar las inundaciones y los incendios.

- IX -

De los instrumentos de crédito.

Los sencillos procedimientos de crédito explicados en el capítulo anterior, no son aplicables sino entre personas que se conocen y se hallan en contacto unas con otras. Tan pronto como se sale de este círculo, ya no bastan las promesas verbales; es menester emplear obligaciones escritas, sobre todo si se quiere transmitir las, como en el ejemplo ya citado, A ha transmitido a C la promesa de B. Mas no por eso varían de naturaleza: son siempre actos de crédito y nada más, actos completamente análogos a los que hemos referido, con la única diferencia de que, estando consignados en el papel, pueden transferirse a mayor número de personas y tienen más fuerza ante los tribunales.

De aquí la invención del recibo, documento de crédito el más sencillo, en que se hace constar por escrito el hecho de haberse anticipado al deudor cierto producto o valor, y el compromiso que éste adquiere de entregar al acreedor el equivalente dentro del plazo

convenido. Por su medio se ha extendido la circulación de las promesas de pago, se las ha hecho pasar fácilmente de mano en mano y se ha realizado mayor número de transacciones. El tenedor de un recibo posee ya una prueba del crédito que ha concedido; puede hacer valer con ella sus derechos al reintegro, y no se halla detenido, al querer transmitirlos a otra persona, por la incredulidad de ésta respecto de la existencia del crédito mismo. Verba volant, scripta manent: la palabra escrita inspira más confianza que la palabra hablada; y como en esa confianza consiste precisamente el crédito, de aquí es que el recibo venga a extenderle y fortificarle en las relaciones mercantiles.

Mas no basta para la libre circulación de las promesas de pago la seguridad de su existencia; es menester además: 1.º que puedan transmitirse sin grandes y onerosas formalidades, las cuales traerían consigo la pérdida de un tiempo y de un capital preciosos para la producción de la riqueza; 2.º que sean realmente efectivas, o al menos que tengan todas las garantías posibles de realización, y no se hagan ilusorios los derechos del acreedor primitivo o del que le sustituya, ya por la insolvencia del deudor, ya por su mala fe, ya por la ineficacia de la acción judicial en el caso de tener que intervenir los tribunales.

Estas circunstancias no concurren en el simple recibo. En primer lugar, con semejante escritura, ya sea privada, ya pública, el acreedor no puede transmitir sus derechos sin que precedan la renovación de ella a favor de quien los adquiera y la notificación en forma al deudor o la conformidad de éste, que no siempre es fácil obtener, sobre todo cuando se encuentra en una localidad distante. Y si, al fin y al cabo, el tal deudor no consiente en obligarse hacia otra persona, he aquí que la trasmisión intentada habrá de hacerse judicialmente, o de lo contrario será imposible. Hay más todavía: en la cesión de un crédito común, el cedente no responde de la solvencia del deudor; por manera que si éste se niega a pagar o se declara imposibilitado de hacerlo, el cesionario tendrá que entablar un largo y costoso pleito, sin que ni aún así logre muchas veces el reintegro.

Tantas dilaciones, tantos dispendios, tanta dificultad en realizar las promesas de pago, preciso es confesar que no son lo más a propósito para hacerlas aceptables a todo el mundo. No tardó, pues, en discurrirse un medio de consignarlas, más notorio y eficaz que el simple recibo y se inventó el vale o pagaré a la orden con el cual pueden transmitirse los derechos del acreedor sin más formalidad que el endoso

, asegurándose más y más el pago de la deuda, puesto que responden solidariamente, no sólo de su existencia, sino también de la solvabilidad del deudor, todas las personas que han intervenido en la formación del documento, esto es, el deudor mismo, el tenedor primitivo y cualquier otro que le haya sustituido. De esta manera se ha aumentado la confianza, se ha generalizado el uso del crédito y han podido hacerse anticipos unos productores a otros, sin tanto temor de quedar en descubierto.

Subsisten, sin embargo, en los vales varias dificultades que se oponen todavía a su aceptación por toda clase de personas, y por consiguiente a la extensión indefinida del crédito; tales son: 1.ª la circunstancia de ser pagaderos a la orden de un individuo determinado, lo cual supone la necesidad siempre embarazosa de endosarlos en cada transferencia, y aún de identificar la persona del tenedor; 2.ª la responsabilidad que en cada cesión contrae el cedente, responsabilidad grave, sobre todo cuando no se conoce al deudor

primitivo, y que expone a aquél, si se le exige, a quedar en descubierto de su crédito; 3.<sup>a</sup> el descuento o indemnización que es preciso dar al cesionario por el servicio que presta anticipando la época del pago, descuento que puede aumentarse en cada cesión, en términos que cuanto más circule el vale mayores sean los intereses que devengue.

Para obviar estos inconvenientes, se inventaron las obligaciones de crédito o vales al portador, es decir, pagaderos el día de su vencimiento a quienquiera que los posea, y que, por lo tanto, no necesitan endoso ni imponen responsabilidad alguna más que al primitivo dador o suscriptor, siendo por esta causa más susceptibles de circular en un radio extenso y más favorables al desarrollo del crédito.

Pero los vales al portador adolecen todavía de un grave defecto, y es el establecer para el pago de la deuda en ellos consignada un plazo fijo, que no siempre es posible disminuir, y durante el cual se ve privado el acreedor de fondos que podría emplear quizá con más provecho.

Ha sido, pues, preciso idear una forma más perfecta, y esta forma se encontró en el billete de banco, que consiste en un pagaré a la vista y al portador, es decir, pagadero a toda hora y a cualquier persona que le presente, por cuya razón no devenga intereses, como que su aceptación no implica en realidad un anticipo, pudiendo hacerse efectivo en el acto mismo de recibirle, así como su transmisión no impone la menor responsabilidad al cedente, verificándose por medio de una simple entrega, sin escritura, endoso ni formalidad alguna.

Pero ya se comprende que, para que este documento se aceptara por todos, careciendo, como carece, de la garantía solidaria de los cedentes, debía ser emitido por una compañía poderosa, cuya solvabilidad y buena fe fuesen notorias y en cierto modo públicas, o al menos por un capitalista bastante rico y conocido para inspirar completa confianza en el pago. Tales condiciones no concurren más que en los banqueros y en los bancos públicos, y por eso está reservada a ellos la emisión de billetes a la vista; y al portador

. Esto no quiere decir que no pueda hacerse por cualquiera otra persona: basta para ello que reúna las circunstancias indicadas, pues de lo contrario, los billetes no circularían, no hallarían quien los aceptase, y sería por lo tanto inútil emitirlos.

¿Qué es, pues, un billete de banco? Una obligación de pago y nada más: un título de crédito que entrega un establecimiento mercantil y que debe solventar a quien se lo exija. Garantizado por una firma respetable, inspirando a todo el mundo igual confianza, no permanece, como los vales, encerrado en una esfera estrecha, sino que, por el contrario, adquiere, como la compañía de donde emana, el carácter de una institución, se convierte en una especie de título público y es susceptible de circular por todas partes.

Como además es pagadero al portador y no hay que hacer escritura ni cumplir formalidad alguna para traspasar su dominio, el billete de banco rivaliza con la moneda misma por la facilidad y rapidez con que circula, y aun en ciertos casos es mucho más cómoda su transmisión, a causa del poco peso que tiene.

A diferencia de los vales, en que el tomador atiende por lo común a la firma de su cedente inmediato y acepta el título sólo por consideración a esa persona, en el billete de banco no se tiene en cuenta más que la firma de la compañía que le ha emitido, y se acepta indistintamente de cualquiera, lo cual es otra razón para que se generalice y transmita sin dificultad alguna.

Además, el billete de banco, siendo pagadero a voluntad, vale tanto como un pagaré al tiempo de su vencimiento, y puede, como él, cambiarse por dinero en el acto. El valor que el pagaré posee un solo día, que es el de su vencimiento, el billete le tiene desde un principio y en todo tiempo; por manera que presenta el carácter de un pagaré vencido, con la circunstancia de no perderle nunca y de poder, por lo mismo, o quedar en manos del portador, o seguir circulando para hacer nuevos pagos. Así es que a las ventajas de un pagaré vencido reúne las de un pagaré en circulación, pagaré que no deja lugar a dudas sobre el valor que representa, sobre el descuento que ha de sufrir, sobre el cambio favorable o adverso de una plaza a otra, puesto que, siendo ese valor realizable en cualquier día y en todas partes, no hay razón para que se aumente o disminuya.

Podría creerse quizá que la misma condición de ser pagadero a voluntad habría de limitar el curso del billete de banco, llevándole, tan pronto como fuera emitido, a la caja del establecimiento para que ésta le hiciera efectivo, y sin embargo, no es así. La reunión de las propiedades que le distinguen le hace tan a propósito para los cambios, que nadie siente la necesidad de realizarle; y así es que, en vez de entrar accidentalmente en la circulación y con un objeto especial, desapareciendo después de cumplido éste, suele permanecer en ella hasta que por su misma antigüedad llega a ser inservible.

De aquí una nueva ventaja del billete, más notable todavía que las anteriores y que las completa todas: la de no representar para el Banco que le emite, a pesar de ser pagadero a voluntad, más que un pagaré de vencimiento lejano. Y en efecto, suponiendo que, por término medio, los billetes permanezcan tres meses en circulación, aunque en este intervalo conserven para el público todo el valor de pagarés vencidos, para el Banco nunca serán más que vales pagaderos a tres meses fecha: tres meses durante los cuales el establecimiento puede hacer uso y disponer gratuitamente para sus especulaciones de toda la suma que representan esos billetes, tres meses en cuyo tiempo el Banco disfruta un capital considerable, sin que por ello tenga que pagar interés alguno, y sin que, por otra parte, experimenten la menor pérdida los que se le han prestado, que en este caso son todos los tenedores.

No se necesita más para comprender la inmensa importancia del billete de banco. Las funciones que desempeña en el sistema del crédito resaltan con evidencia de lo que precede.

El billete de banco no es en rigor un valor actual, sino una promesa, algo diferente en la forma, pero exactamente igual en el fondo a todas las demás que se cruzan diariamente en las transacciones mercantiles. No es tampoco una moneda, sino un pedazo de papel, en el cual se ha consignado un compromiso, y por consiguiente no merece las calificaciones de papel-moneda, moneda fiduciaria y moneda ficticia, que suelen dársele comúnmente. La moneda es una mercancía, tiene un valor intrínseco y sólo en razón de este valor es

admitida en los cambios. Quítese algo de su valor, disminúyase su peso o su ley, y por más autenticidad que el Estado quiera darle, perderá como intermediario de los cambios exactamente lo mismo que haya perdido como producto.

Donde quiera que la moneda interviene, dice Mr. Coquelin, es aceptada como un pago efectivo, con el cual se extinguen los derechos y las acciones de quien la recibe. Por el contrario, el papel de los bancos no circula sino como un documento de crédito; no se acepta sino como la promesa de un pago futuro, promesa que deja en pie los derechos del que la ha recibido, con la única diferencia de haber cambiado el deudor. En vez de, un pago, hay en este último caso una novación de crédito, la sustitución de un título a otro y nada más. El que paga en billetes de banco no queda libre de su deuda sino porque, de acuerdo con su acreedor, carga el Banco con ella. Por manera que la moneda extingue las obligaciones, mientras que el papel de los bancos las renueva; semejante en este punto a los demás efectos de comercio, de los cuales se distingue únicamente por la facilidad y extensión de su circulación.

No obstante lo expuesto, muchos economistas admiten que los billetes reemplazan en los cambios a la moneda, y aun algunos llegan a sostener que el numerario se retira de la circulación exactamente en la misma proporción que aquellos entran en ésta. Ahora bien: semejante doctrina, continúa Mr. Coquelin, es tan inadmisibile en principio como de hecho.

«En principio, ¿puede concebirse siquiera que unos billetes que no son moneda, ni aun merecen la calificación de moneda ficticia, ocupen sin embargo en los cambios el puesto de moneda real y desempeñen en ellos las mismas funciones? De hecho, ¿cómo se verifica esa supuesta sustitución? ¿Por qué medios se consume? ¿Cuáles son sus instrumentos verdaderos o aparentes? En la práctica, los billetes de banco se dan ordinariamente, y salvas algunas excepciones, de las cuales no puede sacarse consecuencia alguna, en cambio de efectos de comercio. Parece, pues, natural, si hemos de juzgar por este hecho, que vayan a reemplazar en la circulación pura y simplemente a esos efectos. ¿Por qué extraña y misteriosa transformación de sustancia nos encontraríamos, sin saberlo, con que esos billetes, sustituidos a otros billetes, habrían venido a reemplazar el dinero?. Es preciso convenir en que semejante fenómeno exigiría una explicación, pero nadie la ha dado hasta ahora.»

Por otra parte, aun admitiendo que el papel de los bancos haga las veces del numerario, todavía es un error creer que le sustituya en cantidades iguales. He aquí cómo Mr. Coquelin lo demuestra:

«Aun cuando, en tesis general, puede afirmarse que la cantidad de moneda de que un país hace uso está limitada por las necesidades de la circulación, esto se ha de entender relativamente a lo que aquel intermediario de los cambios le cuesta. Como no le obtiene sino mediante el sacrificio de una porción de su capital activo, le economiza siempre, le emplea con discreción y se pasa sin él muchas veces, dejando de hacer muchos cambios útiles. Por eso en un país donde sólo se usa el numerario, los cambios son menos frecuentes y cada cual consume en mayor escala sus propios frutos. Pero supongamos que este agente costoso se abandona por otro, que nada cuesta o que cuesta menos: es evidente que, multiplicándose los cambios, se aumentarán las necesidades de la circulación. De donde se

sigue que, si los billetes de banco viniesen en realidad a reemplazar al numerario circulante, le sustituirían siempre y necesariamente en cantidades mayores. Ahora bien: lo contrario es precisamente lo que sucede, y los hechos están ahí para probarlo. Jamás, en un país donde comienza a extenderse el crédito, iguala el importe de los billetes emitidos por los bancos al importe del numerario que se retira de la circulación. En Inglaterra todos los cambios se efectúan con una suma total de 1.500 millones de francos próximamente, comprendiendo en ella los billetes de banco y el numerario; mientras que la Francia emplea sólo en numerario una cantidad más que doble. El ejemplo de los Estados-Unidos es aún más concluyente; porque los agentes ordinarios de la circulación representan allí un valor menor que en Inglaterra. ¿Qué quiere decir esto? Que si algo reemplaza en tales casos al numerario no son los billetes de banco, sino el crédito, y el crédito tiene mil medios de otorgarse, no siendo los billetes más que una de sus manifestaciones, o si se quiere, uno de sus principales motores.»

Lo que hay de cierto en este punto no es que los billetes reemplazan a la moneda, sino que disminuyen su uso en la circulación, haciéndole menos frecuente y necesario. Pero conviene advertir que semejante propiedad no es exclusiva de los billetes de banco, pues participan de ella todos los efectos de comercio, tales como las letras de cambio y los pagarés a la orden, lo mismo que los efectos públicos negociables o trasmisibles por endoso, etc., etc.

Y es que todos esos títulos, permitiendo hacer mayor número de cambios sin dinero, dispensan proporcionalmente del uso de este intermediario. Cuanto más crédito haya, pues, en un país, más inútil y rara se irá haciendo la moneda; y como de todos los títulos de crédito, los billetes de banco son los más susceptibles de un curso regular y constante, de aquí es que contribuyan más que otro alguno a lanzar de la circulación el numerario. Pero no se infiera de aquí que le reemplazan; lejos de eso, sí tienen algún valor es porque con ellos puede encontrarse dinero cuando se quiera.

- X -

De las instituciones de crédito.

§.1. CONSIDERACIONES GENERALES. -Los particulares, entre los cuales se verifican todas o casi todas las operaciones de crédito, no se bastan a sí propios en el desarrollo de esta institución. Sería preciso para ello que todos los poseedores de capitales, o de fondos procedentes del ahorro, pudiesen darles colocación por sí mismos, o encontrasen personas a quienes prestárselos directamente; sería preciso también que todos los industriales pudiesen negociar las obligaciones de pago que reciben en cambio de sus mercancías sea que los títulos de crédito, emitidos por cada uno, fuesen aceptados por los demás y circularan de mano en mano, transmitiéndolos el vendedor al comprador, éste a una tercera persona, y así sucesivamente hasta el día del vencimiento. De lo contrario, muchos capitales permanecerían inactivos, privándose a la industria de su cooperación y además el curso de los cambios se estancaría en su origen, puesto que, por una parte, ningún productor

hallaría medio de reintegrarse de sus anticipos, y por otra se vería en la imposibilidad de renovarlos oportunamente. La circulación sería lenta, difícil, limitada, y la producción misma se resentiría de semejante entorpecimiento.

Ahora bien: esto es lo que sucede ordinariamente. Ni los capitalistas conocen a los industriales que pueden hacer valer sus fondos, ni los industriales se conocen todos entre sí, ni los compradores y vendedores, dispersos como se hallan y muchas veces sin contacto alguno, pueden dispensarse igual grado de confianza. De aquí la necesidad de que medie entre ellos alguien que los acerque, que los ponga en relaciones más o menos directas y salga garante de la solvabilidad y buena fe de los unos y los otros.

Tal es el oficio de los establecimientos o instituciones de crédito, conocidos generalmente con el nombre de Bancos. Los negocios a que se dedican son susceptibles de un gran número de combinaciones, y su organización varía de tal modo que apenas se encontrarán dos completamente idénticos. Pueden, sin embargo, formarse de ellos dos grandes grupos:

1.º Bancos de crédito real.

2.º Bancos de crédito personal.

Los primeros se dividen en Bancos de crédito mobiliario, y Bancos de crédito inmobiliario.

Los Bancos de crédito mobiliario son de dos clases: unos que exigen generalmente la posesión de los valores muebles que sirven de garantía a sus anticipos, como los Bancos de préstamos sobre prendas; otros que, contando con igual garantía, la dejan en poder de los deudores, prestando a éstos sobre su firma o la de otra persona responsable y solvente, como los Bancos mercantiles o de comercio, que también se llaman de depósito, emisión y descuento, por ser éstas las operaciones a que generalmente se dedican.

Los Bancos de crédito inmobiliario, llamados también Bancos hipotecarios, se dividen en Bancos industriales, destinados a comanditar las empresas manufactureras o fabriles, y Bancos territoriales o agrícolas, que facilitan préstamos a la agricultura.

Vamos a tratar separadamente de cada uno de ellos.

§ 2.º DE LOS BANCOS DE PRÉSTAMOS SOBRE PRENDAS. -Estos establecimientos prestan por un tiempo más o menos largo, y sobre efectos mobiliarios de toda especie, tales como mercancías, vestidos, muebles, alhajas, etc., exigiendo de los deudores o prestamistas el interés necesario para cubrir los gastos y riesgos de la empresa y dejarle además una ganancia. La suma prestada es siempre muy inferior al valor de la garantía, y como ésta, según hemos dicho, queda en poder de la empresa, que no la restituye sino mediante el reembolso de aquélla, sí el reembolso no se verifica dentro del plazo estipulado, se vende la garantía y el producto de la venta basta con creces para cubrir el importe del crédito, más los intereses devengados.

Los Bancos de préstamos sobre prendas entregan al deudor o prestamista un recibo de los objetos que garantizan sus anticipos y que se depositan en los almacenes del establecimiento. Estos recibos, a cambio de los cuales se devuelven los mismos objetos cuando se reembolsa la suma prestada, son muchas veces a la orden o endosables, y como siempre representan una parte bastante pequeña del valor de la prenda, no faltan especuladores que los compran por un precio equivalente a la parte restante, menos una fracción que constituye la ganancia del comprador también hay negociantes que prestan con garantía de los títulos o documentos de que se trata, y entonces el segundo prestador se hace entregar la prenda depositada, reembolsando el primer préstamo, y halla su lucro en la diferencia que reste entre el importe de ambos préstamos y el valor venal de dicha prenda.

Los Bancos de préstamos sobre prendas pueden operar sin comprometer en sus transacciones ningún capital propio, tomando a su vez prestado el que necesiten a un interés menor que el que ellos llevan a sus deudores. Basta para esto que aseguren contra el incendio las prendas depositadas en sus almacenes y que no presten sino sobre garantías suficientes, o sea de modo que siempre queden a cubierto de sus préstamos con el producto de la venta de dichas prendas. Sin embargo, como las garantías puramente morales son muy difíciles de reunir, y sobre todo de perpetuar, convendrá que todo establecimiento de esta especie ponga un capital en fianza de su buena gestión, o bien que se haga asegurar por instituciones capaces de proporcionar esta fianza a los interesados en aquélla

§ 3.º DE LOS BANCOS MERCANTILES. -El comercio de banca, que así se llama especialmente el que ejercen estos establecimientos, puede hacerse, ya por particulares, que no tienen mas que un mediano capital y un crédito exiguo, ya por grandes compañías provistas de un crédito extenso y de un capital considerable. Los procedimientos de unos y otros difieren bastante; pero estas diferencias, hijas más bien de la ley o de la costumbre que de los principios científicos, no deben considerarse como esenciales, y de todos modos no afectan al objeto de la institución de que se trata.

Limitados por sus escasos recursos, los particulares negocian por lo común en pequeña escala, se crean un corto número de clientes con quienes tratan, según las conveniencias del momento, y todas sus operaciones tienen el carácter de meras transacciones privadas. Por el contrario, las grandes compañías operan en un círculo más vasto; en vez de tratar con tales o cuales comerciantes, tratan con el comercio en general, convierten sus obligaciones en valores corrientes y ofrecen al público su crédito y sus capitales. A esto se reduce todo por lo demás, las funciones de los banqueros y de los Bancos de comercio son iguales en la esencia y pueden resumirse, según Coquelin, en las siguientes:

1.ª Recoger todos los fondos inactivos y proporcionárselos al comercio.

2.ª Favorecer entre los comerciantes el uso del crédito, poniendo en circulación sus obligaciones recíprocas.



3.<sup>a</sup> Facilitar el cambio de una plaza a otra, por medio de la negociación de los efectos de comercio.

Veamos cómo ejercen estas diversas funciones.

Los Bancos mercantiles no disponen sólo de sus capitales, sino que, ofreciendo por su fortuna y sus relaciones grandes garantías, suelen los particulares confiarles los fondos que poseen, y que no pueden emplear por sí mismos, para que les den una colocación lucrativa. Así es que una de las operaciones de estos establecimientos consiste en admitir depósitos en dinero, y especular con ellos, como si fuesen propios, a condición de restituirlos oportunamente y de pagar a sus dueños un interés más o menos elevado según los casos. Esto es lo que se llama depósitos a interés. Por medio de ellos, los Bancos de que se trata atraen a sus cajas, no sólo los ahorros propiamente dichos, sino también las sumas que por una causa cualquiera permanecen accidentalmente ociosas. Unos y otras son considerables; porque hay muchos trabajadores laboriosos, modestos, sobrios, que a fuerza de privaciones logran economizar una parte de sus salarios, y no faltan tampoco propietarios o negociantes que, teniendo alguna compra que hacer o algún compromiso que cubrir para una época más o menos próxima, reservan con tal objeto ciertas cantidades. Si todos estos fondos hubieran de permanecer guardados en las gavetas particulares, además de los embarazos que ocasionaría su custodia, se verían privados sus dueños y los productores mismos de las ganancias que podrían proporcionarles. Pero los Bancos de comercio se hacen cargo de ellos, y como los plazos previstos para retirarlos se escalonan, los utilizan en su mayor parte con provecho de los unos y los otros.

Parece, a primera vista, dice Coquelin, peligrosa para un Banco mercantil el encargarse así de una masa de depósitos, obligándose a devolverlos cuando se le reclamen; porque claro es que ha de reservarse la facultad de emplearlos en beneficio propio para poder pagar un interés por ellos, y si los emplea, ¿qué hará en el caso de que los deponentes, movidos por la malevolencia o dominados por un pánico, se presenten en tropel a exigir el reembolso? Pero si se reflexiona que todo establecimiento de esta clase opera en grande escala y que los deponentes son siempre muchos, porque la operación no es posible sino con esta condición, se verá que la malevolencia no puede afectar a tantas personas ni conspirar tampoco en secreto sin que sus maquinaciones se descubran. El Banco, advertido de antemano, podrá, pues, parar el golpe oportunamente, y si la trama se urdiese por un corto número de individuos, no tendrá por qué temerla, cuidando, como debe, de conservar constantemente en caja una porción bastante considerable de las sumas depositadas. En cuanto a los pánicos que a veces sobrevienen en el comercio, siempre van precedidos de algunos síntomas, y a un Banco mercantil sólidamente constituido no le faltarán ni tierra ni medios de neutralizarlos. Hay que tener además en cuenta que el terbor del público en tales casos tiene por contrapeso el interés particular, que retrae a los deponentes de retirar sus fondos de un lugar donde producen, para dejarlos en la inacción. Así es que los pánicos cesan pronto cuando no hay causa legítima que los motive, y ninguno de ellos ha logrado conmover sino Bancos que adolecían de un vicio original, de un principio de desorganización, que la crisis ha venido a revelar, inspirando fundados recelos al público.

Hay, sin embargo, circunstancias, añade el escritor ya citado, en que el peligro es real y verdadero, como sucede cuando, no pagando el establecimiento interés alguno por los

depósitos que se le confían, sólo se dejan en sus cajas los valores momentáneamente ociosos, y que esperan ocasión de colocarse, o bien cuando, por una causa artificial cualquiera, las sumas depositadas exceden de sus justos límites hasta el punto de ser un embarazo para el mismo depositario. Pero, por una parte, un Banco mercantil bien organizado no debe admitir más depósitos que los que buenamente pueda utilizar en especulaciones seguras, y por otra conviene que se abstenga de operar con capitales que, como los depósitos gratuitos, sólo se le entregan a título de custodia, no siéndole, por lo tanto, lícito disponer de ellos en manera alguna, so pena de exponerse a un grave conflicto; porque esos capitales se le retirarán a la menor coyuntura que encuentren de colocarse ventajosamente, tal como la suscripción para construir un camino de hierro, la explotación de una mina, la formación de otro establecimiento de crédito o de cualquiera empresa industrial que prometa algunos rendimientos, y el día menos pensado se encontrará el Banco con sus arcas vacías.

Por lo demás, entre los depósitos que se hacen en los Bancos pueden distinguirse dos clases. Unos tienen cierto carácter permanente, se componen por lo común de las sumas procedentes del ahorro, confiadas al establecimiento para que produzcan aumentándose con acumulación de los réditos, y estos depósitos devengan naturalmente el interés más alto, a condición de que los dueños se obliguen a dar aviso anticipado cuando quieran retirarlos. Otros son esencialmente pasajeros, puesto que consisten en los fondos que muchos negociantes entregan al Banco, para ir disponiendo de ellos a medida que los necesiten, encargándose el establecimiento de efectuar por cuenta del deponente los pagos y cobranzas que le ocurran, lo cual se llama en el lenguaje comercial cuentas corrientes, y a éstos es claro que no puede pagárseles interés alguno, o que se les paga, a lo sumo, un interés insignificante.

En general, no conviene, como veremos más adelante, que los Bancos de comercio se dediquen a subvencionar directamente empresas industriales; pero desde el momento que un Banco admite depósitos a interés, aumenta considerablemente sus recursos y adquiere la posibilidad de ensanchar el círculo de sus operaciones. Así es que los establecimientos de crédito mercantil que se hallan en este caso han adoptado generalmente el uso de abrir lo que se llama créditos al descubierto, esto es, de poner a discreción de los comerciantes que le inspiran confianza, mediante un interés módico, cierta cantidad hasta cuyo importe pueden aquéllos disponer para hacer frente a sus pagos ordinarios, cantidad que los exime de tener reserva alguna en sus cajas y les permite utilizar absolutamente todos sus capitales. Sabido es, en efecto, que las personas dedicadas al comercio acostumbran a guardar cierta suma para pagar las obligaciones que han puesto en circulación, saldar las cuentas que pudieran presentarse de pronto al pago, y en una palabra, cubrir todas las necesidades imprevistas. Esta medida, que aconseja la prudencia más vulgar, priva al comerciante de una parte de sus fondos, y es al mismo tiempo una pérdida para el país, puesto que mantiene en las cajas particulares muchos capitales inactivos, que, por medio de los créditos al descubierto, pueden hallar una colocación ventajosa. Claro es que se lo logra el mismo resultado con los depósitos en cuenta corriente, porque el Banco hace siempre valer las sumas que se le confían, y por consiguiente no hay fondos muertos en ninguno de los dos casos; pero en el segundo el comerciante es quien constituye la reserva que necesita, distrayéndola de su capital, al paso que en el primero se la anticipa el Banco, tomándola de los depósitos que tiene en sus arcas a título lucrativo. Conviene advertir, sin embargo, que

un Banco debe escatimar mucho los créditos al descubierto y limitar rigurosamente su duración, fijando plazos muy cortos para el reintegro. En general, estos créditos han de ser pequeños, de modo que no puedan constituir la base misma de las operaciones mercantiles; de lo contrario, el Banco se haría dependiente de los acreditados, viéndose, por su propio interés, en la precisión de sostenerlos después de haber contribuido a elevarlos, así como los acreditados caerían a su vez bajo la dependencia absoluta del Banco, no pudiendo emprender sin sus capitales negocio alguno, y se establecería entre ellos una dependencia recíproca, que sería funestísima para ambos.

Los créditos al descubierto constituyen, pues, como se ve, una manera excepcional de anticipar fondos al comercio pero los Bancos mercantiles tienen otras dos que, como ella, son el corolario de los depósitos a interés, puesto que, por una parte, sin el auxilio de éstos, se verían imposibilitados de hacer con regularidad dichos anticipos, no bastando para el objeto su capital propio, cualquiera que fuese, y por otra, si no hallaran medio de colocar ventajosamente los depósitos, no podrían pagar un interés a sus dueños. Estas dos operaciones son los préstamos y los descuentos.

En primer lugar, los Bancos de comercio prestan directamente, y mediante cierto interés, sobre mercancías, materias de oro y plata y títulos o valores públicos, entregándose de estas garantías y guardándolas hasta el reintegro de la suma prestada. Pero también suelen hacer anticipos sobre mercancías depositadas en los docks, endosando el dueño de ellas a favor del Banco el warrant o que justifica, el depósito y consignándose además la operación en los libros de la empresa depositaria, ni más ni menos que si fuese una venta. La mercancía hipotecada puede, sin embargo, venderse y retirarse del dock antes del vencimiento del préstamo, sin más que presentar el warrant ya pagado; y si el préstamo vence sin que el deudor se halle en estado de pagar su deuda, la enajenación tiene lugar a requisición del acreedor, quien se subroga a aquél en todos sus derechos. La gran ventaja de esta clase de préstamos, dice Molinari, es aumentar la disponibilidad de las mercancías en el tiempo, permitiendo escoger el momento más favorable para la venta, lo cual no sucede cuando los comerciantes no pueden disponer de una parte de su capital, empeñando el producto en que reside; pues entonces, si necesitan fondos para pagar sus obligaciones anteriores o emprender alguna negociación ventajosa, tienen que realizar sus mercancías a menos precio.

En cuanto a la operación, llamada descuento, no es otra cosa que adelantar el valor de una letra de cambio, de un pagaré o de cualquier otro efecto de comercio, reservándose como premio del anticipo una cantidad proporcionada al tiempo que medie hasta el día del vencimiento. Gracias a esta operación los particulares no tienen que cuidar por sí mismos de la colocación de sus obligaciones: basta que, al emitirlas o recibirlas de otras personas, se las endosen al Banco, el cual les entrega su importe, con deducción del precio del descuento y se encarga de lo demás, comodidad preciosa que les ahorra gastos y tiempo, que activa el curso de los negocios y pone a cada productor en aptitud de abrir a sus clientes nuevos créditos.

Depositarios así de un gran número de efectos de comercio que han descontado, los Bancos mercantiles tratan naturalmente de colocarlos; procuran transmitirlos a otras personas para renovar los fondos de que ellos mismos se han desprendido en el descuento,

y como al, unos efectos son pagaderos en puntos distintos de aquel donde se han suscrito, logran fácilmente que los acepten los negociantes que tienen que hacer pagos en ellos. Además, como les importa mucho que los títulos revestidos de su firma sean acogidos con favor en las plazas donde se presentan, porque, de no ser así, no encontrarían donde colocarlos, se ponen en relación con los banqueros que residen en ellas, y esto les obliga a dispensar una acogida igualmente favorable a los efectos de comercio que esos banqueros les dirijan. Así cada Banco se encuentra en estado, no sólo de hacer remesas a otros puntos por medio de los efectos de comercio que él mismo suscribe, sino también de traer los fondos que a sus clientes se deben en ellos. Esta clase de negociaciones es lo que se llama giro o cambio.

El comercio de giro es útil a todos los que tienen que hacer pagos o realizar cobranzas en países distintos de aquel en que residen. Por su medio el que posee fondos en una plaza puede reintegrarse de ellos, así como el que los necesita puede proporcionárselos, sin necesidad de traer del mismo punto ni de remitir a él numerario alguno. He aquí de qué manera.

Entre dos plazas que se hallan en relaciones mercantiles no puede menos de resultar un gran número de créditos y débitos. Hay siempre en Madrid, por ejemplo, personas que deben en Barcelona, pero también hay en Barcelona personas que deben en Madrid; de aquí resulta que si A de Madrid tiene que hacer un pago de 20.000 rs. a B de Barcelona, no necesita enviárselos en metálico, sino que puede comprar a un banquero una letra de cambio sobre Barcelona, o pagadera en este punto, es decir, un mandato dirigido por un acreedor C de Madrid a su deudor D de Barcelona, para que éste pague a A de Madrid o a su orden. A de Madrid endosa o trasmite por endoso esta letra a B, su acreedor de Barcelona, el cual se la vende a un tercero, o la presenta a D el día del vencimiento, y recibe de un modo o de otro el importe de su crédito contra A. Así se encuentran pagadas: la deuda de A de Madrid con B de Barcelona, y la deuda de D de Barcelona con C de Madrid, sin transporte de numerario, por el envío y circulación de la letra de cambio.

La misma operación se haría si en vez de ser dos plazas de un mismo país, fuesen de dos países distintos, sólo que en el primer caso el giro se denomina interior, y en el segundo exterior o extranjero.

No siempre sucede, sin embargo, que una plaza mercantil sea al mismo tiempo deudora y acreedora de otra, o lo que es lo mismo, que haya dos corrientes de letra de cambio en sentido contrario entre dos plazas, puesto que se ven constantemente letras giradas de un punto a otro, sin que se giren del segundo sobre el primero, y es que el giro se hace entonces por el intermedio de una tercera plaza y se llama indirecto. Supongamos que un fabricante de Lyon expide sederías a Río Janeiro, adquiriendo así un crédito contra su corresponsal de esta ciudad, y que, por otra parte, un negociante del Havre, necesitando café para alimentar su comercio con París, se le pide a un plantador de Río Janeiro, el cual se le remite y se constituye de este modo en acreedor suyo. ¿Cómo se reintegrarán el fabricante de Lyon del precio de sus sederías y el plantador de Río Janeiro del de su café? Muy sencillamente. El plantador de Río Janeiro gira contra el negociante del Havre una letra; se la endosa al corresponsal del fabricante de Lyon y recibe de él su importe; este

corresponsal se la endosa a su vez a su comitente, a quien se la paga el negociante del Havre, y quedan de este modo extinguidas todas las obligaciones.

Las letras pueden girarse para ser pagaderas en el acto de presentarse al pago, en cuyo caso se emplea la frase a la vista o a su presentación; o bien para que se paguen dentro de cierto plazo, que empieza a contarse, unas veces desde la misma presentación, otras desde la fecha del giro, y entonces se usa la fórmula a tantos meses vista o a tantos meses fecha.

Si el comprador de la letra la paga al adquirirla, se escribe en ella valor recibido, añadiendo la especie del mismo, esto es, en efectivo o en mercaderías, y si, se reserva pagarla, al tenor del convenio que haya hecho con el vendedor, valor en cuenta o valor entendido.

El precio a que se vende en un punto una letra pagadera en otro, o lo que es lo mismo, el precio de la suma de dinero que la letra representa, se llama precio del cambio o simplemente cambio. El cambio de París sobre Marsella es el precio a que se venden en París francos pagaderos en Marsella; el cambio de Madrid sobre Barcelona es el precio a que se venden en Madrid reales pagaderos en Barcelona; el cambio de París sobre Londres es el precio que tienen en París libras esterlinas pagaderas en Londres, y recíprocamente, el cambio de Londres sobre París es el precio que tienen en Londres francos pagaderos en París. Este precio depende de la mayor o menor necesidad que haya en un punto de comprar letras pagaderas en otro, o sea de la relación entre la oferta y la demanda, como sucede con todos los precios corrientes. Cuando los comerciantes de una plaza deben a los de otra tanto como los de ésta deben a los de la primera, o bien cuando las letras que pueden librarse componen una suma igual a la de las letras que se han de tomar, el precio del cambio es nulo, y se dice que el cambio está a la par. Por el contrario, cuando las deudas y los créditos de dos plazas no se equilibran; cuando, por ejemplo, los individuos que necesitan comprar letras son en mayor número que los vendedores, los primeros pagarán un premio por adquirirlas, y el cambio tendrá un precio más o menos considerable, según sea la necesidad más o menos intensa. No obstante, este precio nunca puede exceder de los gastos del transporte del dinero, incluso el riesgo de conducirlo, pues de otro modo nadie querría tomar las letras, prefiriendo, como es natural, enviar aquél directamente. Si bastase 1 por 100 para cubrir esos gastos, el deudor pagará indiferentemente esta prima por una letra de cambio o por una remesa de numerario, y precisamente porque en general cuesta menos la primera que la segunda es por lo que se recurre al procedimiento del giro para saldar las cuentas del comercio.

El par del cambio interior se conoce a primera vista, porque todas las plazas de una nación hacen uso de la misma moneda, y la valuación de las sumas que recíprocamente se dan por medio de las letras no puede ofrecer dificultad alguna. Así el cambio entre Cádiz y Barcelona estará a la par cuando por una letra de mil duros, pagadera en uno de estos dos puntos, se exija igual cantidad al que quiera adquirirla en el otro, porque los duros usados en Barcelona son exactamente del mismo peso y ley que los que se usan en Cádiz.

Pero no sucede lo mismo cuando se trata del par del cambio extranjero, porque las monedas de distintos países difieren en peso, ley y denominación; de modo que para saber cuándo está a la par el cambio entre dos plazas, es preciso calcular la relación que hay entre

los valores de las monedas que en una y otra se emplean. Los comerciantes tienen ya hecho este cálculo con la mayor exactitud por medio de un cómputo rigurosísimo de la cantidad y calidad de metales preciosos que respectivamente contienen las diversas monedas, y así es como se conoce el par del cambio entre una nación y cualquiera de las restantes. El par del cambio entre España y Francia, por ejemplo, es 5 francos 19 céntimos el duro; es decir, que la cantidad de plata pura contenida en un duro español es igual a la que contienen 5 francos y 19 céntimos de la moneda francesa.

El precio del cambio interior se cotiza a tanto por ciento de daño o de beneficio, y se compone de dos términos: uno, el número 100, correspondiente al importe de la letra, que no varía porque se considera como la mercancía, y se llama el cierto otro, correspondiente al valor del efecto, de comercio y considerado como el precio, que es variable y recibe el nombre de incierto. En Madrid, por ejemplo, se dice que el cambio sobre Barcelona está a 1 de daño o a 99, cuando 100 reales pagaderos en Barcelona se venden en Madrid a 99, o sea cuando por una letra de 100 reales pagadera en Barcelona no se dan más que 99 en Madrid.

El precio del cambio extranjero, dice Garnier, se expresa también en razón de los términos, sólo que las diversas plazas cambistas dan el cierto a las unas, el incierto a las otras, y cotizan con algunas el cambio a tanto por ciento. Así, por ejemplo, el cambio de París sobre Londres está a 25,50, más o menos; el de París sobre Lisboa a 640, más o menos, y el de París sobre Francfort a 99  $\frac{1}{2}$  más o menos: es decir, que París da el incierto - 25 francos 50 céntimos, más o menos por una libra esterlina pagadera en Londres (el cierto); que París da siempre el cierto - 3 francos - por 640 reis, más o menos pagaderos en Lisboa (el incierto); finalmente, que 99  $\frac{1}{2}$  francos de París, más o menos (el incierto), valen 100 francos pagaderos en Francfort (el cierto).

El par del cambio interior no varía nunca, como es fácil conocer; el del cambio exterior, una vez fijado, no puede variar tampoco, a no ser que los gobiernos alteren la ley o el peso de las monedas que fabrican y continúen atribuyéndoles el mismo valor numerario, o bien que decreten un aumento de este valor, sin alterar la ley ni el peso, dándoles al mismo tiempo un curso forzoso. Fuera de estos dos casos, que felizmente son ya casi imposibles en los pueblos civilizados, el par del cambio exterior puede considerarse como inmutable.

Por el contrario, el precio del cambio, sea interior o exterior, está sujeto a frecuentes variaciones, lo mismo que todos los precios corrientes, como que depende, según hemos dicho, de la relación que haya entre la oferta y la demanda de letras, y es claro que, siendo exterior, ha de variar también cuando varíe el par del cambio. En este último caso la variación del precio del cambio puede ser causada por la variación del valor de la moneda del cierto, o bien por la del incierto, y aun por una y otra a la vez; pero semejantes variaciones son, por decirlo así, nominales, porque los que compran letras de cambio las pagan bien pronto sólo en razón de la cantidad y calidad, o sea del valor de las monedas que representan, y en definitiva la oferta y la demanda de letras es la que viene a determinar el precio del cambio. Esto no quiere decir que una variación en el cambio nominal deje de producir perniciosos efectos, como toda alteración brusca en los precios, ni de ocasionar trastornos y pérdidas para algunos negociantes, sino que no influye de una manera permanente en el comercio extranjero.

Los partidarios del sistema mercantil llamaban favorable o desfavorable al precio del cambio que suponían capaz de aumentar o disminuir la masa del numerario nacional: creían que el dinero es la riqueza por excelencia y que el saldo entre dos naciones se hace siempre en metálico; pero, por una parte, está ya, demostrado el error de esta doctrina, y por otra, es evidente que entre dos precios de cambio, si el uno es bueno para girar el otro es bueno para que giren contra sí y viceversa. He aquí cómo lo explica Garnier:

«¿Se quiere pagar de París a Londres? El cambio más bajo es el más favorable para girar sobre Londres, el más alto el más ventajoso para que giren de Londres sobre París, ¿Se desea, por el contrario, ser pagado? El cambio más bajo es el mejor para que giren contra uno, y el cambio más alto el preferible para girar. De modo que las expresiones de cambio favorable y desfavorable no tienen sentido fuera de la teoría mercantilista, pudiendo inducir a confusión el servirse de ellas. Y si es que se llama cambio favorable el superior y desfavorable el inferior al par, sin hacer la distinción que acabamos de indicar, se incurre en una verdadera logomaquia.»

Mientras los Bancos de comercio se limitan a prestar no hacen más que ser mediadores entre los comerciantes y los capitalistas, poner en contacto a los que tienen fondos disponibles con los que pueden utilizarlos en sus empresas; pero no sucede lo mismo cuando sus anticipos al comercio tornan la forma de descuentos, porque no siempre necesitan los Bancos emplear para ello las sumas depositadas en sus arcas, sino que muchas veces vuelven a poner en circulación los créditos mismos que descuentan, recobrando por este medio su importe. En tal caso bien se ve que median, no ya entre los comerciantes y los capitalistas, sino entre unos y otros comerciantes, entre los que ofrecen billetes y los que los demandan, dejando a los capitalistas, propiamente dichos, fuera del círculo de sus operaciones.

Esto constituye una nueva fase de los establecimientos de crédito

comercial, no menos digna de interés que las anteriores. Hacer afluir a la industria activa los fondos procedentes del ahorro y todos los valores flotantes, dice Mr. Coquelin, es ya mucho, en efecto; pero facilitar el cambio y la circulación de las obligaciones emitidas por los comerciantes, es más todavía, o por lo menos es otra cosa distinta. Prescindiendo de la ventaja, ya de suyo considerable, de evitar el transporte del numerario, esta circulación del papel comercial presta un servicio más importante, porque aumenta en realidad los recursos que la industria y el comercio encierran en su propio seno, por el mero hecho de acelerar todas las operaciones productivas.

Ahora conviene advertir que hay también dos maneras de poner en circulación los efectos de comercio. La una consiste en revestir el banquero de su propia firma los que emiten los particulares, endosándolos después a quien los demande, y la otra en guardar en su cartera estos mismos documentos, sustituyéndolos con vales al portador, o con billetes a la vista y al portador, emitidos por el mismo establecimiento, y que, según vimos en el capítulo anterior, acepta todo el mundo como moneda corriente. Cuál de estas dos maneras es la mejor no hay para qué decirlo, habiendo ya demostrado la superioridad de los vales al portador y de los billetes de banco sobre los pagarés ordinarios: solamente añadiremos aquí que la emisión de los billetes no puede hacerse sino por compañías poderosas, que

merezcan al público una gran confianza y le inspiren, por lo tanto, la seguridad de que aquéllos serán pagados en el acto de su presentación; no precisamente porque la ley reserve semejante facultad a esas compañías en casi todos los países, sino porque, de no ser así, por nadie serían aceptados los billetes. La emisión de estos títulos de crédito no es más que un procedimiento comercial, muy ingenioso pero muy sencillo, subordinado siempre al descuento, como que sin él no podría realizarse, siendo preciso para que aquéllos circulen que el banco haga anticipos al comercio sobre obligación es suscritas por los particulares, a cambio de las cuales entrega él mismo sus billetes. El conjunto de estas obligaciones constituye lo que en estilo mercantil se llama valores en cartera, y al par que garantiza al establecimiento el reintegro de sus anticipos, es para el público fianza de que los billetes le serán pagados, contando en todo caso los tenedores con el capital del banco para que no falle o se demore bajo pretexto alguno este pago. También se dan, sin embargo, billetes en los préstamos directos que, según queda dicho, hacen los bancos mercantiles al comercio sobre ciertas prendas; por manera que la emisión de estos títulos se apoya siempre y debe apoyarse en valores de fácil realización: de lo contrario, no ofrecería seguridad alguna y causaría grandes embarazos.

En cuanto al límite de la misma emisión, o sea a la cantidad por la cual puede emitir billetes un banco de comercio, es evidente que nunca excederá de la que representen los valores que sirven a los mismos billetes de garantía, es decir, los préstamos y descuentos hechos sobre estos valores, añadida a la que importen los créditos al descubierto, a no ser que el banco se salga del círculo que le hemos trazado y emprenda operaciones que no convengan a la índole de su instituto. Pero, al menos dentro de este máximo, ¿está en la mano del banco el aumentar cuanto quiera las emisiones? No: la cantidad de los billetes emitidos se halla también limitada por el grado de aceptación que merezcan del público, y en ningún caso podrán emitirse más de los que sean aceptados. Si, a pesar de todo, el establecimiento se empeñase en forzar la emisión, los billetes se presentarían inmediatamente al reembolso y el empeño quedaría frustrado por la naturaleza misma de las cosas. No hay que olvidar, en efecto, que estos documentos son pagaderos a la vista y al portador, por lo cual todo Banco de comercio necesita tener siempre dispuesta cierta suma de numerario con que atender al cambio de los que se le presenten, suma que recibe el nombre de metálico en caja o caja metálica.

¿A cuánto debe ascender su importe? he aquí lo que no puede decirse a priori, porque depende del valor total de los billetes emitidos. Pero al menos, ¿habrá una proporción entre este valor, o para hablar en términos comerciales, entre la circulación y la caja metálica? Tampoco puede fijarse esta proporción de antemano, porque depende a su vez del mayor o menor tiempo que los billetes estén circulando, o lo que es lo mismo, de la cantidad que representen los que cada día se lleven a cambiar al banco. Ahora bien: en esto, influyen una porción de circunstancias difíciles de prever tales como la importancia del establecimiento y la extensión de su crédito, el medio en que opera y el tipo mismo de los billetes circulantes.

Supongamos por un momento que la ley permitiese a todo el mundo la emisión de billetes y que un particular de mediana fortuna, aprovechándose de esta facultad, quisiera poner en circulación los suyos. ¿Qué sucedería? Que esos billetes, teniendo pocas garantías



de solvencia, encontrarían muy pocos tomadores y apenas penetrarían en el corto círculo donde su autor o suscriptor fuese conocido. En su consecuencia, los tenedores, no pudiendo servirse de ellos con regularidad, se apresurarían a devolverlos a la oficina de emisión, y no bien emitidos, los billetes se presentarían al reembolso. ¿Quién no ve que, en tal caso, para evitar una bancarrota segura, haría bien el particular en cuestión en tener en caja casi la totalidad del valor de sus billetes?

Pero supongamos que se tratase de un Banco-matriz, sólidamente establecido, con un capital enorme y un crédito, considerable. Es evidente que este banco podría garantizar los billetes que hubiera emitido con una suma de moneda relativamente pequeña, porque permanecerían mucho tiempo en la circulación y sólo se presentarían en cortas cantidades al cambio diario.

Además, un establecimiento formado en una ciudad de segundo orden no puede ir tan lejos en la emisión de billetes como el que reside en una capital, y por la misma razón el que opera en una nación pequeña tiene menos latitud que el que abarca en sus especulaciones un gran Estado. Cuanto menor es la clientela, más se estrecha el círculo de las emisiones, los billetes no pueden pasar por tantas manos a y vuelven más pronto a la caja del establecimiento.

Finalmente, es una observación constante que los billetes son tanto más propios para circular cuanto más pequeñas las sumas que representan, y esto se concibe fácilmente. No estando los tipos muy altos, en relación con las necesidades ordinarias del cambio, es muy corto el número de personas por cuyas manos pasan los billetes de esta clase, y así es que vuelven a la caja tan luego como los primeros tenedores necesitan realizarlos, que suele ser pronto, mientras que los billetes de tipos bajos, que se hallan al alcance de todas las fortunas y se adaptan a las necesidades diarias, tienen por lo común una circulación más extensa y más larga.

No es, pues, posible, lo repetimos, establecer la relación que ha de haber en todos los casos entre la circulación y la caja metálica; pero sí puede afirmarse en absoluto que un Banco de comercio no necesita tener en reserva una cantidad de dinero igual al importe de sus billetes circulantes, porque, aunque todos ellos son pagaderos a la vista, muchos de los tenedores los emplean en sus operaciones mercantiles y tardan más o menos tiempo en presentarlos al cambio.

Si, por ejemplo, dice a este propósito Flórez Estrada, el banco emitió en papel por valor de tres millones de pesos, y durante cierto intervalo de tiempo no entra en caja sino por valor de un millón, con este capital en dinero podrá acudir a todas las demandas, pues el importe de las letras que tiene en su poder y que van venciendo, renovará continuamente el millón de pesos que debe tener a todas horas para reembolsar los billetes que se vayan presentando.

«El exceso de billetes emitidos sobre la cantidad de dinero existente en caja, cuando los directores de un banco no hayan abusado de sus facultades, está asegurado, no sólo por este dinero, sino también por buenas letras pagaderas a un plazo corto, o por barras de oro o de plata, las dos solas hipotecas que un banco bien dirigido debe admitir en trueque de sus

billetes. Estas dos hipotecas, sin necesidad de recurrir al dinero existente en caja, bastan para reembolsar todo el papel circulante; pues, al emitirle, el banco recibió en cambio valores de más consideración. Este es el motivo por qué el banco debe tener siempre muchas hipotecas, para asegurar el reembolso a los tenedores de papel. Supongamos que el banco haya emitido billetes por el valor de tres millones de pesos y que no tenga en caja sino un solo millón: los tres millones de billetes puestos en circulación, y cuyo importe es la suma total que los tenedores pueden reclamar, están asegurados por algo más de cuatro millones, pues están representados: 1.º por el millón de pesos existentes en caja; 2.º por los tres millones que deben resultar de las letras comprados por el banco; 3.º por el importe del descuento que el banco ha debido retener al comprar las letras.»

Siendo las hipotecas seguras, los tenedores de billetes no corren riesgo alguno de insolvencia material.

«En efecto, añade Flórez Estrada, la mayor desgracia que pudiera sucederles, si por circunstancias extraordinarias se llegara a reclamar de una vez el reembolso de, todos los billetes, sería verse pagar con buenas letras de cambio o con oro o plata en pasta. Aunque estas dos hipotecas no son las que la ley establece, pronto podrían cambiarse o convertirse en moneda metálica, único artículo conveniente al portador de billetes que reclama el reembolso. Entonces el banco, suspendiendo la emisión de nuevos billetes, en pocos días podría reembolsar los que hubiese emitido, pues en este intervalo vencerían cuantas letras tuviese en su poder y el importe bastaría para reembolsar todo el papel emitido. Si los deudores que debían pagar las letras al banco se hallasen en estado de hacerlo, estas letras constituirían una hipoteca que valdría tanto como el dinero, pues las pagarían con dinero o con billetes. Si con dinero, el banco recibiría la suma necesaria para reembolsar el papel; si con billetes, el banco no tendría ningún reembolso que hacer.

«A pesar de esto, no se crea que para efectuar el reembolso de billetes baste poseer hipotecas seguras. Es necesario que además sean prontamente transformables en dinero. ¿De qué serviría, para el reembolso urgente del día, que el banco tuviese hipotecada por veinte años la renta de excelentes fincas raíces, aun cuando fueran de un valor doble que el de los billetes sobre ellas prestadas?»

Para que un Banco mercantil se halle en estado de hacer frente a sus obligaciones, esto es, de pagar a la vista y al portador los billetes que emite, necesita tener siempre en caja cierta suma de numerario y en cartera efectos de comercio revestidos de buenas firmas y realizables a cortos plazos. Esta clase de establecimientos no cuentan en un momento dado mas que con su fondo de reserva, operan con capitales ajenos, más que con los suyos propios, y teniendo que devolverlos sin dilación al propietario que los reclame, no deben disponer de ellos sino por breve tiempo y para especulaciones de éxito pronto y seguro.

He aquí por qué los Bancos de comercio no sirven para comanditar o subvencionar explotaciones rurales, contratas de obras públicas, empréstitos y en, general empresas de los gobierno de la industria fabril o de la agricultura. Todas estas producciones exigen mucho tiempo y capitales fijos que, una vez empleados, no pueden realizarse de pronto; las personas o corporaciones que los demandan se ven por lo mismo imposibilitadas de suscribir obligaciones a cortos plazos, y los títulos de crédito que carecen de este carácter

no pueden ser admitidos por el banco en garantía de sus anticipos, puesto que la mayor parte de ellos se hacen en billetes pagaderos a toda hora, sin cuya condición no circularían en el mercado.

No es esto decir que el crédito mercantil deba rehusar se absolutamente a toda producción agrícola o industrial. Hay en el cultivo y las manufacturas operaciones rápidas, que apenas emplean capitales fijos y cuyos fondos se renuevan por lo mismo con facilidad. La confección y la venta de una tela, de un mueble, de un vestido, se verifican en el espacio de algunos meses y reintegran en este tiempo el capital empleado en ellas. Cuando los labradores piden prestado para aumentar o reemplazar su capital de explotación, comprar semillas y caballerías o perfeccionar sus labores, se hallan en una posición igual a la de cualquier comerciante: recogida la cosecha en la estación próxima, pueden ya reembolsar el capital tomado a préstamo. Así es que donde quiera que el crédito mercantil está desarrollado, basta en gran parte para los artesanos y cultivadores, como sucede en Inglaterra y en Escocia, donde no existen establecimientos de otra clase, y sin embargo florecen la Agricultura y la Industria.

§ 4.º DE LOS BANCOS INDUSTRIALES. -A pesar de lo anteriormente expuesto, es indudable que no caben en la esfera de acción de los Bancos de comercio las combinaciones de crédito público y las grandes empresas agrícolas o industriales, que no dan más que un suplemento de productos al año y en que sólo de la acción lenta del tiempo puede esperarse el reembolso completo del capital gastado. Para auxiliar semejantes producciones, se necesitan establecimientos especiales de crédito, y esta necesidad han venido a llenarla los Bancos industriales, que no hace muchos años se han fundado en Francia y generalizado ya en España, en Italia y en otros Estados de Europa. Las principales operaciones a que se dedican son las siguientes:

1.ª Suscribir o contratar empréstitos con los Gobiernos, corporaciones provinciales o municipales, y adquirir fondos públicos, acciones o valores de toda clase de empresas industriales o de crédito.

2.ª Crear toda clase de empresas de caminos de hierro, canales, fábricas, minas, dársenas, alumbrado, desmontes y roturaciones, riegos, desagües y cualesquiera obras industriales o de utilidad pública.

3.ª Administrar, recaudar o arrendar toda clase de contribuciones y empresas de Obras públicas.

4.ª Prestar sobre fincas, fábricas, buques y sus cargamentos, y otros valores.

Ademas reciben depósitos en papel o metálico, abren créditos al descubierto, llevan cuentas corrientes con las compañías industriales y con los particulares, y aun a veces giran y descuentan efectos de comercio como los Bancos mercantiles.

Se diferencian, sin embargo, de ellos en que no emiten billetes a la vista y al portador, y no necesitan por lo tanto tener constantemente en caja una cantidad mayor o menor, destinada al cambio diario de los mismos. El procedimiento que emplean para hacer uso del

crédito es la emisión de vales al portador, pero, a plazo fijo y generalmente largo, los cuales devengan un interés y a cuyo pago o amortización se afecta un fondo de reserva. Esta especie de vales se conoce con el nombre de obligaciones. Por su medio se atraen los establecimientos de que, se trata los capitales de los particulares, proporcionándose los después a la industria en sus diversas operaciones y obteniendo así un beneficio superior al que ellos mismo conceden a los tenedores.

En principio el límite de las obligaciones emitidas no puede determinarse a priori, por más que las leyes hasta cierto punto le determinen. Sucede aquí lo que respecto de los billetes de banco, que todo depende del grado de aceptación que las obligaciones encuentren en el público, siendo evidente que no podrán emitirse más de las que por él sean aceptadas. Pero dentro de este máximo, la emisión de obligaciones se relaciona estrechamente con los valores de comercio y demás hipotecas de que disponga el establecimiento, puesto que éste, por su propio interés, no reclamará por medio de las obligaciones el concurso de los capitalistas y los particulares, sino en la proporción en que pueda dar a sus fondos una colocación ventajosa, asegurada por dichos valores o hipotecas. Unos y otras representan, en efecto, los anticipos hechos a los empresarios y constituyen la garantía del cumplimiento exacto de las obligaciones emitidas, esto es, del pago de los intereses que devengan y de la extinción o amortización de ellas dentro del plazo prefijado al emitir las.

§ 5.º DE LOS BANCOS TERRITORIALES O AGRÍCOLAS. -Es sabido que la tierra no devuelve los capitales incorporados en ella sino con el trancurso de muchos años, y que para poder recuperarlos es necesario ir reservando y acumulando poco a poco una porción del producto agrícola, hasta llegar a reunir la totalidad de la suma empleada; por manera que la primera condición del crédito territorial debe ser la devolución paulatina de los capitales torrados a préstamo. Nadie ignora, por otra parte, que los capitalistas se retraen, en general, de desprenderse por largo tiempo de sus fondos, y desean por el contrario conservar en lo posible la libre disposición de ellos, mediante la facultad de retirar los cuando quieran o los necesiten, ya para darles una colocación más ventajosa, ya también para cubrir atenciones personales. Ahora bien: ¿cómo armonizar dos intereses tan opuestos? ¿Cómo conciliar el préstamo a largos plazos y la inmovilidad de la hipoteca con el pronto y fácil reembolso de los fondos prestados?

El crédito público ha resuelto hace mucho tiempo este problema: los préstamos contraídos por el Estado son, como veremos más adelante, a largos plazos o a perpetuidad, y sin embargo, la realización de los efectos públicos supera en facilidades a la de los demás valores. El Estado no se obliga a reembolsar, o cuando más promete hacerlo poco a poco y por vía de amortización; pero la regularidad con que cumple sus compromisos permite a los títulos de renta, dotados de un valor uniforme y notorio, transmitirse de mano en mano y tener curso en la plaza. Los tenedores, en lugar de dirigirse al Gobierno cuando quieren realizarlos, los llevan a la Bolsa, los venden, a veces por todo su valor, a veces también por algo más o menos, según la cotización del día, como sucede con un producto cualquiera, y recobran en definitiva el capital que habían dado a préstamo y que los títulos representan. Así no se extingue a la verdad la deuda del Estado, no hay extinción del crédito que contra él se tiene, pero sí novación, o sea sustitución de un acreedor a otro, que para el caso es lo mismo.

En éstos principios se fundan las instituciones de crédito territorial que hace mucho tiempo existen en Polonia, Suiza y varios puntos de Alemania, y que más recientemente se han establecido en Bélgica, Francia y España.

La mayor parte se forman por asociaciones de capitalistas o de propietarios territoriales, cada una de las cuales constituye una entidad moral, una persona jurídica, como dicen los jurisconsultos, y emite obligaciones hipotecarias al portador, llamadas también cédulas de prenda, de un valor uniforme y que devengan un interés anual. La sociedad las distribuye entre los asociados y se encarga de pagar el interés a los tenedores; por manera que los propietarios no se obligan más que con la caja central, la cual queda a su vez obligada con los mismos tenedores, siendo acreedora para los primeros y deudora para los segundos.

Cuando las instituciones de que se trata están formadas por propietarios no hacen especulación alguna, percibiendo sólo por sus servicios una cortísima cantidad, destinada a cubrir los gastos de administración. Cada trimestre los asociados satisfacen en las cajas lo que deben, y en caso de insolvencia la sociedad suele tener acción pública contra ellos, como la tiene el Estado contra los contribuyentes morosos, asegurándose por éste medio el pago de los intereses.

En cuanto a las garantías que ofrecen a los tenedores de obligaciones, difieren según la clase a que pertenezcan los fundadores del establecimiento. Si son capitalistas, la garantía consiste en sus propios capitales; si propietarios, en la responsabilidad solidaria que en favor de los prestadores contraen todos los socios, o bien en la existencia de un fondo común, constituido, ya por medio de una contribución que pagan los mismos asociados, ya también por una prolongación de los censos hasta la extinción de la deuda social. Pero en general, su manera de operar es igual en uno y otro caso.

Todo propietario de tierras que necesita dinero se dirige a la sociedad, la cual, mediante una garantía hipotecaria sobre el valor total de sus propiedades, le entrega cédulas u obligaciones por una suma igual a cierta porción del mismo valor, ordinariamente la mitad o las dos terceras partes. Estas cédulas se ponen en circulación por el que las ha recibido, bajo la garantía de la sociedad y pasan fácilmente de mano en mano, ni más ni menos que los títulos de la deuda pública, a los cuales se asemejan. Unas veces se emiten a perpetuidad, y entonces el reembolso es facultativo, es decir, que el deudor puede extinguir su deuda cuando le convenga, comprando cédulas por un valor igual al de las que recibió de la sociedad y devolviéndoselas a ésta; otras veces se hace la emisión a plazo fijo, y en tal caso la extinción se verifica por medio de un suplemento de interés que paga el deudor mismo, 1 ó 2 por 100, y que constituye un fondo de amortización.

«El papel de la sociedad, dice Mr. Coquelin, se reduce a estimar el valor de las propiedades hipotecadas, de terminar, en su consecuencia, la extensión del crédito que puede conceder a cada una y entregarle su importe en cédula al portador; después de lo cual no le resta más que recibir todos los años de los propietarios el interés de los anticipos que les ha hecho y distribuirse a los tenedores de las cédulas.»

Tales son, en resumen, el mecanismo y la organización de las instituciones de crédito. Por lo demás, no hay entre ellas otro punto común sino el principio, la idea que les sirve de base, y que consiste en la existencia de un mediador, sólido y acreditado, entre los propietarios y los capitalista. Este mediador fiscaliza severamente el valor de la hipoteca ofrecida, percibe y sirve con toda regularidad los intereses y reembolsa las obligaciones en las épocas determinadas, bajo ciertas condiciones y ciertas formas.

No se necesita más para generalizar el crédito agrícola, haciendo a la tierra partícipe de los beneficios del capital, que, abandonado a sí mismo, parece retraerse de prestarle su concurso. Cuán importante sea este resultado, lo demuestra bien el estado en que se halla la agricultura en los países donde existe el crédito territorial, comparado con el que tiene en aquellos otros donde no se conoce Inglaterra, Bélgica, Holanda, muchas comarcas de Alemania, pertenecen al número de los primeros, y a pesar de la inclemencia de su cielo, a pesar de los rigores de su clima, presentan por doquiera un cultivo esmerado y una vegetación abundante; mientras que España, con un terreno en general privilegiado por la Naturaleza, por contarse sin duda entre los segundos, no ofrece más que algunos oasis encantadores en medio de extensos campos incultos o apenas hendidos por el arado. El crédito territorial es el que fecunda la tierra, el que la hace dócil a los esfuerzos del cultivador, el único agente capaz de activar y dar vida a la producción agrícola; porque, no hay que olvidarlo, esta producción exige hoy más que nunca el auxilio de los capitales y sólo el crédito hipotecario tiene medios de proporcionárselos, en cantidad y a precios tales que pueda ventajosamente utilizarlos.

§ 6. DE LOS BANCOS DE CRÉDITO PERSONAL. -Todo hombre constituye un capital más o menos considerable, según el grado de productividad de sus facultades físicas, morales e intelectuales, realizadas o perfeccionadas por la educación y la enseñanza. Por consiguiente, lleva en sí mismo la garantía suficiente para responder de cualquier préstamo o anticipo, puesto que, empleando ese capital en la producción, ejercitando esas facultades de un modo útil, en una palabra, trabajando, puede adquirir los medios de reintegrar la suma que se le haya prestado.

Esto se ve palpablemente en el régimen de la esclavitud. El propietario de esclavos puede venderlos, explotar los por su propia cuenta, alquilarlos y también tomar prestado sobre ellos, hipotecando esta especie de capital, ni más ni menos que como un ganadero hipoteca sus ganados, ya sea que los deposite en manos del prestador, ya que conserve su uso, a condición de ser expropiado en caso de morosidad o de insolvencia.

Pues bien, si es posible contraer un préstamo, sobre el valor de un esclavo, ¿por qué el trabajador libre, esto es, propietario de su persona, no ha de poder hacer lo mismo sobre su propio valor? ¿Acaso el capital representado por el uno es diferente en su esencia del que representa el otro? Si el primero deja una renta cuando se emplea en la producción, ¿no deja también el segundo, otra retribución equivalente?

Se ve, pues, que el crédito personal tiene su razón de ser, fundada en la naturaleza de las cosas, y que por lo tanto es perfectamente justo y posible. Sin embargo, esta especie de crédito no existe todavía. Se presta a los empresarios, a los negociantes, a los terratenientes, a todos aquellos productores que ofrecen garantías reales; pero no se presta nunca o casi

nunca a simples operarios que sólo pueden ofrecer una garantía personal, la garantía de su moralidad y de su capacidad productiva. ¿Por qué?

Hay dos obstáculos que se oponen a la constitución del crédito personal el primero económico, el segundo legal o jurídico.

El obstáculo económico consiste en la inseguridad de la garantía, puesto que, siendo ésta inherente a la personalidad del prestamista, depende de la integridad de sus facultades, amenazadas constantemente de los riesgos de enfermedad, inhabilitación y aun de pérdida absoluta en caso de muerte. Pero semejantes riesgos pueden cubrirse por medio de los seguros sobre la vida, y por consiguiente nada impide por este lado que el crédito personal se constituya.

Queda, sin embargo, todavía el obstáculo jurídico, que consiste en la falta de sanción penal, positiva e ineludible, a los préstamos contraídos sobre garantías personales. En efecto, el que presta a un trabajador, a un operario cualquiera, sin otra fianza que el compromiso adquirido por éste de pagarle con el producto de su trabajo, no tiene seguridad alguna de reintegrarse del préstamo, porque no puede hacer que trabaje por su cuenta el deudor hasta extinguir la deuda, único medio eficaz de asegurar el reintegro. La ley no permite, entre nosotros, la explotación forzosa del trabajo ajeno, puesto que no permite tampoco la aprehensión del trabajador insolvente, estando abolida la prisión por deudas para toda clase de personas, y llegando algunos jurisconsultos hasta sostener que la libertad personal, como todos los demás derechos individuales, es inalienable e imprescriptible. No entraremos aquí a discutir la justicia o injusticia de esta legislación, que sin embargo es muy discutible; sólo diremos que mientras no se mientras cada cual no sea libre de ofrecer en garantía de un préstamo cierta cantidad de trabajo futuro, mientras no se dé una sanción eficaz a este contrato, obligando al deudor a su cumplimiento, sujetándole al trabajo forzado hasta que reintegre su deuda, no hay que esperar que el crédito personal se constituya.

Y sin embargo, el crédito personal es importantísimo, el crédito personal daría origen a instituciones, cuya trascendencia en el orden social y económico apenas puede hoy concebirse. Vamos a presentar una somera idea de ellas, siguiendo en este punto a Mr. de Molinari, que le ha tratado perfectamente.

Todo trabajador libre puede explotar por su cuenta su trabajo y sacar de él un producto eventual, o bien alquilársele a otra persona y obtener una retribución fija, la cual no es otra cosa sino el pago del concurso del capital representado por el trabajador mismo. Ahora bien: cuando alquila aisladamente su trabajo, como casi siempre tiene que hacerlo, se encuentra en una posición generalmente desventajosa, porque no dispone a su voluntad del espacio y del tiempo, es decir, porque no puede trasladarse al lugar ni esperar la época en que ese trabajo sea mejor retribuido.

Por otra parte, la situación de los empresarios de industria no es por lo común más favorable, puesto que, necesitando capitales para anticipar a los trabajadores su parte en el producto, no siempre pueden encontrarlos en condiciones económicas, ni por consiguiente

obtener de la producción una ganancia proporcionada a sus servicios y sobre todo a los riesgos que en ella corren.

De aquí la miseria de los trabajadores, y la ruina o por lo menos la estrechez de la mayor parte de los empresarios.

Pero supongamos que se fundasen instituciones de crédito personal; estas instituciones serían verdaderos bancos de comercio de trabajo, cuyas operaciones ofrecerían una completa analogía con las de los bancos territoriales o hipotecarios, y darían por resultado impedir la depreciación del trabajo, al mismo tiempo que rebajar el interés de los capitales.

Supongamos, dice Molinari, que se organizase una sociedad para la explotación especial del comercio de trabajo en un centro cualquiera de producción. ¿Cómo operaría esta sociedad? Por una parte, tomaría prestada cierta cantidad de capital personal, o lo que es lo mismo, alquilaría cierta suma de trabajo a los operarios que pudieran disponer de él y que le ofreciesen; por otra, cedería o realquilaría este mismo capital, o sea este trabajo, a los empresarios que pudieran utilizarle y que le demandasen. A los primeros les asignaría una retribución fija y por un tiempo determinado; de los segundos percibiría otra retribución más alta, y la diferencia entre ambas retribuciones serviría, como en todos los bancos, para cubrir los gastos de la compañía y darle un lucro proporcionado.

Mas para que estos contratos se celebrasen, sería preciso, en primer lugar, que las dos partes tuvieran plena libertad de concluirlos, sin restricción de espacio ni de tiempo, y garantías suficientes para asegurar su ejecución. Sería preciso que la compañía pudiera servirse del capital personal que hubiese tomado a préstamo, o sea del trabajo que hubiese alquilado, obligando en caso necesario al trabajador a trabajar por cuenta de ella, así como asegurar ese capital de todo riesgo de pérdida o deterioro, por medio de un seguro sobre la vida. Sería preciso también que la misma compañía pudiera ceder o realquilar a los empresarios los trabajadores de que dispusiese, estipulando la calidad y cantidad de la tarea que hubieran de ejecutar, el precio y los términos de la cesión, y en fin, las seguridades necesarias para el cumplimiento de sus respectivos compromisos.

Para simplificar y facilitar este género de comercio, se podría imaginar un procedimiento de movilización del trabajo, análogo al que ya existe para los demás capitales. Un trabajador, por ejemplo, que hubiera empeñado su capital personal, o sea su trabajo, por cierto tiempo y a cierto tipo, podría desempeñarle cediendo su contrato a otro, previa la venia de la compañía y el reembolso de los anticipos que de ella hubiera recibido. Una compañía que no tuviese colocación para todos los capitales personales de que dispusiera, podría también transmitirlos a otras compañías. Un empresario, en fin, que no necesitase los trabajadores que hubiera contratado, podría de la misma manera cedérselos a otros empresarios. Estas cesiones se harían indudablemente, ya con pérdida, ya con beneficio, según la situación del mercado del trabajo; pero todas ellas serían posibles, todas serían convenientes y facilitarían en gran manera el comercio de dicho artículo.

Las ventajas que trabajadores y empresarios encontrarían en la institución de que se trata, son muchas y muy importantes. Los primeros podrían obtener una colocación regular y una retribución al curso del día, es decir, al tipo determinado por la relación existente



entre la oferta y la demanda de brazos, emancipándose así de la usura que sufren muchas veces cuando contratan aislada y directamente; pues la cotización del precio del trabajo, que, se publicaría diariamente, les pondría en situación de escoger el lugar y el tiempo en que fuesen mejor retribuidos sus servicios, a reserva de conservar su capital inactivo, hipotecándole en caso de necesidad en los momentos de depresión del mercado, o de ni hacer entonces contratos sino a cortos plazos. Los empresarios, por su parte, tendrían también la posibilidad de adquirir en condiciones ventajosas el capital necesario, porque las compañías de comercio de trabajo, en vez de exigir de ellos el pago al contado, podrían contentarse con obligaciones a plazo, lo cual equivaldría a abrirles un crédito para el pago de sus operarios. Ahora bien: cuanto mayor fuese este crédito, mayor sería también la masa de capitales de que dispondrían los empresarios, y más elevadas por lo tanto las retribuciones que podrían dar a los trabajadores, cuya condición iría de esta manera mejorándose.

Entre las tentativas hechas hasta ahora para aplicar el crédito personal, la más feliz es la fundación de Bancos de anticipos, llamados también Bancos populares y debidos a la iniciativa de Schultze Delitzsch: El primero se creó en Enlembourg en 1850, y desde esta época, se han multiplicado en Alemania, en Inglaterra y en los Estados-Unidos, llegando a reunir capitales considerables; pero estos Bancos se dedican a auxiliar a los pequeños empresarios, industriales o artesanos más bien que a la clase jornalera propiamente dicha, o sea a los simples trabajadores. Son ni más ni menos que sociedades cooperativas de crédito, que levantan capitales por medio de empréstitos hechos con la garantía mutua de los asociados, para prestárselos después a éstos en proporción de las que cada uno de ellos ofrece, tanto morales como materiales.

A la misma clase pertenecen los Bancos de Escocia, los cuales hacen préstamos a los comerciantes, artesanos y labradores bajo la firma de dos personas conocidas, las cuales responden del deudor por una suma proporcionada a sus garantías personales. Este se obliga a entregar diariamente en la caja del establecimiento los fondos de que disponga, abonándosele el interés correspondiente, y a sí se extingue poco a poco la deuda y el Banco se reembolsa, al mismo tiempo que puede apreciarla situación económica, así como la capacidad, aplicación y espíritu de ahorro de su clientela.

El crédito personal, añade Molinari, es además susceptible de una porción de aplicaciones que serán tachadas de quiméricas mientras no se realicen, pero cuya realización concuerda perfectamente con los datos de la ciencia. Tal es, por ejemplo, el crédito del trabajo intelectual, del cual se ha hablado mucho en estos últimos tiempos. Este crédito tendría ya, según todas las apariencias, sus instituciones especiales, si el trabajo intelectual no hubiese sido, en parte al menos, despojado de sus garantías legítimas y necesarias, si la propiedad de los productos científicos, artísticos y literarios no hubiera sido restringida en el tiempo y en el espacio, desconociéndola ordinariamente fuera de la nacionalidad en que se obtiene y limitándola a la vida del autor y algunos años más en casi todas las legislaciones. Semejante restricción disminuye, en efecto, el valor de los productos de que se trata, sobre todo de aquellos que tienen un mercado más extenso y más duradero, y reduce de este modo el lucro de las empresas dedicadas a confeccionarlos. Pero supongamos que la propiedad literaria estuviese plenamente reconocida y garantizada; esas empresas se agrandarían en proporción de la extensión de sus mercados y el crédito del

trabajo intelectual nacería desde luego, porque podrían remunerar ampliamente su personal de artistas y hombres de letras, adelantándoles en caso preciso el todo o parte de sus retribuciones. Entonces también la producción inmaterial podría dividirse y especializarse más, con doble ventaja de productores y consumidores; entonces es cuando las obras artísticas, literarias y científicas se divulgarían verdaderamente, y alcanzarían sus autores la posición desahogada e independiente de que hoy carecen y a que son tan acreedores por sus talentos y sus esfuerzos.

Libro tercero.

Teoría de la distribución.

- I -

Nociones preliminares.

Toda producción es, como hemos visto, el resultado del concurso de tres elementos: agentes naturales, trabajo y capital. Estos elementos se combinan entre sí en proporciones diversas según la clase de producto que se trata de obtener; pero todos ellos son indispensables para que se verifiquen en condiciones regulares las operaciones productivas. Parece, pues, natural que cada cual reciba una parte del producto mismo, según la medida de los servicios que ha prestado; o lo que es igual, que la riqueza se distribuya proporcionalmente entre los elementos productivos.

Nadie tiene derecho, dice B. Carballo, a percibir una parte de la riqueza producida, sino los mismos que han concurrido a producirla: la distribución les es una cuestión de derecho y de justicia. Entre ella y la producción está naturalmente colocada la propiedad; porque, en efecto, al exigir cada uno la porción que le corresponde en la masa de los productos creados, lo hace en virtud de un trabajo, de una cooperación, de un esfuerzo que le pertenece a él solo.

La parte del trabajo pertenece al trabajador.

La del capital al capitalista.

La de los agentes naturales a la Naturaleza.

Pero la Naturaleza no reclama su parte: antes al contrario, deja que el productor se la apropie, al apropiarse los objetos que aquélla le suministra, puesto que en esta apropiación consiste la producción; y por eso dicen los autores que el servicio de los agentes naturales no apropiados, como ellos llaman a lo que nosotros hemos denominado simplemente agentes naturales, es de todo punto gratuito.

Por consiguiente, la riqueza se distribuye entre el trabajador y el capitalista.

A la cuota que cada uno de ellos percibe le daremos el nombre genérico de retribución.

Ademas, la escuela que admite lo que ha dado en llamarse agentes naturales apropiados las tierras, las aguas, etc. como un elemento productivo diferente del capital, establece como es natural para aquéllos una retribución distinta de la de éste, llamándola especialmente renta territorial y sosteniendo que la riqueza se distribuye entre el trabajo, el capital y la tierra. Pero nosotros, que consideramos los agentes naturales apropiados como, un capital igual a otro cualquiera, no podemos menos de asimilar la retribución de la tierra a la de todos los demás capitales; y en efecto, más adelante demostraremos, que ambas están regidas por las mismas leyes, y por consiguiente que no hay razón para hacer distinción alguna entre ellas.

Sea de esto lo que quiera, el mecanismo de la distribución de la riqueza, dice Coquelin, es tan sencillo como el principio mismo en que se funda. Esta distribución se verifica casi siempre por el intermedio de los empresarios de industria; porque ellos centralizan en sus manos, cada cual en su esfera, los medios de la producción, y en sus manos también es donde se realizan sus resultados. Así el cultivador, que explota una tierra perteneciente a otra persona, paga al propietario de ella la renta o arriendo de la misma, distribuye a los jornaleros de que se sirve su retribución correspondiente, y a veces, cuando emplea otros capitales prestados, satisface también al dueño el rédito convenido: si algo le resta del producto de su explotación, lo guarda para sí como retribución del esfuerzo, de los conocimientos y del capital propio que ha puesto en la explotación. De este modo, en el círculo que abraza, cuota del trabajo, retribución de la tierra, rédito de los capitales, todo es distribuido por él. Lo mismo sucede respecto de los demás empresarios, cada uno de los cuales es el repartidor de los productos que ha realizado. Lo que debe dar a los demás está de antemano fijado; lo que guarda para sí es, por el contrario, variable, a causa de los riesgos que corre; pero esto no altera en nada el orden de la distribución. Sólo resulta que el empresario de industria, en vez de encontrarse a fin de año con el sobrante que constituye su parte, puede hallarse con un déficit, en cuyo caso queda en la distribución de la riqueza un hueco correspondiente al vacío que ha dejado la producción y por lo tanto inevitable.

Mas no se crea, como ha supuesto Storch, que el empresario represente en el reparto de la riqueza una clase distinta de las del trabajador y capitalista. Semejante funcionario de la industria por necesidad ha de contribuir a la producción con su trabajo o con su capital; de consiguiente, no puede menos de percibir su retribución en uno u otro concepto.

Algunos autores, observa también Coquelin han considerado al Estado como otro de los participantes en la distribución de la riqueza, y al impuesto que percibe como una especie particular de retribución que debe añadirse a las demás. Pero esta doctrina no nos parece racional, por cuanto turbaría el orden y el mecanismo tan sencillo de la distribución misma. Juzgamos con Mr. Coquelin más conforme a los verdaderos principios mirar al Estado, económicamente hablando, como una gran explotación, y al Gobierno como un empresario que presta a la nación ciertos servicios, por los cuales exige, de la misma manera que todos los empresarios, una remuneración que distribuye después entre sus delegados en forma de sueldos u honorarios.

La causa de que no se forme muchas veces una idea clara y exacta de la distribución de la riqueza, dice Flórez Estrada, es la intervención del dinero en ella. Si esta distribución se hiciera en especie, se comprendería fácilmente, porque entonces el producto total de la industria se repartiría en la misma forma en que se había obtenido, mientras que haciéndose en dinero, como ahora sucede, las operaciones o del reparto son más complicadas y el resultado aparece más oscuro. Para hacer, por ejemplo, la distribución del producto de una empresa agrícola, el colono, vende la cantidad de trigo suficiente a pagar la renta de la tierra; vende también la que se necesita para satisfacer las retribuciones de los jornaleros; vende además la que es necesaria para comprar o reparar las máquinas, semillas, etc., de que se sirve; por último, vende la indispensable para comprar sus provisiones y las de su familia.

Así parece que la distribución del trigo se hace también entre los que le adquieren a cambio de dinero, cuando en realidad sólo se verifica entre los que contribuyeron directamente a la producción con trabajo o con capital; pues comprar un producto con otro producto no es tomar parte en la distribución primitiva que se ha hecho de ellos.

Ahora conviene advertir que a veces una misma persona participa de los dos caracteres de trabajador y capitalista, es decir, que emplea en la producción su trabajo y su capital, y entonces recaen en ella las dos retribuciones. Así sucede, por ejemplo, al labrador que cultiva por sí mismo su campo como propietario de la tierra y de los demás instrumentos de explotación, percibe la retribución del capital, y en atención a los servicios personales que presta en el cultivo, percibe también la del trabajo; sólo que ambas retribuciones se las reparte él mismo, atribuyéndose todo el producto agrícola. En igual caso se encuentra un gran número de personas que, aunque no posean ningún capital exterior o material, llevan en sí mismas, en su habilidad, en su experiencia, en su sabiduría, en una palabra, en sus aptitudes, un capital inmaterial, y que por consiguiente deben ser retribuidas, no sólo como trabajadores, sino también como capitalistas: tales son los funcionarios públicos o privados, militares, abogados, médicos, marinos, artistas, etc., cuyas retribuciones comprenden, en efecto, una parte correspondiente al trabajo y otra al capital que representan, por más que ambas estén confundidas en una misma cuota.

No faltan, sin embargo, productores que perciben una sola retribución, bien sea del capital o del trabajo. A este número pertenecen: 1.º los propietarios de tierras que las tienen arrendadas y las personas que colocan sus fondos en las empresas industriales, como son los accionistas de los bancos y demás sociedades anónimas, los tenedores de rentas del Estado y de obligaciones de las compañías anónimas de crédito, pues ninguno de ellos concurre a la producción más que con sus capitales; 2.º los jornaleros, mozos de cuerda, mozos de labor y en general todos los que se conocen con el nombre genérico de braceros, los cuales, no habiendo recibido ninguna educación profesional, no emplean tampoco en la producción más elemento propio que su trabajo.

Bajo el punto de vista de la distribución de la riqueza, dice J. Stuart Mill, la sociedad industrial puede considerarse dividida en tres clases: propietarios territoriales, capitalistas y trabajadores. Pero estas clases no siempre están representadas por distintos individuos: al contrario, apenas hay una o dos sociedades en que existan separadamente. La Inglaterra, la Escocia y ciertas regiones de la Bélgica y de la Holanda son quizás los únicos países del

Mundo en que la tierra, el capital y el trabajo pertenecen por lo común a diferentes propietarios: en los demás, casi siempre es una sola persona la que posee dos de estos elementos y a veces los tres.

El caso en que el productor posee la tierra, el capital y el trabajo abraza los dos extremos de la sociedad actual, relativamente a la dignidad e independencia de la clase jornalera. Estos extremos son los siguientes: 1.º cuando el trabajador es esclavo del propietario de la tierra, como sucede en el Brasil, en Cuba y en Puerto Rico, donde hay muchos establecimientos, a la vez agrícolas y manufactureros, muchos ingenios de azúcar y fabricación de ron, en que la tierra, las máquinas y los operarios mismos pertenecen al capitalista; 2.º cuando el trabajador es propietario de la tierra, como sucede comúnmente en los Estados septentrionales de la Unión americana, con mucha frecuencia en España, Francia, Suiza, los tres reinos escandinavos -Noruega, Suecia y Dinamarca- en ciertas partes de Alemania, especialmente el Wurtemberg, y en algunos puntos de la Italia y la Bélgica. En todos estos países hay sin duda alguna vastas propiedades territoriales, y un número mucho mayor de terrazgos, que sin ser muy extensos, exigen el concurso pasajero o continuo de otros trabajadores; pero en general, la tierra está dividida en fracciones bastante pequeñas para que pueda labrarlas el mismo propietario, por sí solo o ayudado de su familia.

Cuando los tres elementos productivos no son poseídos por una sola persona, suele suceder que un mismo individuo posee dos de ellos, por ejemplo, el capital y la tierra, pero no el trabajo, y entonces ajusta al trabajador directamente y suministra en todo o en parte los fondos necesarios para el cultivo. Tal es el sistema generalmente adoptado en aquellos países de la Europa continental donde los labradores no son ni siervos ni propietarios que viven de sus rentas, por ejemplo, Italia, Francia y España. En otros casos, el trabajador no posee la tierra, pero sí el pequeño capital aplicado a su cultivo, no siendo costumbre que el propietario se lo facilite, al menos totalmente, como se observa en la Irlanda, en la India y en la mayor parte de los países orientales, ya conserve el Gobierno la propiedad del terreno, ya ceda algunas porciones que con el tiempo llegan a serlo del cultivador.

Hasta aquí las principales diferencias que existen en la clasificación de los individuos entre los cuales se distribuye el producto agrícola. Cuando se trata de la industria manufacturera, no hay más que dos clases: trabajadores y capitalistas. Los primeros artesanos en todos los países, han sido o los esclavos o las mujeres de la familia. En las manufacturas de la Antigüedad, los trabajadores eran comúnmente propiedad del capitalista, y sólo el trabajo agrícola se consideraba digno del hombre libre. El régimen inverso, en que el capital pertenece al trabajador, fue desconocido hasta la emancipación de la esclavitud y el nacimiento de los gremios, cuyos individuos todos reunían los dos caracteres de capitalistas y trabajadores. Hoy se observa este mismo régimen en los oficios para cuyo desempeño basta una sola persona provista de un capital pequeño; pero donde quiera que la extensión del mercado lo permite, se halla ya establecida la distinción entre trabajadores y capitalistas, no tomando éstos más parte en las operaciones productivas que la de la dirección y vigilancia de las mismas.

De todos modos, el principio de la distribución de la riqueza no se altera porque recaigan o no en una misma persona las retribuciones correspondientes al capital y al

trabajo: por el contrario, en uno y otro caso subsisten las leyes naturales que la determinan, y estas leyes son las que nos proponemos investigar en el presente libro.

- II -

De las retribuciones en general.

Las retribuciones, tanto del capital como del trabajo, pueden considerarse en su cantidad, o sea en su cuota, y en su forma. Vamos a estudiarlas bajo estos dos aspectos.

§ 1.º CUOTA DE LAS RETRIBUCIONES. -Para que la distribución de la riqueza sea justa, es preciso que las retribuciones estén en proporción de la parte que cada uno de los elementos productivos haya tomado en la confección de los productos, o lo que es igual, de los gastos que haya hecho para obtenerlos.

El trabajo tiene sus gastos de producción.

Luego la retribución del trabajo debe ser proporcionada a los gastos de producción del mismo.

El capital tiene también los suyos.

Luego la retribución del capital debe guardar proporción con los gastos de este elemento productivo.

Pero los gastos de producción se cubren con el valor del producto y todavía queda un beneficio. ¿A quién pertenece? A la Naturaleza no, porque ya hemos dicho que el beneficio no es más que la porción de ese mismo valor, excedente después de cubiertos los gastos de producción, y que este exceso le da gratuitamente la Naturaleza. No puede pertenecer más que al capital y al trabajo.

Por manera que las retribuciones del trabajo y del capital son iguales respectivamente a los gastos de producción de cada uno de ellos, más una parte de beneficio.

Si las retribuciones no cubrieran los gastos de producción, el trabajo y el capital consumidos en ella no podrían reponerse y el producto iría sucesivamente disminuyendo hasta extinguirse del todo.

Si las retribuciones no comprendiesen algún beneficio, el trabajo y el capital permanecerían siempre en el mismo estado y el producto no podría aumentarse nunca.

Pero ya hemos visto en otro lugar que se aumenta continuamente, obedeciendo a la ley general del progreso, que rige todos los actos de la sociedad humana.

Es, pues, preciso que tanto el trabajo como el capital perciban, además de lo indispensable para cubrir los gastos de producción, una parte de beneficio.

¿Cuánta? ¿Se dividirá por mitad el valor sobrante entre los dos elementos productivos? entonces se vería más favorecido precisamente aquel que hubiese hecho menos gastos, o lo que es lo mismo, que hubiera contribuido menos a la producción, lo cual, como fácilmente se conoce, no sería justo.

La equidad exige, por el contrario, que el valor se reparta proporcionalmente a los gastos de producción; por manera que, en la distribución de un producto dado, el beneficio, tanto del capital como del trabajo, es siempre proporcional a los gastos de cada uno de ellos.

Pongamos un ejemplo.

Juan con un trabajo como 2 y Pedro con un capital como 1 han obtenido un producto que tiene de valor como 5.

¿Cuáles deben ser las retribuciones de Juan y de Pedro?

En primer lugar 2 para el primero y 1 para el segundo, que son los gastos de producción de cada uno de ellos.

Pero, después de cubiertos tales gastos, quedan todavía 2 de valor sobrante o sea de beneficio.

De esta cantidad corresponderán las dos terceras partes a Juan, porque sus gastos comprenden las dos terceras partes del total de gastos hechos; y una tercera a Pedro, porque sus gastos importan la tercera parte restante.

De modo que la retribución de Juan será 2 por gastos de producción del trabajo más  $1\frac{2}{3}$  de beneficio, total  $3\frac{2}{3}$ , y la retribución de Pedro 1 por gastos de producción del capital más  $\frac{1}{3}$  de beneficio, total  $1\frac{1}{3}$ .

Es de advertir, sin embargo, que, así como la importancia del producto no se mide por su cantidad material, sino por el valor que contiene relativamente a los gastos de producción, así también la importancia de las retribuciones se calcula por el beneficio que comprenden con relación a los mismos gastos, y no por la cantidad de producto que perciben los productores.

Es decir, que cuanto más se aumente el beneficio más crecerán las retribuciones, y viceversa.

El beneficio, en un producto dado, no puede aumentarse sino disminuyendo los gastos.

Luego cuanto menores sean los gastos de un producto mayores serán las retribuciones que por él se perciban.

Hagamos esto más palpable con otro ejemplo.

Sea un producto que tenga de

Valor 10

Coste Gastos del trabajo 4

8

Id. del capital 4

Beneficio 2

La distribución de este producto se verificará del modo siguiente:

Retribución del trabajo Por gastos 4 5

Por beneficio 1

Retribución del capital Por gastos 4 5

Por beneficio 1

Y el beneficio, tanto del capital como del trabajo, será de un 25 por 100.

Si los gastos de ambos elementos productivos disminuyesen en una mitad, el producto estaría compuesto de esta manera:

Valor 10

Coste Gastos del trabajo 2 4

Id. del capital 2

Beneficio 6

Y la distribución se haría como sigue:

Retribución del trabajo Por gastos 2 5

Por beneficio 3

Retribución del capital Por gastos 2 5

Por beneficio 3

Siendo entonces el beneficio, tanto del capital como del trabajo, 150 por 100.

De modo que, permaneciendo igual en cantidad la parte de producto adjudicada a los dos elementos productivos, se han aumentado, sin embargo, en seis veces las retribuciones de uno y otro, puesto que comprenden un beneficio seis veces mayor.

Pero aún puede disminuir dicha parte y aumentar al mismo tiempo las retribuciones, como sucedería infaliblemente con sólo reducir los gastos de uno de los dos elementos productivos, en términos que la constitución del producto fuese, por ejemplo:

Valor 10

Coste Gastos del trabajo 1 3



Id. del capital 2  
Beneficio 7

Pues entonces la distribución sería:

Retribución del trabajo Por gastos  $1\frac{3}{3}$   
Por beneficio  $2\frac{1}{3}$   
Retribución del capital Por gastos  $2\frac{6}{3}$   
Por beneficio  $4\frac{2}{3}$

Y el beneficio, tanto del capital como del trabajo, ascendería a  $233\frac{1}{3}$  por 100.

Por donde, se ve que, habiendo disminuido en  $1\frac{2}{3}$  la cantidad de producto adjudicado al trabajo, se ha aumentado, sin embargo, su retribución en un  $83\frac{1}{3}$  por 100, puesto que tal es el aumento que ha tenido el beneficio del mismo.

Mas también se observa que ha crecido la retribución del capital en igual proporción que la del trabajo; pues, siendo antes de 150 por 100, asciende ahora a  $233\frac{1}{3}$  por 100, es decir, que ha tenido  $83\frac{1}{3}$  de incremento.

Ahora bien: lo mismo sucedería si la disminución de gastos afectase al capital y no al trabajo, de modo que el producto estuviera compuesto de los siguientes elementos:

Valor 10  
Coste Gastos del trabajo 2 3  
Id. del capital 1  
Beneficio 7

En cuyo caso la distribución se haría como sigue:

Retribución del trabajo Por gastos  $2\frac{6}{3}$   
Por beneficio  $4\frac{2}{3}$   
Retribución del capital Por gastos  $1\frac{3}{2}$   
Por beneficio  $2\frac{1}{3}$

Y el beneficio, tanto del capital como del trabajo, sería  $233\frac{1}{3}$ , por 100, es decir, habría crecido para los dos  $83\frac{1}{3}$  por 100.

No será, pues, aventurado afirmar que en la distribución de un producto, el aumento de retribución de uno de los elementos productivos trae consigo un aumento igual en la retribución del otro elemento; de tal modo, que no puede crecer la retribución del trabajo, sin que crezca al mismo tiempo la del capital, y viceversa.

Bastiat, sin embargo, sostiene que la retribución del trabajo aumenta diariamente a expensas de la del capital. Según él, la gran ley del capital y del trabajo, en lo que concierne al reparto del producto de la colaboración, es que ambos perciben una parte absoluta cada

vez mayor, mientras que la parte proporcional del capital va disminuyendo comparativamente a la del trabajo.

«Representemos, dice a este propósito, los productos totales de la sociedad, en épocas sucesivas, por los guarismos 1.000, 2.000, 3.000, 4.000, etc La cuota del capital descenderá sucesivamente de 50 por 100 a 40, 35, 30 por 100, y la del trabajo se elevará por consiguiente de 50 por 100 a 60, 65, 70 por 100; de tal modo, sin embargo, que la parte absoluta del capital sea siempre mayor en cada período, bien que su parte relativa será más pequeña.

»Así el reparto se hará de la manera siguiente:

Producto total.	Parte del capital.	Parte del trabajo.
Primer período 1.000	500	500
Segundo período 2.000	800	1.200
Tercer período 3.000	1.050	1.950
Cuarto período 4.000	1.200	2.800

Bastiat divide la demostración de este teorema en dos partes; prueba primero que la parte relativa del capital va disminuyendo sin cesar, fundándose en el hecho evidente e innegable de que el interés baja, de donde deduce que la parte relativa del trabajo aumenta, y añade después:

«Pero es, muy posible que el producto total aumente, al mismo tiempo que las retribuciones parciales disminuyan. Un hombre tiene más renta con 200.000 francos a 4 por 100 que con 100.000 a 5 por 100; lo mismo sucede a una nación, a la Humanidad toda. Ahora bien: las retribuciones parciales del capital, en su tendencia a la baja, no deben ni pueden seguir una progresión tan rápida que la suma total de los intereses sea menor cuando el capital abunda que cuando escasea. Admito que si el capital de la Humanidad está representado por 100 y el interés por 5, este interés no será mas que 4 cuando el capital haya subido a 200. Aquí se ve, en efecto, la simultaneidad de los dos fenómenos: disminución de la parte relativa del capital, aumento de la parte absoluta. Pero no admito, en la hipótesis, que el aumento del capital desde 100 a 200 pueda rebajar el interés de 5 por 100 a 2 por 100, por ejemplo; porque, si así fuese, el capitalista que tuvo 5.000 francos de renta con 100.000 de capital no tendría más que 4.000 francos de renta con 200.000 de capital; resultado contradictorio e imposible; anomalía extraña que encontraría el más sencillo y el más agradable de todos los remedios, porque entonces para aumentar uno sus rentas bastaría comerse la mitad de su capital.»

Tal es la doctrina de Bastiat. Por lo que a nosotros hace, nada tenemos que oponer a la segunda parte de su demostración, dirigida a probar que, disminuyendo las retribuciones parciales del capital, puede aumentar y aumenta en efecto su retribución total. Esto es lo mismo que hemos dicho anteriormente, al sostener que puede disminuir la cantidad de producto adjudicada a cualquiera de los elementos productivos, aumentando, sin embargo, su retribución al propio tiempo. En lo que no estamos conformes es en la primera parte de dicha demostración. Aquí el ilustre autor de las Armonías económicas ha sido, en nuestro concepto, víctima de una ilusión, procedente de haber considerado el beneficio, o sea lo que

él llama la parte relativa del capital y del trabajo, en sí mismo y no, como debía hacerlo, con relación a los gastos de cada uno de estos elementos productivos.

Parece, en efecto, a primera vista que el beneficio del capital, o bien la parte que el capital percibe por la confección de un producto dado, va disminuyendo, puesto, que baja el interés anual continuamente; pero ¿en realidad es así? De ninguna manera; porque, como demostraremos en otro lugar, disminuyen también y en mayor proporción sus gastos; porque un producto que antes necesitaba 20 de capital no necesita hoy más que 10, o lo que es igual, porque se ha encontrado, gracias al crédito, la manera de que un capital como 100, por ejemplo, que antes no intervenía anualmente mas que en la formación de un producto, intervenga ahora en la de dos, tres, cuatro, etc., etc., lo cual equivale a decir que entra una parte cada vez menor de ese capital en cada producto, o sea que para cada producto hace el capital cada vez menos gastos, y por consiguiente que va en aumento su beneficio.

Pero admitamos por un momento que el beneficio del capital disminuyese realmente. ¿Se seguiría de aquí, como supone Bastiat, que hubiera de aumentarse el beneficio del trabajo? Todo lo contrario. ¿A qué podría deberse la disminución de que se trata? A un aumento de gastos, o bien del capital o bien del trabajo mismo: no podría ser debido a otra causa. Si lo segundo, claro es que no se aumentaría el beneficio del trabajo, puesto que los beneficios están en relación inversa de los gastos; si lo primero, tampoco ese beneficio podría aumentarse, porque con el aumento de gastos del capital se disminuiría el beneficio total del producto y sería menor la parte de este mismo beneficio que en la distribución tocase así al capital como al trabajo.

¿En qué se funda, pues, Bastiat para suponer que, si en un producto como 1.000 corresponden al trabajo 500 y otros 500 al capital, en otro producto como 2.000 no corresponderán al segundo más que 800, quedando 1.200 al primero? Evidentemente en que, si en el primer caso ha hecho el capital la mitad de los gastos de la producción, en el segundo no hará más que las dos quintas partes. Pero entonces, ¿cómo no ve nuestro autor que nada tiene de particular que no se le adjudiquen más que las dos quintas partes del producto? ¿Ha perdido algo por eso el capital? Nada absolutamente: al contrario, ha ganado exactamente lo mismo que el trabajo. Supongamos, en efecto, que el producto 1.000 estuviera constituido de la manera siguiente:

Valor 1.000  
Coste Gastos del trabajo 400 800  
Id. del capital 400  
Beneficio 200

La distribución sería entonces:

Retribución del capital Por gastos 400 500  
Por beneficio 100

Comprendiendo un 25 por 100 de beneficio.

Retribución del trabajo Por gastos 400 500

Por beneficio 100

Comprendiendo otro 25 por 100 de beneficio.

¿Cómo estaría constituido el producto 2.000 para que la retribución del capital fuese 800 y la del trabajo 1.200? Debería estarlo como sigue, suponiendo que no hubiera variado el total de gastos, como parece suponer Bastiat, puesto que lo que hace movable es el producto.

Valor 2.000  
Coste Gastos del trabajo 480 800  
Id. del capital 320  
Beneficio 1.200

En cuyo caso la distribución sería de este modo:

Retribución del capital Por gastos 320 800  
Por beneficio 480

Comprendiendo de beneficio un 150 por 100, es decir, teniendo el beneficio un aumento de 125 por 100.

Retribución del trabajo Por gastos 480 1.200  
Por beneficio 720

Comprendiendo otro beneficio de 150 por 100, que supone otro aumento de 125 por 100.

Tal es la solidaridad que hay entre el capital y el trabajo. Su suerte está tan íntimamente unida que no puede mejorar la del uno sin que mejore al mismo tiempo la del otro, y al contrario. Trabajadores y capitalistas son hermanos; un vínculo estrecho los une, más poderoso a veces que el de la sangre, el interés personal, y sólo perjudicándose cada cual a sí propio es como pueden convertirse en enemigos.

§ 2.º FORMA DE LAS RETRIBUCIONES. -Las retribuciones del capital y el trabajo son siempre iguales en su esencia y están sujetas a las mismas leyes. Una y otra, sin embargo, pueden percibirse bajo dos formas distintas, a saber:

Retribución fija o asegurada.

Retribución eventual o aleatoria.

La primera es la que el trabajador y el capitalista perciben cualquiera que sea el resultado de las operaciones productivas a que concurren. Esta forma de retribuciones propia de la producción por empresa, en la cual, como hemos dicho, el empresario asegura al trabajo y al capital la parte que les corresponde en la distribución de la riqueza, siendo

además costumbre anticipársela, sobre todo al primero, para que el trabajador no sufra privaciones mientras se verifica la producción.

La segunda es la que al trabajador y al capitalista les toca al terminarse las operaciones productivas, según el éxito más o menos favorable de las mismas. Esta forma de retribución se refiere a la producción aislada o individual y a la producción por sociedad, en las cuales tanto el capital como el trabajo toman parte por cuenta y riesgo de cada uno de ellos.

La retribución eventual, tanto del trabajo como del capital, se llama dividendo.

La retribución fija del trabajo se denomina salario, sueldo, honorarios, etc., y puede calcularse a tanto por cierto número de horas diarias, en cuyo caso toma el nombre de jornal, o bien a tanto por unidad de producción o tarea, en cuyo caso se le da el de destajo. Esta última forma de retribución, dice Roscher, favorece más a la cantidad que a la calidad de la producción, y sólo es aplicable cuando el trabajo se descompone en una serie de tareas aisladas, pero no cuando se trata de una ocupación continua, o que exige un cuidado especial. Así es que en muchas industrias ha sido preciso renunciar a ella, porque la excesiva prisa del trabajador perjudicaba, al par que a su salud, a la perfección del trabajo, sobre el cual no podía ejercerse la debida vigilancia. Por lo demás, el destajo reúne ventajas incontestables, por

cuanto excita en el más alto grado el interés personal y por consiguiente la actividad del trabajador.

La retribución fija del capital se llama en general alquiler o arriendo.

La palabra renta se aplica: 1.º a una retribución cualquiera; 2.º a la retribución de los capitales permanentes, y sobre todo del capital-tierra; 3.º al beneficio aferente a la retribución de estos mismos capitales.

Si el beneficio corresponde a la retribución fija de un capital transitorio, toma el nombre de rédito, y el de interés o intereses cuando este capital consiste en dinero.

Por lo demás, las retribuciones eventuales sólo se diferencian de las fijas en no estar, como estas, anticipadas y aseguradas, es decir, que el dividendo del trabajo y el del capital son iguales respectivamente al salario y el alquiler, menos la prima del seguro y el premio del anticipo, que el empresario se reserva como todos los aseguradores y anticipistas, y que pueden ser más o menos considerables, según los riesgos de la producción y la duración de la misma.

Ahora bien: ¿cuál de las dos formas es más perfecta, la fija o la eventual, el salario o el dividendo del trabajo, el alquiler o el dividendo del capital?

Esta cuestión envuelve la de las ventajas relativas de la sociedad y la empresa; y aunque ya la tratamos extensamente en otro lugar, bajo el punto de vista de la producción, no será inútil decir aquí algunas palabras sobre ella, con respecto a la distribución de la riqueza.

Desde luego conviene advertir que la retribución eventual, si posible para el capital en toda clase de industrias, no lo es para el trabajo, como ya demostramos oportunamente, sino en aquellas producciones imperfectas y rudimentarias, que exigen un corto espacio de tiempo para realizar sus productos. En las demás se necesitan cuando menos algunas provisiones para mantenerse mientras duran los procedimientos industriales, y el trabajador no las tiene; pues, si las tuviera, dejaría de ser simple trabajador para pasar a la categoría de capitalista.

Pero, aún suponiendo que el capital y el trabajo se hallasen siempre en estado de percibir su retribución bajo cualquiera de las dos formas, todavía la forma fija sería preferible a la eventual, como lo es un presente asegurado a un porvenir incierto.

En efecto, el hombre, dice Bastiat, aspira con ardor a la seguridad, a la fijeza de su destino. La incertidumbre, la eventualidad, la duda, son para él un tormento irresistible. Se encuentran, a la verdad, algunas individualidades inquietas, aventureras, en quienes lo aleatorio es una especie de necesidad; espíritus privilegiados, almas audaces y atrevidas corazones de temple que no retroceden ante ningún peligro, mientras divisan en lontananza una ambición satisfecha. Para estos intrépidos exploradores, nuevos Colones del mundo industrial, no se ha hecho la uniformidad, ni el orden ni el reposo; ellos son una excepción de toda regla y una protesta contra toda disciplina. Mas no por eso es menos cierto que la generalidad de los hombres quiere estar tranquila sobre lo futuro, saber anticipadamente los recursos con que cuenta y disponer de antemano todas las acciones de su vida. Para comprender cuánto se aprecia la seguridad del porvenir, no hay más que ver la avidez con que se solicita en ciertos empleos inamovibles, prefiriéndolos a otros más brillantes y lucrativos, pero también más inseguros.

Y sin embargo, continúa el citado economista, en el origen de las sociedades, la eventualidad reina por todas partes y nadie puede decir con certeza cuánto reportará de la producción al siguiente día. Así es que no se encuentra entonces nada que se parezca a salario, intereses, rentas, etc., combinaciones todas inventadas para alejar más y más de la humanidad ese sentimiento penoso que se llama terror a lo desconocido. El capital y el trabajo, entonces, se ven obligados a someterse a los riesgos de la producción, hasta tanto que pueden ser apreciados por la experiencia. Pero, llegado este caso, suele decir el primero al segundo:

-La observación nos demuestra que toda retribución eventual equivale a una retribución media de tanto. Yo te aseguro y te anticipo ese tanto, mediante la prima o recompensa que convengamos por uno y otro servicio; y si aceptas, dirigiré la operación, reservándome sus resultados adversos o favorables.

A lo cual responde el trabajo:

-Tu proposición me conviene. Yo gano unos años 3.000 y otros 9.000 rs.: estas fluctuaciones me llenan de ansiedad llevándome alternativamente del temor a la esperanza e impidiéndome arreglar de un modo uniforme mis gastos y los de mi familia. Prefiero recibir de antemano y con seguridad 6.000 rs., aun cuando de ellos tenga que darte ½ por

100 por asegurarme y 5 por 100 por anticiparme esta cantidad, de modo que no me queden mas que  $5.670=6.000-30$  (prima del seguro)  $-300$  (premio del anticipo).

El convenio puede hacerse también en sentido inverso, diciendo el trabajador al capitalista:

-Hasta aquí hemos cooperado a la producción a resultados comunes; pero ya que éstos nos son conocidos, arreglémonos por un tanto. Tú has puesto 20.000 rs., por los cuales percibes de beneficio unos años 500 y otros 1.500. Si quieres te dará 1.000 todos los años, que es tu dividendo medio, menos 5 que me reservo por librarte de todo riesgo, y dirigirá yo la empresa como lo crea más acertado.

Probablemente el capitalista responderá:

-Puesto que entre tantas alternativas no percibo mas que 1.000 rs. al año, prefiero tener seguros los 995 que me ofieres, con lo cual conseguiré además la ventaja de poder continuar con mi capital en la asociación, libre de todo cuidado, y dedicar mi atención a otros asuntos.

De esta manera nacieron el salario y el alquiler, como han nacido después las sociedades de seguros. Ni uno ni otro, añade el ilustre autor de las Armonías económicas, tienen nada de humillante para el productor: lejos de eso deben considerarse como uno de los más poderosos resortes del progreso, porque son a la vez el término de una civilización muy adelantada en el pasado y el punto de partida de una civilización indefinida en el porvenir. Si la Humanidad se hubiera limitado a esa forma primitiva de la asociación productiva, que hace solidarios de los riesgos de la producción a todos los interesados en ella, las noventa y nueve centésimas de las operaciones industriales no hubieran podido verificarse; el productor que hoy tiene parte en veinte empresas hubiera permanecido encadenado a una sola; la unidad de miras y de tendencias no hubiera existido en la industria, y finalmente, el hombre no hubiera disfrutado nunca ese bien precioso que puede ser el origen del genio: la estabilidad.

Esto, no obstante, ciertas escuelas han condenado toda retribución fija, sobre todo en interés de los trabajadores, dirigiendo especialmente sus anatemas contra el salario. Esta frase, más sonora que exacta, de Chateaubriand -el salario es la última transformación de la servidumbre- ha sido repetida y comentada hasta la saciedad. Un ilustre economista, Mr. Blanqui, propuso en su Curso de Economía industrial, profesado en el Conservatorio de artes y oficios de París, la cuestión de si era o no más conveniente para el trabajador el salario que el dividendo, y desde entonces los socialistas se han apoderado de ella para sus fines disolventes, afirmando que el salario desciende siempre al nivel del mínimo de subsistencia necesario al trabajador, o lo que es lo mismo, de los gastos de producción del trabajo; que el asalariado es siempre explotado por el empresario de industria, etc., etc., y concluyendo de aquí que ninguna mejora importante podría hacerse en la condición de las clases laboriosas en tanto que la sociedad no se sustituyese a la empresa, en tanto que el operario no recibiese su remuneración bajo la forma de dividendo, en vez de recibirla bajo la forma de salario.

Pero, en primer lugar, ya hemos dicho que la forma de las retribuciones no influye en manera alguna en su esencia, y que el salario es igual al dividendo, menos la prima del seguro y el interés del anticipo, que el empresario se reserva por el servicio que presta al trabajador asegurándole y anticipándole la parte que le correspondería en la producción de la riqueza, después de terminadas las operaciones productivas.

Además, cuando la autoridad pública no se entromete a regimentar las transacciones, dice A. Clement, el salario es libremente debatido entre el trabajador y el empresario, y no es cierto que la urgencia de las necesidades del primero le deje en este punto menos libertad de la que goza el segundo, porque la necesidad que éste tiene de los servicios del trabajador es por lo menos tan urgente como la que el trabajador experimenta de la continuidad del salario. Un empresario que carece de trabajadores pierde, en efecto, no sólo la retribución de sus servicios personales, no sólo el interés de todos los capitales empleados en la empresa, sino también su clientela y su mercado, condición que por sí sola bastaría para comunicar a la necesidad que tiene de la mano de obra un carácter de urgencia más imperioso quizá que el de las necesidades del trabajador mismo.

Pero hay más: para que el empresario estuviese dispuesto a abusar de la posición del trabajador, a fin de obligarle a aceptar un salario insuficiente, sería preciso que tuviese interés en este abuso, que pudiera atribuirse siempre el producto de la reducción del salario, lo cual no sucede. La baja permanente de los salarios depende de causas que se explicarán en otro lugar, y que nada tienen que ver con la forma de la retribución del trabajo. Habiendo libertad, el empresario, como veremos más adelante, no tiene más posibilidad de aprovecharse de una reducción en los salarios que de vender sus productos a un precio más alto que los venden sus competidores. Esto es tan cierto, que los empresarios hacen sus mejores negocios precisamente cuando los salarios están más altos, y así debe suceder, porque si el salario de una profesión se eleva, es, como ya hemos dicho, porque se disminuyen los gastos de la producción, o lo que es lo mismo, porque se aumenta el valor del producto, y de este aumento participan todos los colaboradores, entre los cuales se haya en primer término el empresario.

Por lo demás, concluye A. Clement, muchas personas se exageran la importancia de las ganancias que realizan en la industria; porque fijan principalmente los empresarios de su atención en empresas favorecidas por reglamentos restrictivos, por monopolios legales o que se hallan colocadas en condiciones excepcionales. La verdad es, sin embargo, que, en la generalidad de las industrias, el empresario no gana más que lo estrictamente necesario para recompensar sus servicios personales y los de los capitales y los brazos que tiene ocupados en su empresa. Si examinamos la posición de los cultivadores, fabricantes, artesanos, mercaderes, etc., reconoceremos fácilmente que, para un jefe de industria que haga fortuna, hay diez que apenas sacan lo indispensable para continuar en sus negocios, y uno por lo menos que se arruina y hace bancarota. Semejantes circunstancias, que son las que rodean hace mucho tiempo a la mayor parte de las empresas agrícolas, manufactureras y comerciales, no son propias para justificar la opinión de los que miran la participación de los trabajadores en los riesgos de las operaciones productivas, esto es, la producción por sociedad, o bien lo que ha dado en llamarse sociedades cooperativas, como un medio de elevar considerablemente la retribución del trabajo. Y en efecto, si esas sociedades son voluntarias, los socios que reúnan las cualidades de un buen empresario no permanecerán



en ellas sino a condición de dárseles ventajas iguales a las que hubieran obtenido fuera de la sociedad, y de que se les aseguren estas ventajas, ya por la importancia de su parte en el valor producido, ya de cualquier otro modo. Todo lo que podrá esperarse de ellos es que, en razón de la participación de los trabajadores en los riesgos de la producción, consientan en no exigir por sus servicios más que una parte más o menos grande en las eventualidades de ganancia, y ésta será una concesión exactamente compensada por los riesgos que corran los demás socios. Estos últimos se verán, pues, obligados a atribuir, del producto de la obra común, a los agentes que hagan las veces de empresarios, una parte proporcional a lo que sus servicios valen, es decir, a lo que obtienen generalmente, y en tal caso no les quedará para repartirse entre ellos más que una suma equivalente a la de sus salarios. Si, por el contrario, quieren rebajar la remuneración del agente empresario, es decir, del director o gerente, a una cuota menor que la natural, no podrán obtener el concurso de ningún agente capaz; su sociedad se verá en la imposibilidad de sostener la competencia con las empresas bien dirigidas, y ellos mismos no tardarán en renunciar voluntariamente al dividendo para volver a la condición de asalariados.

Por todas estas razones creemos preferible, en general, sobre todo para el trabajador, la forma de retribución fija a la eventual.

Hay, sin embargo, un sistema mixto, que se practica ya hace muchos años en ciertas industrias, y que consiste en hacer a los trabajadores partícipes de los beneficios del empresario, distribuyéndoles una especie de dividendo que viene a añadirse a sus salarios habituales. He aquí cómo. El operario trabaja a destajo, según una tarifa determinada, o bien recibe cada quincena un salario proporcionado a su habilidad, y a fin de año, después que se han cubierto el interés del capital y la prima de amortización, se provee al fondo de reserva, se dedica cierta suma a formar una caja de socorros y de retiros, y el resto se divide entre el capital y el trabajo. Tales son las reglas generales, que pueden modificarse al infinito según las industrias. Este sistema no ofrece más que ventajas: aumenta el poder productivo del taller, economiza considerablemente las materias primas y estimula el celo del trabajador, haciendo de él un asociado, no tan completo, sin duda alguna, como en la sociedad cooperativa, pero en cambio con menos riesgo y más facilidad. Así es que donde quiera que se ha empleado, ha producido excelentes efectos. En Inglaterra se puso en práctica ya hace algún tiempo en las minas de carbón, donde las relaciones del empresario y los trabajadores eran muy tirantes, y desde entonces ha cesado el antagonismo entre estas dos clases, y la explotación, que antes se interrumpía continuamente por las huelgas sigue ahora su curso regular y ordenado.

- III -

Del salario.

§ 1.º CONSIDERACIONES GENERALES. -De las dos formas en que puede percibirse la retribución del trabajo, la más frecuente, casi la única en que de hecho se percibe, es la forma fija, denominada en general salario.

Vamos, pues, a estudiarla con este nombre, bien entendido que todas las consideraciones que aquí hagamos son aplicables al dividendo del trabajo, el cual, según hemos dicho, sólo se diferencia del mismo salario, en no estar como él, anticipado y asegurado.

Ahora bien: hay un salario natural y un salario corriente o convencional: el salario, como otra cualquier mercancía, tiene su precio natural y su precio corriente o del mercado.

El salario natural consiste en la porción de riqueza indispensable para cubrir los gastos de producción del trabajo, más la parte proporcional de beneficio que por ellos le corresponda.

El salario corriente está reducido a la porción de riqueza que en pago de sus servicios recibe el trabajador en una época determinada.

El salario natural es también necesario, es decir, que en definitiva se ha de obtener necesariamente; porque si así no fuera, si la retribución del trabajo no dejase beneficio alguno, el operario permanecería siempre en el mismo estado, no podría mejorar su condición, no se cumpliría respecto de él la ley del progreso, a la cual está sometido como todos los demás hombres; y si esa retribución no cubriese siquiera los gastos de producción del trabajo, la clase trabajadora iría deteriorándose sucesivamente, y aún llegaría a extinguirse del todo.

El salario corriente se divide en real y nominal. El nominal no es más que la cantidad de moneda que el trabajador percibe por su trabajo, y depende del precio de la moneda misma, o lo que es igual, de la cantidad de artículos de subsistencia que con ella pueden comprarse. El real consiste en esta última cantidad, o lo que es igual, en la suma de satisfacciones que al trabajador proporciona, y depende, como todos los precios corrientes, de la relación que hay entre la oferta y la demanda de brazos o de operarios.

Cuando los brazos abundan, o lo que es lo mismo, cuando escasean los capitales destinados a retribuirlos, los salarios bajan y la cuota que el trabajador percibe es pequeña con relación a sus gastos.

Por el contrario, cuando hay muchos capitales empleados en empresas productivas, los salarios suben y la retribución que el trabajador obtiene es proporcionalmente considerable.

Sin embargo, el salario corriente no puede ser de un modo permanente y definitivo mayor ni menor que el salario natural, con el cual, y en virtud de la ley de la competencia, tiende a confundirse; porque en efecto, cuando el salario corriente excede al salario natural, los trabajadores tienen una ganancia extraordinaria, que, atrayéndoles a la industria, hace que se aumente el número de ellos y se desprecien poco a poco sus retribuciones; y al contrario, cuando el salario natural excede al salario corriente los trabajadores experimentan una verdadera pérdida, que, ahuyentándolos de la producción, disminuye sucesivamente los brazos y encarece, por lo tanto, su precio.

Este flujo y reflujo, que en el mercado del trabajo, como en el de cualquier otro artículo, determina la ley de la competencia, se verifica lo mismo en una sola industria que en todas a la vez, observándose que los operarios acuden con preferencia a las que mejores salarios les ofrecen, y se retiran, de aquellas en que son menos retribuidos sus servicios.

Es claro, sin embargo, que semejantes alternativas no se realizan instantáneamente, porque ni la clase trabajadora, tomada en conjunto, puede vivir sin trabajar a cualquier precio, ni ninguno de sus individuos puede tampoco cambiar fácilmente la profesión que ejerce por otra que le reporte más beneficios; y por esta razón la oferta y la demanda de brazos rara vez se encuentran equilibradas, si bien a la larga el equilibrio se establece, como hemos dicho, y el salario corriente se iguala o se acerca cuando menos al salario natural.

Examinemos ahora estas dos clases de salario separadamente.

§ 2.º DEL SALARIO NATURAL. -Hemos llamado así a la porción de riqueza indispensable para cubrir los gastos de producción del trabajo, más la parte proporcional de beneficio que por ello le corresponda.

El beneficio ya sabemos que consiste en el valor sobrante después de cubiertos los gastos de producción.

Veamos, pues, en qué consisten los gastos.

Todo trabajo supone el ejercicio de ciertas facultades o fuerzas, que no son permanentes, sino que se deterioran más o menos según las circunstancias, en términos que, al cabo de cierto tiempo, concluyen por extinguirse completamente. Es preciso, para evitarlo, suplir ese deterioro, agregándoles algunas sustancias asimilables a ellas, o lo que es lo mismo, manteniéndolas; y como esto no se logra sin disminuir, a la vez, sin gastar en cantidad proporcionada esas mismas sustancias, es claro que el trabajo tiene sus gastos de manutención, con los cuales han de reponerse las pérdidas que en sus facultades físicas, morales e intelectuales experimenta el trabajador. Así, por ejemplo, en una empresa de transportes, los empleados todos, ya sean mayores, administradores, postillones, etc., tienen que gastar lo suficiente para mantenerse en vida y salud, so pena de quedar inútiles y aun de perecer, con lo cual se paralizaría desde luego la empresa.

Pero aún no bastan los gastos de manutención para que las facultades humanas permanezcan siempre en el mismo estado. Todo individuo es mortal por naturaleza; cuando da la hora marcada en el reloj de la Providencia, traslada al otro mundo su actividad, y por más que se haga para impedirlo, deja de existir para la producción. Llegado este caso, es necesario sustituirle, reemplazarle con otro individuo, en una palabra, renovarle; y como para ello hay que gastar otra porción de sustancias afines a su organismo, de aquí es que el trabajo tenga también sus gastos de renovación, con los cuales se ha de atender a la formación y desarrollo de las facultades físicas, morales e intelectuales destruidas por la muerte. Así, en el ejemplo anteriormente citado, el personal de la empresa, después de convenientemente, tiene todavía que gastar lo necesario para reproducirse, para sostener una familia: de lo contrario, a la muerte de los individuos que le componen, no habrá quien desempeñe sus diversos oficios, y la producción no podrá ir adelante.

Los gastos de producción del trabajo comprenden, pues, en primer lugar, los gastos de manutención, y en segundo los gastos de renovación de los trabajadores.

Si ahora agregamos a estos gastos la parte proporcional de beneficio que, como hemos dicho, corresponde al trabajador en la distribución de la riqueza producida, tendremos todos los elementos que constituyen el salario natural, y recordando que éste no es más que el dividendo del trabajo anticipado y asegurado, o sea el mismo dividendo, menos la prima del seguro y el premio del anticipo, podremos representar dicho salario por la siguiente fórmula:

$$S=GM+GR+B-P-P'$$

en la cual S significa el salario, GM gastos de manutención, GR gastos de renovación, B beneficio, P premio del anticipo, y P' prima del seguro.

Pero los gastos de producción del trabajo varían, en virtud de ciertas causas que vamos a exponer brevemente.

En primer lugar, un jornalero, por ejemplo, que apenas hace uso más que de su fuerza muscular, puede, sin perjudicar a su salud, reducir su manutención a una vivienda, un vestido y un alimento groseros, bastándole además para renovarse adelantar a un hijo suyo, o a cualquier otro individuo que haya de reemplazarle, lo indispensable para el desarrollo de su parte física y la adquisición de algunas nociones morales. Pero la inteligencia no puede someterse al mismo tratamiento que la fuerza muscular: el régimen higiénico que bastaría para conservar la segunda, obraría como una especie de enervante sobre la primera. La influencia de la nutrición en las facultades intelectuales, demostrada por todos los fisiólogos es tal, que si se obligase a un poeta, un artista, un matemático a hacer uso de las mismas sustancias que un artesano, dado caso que su estómago pudiera digerirlas, concluiría en general por embrutecerse o contraer una enfermedad orgánica, incompatible con toda inspiración y quizá con todo trabajo. Hay que tener presente además que, cuando se ejercita el espíritu, es preciso darle el alimento especial que requiere y proporcionarle distracciones en armonía con sus tareas; que, por lo tanto, la lectura, la música, el paseo, los juegos de entretenimiento, los espectáculos teatrales, son hasta cierto punto indispensables para el hombre de bufete, mientras que puede pasarse sin ellos el campesino. o el mozo de cuerda. Finalmente, la educación necesaria para renovar los trabajadores es mucho más costosa cuando hay que cultivar la inteligencia y el sentimiento que cuando no se cultivan estas facultades, ya porque en el primer caso supone un aprendizaje más largo y difícil, ya también porque exige una alimentación más delicada. Así lo comprendieron los antiguos en la manera de tratar a sus esclavos. Había, entre éstos, médicos, filósofos, poetas, como Fedro y Terencio, cuyos nombres han pasado a la posteridad rodeados de una aureola de gloria, mientras que otros no servían más que para las faenas domésticas. Pues bien, los primeros estaban mejor alimentados, mejor vestidos y alojados que los segundos. ¿Por qué esta diferencia, cuando ni la ley ni las costumbres establecían ninguna entre los infelices sometidos a la servidumbre? Porque, de otro modo, no hubiera sido posible conservar y desarrollar las aptitudes de cada uno.

En segundo lugar, no todas las industrias exigen un trabajo igualmente intenso. Hay algunas en que el trabajador necesita emplear todo el vigor, toda la energía de los músculos o de la inteligencia, mientras que en otras, por el contrario, el trabajo es sosegado, tranquilo y hasta agradable. Bajo este punto de vista, no puede igualarse, por ejemplo, la tarea de un segador con la de un mozo de mulas. El primero, encorvado hacia la tierra y recibiendo los rayos de un sol estival, hace un esfuerzo violento al cercenar con su cortante hoz las doradas mieses; el segundo tiene que violentarse mucho menos para limpiar o servir el pienso o el agua a las bestias de la labor en el fondo de una caballeriza. Lo mismo puede decirse de otras muchas profesiones. No trabajan tanto en igual espacio de tiempo, y aún hallándose todo él en estado de actividad, el peón de albañil como el cavador, el lacayo como el mozo de cuerda, el letrado que despacha una consulta como el que informa ante un tribunal en defensa de la vida, la honra o la fama de su cliente. Ahora bien: no cabe duda de que, cuanto más intenso sea el esfuerzo, más se deteriorarán las facultades del trabajador y más se gastará, por lo tanto, en mantenerlas y renovarlas, o lo que es lo mismo, mayores serán los gastos que exijan la manutención y renovación del individuo.

Por otra parte, el tiempo que se tarda en confeccionar un producto dado, es mayor o menor, según la índole de la producción y las circunstancias sociales en que se halla colocada. Hay productos cuya confección exige un año de vida, mientras otros, iguales a ellos en la esencia, no necesitan más que medio. Para moler un hombre en la época de Ulises una arroba de harina, machacando el trigo entre dos piedras, que era el procedimiento usado, al decir de Homero, en la época de la guerra de Troya, empleaba quizá un día, al paso que hoy puede hacerse la misma operación en una hora. Entre las causas que más retardan la producción, haciendo perder al trabajador un tiempo precioso, deben citarse las crisis industriales que paralizan de pronto las manufacturas, así como las interrupciones regulares que sufre el ejercicio de ciertas profesiones, tales como la de actor, catedrático, etc., etc., que por lo común no funcionan más que en una parte del año. Ahora bien: el tiempo es dinero, como dicen los Ingleses; esto es, el tiempo vale, el tiempo tiene su valor, no el tiempo en absoluto, el cual, como infinito, nunca merma y permanece siempre lo mismo, sino el tiempo limitado de la vida del hombre, el período de su actividad productiva. Cuanto mayor sea la fracción de este período que trascorra la formación del producto, más se consumirán las fuerzas del trabajador y más gastos será preciso hacer para mantenerlas y renovarlas oportunamente.

Por último, en toda empresa humana hay contratiempos y peligros, de los cuales unos dependen de las épocas, los lugares y las circunstancias, y pesan por igual sobre todos los ramos de la producción, y otros gravan especialmente ciertas industrias. Citaremos, entre los primeros, las guerras y las revueltas civiles, los climas rigurosos o insalubres, las pestes y las epidemias que diezman las poblaciones: entre los segundos, la exposición a los hundimientos del terreno, a las caídas de grandes alturas, a la absorción de emanaciones metálicas o pútridas que sufren algunos trabajadores. Pues bien, si los riesgos son considerables, las fuerzas se deteriorarán mucho y será preciso hacer grandes gastos de manutención y renovación para que permanezcan siempre al servicio de la producción; por el contrario, si hay que correr en ésta pocos peligros, esas fuerzas resistirán mejor a los estragos del tiempo y ocasionará menos gastos su ejercicio. Mil casos podrían citarse en comprobación de una verdad tan obvia. No vive, por ejemplo, el habitante de las Marismas, expuesto a esa enfermedad cruel que se llama malaria, tanto como el morador de los fértiles

y risueños valles de la Toscana; no alcanza, por lo común, el Indio o el Árabe una edad tan avanzada como el Alemán o el Esloveno; la Estadística demuestra que es menor la mortalidad en los países cultos que en los salvajes, en los pueblos agrícolas que en los manufactureros, en los climas del Norte que en los del Sur, en las zonas templadas que en la ecuatorial y las glaciales además, ¿quién ignora que hay profesiones en las cuales la vida del operario es sumamente corta, o al menos se inutiliza muy pronto para todo trabajo? Pocos cantantes conservan la voz más allá de los límites de su virilidad; pocos, militares, pocos mineros se libran de una muerte prematura o de una vejez anticipada por los achaques o las mutilaciones de los órganos más importantes del cuerpo; el cultivo del arroz es siempre funesto al cultivador; las fiebres intermitentes y pútridas afligen a los infelices que se ven obligados para ganar el sustento a permanecer durante ciertas horas a las orillas de los pantanos y las lagunas.

Se ve, pues, que los gastos del trabajo, en la confección de un producto dado, están en razón directa:

- 1.º De la elevación de las facultades que se ejercitan.
- 2.º De la intensidad del esfuerzo que se hace.
- 3.º Del periodo de la vida que transcurre.
- 4.º De los riesgos que se corren.

Por lo demás, el progreso, gracias al perfeccionamiento de los métodos, a la introducción de nuevas máquinas, a la consolidación de las instituciones civiles, a los adelantos de la Medicina y la Higiene pública etc., etc., disminuye cada vez más, en la formación de un producto dado, el concurso de la inteligencia, la intensidad del esfuerzo, la pérdida de tiempo, los riesgos que se corren, en una palabra, los gastos de producción del trabajo, y por consiguiente aumenta los salarios de los trabajadores al mismo tiempo que rebaja el coste de los productos.

Molinari afirma, sin embargo, que el progreso industrial contribuye en todos los ramos de la actividad humana a elevar el nivel de los gastos de producción del trabajo, y se funda para ello en que exige el concurso de facultades cada vez más elevadas, como se observa examinando los adelantos que ha hecho una industria cualquiera, la de la locomoción por ejemplo. La Historia nos dice, en efecto, que cuanto más adelantada se halla una producción, más interviene en ella la inteligencia y menos la fuerza muscular; de donde parece natural deducir que los gastos de producción del trabajo van en aumento con el progreso. Pero ¿cómo no ve Molinari que a cada grado de elevación de las facultades necesarias para la producción corresponde un grado de elevación mucho mayor en el valor del producto, y por consiguiente un beneficio mucho más considerable? El error del economista citado procede de no considerar el producto como una cantidad fija y determinada, siendo así que lo es cuando se trata de hacer la distribución, después de concluidas las operaciones productivas. Colóquese bajo este punto de vista, y se convencerá de que los gastos de producción, lejos de aumentar, como él cree, van, por el contrario, disminuyendo con el progreso. En efecto, supongamos que para obtener un producto como

10 se necesitase hace un siglo un trabajo, un gasto de fuerzas físicas, morales e intelectuales, una pérdida de vigor y de salud, un deterioro del trabajador, equivalente a 4. ¿Es creíble que hoy, habiendo adelantado la industria, ha de necesitarse un trabajo como 6? ¿Qué adelanto, qué progreso sería éste? El sentido común responde que sería un progreso al revés, es decir, un retroceso.

Lo más singular es que Molinari atribuye al aumento que, según él, trae el progreso en los gastos de producción del trabajo, la elevación progresiva que se observa en las retribuciones de los trabajadores. Así, dice, los salarios de los cocheros, carreteros y conductores de ómnibus son más altos que los de los portadores de sillas de manos; pero todavía les exceden los de los empleados en ferro-carriles. ¿Por qué? Porque la inteligencia necesaria al ejercicio de una industria perfeccionada exige gastos de manutención y renovación mayores que la fuerza muscular exigida por una industria imperfecta; porque los gastos de producción del trabajo intelectual superan a los del trabajo físico.

Ahora bien: nuestro autor incurre aquí en una contradicción lastimosa. Si los gastos de producción necesarios para cada producto se aumentan con el progreso, porque son más elevadas las facultades cuyo concurso exige la producción misma, ¿cómo es posible que al mismo tiempo se aumenten las retribuciones? ¿No es indudable que éstas se hallan en razón inversa de los gastos? Pues a cada aumento de gastos corresponderá una retribución menor, y viceversa; porque, como ya hemos dicho, las retribuciones se miden, no por su cantidad absoluta, sino por el beneficio que dejan, y este beneficio es mayor cuanto menores sean los gastos.

Cierto que la industria exige el concurso de facultades cada vez más elevadas; cierto que por esta causa se aumentan en absoluto los gastos de producción; pero este aumento de gastos no es en manera alguna la causa de la elevación de los salarios, sino el aumento mucho mayor de los productos, o lo que es lo mismo, la disminución de los gastos con relación a cada producto.

§ 3.º DEL SALARIO CORRIENTE. -Hemos dicho que el salario corriente depende de la relación que haya entre la oferta y la demanda de brazos; pero como la oferta es a su vez proporcionada al número de individuos de la clase trabajadora, que constituye la mayor parte de la sociedad, y la demanda a la cantidad de capitales empleados en empresas productivas, o sea a los fondos con que cuentan los empresarios para retribuir el trabajo, de aquí es que la cuota de esta retribución se determine por la relación entre la población laboriosa y los artículos de subsistencia.

Si la población es grande y los artículos de subsistencia escasos; si los segundos no alcanzan a cubrir las necesidades de la primera, el trabajo sufrirá una depreciación en el mercado y el salario corriente será tal vez menor que el salario natural.

Por el contrario, será igual o mayor, y los trabajadores se verán ampliamente retribuidos, si la población laboriosa escasea al paso que abundan los artículos de subsistencia.

Sin embargo, algunos economistas sostienen que el precio del salario se regula exclusivamente por el precio de estos artículos. Tienen razón, sin duda, se refieren al precio natural, que, como ya sabemos, depende de los gastos de producción, puesto que estos gastos son proporcionados al costo de la subsistencia del trabajador, y cuanto más le cueste mantenerse, mayor ha de ser necesariamente su retribución. Pero no sucede lo mismo respecto del precio corriente del salario, el cual no guarda siempre una proporción directa con el de los productos, y por eso en los años de escasez se ven muchas veces reducidos los trabajadores a la más espantosa miseria.

Los salarios, dice J. S. Mill, dependen de la relación entre la oferta y la demanda o como suele decirse, de la proporción que hay entre la población y el capital. Por población entiendo aquí sólo la clase laboriosa, o más bien, el número de aquellos que dan su trabajo en alquiler; y por capital sólo el capital circulante, no todo, sino la porción del mismo destinada al pago de la mano de obra, a cuya porción hay que añadir los fondos que, sin formar parte integrante de este capital, se dan en cambio de un trabajo, como los sueldos de los militares, los salarios de los criados y las retribuciones de todos los demás trabajadores improductivos.

Y en otro lugar añade el mismo autor: «No es la cantidad de la acumulación ni de la producción lo que importa a la clase laboriosa; sino los fondos destinados a distribuirse, entre los trabajadores, o más bien, la relación que haya entre estos fondos y el número de personas llamadas a participar de ellos.»

«Supongamos, dice también Mac-Culloch, que el capital destinado anualmente en una nación para pagar el trabajo ascienda a treinta millones de libras esterlinas. Si en esa nación hubiese dos millones de operarios, es evidente que el salario de cada uno, remunerándolos a todos al mismo precio, sería de quince libras, y no lo es menos que este precio no podría aumentarse sino en el caso de que el número de trabajadores se redujese en una proporción mayor que la suma del capital. Así pues, mientras el capital y la población sigan un mismo curso, mientras se aumenten o disminuyan en igual grado, la cuota de los salarios permanecerá la misma, y sólo cambiando la relación entre el capital y la población es como el precio del trabajo podrá subir o bajar proporcionalmente. El bienestar de las clases laboriosas depende directamente de la relación que guarda su crecimiento con el del capital empleado en ocuparlas y mantenerlas: si se multiplican más rápidamente que el fondo de los salarios, el precio del trabajo será escaso; por el contrario, este precio se elevará, si la multiplicación de los trabajadores es más lenta que la de la riqueza que sirve para su sostenimiento.»

Ahora bien: ¿puede multiplicarse la riqueza con tanta rapidez como la población?

He aquí uno de los problemas más graves de la ciencia económica.

Malthus ha sentado las dos siguientes proposiciones:

1.<sup>a</sup> Cuando la población no está contenida por ningún obstáculo, va doblando cada 25 años y crece de período en período, siguiendo una progresión geométrica.



2.<sup>a</sup> Los medios de subsistencia, en las circunstancias más favorables a la industria, no pueden nunca aumentar más rápidamente que en una progresión aritmética.

De modo que, según el citado economista, la raza humana, abandonada a su instinto reproductivo, crecería como 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, mientras que la riqueza sólo podría progresar como 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, y en el espacio de dos siglos la primera sería a la segunda como 256 es a 9.

¿Estas dos proposiciones son ciertas?

Malthus ha sostenido la primera fundándose en las observaciones del doctor Price, de Euler y de William Petty, según los cuales la población puede duplicarse en 15, 13 y aún 10 años.

Otros economistas han invocado después, en apoyo de la misma doctrina, los censos de los Estados-Unidos, que, aún deduciendo los países nuevamente anexionados, revelan un aumento progresivo de

35 habitantes por 100 en 1800

36 1810

3 ½ 1820

33 ½ 1830

32 ½ 1840

34 1850

sin que obste para admitir este aumento la inmigración que, durante el período antedicho, hubo en la república anglo-americana, pues el número de los inmigrantes no llegó a 2 millones, según los cálculos más aproximados, y la población, total subió, sin embargo, de 4 a más de 17.

Finalmente, J. B. Say y Rossi han tratado de demostrar a priori la ley del incremento de la población, establecida por Malthus.

J. B. Say hace el siguiente razonamiento:

Si prescindimos de todas las causas que limitan la multiplicación de nuestra especie veremos que un hombre y una mujer, casados desde que son núbiles, pueden fácilmente procrear doce hijos a lo menos. Verdad es que la mitad de los seres humanos perecen antes de los 26 años; pero siempre resultará que de cada matrimonio pueden nacer seis individuos capaces de reproducirse en la misma proporción, y que, si no se opone ningún obstáculo, la población de un país cualquiera triplicará en 26 años.

Rossi dice también, por su parte:

«Siempre que haya varios productos, cada uno de los cuales tenga una fuerza reproductiva igual a la del productor, se llegará necesariamente a una progresión geométrica más o menos rápida. Si uno produce dos, dos producirán cuatro, cuatro

producirán ocho, y así sucesivamente. Malthus enunciaba, pues, en abstracto un principio incontestable, y tan cierto respecto del hombre como respecto de los animales y las plantas. Pero la cuestión está precisamente en que se realice la hipótesis de Rossi, esto es, en que cada producto posea la misma fuerza reproductiva que su productor, lo cual no podemos admitir en absoluto.

En primer lugar, todos los naturalistas convienen en que las especies son tanto más fecundas cuanto más numerosas las causas de destrucción a que están expuestas. Así las ballenas no pueden reproducirse con igual rapidez que las ostras; los elefantes no pueden pulular tanto como los conejos; un tallo de maíz da sólo dos mil granos, mientras que una adormidera produce treinta y dos mil, etc., etc. En especies diversas la fecundidad varía en razón de los peligros que amenazan su existencia. ¿Por qué no ha de suceder lo propio en una misma especie? Concretándonos a la humana, se observa que el número de los nacimientos se aumenta, con relación al término medio ordinario, después de una guerra, de una peste, de una calamidad cualquiera, que ha diezmado las filas de la población. También se observa que nacen más individuos entre los salvajes expuestos continuamente a la intemperie de las estaciones, a los miasmas palúdicos, a los ataques de las fieras y de los animales dañinos, que en un país civilizado cuyos habitantes se hallan más libres de estas influencias deletéreas.

Por otra parte, el cultivo del espíritu es poco favorable al desarrollo de la filogenitura, y las mujeres de las clases elevadas, menos sensuales por su educación, aunque más sensibles generalmente que las de las clases bajas, conciben también con menos frecuencia.

-La excesiva fecundidad de las clases miserables, dice Baudrillard, es uno de los hechos mejor averiguados y que parece depender de una ley más general, en virtud de la cual el poder reproductivo está en razón directa de la inferioridad de los seres animados. Así las plantas tienen más fecundidad virtual que los peces, y los peces más que los animales vertebrados. Reuniendo los cuatro barrios de París que encierran más familias opulentas, H. Passy no ha encontrado más que 1,97 nacimientos por matrimonio. Los otros cuatro en que reside la parte más pobre de la población dan 2,86; y entre los dos que se hallan colocados en las extremidades de la escala social, a saber, el segundo y el duodécimo, la diferencia es de 1,87 a 3,24, más de 73 por 100.»

Por todas estas razones opinamos que la facultad reproductiva de 1 especie humana no es una cantidad constante y que pueda representarse por una progresión, ni geométrica ni aritmética. Pero si hubiéramos de traducirla en guarismos, más bien lo haríamos por una serie de términos cada vez mayores, sin ser precisamente múltiplos entre sí, que de la manera indicada por Malthus; es decir, que crearíamos acercarnos más a la verdad afirmando que la población puede multiplicarse, por ejemplo, como 1, 2, 3 y 999 milésimas, 5 y 998 milésimas, 9 y 997 milésimas, 17 y 996 milésimas, etc., en vez de 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256...; porque, en efecto, nosotros vemos en cada progreso moral e intelectual de la Humanidad una causa atenuante, no sólo de su reproducción efectiva, sino también de su virtud prolífica.

El ejemplo de los Estados-Unidos, como todos los demás que se aleguen de una multiplicación rápida, son argumentos a posteriori que nada prueban contra la doctrina

anteriormente expuesta; porque, en primer lugar, nosotros no negamos que la población sea susceptible de duplicarse en un país cualquiera en el espacio de 25 y aun menor número de años, sino que este hecho pueda elevarse a la categoría de ley para todos los países y todas las épocas; y en segundo, no es el aumento real de la población lo que da idea de su poder reproductivo, pudiendo este aumento depender lo mismo de un exceso en los nacimientos que de una disminución en las defunciones. El número relativo de los primeros, en diversos puntos del Globo y en diferentes períodos de la Historia, podría únicamente revelar la fecundidad de la especie humana, y ese número, a juzgar por los escasos datos estadísticos que hasta ahora poseemos, arguye en favor de nuestra fórmula más bien que de la de Malthus.

En efecto, según Legoit, nacieron por término medio de cada matrimonio:

En Francia 1811 a 1815 3,22 Disminución 0,62 por 100.

1846 a 1850 3,20

En Bélgica 1841 a 1845 4,32 Disminución 5 por 100.

1846 a 1850

En Prusia 1816 a 1821 4,25 Disminución 3,66 por 100.

1834 a 1849 4,10

En Inglaterra 1842 a 1815 3,82 Disminución 3,24 por 100.

1846 a 1849 3,70

En Holanda 1840 a 1845 4,65 Disminución 5,68 por 100.

1845 a 1849 4,40

Por dónde se ve que el número relativo de los nacimientos tiende a disminuir, y que la fecundidad de los matrimonios va decreciendo en Europa.

Pasemos ahora a examinar la segunda proposición de Malthus, según la cual los medios de subsistencia no pueden nunca aumentar más que en progresión aritmética. ¡Nunca! he aquí una aserción bien temeraria, por cierto. Nosotros creemos, por el contrario, que la naturaleza humana es perfectible, que nuestras facultades adquieren con la educación una energía cada vez mayor, y que la productividad del hombre no tiene términos conocidos. ¿Cuándo, si no, ha observado Malthus esa fuerza en todo su vigor, en toda la plenitud de su desarrollo? ¿Cuándo la ha visto elevarse a su más alto grado de potencia? ¿Cuándo, sobre todo, la ha encontrado libre, no ya de las trabas que proceden de la limitación de los elementos productivos, pero ni siquiera de las que le oponen instituciones absurdas, leyes vejatorias, gobiernos tiránicos y expoliadores? Ahora sí que podríamos responder nosotros, con más razón que el economista inglés: nunca. En ningún país, en efecto en ninguna época ha seguido libremente la producción su curso; siempre ha estado comprimida por obstáculos poderosos: de otro modo, hubiera tenido, un incremento mucho más rápido. ¿No ha dicho Rossi, refiriéndose a la población, que si uno produce dos, dos producirán cuatro, y así sucesivamente? ¿Por qué no ha de aplicarse este mismo principio a la riqueza? Se objetará quizá que cada producto agrícola o industrial no tiene la misma facultad productiva que su productor. Pero ¿en qué puede fundarse semejante aserto? Ya, al tratar del precio del alquiler, tendremos ocasión de refutar la doctrina, evidentemente relacionada con ésta, según la cual a cada aumento de capital y de trabajo, incorporados en la tierra, no corresponde un aumento proporcional de productos. Entonces demostraremos que el

encarecimiento progresivo de los artículos de subsistencia, deducido de la teoría de Ricardo, no es más que el sueño de un pesimista; entonces haremos ver que el precio de estos artículos va disminuyendo, prueba indudable de que el capital y el trabajo, empleados en producirlos, dan cada vez, a igualdad de gastos, mayores rendimientos además, que el aumento mismo de la población favorece la creación de la riqueza, no porque la población sea por sí sola un elemento productivo, sino porque de su seno sale el trabajo, este principal agente de toda empresa industrial, y porque una población densa, como lo han demostrado los economistas anglo-americanos Everett y Carey, facilita la división del trabajo, el cambio, la asociación y la economía de gastos de todo género.

Podemos, pues, afirmar, sin temor de ser desmentidos, que la capacidad industrial del hombre crece de día en día, al paso que se debilita su facultad reproductiva. Esta conclusión, enteramente contraria a la de Malthus, es también más consoladora, porque ella demuestra la posibilidad para el género humano de multiplicarse a la par en número y en riqueza; ella nos permite satisfacer cada vez mejor nuestros más irresistibles instintos, nuestras necesidades más imperiosas, como lo es indudablemente la del amor y las relaciones sexuales; ella, en fin, ofrece a la pobre humanidad, siquiera sea en lontananza, un bienestar sin tantos sacrificios, y le abre las puertas de un porvenir que le negaba el economista citado. Y no se diga que Malthus, al formular por medio de una progresión geométrica el incremento de la población y el de la riqueza por una progresión aritmética, no ha querido hacer otra cosa que expresar una tendencia: como tendencia bastaría, según confiesa el mismo Malthus, para engendrar necesariamente la miseria de las clases inferiores e impedir toda mejora duradera en su condición, puesto que, a ser cierto el principio de la población, se aumentaría el número de los individuos antes de que se verificase un aumento en la riqueza; la miseria de nuestra raza sería fatalmente progresiva, la civilización estaría, como dice Bastiat, en el origen de las sociedades, y la barbarie en el fin de los tiempos. Pero felizmente no existe semejante tendencia necesaria y absoluta; felizmente no puede proclamarse como ley que la población tiende a multiplicarse con más rapidez que los medios de subsistencia, como dicen algunos autores, o de existencia, como quiere J. B. Say que se diga; proposición a que reducen la teoría de Malthus sus partidarios y comentaristas. Por el contrario, todo prueba que la virtud productiva del hombre tiende a ponerse al nivel de su virtud procreadora» y que ésta es la verdadera ley del mundo económico.

Ahora, ¿en qué relación se hallan hoy las dos fuerzas? ¿Se ha establecido ya entre ellas el equilibrio? En otros términos: ¿puede nuestra raza, en el estado actual de la civilización, enriquecerse con tanta facilidad como crecer y multiplicarse? Sería preciso cerrar los ojos a la luz para responder afirmativamente. No, las sociedades humanas, aun las más civilizadas, no han llegado todavía a ese grado de perfeccionamiento; es un hecho, y un hecho innegable, comprobado por la razón y la experiencia, que siempre que la riqueza y la población se desarrollan libremente, esta última se desborda sobre la primera y salva todos los límites del interés individual y de la conveniencia pública.

Sin duda que semejante fecundidad, unida a las necesidades propias de nuestra naturaleza, es un poderoso estímulo para la especie, puesto que la obliga a apelar enérgica e incesantemente a sus facultades intelectuales, morales y físicas para proveer a la subsistencia de la prole. Sin duda que, siendo la Humanidad perfectible, y aspirando con

todas sus fuerzas al bienestar, su misma multiplicación constituye un fermento de progreso. Pero ¡ay! que no siempre las primeras, aunque indefinidas en el tiempo y en el espacio, pueden desenvolverse al compás de la segunda; y cuando esto sucede, cuando la población crece más de lo que permiten los medios de existencia, el trabajo es desproporcionado al capital que ha de retribuirle, su oferta excede más o menos considerablemente a su demanda efectiva, parte de los trabajadores se queda sin empleo o hace a la restante una competencia desastrosa, los salarios bajan, su precio corriente se aleja de su precio natural, y las clases laboriosas se ven sometidas a las más duras privaciones.

Semejante estado de cosas no puede ser duradero; hay entre el trabajo y los demás elementos productivos una proporción necesaria; el precio natural del salario se ha de obtener también necesariamente; el aumento de la población ha de encontrar por necesidad obstáculos insuperables.

¿Cuáles son esos obstáculos? Malthus los reduce a dos clases: unos que llama preventivos, otros a que dio la denominación de positivos, y sus traductores han aplicado con más propiedad la de represivos. Bastiat los comprende todos bajo el nombre de ley de limitación de la especie, por oposición a la ley de incremento.

Entre los primeros, que Malthus atribuye con razón al vicio, enumeran los economistas: el libertinaje, la promiscuidad de los sexos y la prostitución, que destruyen la fecundidad; la poligamia, que obra en el mismo sentido, como lo prueba la estadística de los pueblos orientales; la esclavitud, que tiene a la vez el carácter de obstáculo represivo, por el maltrato que sufre el esclavo, y de obstáculo preventivo, porque quebranta los lazos de la familia.

Entre los segundos, hijos según Malthus del vicio a la vez que de la miseria, se citan: la insalubridad de las habitaciones y de los pueblos, «la falta de vestidos y de cuidados higiénicos, una alimentación malsana o insuficiente, el desarreglo de las costumbres, el abuso del tabaco, de los licores, y de otros estimulantes; las hambres, y las crisis, cuyos efectos se sienten a la larga; las guerras, que traen consigo la disipación de capitales enormes; los disgustos y los sufrimientos morales, el aborto, el infanticidio mismo, medios horribles, más comunes de lo que se cree, y en fin, todas las causas deletéreas que producen o agravan las epidemias, perjudican al desarrollo de la infancia, anticipan la vejez y causan una mortandad considerable.

Por nuestra parte, creemos que tanto estos obstáculos como los anteriores deben calificarse indistintamente de represivos, puesto que todos ellos reprimen, no sólo la propagación, sino también la fecundidad de la especie, es decir, que, sin impedir la acción de la fuerza reproductiva, la contrarrestan o esterilizan, y cuando no, destruyen sus efectos, convirtiendo la unión de los sexos en una cópula infecunda.

Sea de esto lo que quiera, ya hemos visto de qué instrumentos tan atroces se vale la Naturaleza para amputar a la Humanidad, como un frío e impassible cirujano, valiéndonos de la frase enérgica de Molinari, sus excrecencias inútiles. Pero el hombre no es un ser inerte y pasivo como la materia, ciego e ininteligente como el bruto; tiene una voluntad enérgica y espontánea; está dotado de razón y de libre albedrío; puede arreglar su

multiplicación conforme a las necesidades del consumo; puede evitar los males terribles que un excedente de población acumula sobre la sociedad, sustituyendo a la acción brutal y dolorosa, aunque saludable, de la Naturaleza, la de la continencia, que no le da lugar a ejercerla. La continencia he aquí, a nuestro modo de ver, el verdadero, el único obstáculo preventivo, la ley de limitación por excelencia.

¿En qué consiste?

El traductor francés de Malthus la define: «La virtud de no casarse, y vivir, sin embargo, castamente, cuando no se tiene con qué mantener una familia».

Pero, como observa muy bien Bastiat, los obstáculos que la sociedad opone a la fecundidad de la especie humana toman otras muchas formas.

«¿Qué es, si no, esa santa ignorancia de la edad, primera, única que no debe disiparse, que todos respetan y por la cual vela como por un tesoro la cuidadosa y solícita madre? ¿Qué es el pudor, que sucede a la ignorancia, arma misteriosa de la doncella, que encanta o intimida al amante, y prolonga, embelleciéndole, el período de los inocentes amores? ¿No hay algo de maravilloso en ese velo, interpuesto entre la ignorancia y la verdad, como en esos mágicos obstáculos colocados entre la verdad y la ventura? ¿Qué poder es ese de la opinión que impone leyes tan severas a las relaciones de los sexos, condena la más leve trasgresión de ellas y persigue las debilidades, no sólo en la mujer que sucumbe, sino también, de generación en generación, en los tristes frutos de su falta? ¿Qué es ese honor tan delicado, esa reserva tan rígida y generalmente tan admirada, aun por los mismos que no la observan, esas instituciones esas dificultades de conveniencia, esas precauciones de toda especie, sino la acción de la ley de limitación, manifestada en el orden inteligente, moral, preventivo, y por lo tanto, exclusivamente humano?»

En todos tiempos, añade Molinari, se ha practicado más o menos la continencia; en todas las fases del desarrollo social ha influido esta virtud en la solución del problema de la población.

Bajo el régimen de la esclavitud, los propietarios de esclavos dirigen su multiplicación, lo mismo que la del ganado, y no les permiten reproducirse libremente, prefiriendo muchas veces comprar los que necesitan a criarlos por sí mismos y mantenerlos hasta que sean aptos para el trabajo. Así en el Sur de la Unión americana, por ejemplo, la reproducción y la cría de los esclavos eran objeto de una industria especial, que tenía mucha semejanza con la pecuaria. ¿Y por qué? Porque, de otro modo, el número de aquéllos hubiera podido aumentarse en términos de romper la proporción debida entre los elementos productivos.

Durante la Edad Media, los siervos no eran tampoco dueños de reproducirse a su albedrío. Necesitaban para casarse el permiso del señor, y éste le concedía o le negaba, según juzgaba útil o perjudicial a sus intereses un aumento de población en sus dominios.

Si examinamos, por otra parte, la reproducción de las clases libres, veremos que no ha estado abandonada al ciego impulso del instinto, y que han intervenido para regularla diversos móviles, entre los cuales citaremos en primer lugar el religioso.

Las religiones de la Antigüedad exaltaban la carne y tenían un carácter sensual, en armonía con las necesidades económicas de la época. La especie humana se hallaba diseminada por la superficie del Globo, y el hombre era casi el único elemento productivo, empleándose la fuerza física no sólo para las empresas industriales, sino también, a falta de armas, para la defensa del territorio y de la tribu. Se concibe, pues, que el incremento de la población se honrara y estimulase entonces como una acción meritoria y provechosa.

Pero poco a poco el mundo se ha poblado y la industria ha ido perfeccionándose. La fuerza de los animales y de las máquinas ha sustituido en gran parte a la fuerza física del hombre; se ha necesitado más capital y menos brazos. ¿Y qué ha sucedido? Que ha dejado de ser útil la formación de trabajadores, conviniendo más al éxito de la producción y a la economía de la sociedad la acumulación de capitales. Con este nuevo orden de cosas coincide la aparición del Cristianismo, religión completamente espiritual, que ejerce una reacción saludable contra los apetitos carnales y recomienda el celibato como la mejor vía para llegar a la santidad. Sin duda que los preceptos de la religión cristiana no se dirigen precisamente a limitar el incremento de la población, pero tal es su resultado: responden a una nueva necesidad social, y he aquí, aparte de su excelencia y de su origen divino, una de las causas que han contribuido más a su propagación.

Por último, al móvil religioso han venido a agregarse, para moderar la reproducción de la especie, otros móviles puramente humanos. El hombre progresa y se perfecciona; sus necesidades se aumentan continuamente, y cuando una vez ha subido, el hábito, la dignidad, el miedo al sufrimiento, le obligan a hacer esfuerzos supremos para no descender. Así es que a cada grado superior de cultura, la acción del obstáculo preventivo neutraliza más y más, como dice Bastiat, la acción del obstáculo represivo, y por eso se encuentran proporcionalmente en las clases elevadas mayor número de solteras, mártires más o menos voluntarias del principio de población, según las llama Molinari, que en las clases bajas.

En resumen, todo nos aconseja, la religión, la moral, el interés bien entendido, renunciar al uso desordenado de nuestra facultad reproductiva. Escuchando estos consejos, el hombre puede, como es fácil conocer, librarse de una gran parte de los males que le amenazan, porque la continencia, discretamente aplicada, tiene por resultados:

1.º Evitar los dolores y privaciones que son el triste patrimonio del excedente de población y de que participan más o menos todas las clases; pues ninguna de ellas se sustrae a los robos, las epidemias, la mortandad y las calamidades de todo género que forman el fúnebre cortejo de la miseria.

2.º Activar el desarrollo de la población misma; pues, siendo el número de individuos proporcionado a los medios de existencia, el precio de los salarios se confunde con su precio natural, el trabajo percibe un beneficio, después de cubiertos los gastos, y este beneficio puede emplearse en aumentar en la medida conveniente el capital, haciendo así posible el aumento de los trabajadores.

A las clases jornaleras, a los artesanos y braceros, es a quienes importa sobre todo practicar la continencia. Estas clases, emancipadas completamente desde el advenimiento

de la libertad política, son dueñas hoy de sus destinos: ningún señor, ningún amo cuida ya de proporcionar su número a las necesidades de la producción; ellas deben, pues, tomar a su cargo este cuidado, y así verán bien retribuidos sus servicios y podrán alcanzar la posición a que legítimamente aspiran.

- IV -

Del alquiler.

§ 1.º CONSIDERACIONES GENERALES.-La retribución del capital se percibe ordinariamente, como la del trabajo, bajo la forma fija, denominada alquiler, y por esa razón vamos a estudiarla con este último nombre, entendiéndose, sin embargo, que todas las consideraciones que aquí hagamos son igualmente aplicables al dividendo del capital, del cual, como ya hemos dicho, sólo se diferencia el mismo alquiler en que el primero es eventual mientras que el segundo está asegurado.

Hay un alquiler natural y un alquiler corriente o convencional; el alquiler, como cualquier artículo de cambio, tiene su precio natural y su precio corriente o del mercado.

El alquiler natural consiste en la porción de riqueza indispensable para cubrir los gastos de producción del capital, más la parte de beneficio que proporcionalmente a ellos le corresponda en la distribución del producto obtenido.

El alquiler corriente no es otra cosa que la porción de riqueza con que se remuneran en un momento dado los servicios del capital.

El alquiler natural es también necesario, es decir, que en definitiva se ha de percibir necesariamente; porque, si así no fuera, si el alquiler no comprendiese beneficio alguno, el capital permanecería siempre en el mismo estado, no podría aumentarse, no se cumpliría respecto de él la ley del progreso, a que está sometido; y si no basta se siquiera, a cubrir los gastos del capital, este importante elemento de la producción iría disminuyéndose hasta extinguirse del todo.

El alquiler corriente se divide, como el salario, en real y nominal. El nominal se reduce a la suma de moneda que se da al capitalista por su concurso en las operaciones productivas, y depende del precio de la moneda misma, o lo que es igual, del precio de los artículos de subsistencia, puesto que el uno se halla en relación con el otro. El real consiste en la cantidad de artículos que pueden adquirirse con dicha suma de moneda, y varía, como todos los precios corrientes, según la proporción que hay entre la oferta y la demanda de capitales.

Así es que, cualquiera que sea el capital que se alquile, permanente o transitorio, edificios o tierras de labor, instrumentos o animales, en dinero o en especie, el precio corriente del alquiler podrá ser mayor o menor que su precio natural.



Será mayor cuando, por costar mucho el capital alquilado, se produzca, y por consiguiente se ofrezca, en cortas cantidades relativamente a la demanda; o bien cuando por ser muy útil, por responder a una necesidad muy intensa, se demande en cantidades considerables relativamente a la oferta.

Será menor cuando, por ser escasos los gastos de producción del mismo capital alquilado, se produzca, y por lo tanto se ofrezca, en grandes cantidades relativamente a la demanda, o bien cuando por ser poco útil, por no haber mucha necesidad de él, se demande en cortas cantidades relativamente a la oferta.

Pero en último resultado el alquiler corriente tiende a confundirse con el alquiler natural; porque, en efecto, cuando el primero supera al segundo, el capitalista obtiene una ganancia extraordinaria, que atrae nuevos capitales a la industria, y a medida que los capitales se aumentan, desciende otra vez su precio, mientras que en el caso contrario los capitales sufren una pérdida que los hace huir de la producción, disminuyéndose así poco a poco su oferta, y elevándose, como es consiguiente, sus retribuciones.

Es, sin embargo, evidente que este flujo y reflujo no puede verificarse de pronto, porque no siempre se pueden retirar de la industria los fondos empleados en ella, ni tampoco es fácil aumentar a voluntad la masa de capitales existente, y por eso se encuentran rara vez equilibradas la oferta y la demanda de este elemento productivo, si bien a la larga se establece el equilibrio de ambas, y se igualan, o se acercan cuando menos, el alquiler natural y el alquiler corriente.

Vamos ahora a examinar estas dos clases de alquiler separadamente.

§ 2.º DEL ALQUILER NATURAL. -Hemos dicho que la retribución del capital se compone de los gastos de producción del capital mismo, más una parte proporcional de beneficio.

Estos elementos son iguales en su esencia a los que constituyen la retribución del trabajo, y consisten:

El beneficio, en la porción de valor sobrante, después de cubiertos los gastos de producción.

Los gastos de producción, en la conservación y renovación del capital, equivalentes a la manutención y renovación de los trabajadores.

En efecto, es evidente que todo capital se deteriora, se gasta más o menos pronto, ya por su intervención en las operaciones productivas, ya también por la acción lenta pero irresistible del tiempo. El capital transitorio dura sólo una producción; el capital permanente tiene una vida más larga, pero al fin sucumbe y se inutiliza del todo para el objeto, a que se le destina. Es, pues, preciso, en primer lugar, evitar todo lo posible las causas de destrucción que le amenazan, y en segundo, remediar los estragos que, una vez expuesto a su influencia, haya podido sufrir por ellas; en una palabra, conservar y

renovarle de modo que pueda funcionar indefinidamente. De aquí los gastos de conservación y de renovación del capital.

Sea, por ejemplo, la producción de cierta cantidad de trigo, para la cual se necesita un capital consistente en provisiones, semillas, abonos, tierra, animales de labor o instrumentos agrícolas. Todos estos objetos han de conservarse, cuál de la intemperie, cuál otro de los animales dañinos, y todos de la codicia del hombre, lo cual ocasiona gastos más, o menos considerables. Pero, aún así, no se logra que permanezcan siempre en el mismo estado de integridad; porque las provisiones, las semillas y los abonos se consumen completamente en la operación productiva de que se trata, y en cuanto a la tierra, los animales de labor y los instrumentos agrícolas, se deterioran en términos que, si no se los renueva, quedan inutilizados para otra operación de la misma especie.

Comprenden, pues, los gastos de producción del capital: 1.º los gastos de conservación; 2.º los gastos de renovación del mismo.

Agregándoles ahora el beneficio que proporcionalmente les corresponda, tendremos todos los elementos que constituyen el alquiler natural, y recordando que éste es igual al dividendo del capital, menos la prima del seguro y el premio del anticipo, podremos representarle por la fórmula siguiente:

$$A=GC+GR+B-P-P'$$

en la cual A significa alquiler, GC gastos de conservación, GR gastos de renovación, B beneficio, P precio del anticipo y P' prima del seguro.

Pero los gastos de producción del capital varían, como los del trabajo, en virtud de ciertas causas, que vamos examinar inmediatamente.

Ante todo, conviene advertir que, siendo el capital un producto, es decir, el resultado de una producción anterior, posee en calidad de tal un valor dependiente del trabajo que se ha empleado para obtenerle. Este valor no es igual en todos los capitales. Grande en algunos, por ejemplo en las máquinas complicadas, las vías de comunicación, los edificios de las fábricas modernas, las aptitudes de los que ejercen las profesiones científicas, está reducido a exiguas proporciones en otros, como sucede en los instrumentos sencillos que usan la mayor parte de los oficios mecánicos, los conocimientos necesarios a quienes los practican, las materias primeras que forman la base de sus productos, etc., etc. Ahora bien: es indudable que, cuanto mayor sea el valor del capital empleado en la formación de un producto, mayor será, también la parte del segundo que será preciso reservar para la conservación y renovación del primero, o lo que es lo mismo, mayores serán los gastos del capital, y viceversa. Compárese, bajo este punto de vista, una mesa de pino con otra de mármol, ambas de iguales dimensiones y formas, y prescindiendo de la mayor o menor suma de trabajo que cada una de ellas exija, se verá que en la segunda se gasta más capital que en la primera, porque en efecto el valor del mármol es superior al de la madera de pino, al menos en nuestros países. Análogos resultados nos daría la observación, aunque se multiplicasen los ejemplos hasta el infinito.

Pero hay más todavía. El capital no obra con igual intensidad en la confección de todos los productos. Para obtener algunos de ellos, el trabajo le imprime un movimiento, una actividad grandísima, y que está muy lejos de recibir en otros. Así, por ejemplo, de dos locomotoras que a igual velocidad recorran una vía férrea, es indudable que necesitará más fuerza, más condensación de vapor, más presión de este poderoso agente, en una palabra, una acción más intensa, la que arrastre en pos de sí mayor peso, ya por el número de los vagones, ya por la cantidad y el peso específico de las mercancías que éstos contengan. Pero al mismo tiempo no puede negarse que la última se destruirá, se gastará más que la otra, que no podrá servir para tantos viajes o sea concurrir a la formación de tantos productos, y por consiguiente que de cada uno de los que con ella se obtengan tendrá que deducirse una porción mayor para conservarla y renovarla.

Hay que considerar además una circunstancia importantísima, y es el tiempo que se tarda en la producción, y que, como ya dijimos en el capítulo anterior, depende de la índole de la misma y de las circunstancias sociales en que se halla colocada. Prolongan este tiempo las crisis industriales, y en general cualquier accidente que, sin eximir al productor de tener un capital disponible, impida, sin embargo, hacerle concurrir a las operaciones productivas. Le disminuyen, por el contrario, la regularidad de estas operaciones y todo lo que contribuya a abreviarlas y proporcionar una ocupación constante a los capitales. Pero, de todos modos, el tiempo no es indiferente cuando se trata de calcular los gastos del capital; porque este elemento productivo tiene, como todas las cosas humanas, una duración limitada, es mortal y perecedero, como el hombre mismo, y aún sin hallarse en activo servicio, sin concurrir directa o inmediatamente a la producción, sin más que estar disponible para ella a fin de que no pierda su carácter de capital, se consume, se extingue y desaparece al cabo de un período más o menos largo. Por consiguiente, cuanto mayor sea la fracción de este período que trascorra durante la confección del producto o hasta tanto que ésta se verifique, más se gastará el capital, o lo que es lo mismo, mayor será la porción del producto que habrá de reservarse para conservarle y renovarle convenientemente.

Por último, el capital, como el trabajo, está expuesto en la producción a riesgos, ya generales y comunes a todas las industrias, ya peculiares de algunas de ellas. Efectivamente en ninguna industria, dice Molinari, se tiene la seguridad de que la producción dará lo bastante para renovar el capital empleado en ella; en todas se corre, por el contrario, el riesgo de no recuperarle íntegramente. Este riesgo puede ser más o menos grande; pero de todos modos debe ser compensado: de lo contrario, concluiría, al cabo de cierto plazo, por destruir el capital. «Hay por ejemplo, épocas en que la seguridad es tan insuficiente y precaria que el que aplica un capital a la producción debe calcular que, al cabo de cinco operaciones, por ejemplo, ese capital quedará destruido. Cada operación se hallará, pues, gravada con un riesgo de 20 por 100. Si este riesgo no se cubre, si los resultados de la producción no alcanzan a recuperar, después de las cinco operaciones, el capital gastado, aquélla cesará del todo. En semejante situación no basta que el capital se reproduzca íntegramente en cada operación; es preciso obtener además un 20 por 100 sobre el valor del mismo. Pero que los riesgos generales a que está expuesta la producción bajen a 10 por 100; que el capital que antes se destruía en cinco operaciones dure ahora diez, y entonces bastará que se reconstituya con un 10 por 100 de exceso al fin de cada una. Toda disminución de los riesgos de la producción traerá consigo una rebaja en los gastos del capital empleado en ella. Así en las épocas de guerra y de anarquía los gastos de

producción del capital son mucho mayores que en las épocas de paz y de tranquilidad interior; así en dos países donde la seguridad de la industria sea desigual, los gastos respectivos del capital se diferencian en todo lo que se diferencien los riesgos.»

En resumen los gastos de producción del capital están en razón directa:

- 1.º Del valor del capital mismo.
- 2.º De la intensidad con que obra.
- 3.º Del período de su duración que transcurre hasta obtener el producto.
- 4.º De los riesgos a que se halla expuesto en las operaciones productivas.

Para concluir, debemos hacer la misma observación que al tratar del salario natural. El progreso, perfeccionando los procedimientos industriales, introduciendo nuevas máquinas, mejorando las instituciones civiles, creando las sociedades de seguros, etc., disminuye en la formación de cada producto el valor, del capital necesario para obtenerle, así como la intensidad de su acción, la pérdida del tiempo, los riesgos, en una palabra, los gastos de producción del capital, y por consiguiente aumenta las retribuciones de los capitalistas, al mismo tiempo que rebaja el coste de los productos.

Molinari afirma, sin embargo, que la retribución del capital disminuye con el progreso precisamente porque disminuyen sus gastos. No necesitamos refutar esta proposición, después de lo dicho al tratar de la retribución del trabajo.

Lo que hubiera podido sostener el citado autor, es que el beneficio del capital va disminuyendo a medida que la industria progresa, como se ve por la baja constante del interés del dinero dado a préstamo; pero esta, disminución es en absoluto, no relativamente a los gastos, que es como debe entenderse, y en tal sentido lo mismo sucede con el beneficio aferente a la retribución del trabajo.

Antiguamente, en efecto, por cada capital equivalente a 100 rs. que se daba a préstamo, se exigían 12, 15 o 20 de beneficio, mientras que hoy no se exigen más que 6 u 8 en España y 5, 4, 3 en otros países. Pero ¿cuánto costaba entonces adquirir ese capital? Veinte veces más trabajo que el que cuesta en el día; es decir, que tenía veinte veces más valor, veinte veces más gastos, y sin embargo, no daba veinte veces más beneficio. Por otra parte, ¿cuándo han redituado más en general las casas, las tierras, las máquinas, etc., etc.? ¿antes o ahora? Medrados estaríamos si fuese lo primero. Nadie tendría entonces interés en ser capitalista: al contrario, todo el mundo preferiría gastar de un modo improductivo sus ahorros, más bien que capitalizarlos o emplearlos directamente en la producción.

Es, pues, indudable que el alquiler natural aumenta, como el salario, con el progreso; pero no porque se aumenten los gastos del capital, sino porque éstos van de día en día disminuyendo, y porque cada vez obtiene aquél en la producción un beneficio mayor, que es lo que da la medida de las retribuciones.

¿Este beneficio es legítimo? he aquí una cuestión que ha dado lugar a grandes controversias y que por lo tanto no podemos menos de tratar aquí, siquiera sea brevemente.

La legitimidad del beneficio aferente a la retribución eventual, o sea al dividendo del capital, en cualquiera forma, ha sido generalmente admitida. también lo ha sido hasta nuestros días la del beneficio aferente a la retribución fija del capital permanente, la cual, como hemos dicho, suele llamarse renta.

Sólo se ha negado desde los tiempos más remotos la del beneficio que corresponde al alquiler del capital transitorio, condenando en nombre de la religión, todo rédito o interés en los préstamos del mismo.

Así Moisés prohibió a los Judíos exigir interés alguno por el dinero que prestasen a sus conciudadanos pobres, permitiéndolo únicamente en los préstamos hechos a los ricos y a los extranjeros: el rey David y los Profetas fulminaron terribles anatemas contra los usureros: Aristóteles consideraba el interés como una cosa contra la Naturaleza: Plutarco, Cicerón, Séneca y Catón participaban de las mismas ideas.

Después, algunos Santos Padres, algunos doctores de la Iglesia católica, se han señalado también por la guerra a muerte que han hecho a los préstamos con interés. Según ellos, y especialmente según Santo Tomás, que ha tratado con mucha extensión esta materia, es usurero e incurre como tal en las censuras de la Iglesia todo el que exige algo más del principal, es decir, de la suma prestada. San Ambrosio, Tertuliano, San Basilio, San Jerónimo, San Juan Crisóstomo, se expresan en el mismo sentido. Finalmente, los Concilios prohibieron varias veces el préstamo a interés, condenando severamente la usura.

Estas autoridades se apoyaban en un pasaje del Evangelio, según San Lucas, en que se dice:

«Mutuum date, nihil inde sperantes: prestad sin esperar nada, y entonces vuestra recompensa será muy grande y sereis los hijos del Altísimo.»

Pero, no bastando el fundamento de un texto, interpretado como un mandato estricto, cuando no era, según la opinión hoy dominante en la Iglesia misma, más que un consejo de caridad, los teólogos trataron de defender la doctrina contra la usura con nuevos y especiosos argumentos.

«Cuando doy en arrendamiento, decían, una casa, una tierra, un utensilio, uu caballo o un asno, en una palabra, un objeto no fungible, puedo separar la cosa misma del uso que hago de ella, y es justo que exija una recompensa por ceder este uso, puesto que cuando se me restituye la casa, la tierra, el utensilio, el caballo o el asno, están ya más o menos usados, más o menos deteriorados, y por consiguiente se me debe por este deterioro una indemnización, que es el precio del alquiler. Hay, sin embargo, otros objetos cuyo uso no puede separarse de la cosa misma, porque, al servirse de ellos, se consumen o desaparecen de las manos del que los usa. Estos objetos son los fungibles, como el dinero, el trigo, el vino, el aceite, las primeras materias de cada industria, etc. Ahora bien: cuando os presto una suma de dinero, un saco de trigo, un tonel de vino, una tinaja de aceite, no podeis

restituirme estas cosas, después de haberlas usado, como se restituye un objeto no fungible, porque está en la naturaleza de ellas que se consuman por el uso; lo que me restituís es otro dinero, otro trigo, otro vino, otro aceite, equivalentes, que tienen un valor igual a los prestados, y por consiguiente que no han sufrido deterioro ni depreciación alguna. ¿Sería justo que me diérais más de lo que habéis recibido? No: el préstamo de los bienes fungibles debe ser gratuito por su misma naturaleza.»

Hasta aquí quedaba al parecer justificada la diferencia que los adversarios del rédito creían encontrar entre éste y la renta; pero era preciso justificar también la que establecían entre el mismo crédito o sea el beneficio aferente al alquiler del capital transitorio, y el que corresponde al dividendo del mismo, y para ello suponían que en el segundo caso había riesgos, mientras que en el primero no se corría ninguno.

«Cuando el capitalista, decían, hace valer por sí mismo su capital, corre el riesgo de perderle haciendo operaciones. improductivas; pero cuando le presta a otro, siempre recobra su capital íntegro, cualquiera que sea el éxito de los negocios a que aquél se dedique.»

Nada más débil, sin embargo, nada más pueril que estos argumentos. ¿No es, en efecto, evidente, dice Molinari, que el alquiler de las casas, de las tierras, etc., comprende algo más que la indemnización necesaria para conservarlas en buen estado? ¿No es indudable que el beneficio aferente al dividendo del capital fungible o transitorio excede en mucho a la indemnización necesaria para cubrir los riesgos del mismo, y que, al prestar un capital fungible, lo mismo que cualquiera otro, no hay seguridad alguna de recuperarle? Los adversarios de la usura, para ser lógicos, hubieran debido condenar todo lo que en el alquiler de una casa, de una tierra, de un utensilio, de un caballo, de un asno, excede de la cantidad precisa para reparar el deterioro del objeto alquilado, todo lo que en el beneficio de un capital transitorio empleado por el capitalista mismo excede de la prima del seguro, y de este modo se hubieran visto arrastrados a admitir la consecuencia, a todas luces absurda, de que un colono, por ejemplo, que restituye una tierra después de haberla mejorado, no sólo no debe pagar renta alguna al propietario, sino que puede en justicia exigir de él una indemnización por las mejoras hechas en la tierra misma que ha tenido alquilada.

Otro argumento no menos fútil que los anteriores, se ha hecho contra el interés procedente de los préstamos en dinero.

El dinero, decía Aristóteles o le han hecho decir sus comentaristas, es estéril por su naturaleza; una moneda no produce por sí misma nada; ¿por qué, pues, cuando esa moneda se toma prestada, ha de devolverse su equivalente y además otra moneda?

Semejante razonamiento estriba en la confusión de dos ideas completamente distintas y que ya tuvimos ocasión de refutar en otro lugar, esterilidad e improductiva. Ciertamente que el dinero es estéril en el sentido de que dos monedas yuxtapuestas jamás engendrarán otra moneda; pero ¿acaso los edificios, las máquinas y todos los demás capitales no participan de la misma esterilidad? Si los capitales son productivos es por el concurso que prestan en la obra de la producción; si una moneda produce otra moneda, es porque, como observa muy ingeniosamente Bentham, puede adquirirse con ella, un carnero y una oveja, por

ejemplo, los cuales, ayuntándose, producirán dos corderos, y aunque se dé uno de ellos al que prestó la moneda, todavía le quedará otro al que la tomó a préstamo.

Después de lo dicho, parecía que debía quedar bien sentada la doctrina de la legitimidad del beneficio aferente a la retribución fija del capital; y sin embargo, Proudhon la ha atacado de nuevo en nuestros días, negando esa legitimidad, no sólo cuando se trata de los capitales transitorios o fungibles, sino también de los capitales no fungibles o permanentes, condenando igualmente el rédito y el interés que la renta, y proclamando la ilegitimidad de todo beneficio en los préstamos, o sea, para valerlos de su misma frase, la gratuidad absoluta del crédito. Sobre este punto se suscitó entre el citado publicista y el eminente Bastiat una interesante polémica, en que el primero argüía y el segundo contestaba de la manera siguiente.

Primer argumento. El que tome a préstamo una propiedad, un valor, un producto cualquiera, no ha recibido en realidad más que un uso, puesto que está obligado a devolver íntegra a su dueño, la cosa prestada. Lo que debe al prestador no es, por lo tanto, una propiedad, sino el uso de otra propiedad equivalente. Identificar estas dos clases de servicios, sin equivalencia posible, es destruir la mutualidad de los servicios mismos.

Contestación. El uso de un valor constituye otro valor, puesto que es susceptible de evaluarse. No hay regla ni principio alguno en virtud de los cuales pueda impedirse a dos contratantes comparar un uso a, una suma de dinero o una cantidad de trabajo y hacer sobre estas bases, si les conviene, un cambio cualquiera. Juan me presta una casa de 20.000 reales, y me hace de esta manera un servicio. ¿No podré yo, de acuerdo con él, retribuirle sino prestándole otra casa del mismo valor? Esto es un absurdo, porque si todos poseyéramos casas, permaneceríamos cada cual en la nuestra y no tendría razón de ser el préstamo de ellas. Si la mutualidad de servicios implicase que los dos servicios cambiados hubieran de ser, no sólo iguales en valor, sino idénticos en especie, habría que suprimir el cambio lo mismo que el préstamo, y un sombrerero, un zapatero, un sastre, etc., dirían a sus respectivos clientes: «Lo que yo os cedo no es moneda, sino sombreros, zapatos, vestidos, etc.; cededme a vuestra vez vestidos, zapatos, sombreros, y no moneda, porque sólo así será la mutualidad de servicios perfecta».

Segundo argumento. El interés del capital se obtiene a expensas del trabajo, es un tributo pagado por el que trabaja al que no hace nada.

Contestación. Un hombre quiere hacer tablas; pero por sí solo no hará más que una al año, porque no tiene más que diez dedos. Yo le presto una sierra y un escoplo -dos instrumentos que son fruto de mi trabajo- y en vez de una tabla hace ciento. Aunque me dé cinco por el servicio que le he prestado, todavía le quedan noventa y cinco, es decir, noventa y cuatro más de las que sin ese servicio hubiera tenido. Lejos, pues, de haber percibido yo 5 por 100 sobre el trabajo, de ese hombre, él es quien ha percibido 94 por 100 sobre el mío.

Tercer argumento. El que presta, en las condiciones ordinarias de todo prestador, no se priva del capital prestado. Al contrario, le presta precisamente porque posee otros capitales, porque ni tiene intención ni capacidad para hacerle valer por sí mismo, porque

conservándole en su poder permanecería estéril, mientras que por medio del préstamo y por el interés que devenga le proporciona el medio de vivir sin trabajar, lo cual, en Economía política como en Moral, es una proposición contradictoria, una cosa imposible.

Contestación. ¿Qué importa que el prestador no se prive del capital prestado, si le ha creado con su trabajo precisamente para prestarle? El argumento de Proudhon ataca todos los cambios, y para convencerse de ello, no hay más que reproducir sus propias frases, sustituyendo la palabra venta a la de préstamo y la de vendedor a la de capitalista.

«El que vende, podríamos decir entonces, no se priva del objeto vendido. Al contrario, le vende porque posee otros objetos iguales, porque ni tiene intención ni capacidad para hacerle valer por sí mismo, porque conservándole en su poder permanecería estéril, etc., etc.»

Cuarto argumento. El interés ha tenido su razón de ser en algún tiempo; pero hoy no es más que un instrumento de robo y opresión. De legítimo ha pasado a ser ilegítimo, de la misma manera que otras instituciones -por ejemplo, la tortura, el juicio de Dios, la esclavitud, etc.- las cuales habiendo prestado antiguamente algunos servicios, se han desechado después como inicuas y contrarias a la libertad.

Contestación. La doctrina que consiste en justificar todas las instituciones humanas, buenas o malas, suponiendo que han servido a la causa de la civilización, es un fatalismo absurdo e inadmisibles. La esclavitud, la tortura, el juicio de Dios, no han adelantado, sino retrasado la marcha de la Humanidad. Hay, por otra parte, cosas que cambian con el tiempo, y otras que permanecen inalterables. Desde el origen del Mundo ha sido una verdad que los tres ángulos de un triángulo equivalen a dos rectos, y lo será hasta la consumación de los siglos. De la misma manera ha sido y será siempre cierto, que el trabajo anterior, o sea el capital, merece una recompensa.

Quinto argumento. La causa de que el interés del capital, excusable, justo si se quiere, en el punto de partida de la economía de las sociedades, se convierta, con el desarrollo de las relaciones industriales, en una expoliación, es que ese interés no tiene otro fundamento que la necesidad y la fuerza. La necesidad: he aquí lo que explica la exigencia del prestador; la fuerza: he aquí lo que constituye la resignación del prestamista. Pero, a medida que en las relaciones humanas la libertad sustituye a la necesidad y el derecho a la fuerza, el capitalista pierde toda excusa y se hace posible para el trabajador la reivindicación contra el propietario.

Contestación. Si reinaba en otro tiempo la fuerza, mientras que hoy reina el derecho, lejos de deducir de aquí que el interés ha pasado de la legitimidad a la ilegitimidad, debe sacarse una consecuencia enteramente contraria; porque la usura ha podido ser odiosa cuando el prestador adquiría sus capitales por medio de la rapiña; pero hoy, que los obtiene por el trabajo, el interés lleva en sí mismo el mejor título de su justicia.

No queremos prolongar esta exposición del debate habido entre Proudhon y Bastiat. Ella basta para demostrar plenamente la legitimidad del interés y la inanidad de las objeciones que se hacen a esta doctrina.



El beneficio aferente a la retribución, ya sea fija o eventual, del capital, es legítimo. Todo capital, ya sea transitorio o permanente, fungible o no fungible, ya se emplee en la producción por el capitalista o por otra persona a quien aquél se lo preste, debe obtener una retribución compuesta de los gastos del capital mismo, más una parte proporcional de beneficio.

§ 2.º DEL ALQUILER CORRIENTE. -Al tratar del alquiler, en general, hemos dicho que el alquiler corriente puede ser accidentalmente mayor o menor que el natural; pero que, considerado a la larga y por término medio, el primero tiende a confundirse con el segundo, porque éste es también necesario, y en definitiva ha de obtenerse necesariamente.

Algunos autores pretenden, sin embargo, que el alquiler corriente del capital-tierra excede siempre de su alquiler natural, o lo que es lo mismo, que la tierra, después de cubrir sus gastos de producción más una parte proporcional de beneficio, deja al propietario un excedente de utilidad sobre lo que dan los demás capitales, un residuo, una prima, que recibe el nombre de renta.

Por manera que la renta, en el sentido que aquí tomamos esta palabra, no es precisamente el beneficio aferente a la retribución fija del capital tierra, sino la ganancia extraordinaria que le queda al propietario, según los autores ya citados, después de percibida in integrum la misma retribución, o lo que es igual, después de cubiertos los gastos de producción, más la parte proporcional de beneficio que lo corresponde.

La escuela fisiocrática es la primera que formuló su opinión acerca de la renta territorial, pero haciéndola consistir en el producto líquido o beneficio agrícola, es, decir, en el excedente que dejan las cosechas después de cubiertos los gastos de producción, excedente que, según los fisiócratas, procedía de la productividad natural de la tierra y que suponían peculiar y exclusivo de la agricultura, no pudiendo, en opinión de ellos, las demás industrias producir más que el equivalente de lo que consumían. Cuánto tiene de errónea esta doctrina lo hemos demostrado ya, demostrando que no existe tal productividad natural de la tierra, que todas las industrias, son productivas como la, agricultura y que en todas ellas se obtiene necesariamente, esto es, cuando la producción se verifica en condiciones económicas un excedente sobre los gastos de producción, un producto líquido, como dicen los autores, un beneficio, como decimos nosotros. No tenemos, pues, para qué tratar aquí de la teoría de la renta territorial según los fisiócratas.

A. Smith opinaba casi del mismo modo. En el cultivo de la tierra, dice, la Naturaleza obra de concierto con el hombre, y la renta es el producto de su poder cooperador. Este poder es el que alquilan o ceden los propietarios al colono, mediante un precio que representa la parte que en los resultados de la producción se cree ser debida al agente de la Naturaleza. J. B. Say, Storch, Rossi, Rau y otros economistas adoptaron la opinión de A. Smith, la cual, aunque explicada en distintos términos, viene a ser igual a la de los fisiócratas. Ahora bien: si la renta procede de la cooperación de la Naturaleza, como esta cooperación se tiene en todas las industrias, según hemos demostrado ya, puesto que la producción en general se verifica por la combinación del trabajo con los agentes naturales, resulta que todas las industrias dan una renta, y que la renta no es un fenómeno exclusivo

del capital-tierra. Y en efecto, ya sabemos que no hay producción alguna en que no se obtenga un beneficio, un producto líquido, que es lo que A. Smith y los demás economistas de su escuela entendían por renta. Ya dijimos también, al tratar del beneficio, que éste se debe a la cooperación de la naturaleza.

En nuestros días H. Passy, presumiendo sin duda emitir una teoría nueva acerca de la renta, territorial, ha reproducido las ideas de A. Smith y de los fisiócratas. La tierra, dice este economista, es naturalmente fecunda, y esta fecundidad, desigualmente repartida en los diversos países, ni aun necesita del concurso del hombre para manifestarse; porque en el estado más inculto se cubre la superficie terrestre de vegetales alimenticios, mantiene, animales de carne comestible y asegura a la humanidad naciente productos completamente espontáneos, que le permiten librarse de los rigores del hambre. Ciertamente que al hombre le queda la tarea de arrancar las raíces, coger los frutos y apoderarse del pescado o de la caza que le sirven de sustento; pero también lo es que allí donde abundan más estas cosas, se necesitan menos esfuerzos para apropiárselas, y por consiguiente puede obtenerse más riqueza con menos gastos. Pues bien, a esta fecundidad natural de la tierra es a lo que debe su origen la renta, la cual no es otra cosa que el excedente realizado sobre los gastos de producción. La invención del arte agrícola, añade nuestro autor, no desnaturalizó este hecho primordial, y así como antes había habido tierras que daban a los que recogían sus productos espontáneos más de lo que necesitaban para vivir, así hubo después campos que dejaron a los labradores más de lo suficiente a compensar sus fatigas y privaciones. Allí donde, reembolsados los anticipos del cultivador, las tierras dejaron un residuo, se produjo la renta, y esta renta fue indudablemente el fruto del poder fecundante del terreno, porque en otros puntos menos favorecidos, con igual suma de trabajo, no se hubiera obtenido residuo alguno, ni aun quizá se hubieran cubierto los gastos.

Hasta aquí H. Passy, y en verdad que no necesitamos esforzarnos mucho para reducir a su verdadero valor todo su razonamiento. Que la tierra es naturalmente fecunda: ¿quién lo duda? Lo mismo que lo son los demás agentes de la Naturaleza, el agua, el aire, el calórico, la electricidad, etc., etc. Que en virtud de su fecundidad natural, deja un excedente sobre los gastos, un producto líquido, un beneficio, cuando la producción se verifica en condiciones económicas: otro tanto sucede en todas las demás industrias. Que este excedente constituye, según nuestro autor, la renta no hay dificultad alguna en llamarle así, si se quiere; pero siempre resultará que la renta, entendiéndola por tal el beneficio, no se debe exclusivamente al capital tierra, sino que puede obtenerse con un capital cualquiera.

Dejemos, pues, a un lado todas estas teorías, todas estas doctrinas añejas, y vengamos al examen de la verdadera renta territorial, de la que consiste en un exceso de beneficio, en una prima, en una ganancia extraordinaria obtenida en el cultivo de la tierra. ¿Existe semejante renta? Ricardo es el primero que la ha proclamado, aunque el doctor Anderson había hecho ya algunas indicaciones en el mismo sentido, y la teoría de aquel economista, adoptada por West, Malthus, Mac-Culloch, Torrens y casi todos los de la escuela inglesa, es la que vamos a exponer y criticar brevemente.

Según Ricardo, la renta no proviene de la fertilidad natural que permite a la tierra dar productos superiores a sus gastos de explotación, sino de la desigual repartición de aquella cualidad. Hay tierras más fértiles naturalmente que otras, y el grado de su fertilidad es el

que marca el orden en que se procede a su cultivo. mientras la población, escasa diseminada, sólo necesita explotar los mejores terrenos de que dispone, no existe la renta; pero llega un día en que, multiplicándose el género humano, se ve obligado para subsistir a poner en cultivo tierras de inferior calidad, y entonces nace la renta, percibiéndose en aquellas ya anteriormente cultivadas. La razón es obvia. No pudiendo tener distinto precio en un mercado los artículos de igual especie y calidad, al mismo precio se venden los frutos de las tierras más fértiles que los de las tierras menos fértiles. Pero estas últimas no se pondrían en cultivo si no dejasen al labrador el beneficio que le corresponde, o lo que es lo mismo, si sus frutos no se vendiesen al precio natural o remunerador, suficiente a cubrir los gastos de producción y la parte proporcional de beneficio. Por consiguiente, este precio natural o remunerador de los frutos obtenidos en las tierras de inferior calidad constituye el precio corriente de todos los productos agrícolas. Es así que las tierras más fértiles no exigen tantos gastos de producción como las menos fértiles; luego, a igualdad de precio, los frutos de aquéllas dejan en la venta un beneficio mayor que los de éstas, o lo que es igual, los propietarios de las primeras, ya sea que las alquilen, ya que las cultiven por sí mismos, perciben un exceso de retribución, una ganancia extraordinaria, una renta. Igual fenómeno se repite siempre que se deja sentir la necesidad de aumentar el dominio rural: tierras cada vez menos fértiles se someten al arado, el precio de los frutos sube en razón del aumento de gastos que llevan consigo, y a cada subida de precio se ve nacer la renta allí donde no existía y crecer allí donde ya había tenido origen. Por manera que la renta es el efecto y no la causa del precio establecido en el mercado. Los productos agrícolas se encarecen cada vez más o tienden por lo menos a encarecerse; pero lo que motiva esta carestía es el suplemento de trabajo o de capital empleado en los últimos cultivos, y no la renta que se paga al propietario. Aun cuando éste renunciase a ella, no aliviaría en nada a los consumidores, porque la percibiría necesariamente el colono.

Tal es, en resumen, la teoría de Ricardo, fundada como se ve: 1.º en la desigual fertilidad de las tierras; 2.º en el orden de su cultivo, que empieza por las más fértiles y ya siempre de mayor a menor. Veamos qué hay de cierto en todo esto.

No puede negarse que las tierras son desigualmente fértiles, y para convencerse de ello basta comparar el suelo de Cuba con el de Spitzber, los campos de la Andalucía o de la Toscana con los polders de la Holanda. Pero, en primer lugar, ¿tiene este hecho la importancia que le ha querido dar Ricardo? No lo creemos. La fertilidad de las tierras es puramente relativa, se refiere a una clase determinada de productos agrícolas y no puede aplicarse en absoluto a todos ellos. Tal tierra, que es fértil para la producción de cereales, no lo es para la de viñas; tal otra, en donde crecen y prosperan los árboles, se muestra completamente rebelde al cultivo de las legumbres; en fin, tierras habrá donde ni el arado ni el azadón puedan obtener producto alguno y que encierran en sus entrañas inagotables venteros de riqueza.

Admitamos, sin embargo, que ciertos terrenos están dotados absolutamente de más fertilidad que otros. ¿Qué se pretende deducir de aquí? ¿Que los primeros dan un exceso de beneficio, una prima, una renta? Esto sucede con todo capital colocado en condiciones excepcionalmente favorables a la producción, sea agrícola o fabril, material o inmaterial fijo o circulante. Un almacén sito en las inmediaciones de un mercado, un molino que tenga cerca una corriente de agua capaz de servirle de motor, una fábrica por cuyas

inmediaciones pase un camino que proporcione fácil salida y transporte barato a sus artículos, dejarán, a igualdad de gastos, más beneficio a sus dueños que los demás almacenes, molinos o fábricas desprovistos de tales ventajas. Tampoco todos los productores tienen aptitudes igualmente poderosas. Aun prescindiendo de los resultados de la educación, pueden formarse de ellos tres categorías distintas: la de los incapaces, la de las medianías y la de los talentos, que son verdaderamente escasos. Pues bien, con la misma suma de capital y de trabajo, los últimos, obtienen un exceso de retribución, una renta sobre los segundos, y los segundos la obtienen sobre los primeros. ¿Qué más? De dos tierras, igualmente fértiles, la que se halla, por ejemplo, en el centro de una ciudad populosa se alquila a un precio extraordinario y deja a su dueño un excedente de beneficio respecto de la otra. Luego ni la renta procede sólo de la desigual fertilidad de las tierras, ni es un fenómeno propio y exclusivo de la agricultura, puesto que puede presentarse en todas las industrias. Ahora añadiremos que, aún cuando lo fuera, no tiene nada de necesario ni permanente, sino que, con las vicisitudes sociales y con el progreso, aparece y desaparece en una misma tierra, pasando muchas veces de las más productivas primitivamente a las menos favorecidas por la Naturaleza.

Desde la Edad Media, dice G. de Molinari, los progresos de la seguridad han hecho toda una revolución en el precio de los terrenos donde se levantan las ciudades. Poblaciones enteras, después de haberse aglomerado en las alturas, han descendido a los llanos, y el monopolio natural que tenían los propietarios de las tierras altas ha venido a ser patrimonio de los propietarios de las tierras bajas. La inmovilidad del terreno, tan ventajosa en algún tiempo para los primeros, se ha convertido en un perjuicio para ellos, y el precio de su capital territorial, después de haber subido a veces desmesuradamente, ha bajado hasta el punto de ser casi nulo.

En las épocas, añade el mismo economista, en que el hombre se hallaba todavía reducido a vivir de la caza y de los frutos silvestres, las tierras más abundantes en estos productos fueron las primeras que subieron de precio, mientras que las demás yacían abandonadas por no poder utilizarse. Pero se descubre el arte de la agricultura y al momento cambia la escena. Las tierras propias para el cultivo de las sustancias alimenticias, de las plantas textiles y tintoriales, adquieren un precio considerable, y las que se explotaban anteriormente le pierden, a lo menos en parte.

Por último, concluye Molinari, los progresos de la industria locomotiva extienden la esfera de la competencia, no sólo para los terrenos de edificación, sino también para los destinados a la producción agrícola. Antiguamente, por ejemplo, los industriales, los negociantes, los empleados, se veían obligados a vivir en las inmediaciones de sus talleres u oficinas mientras que ahora, gracias a la multiplicación, rapidez y economía de los medios de transporte, pueden habitar más lejos del centro y aún fuera del recinto mismo de las poblaciones, como sucede en Inglaterra, donde muchos hombres de negocios tienen su casa en el campo y no permanecen en la ciudad más que las horas del día puramente precisas para dar de mano a sus ocupaciones. Así es que los antiguos terrenos habitables han bajado de precio todo lo que han subido los nuevos. Por otra parte, la dificultad de las comunicaciones, unida a la falta de seguridad y al obstáculo artificial de los peajes, impedía antes a los moradores de las ciudades recibir los géneros alimenticios producidos a cierta distancia; pero hoy no sucede lo mismo. Desde el establecimiento de los caminos de hierro,

la producción de las legumbres, de las frutas, de la leche, etc., ha dejado de ser el monopolio de los arrabales; esta producción se verifica en un círculo cada vez más extenso, y el precio de las tierras inmediatas a las ciudades baja, como es consiguiente, para subir el de las situadas en puntos más lejanos. La misma observación puede aplicarse a regiones enteras. Desde la invención de los barcos de vapor y el advenimiento de la libertad de comercio, Inglaterra importa del exterior grandes cantidades de artículos de subsistencia, que antes pedía a su agricultura: las tierras que se los proporcionan han subido de precio, y las que antestenián este monopolio natural han bajado, o si conservan el que tenían, le deben a un aumento del capital empleado en ellas.

Se ve, pues, que la renta territorial se traslada de unas tierras a otras en virtud de una porción de circunstancias, no fijándose precisamente en cierta clase de terrenos, aún cuando sean los más fértiles o mejor dotados por la Naturaleza, como supone Ricardo.

Pero se dirá: ¿Qué importa que la renta pueda obtenerse en todas

las industrias? ¿Qué importa que no se fije en determinadas tierras, ni proceda exclusivamente de su desigual fertilidad? Siempre, resultará que esta fertilidad da origen en algunos casos a un excedente de beneficio, y por consiguiente que la teoría del economista inglés, en parte a lo menos, es cierta. No, responderemos nosotros; porque hay veinte probabilidades contra una de que ese excedente no sea más que el premio tardío de mil ensayos, de mil tentativas costosas, la remuneración natural de capitales enterrados, perdidos quizá por una y otra generación en el mejoramiento del terreno.

Las industrias que concurren a poner la tierra al servicio de la producción, dice Molinari, tienen un carácter esencialmente aleatorio, de tal modo que pueden hacerse gastos considerables para descubrir y ocupar tierras de las cuales no se sacará ningún beneficio, mientras que otras cuyo descubrimiento y ocupación han sido poco costosos, darán quizá un beneficio inmenso. Puede compararse, bajo este punto de vista, la apropiación de los terrenos a la pesca de las perlas. De los hombres que se dedican a esta profesión, sin contar los que perecen entre los dientes de los tiburones, hay algunos que apenas ganan para subsistir; otros, y son los más numerosos, obtienen una retribución regular; otros, en fin, encuentran perlas de dimensiones extraordinarias y hacen su fortuna. Se dice que los primeros han tenido mala suerte y que los segundos la han tenido buena; pero en definitiva, estas dos suertes se compensan. Pues lo mismo sucede en la industria agrícola. Ciertas tierras no producen lo que han costado, otras cubren meramente sus gastos y algunas dejan grandes ganancias al propietario. Pero considerad el conjunto de sus productos y os convenceréis de que por término medio, no son mayores ni menores que los que corresponden al trabajo y el capital empleados en obtenerlos. Examinad, por ejemplo, lo que ha costado el descubrimiento y la ocupación del Nuevo Mundo desde la Tierra del Fuego hasta la Groenlandia; calculad, si es posible, los gastos de roturación de las porciones de su territorio que se hallan ahora en cultivo, y veréis que a lo sumo vendrá a resarcir esos gastos el producto, añadiéndole el sobreprecio que el porvenir reserva a las tierras del Continente americano. Contad, por otra parte, el número de navegantes y soldados, así como la masa de capitales sacrificados en la conquista y colonización de la América, y os hallareis con un pasivo enorme. Ahora bien: este pasivo debe ser

reembolsado, y sólo puede serlo por los beneficios extraordinarios que proporcionan ciertas empresas, compensando las pérdidas experimentadas en otras.

Después de lo dicho, ¿qué queda en pie de la famosa teoría de Ricardo? ¿El segundo fundamento en que se apoya, la explotación de las tierras según el grado de su fertilidad y por el orden de mayor a menor? Pues hasta eso está desmentido por la Filosofía y por la Historia, por la razón y la experiencia. Sólo a la larga es como se descubre el carácter más o menos fértil de las tierras. ¿Cómo queréis que el habitante de los bosques vírgenes haya adivinado, cuando la agricultura era desconocida o se hallaba todavía en la infancia, que tal terrazgo sería favorable al desarrollo del trigo, tal otro excelente para el crecimiento del olivo, éste adecuado para la plantación de la vid, el de más allá propio para el cultivo de las legumbres? Además, el economista anglo-americano Carey ha demostrado que en todas partes el hombre comienza, y no puede menos de comenzar, el laboreo por los terrenos más flojos y fáciles. Y en efecto, hasta una época muy avanzada no se han descuajado los bosques, encauzado los ríos, desecado los pantanos, saneado las llanuras húmedas y roturado, en fin, esos terrenos que, presentando una capa de tierra vegetal profunda, formada por los detritus de la vida vegetal y animal, están destinados a una fertilidad extraordinaria. Pero aún cuando esto no fuese cierto, aún cuando la calidad del terreno influyese en los establecimientos primitivos, no por eso puede admitirse como el único móvil que los determina.

La posición de la comarca, dice Wolowski, la vecindad de los lugares habitados y la mayor seguridad que de aquí resulta, la proximidad de un mercado, la apreciación más o menos acertada de las circunstancias locales, han hecho dar en muchos casos la preferencia a terrenos medianos. Se han necesitado revoluciones políticas para modificar sistemas de cultivo, así perpetuados de edad en edad, y para entregar al arado ricos territorios incultos. Muchas veces la distancia de la aldea o de los edificios de explotación ha sido causa de que se abandonen los terrenos más fértiles, al paso que la ventaja de la proximidad hacía cultivar otros poco productivos, y lo mismo ha sucedido cuando la falta de recursos impedía al propietario de un buen terrazgo sacar partido de él, mientras que, con ayuda de un capital considerable, otro terrazgo estéril era labrado por un propietario rico. Hoy mismo se encuentran todavía en los países mejor cultivados vastos bosques que crecen en las tierras más ricas, al lado de miserables tierras de labor o de viñedos poco productivos.

Admitamos, sin embargo, que el cultivo empieza siempre por las tierras más fértiles. ¿Se sigue de aquí, como supone Ricardo, que, multiplicándose la población, haya que recurrir fatalmente a las menos fértiles? De ninguna manera. Pueden aumentarse indefinidamente los rendimientos de las primeras; puede hacerseles producir más y más, hasta obtener el suplemento de artículos de subsistencia que esta situación económica exige. Se dirá, como ha dicho ya el economista inglés, que entonces sería preciso aplicar más capital a los terrenos fértiles, y que a cada nueva aplicación de capital no corresponde necesariamente un aumento proporcional de productos, de modo que siempre habría una desigualdad en la producción de las diversas porciones del capital empleado, y existiría una prima o renta para las porciones más productivas, que serían en este caso las más antiguas. Pero semejante razonamiento equivale a la negación de todo progreso, de todo adelanto en el arte de la agricultura, cuando precisamente esta causa es la que más influye en la

productividad del capital agrícola, ya reduciendo los gastos de producción por una cantidad dada de artículos, ya también acreciendo las cosechas sin aumentar los gastos.

Ved, si no, dice H. Passy, la economía que en la mano de obra ha traído consigo el perfeccionamiento gradual de los instrumentos rurales. No solamente los buenos arados modernos hacen en un día doble labor que los antiguos, sino que rompen terrenos antes impenetrables y remueven más profundamente los que ya se labraban. A las débiles hoces de mano han sucedido en los países más adelantados segadoras poderosas, bajo cuyas cortantes cuchillas caen rápidamente y sin perderse un grano las mieses que en otro tiempo exigían un gran número de brazos. Utensilios, máquinas, aperos, todo ha variado, todo se ha perfeccionado, y gracias a los nuevos descubrimientos, el cultivo adquiere cada día medios más y más eficaces. Y aún no es ésta la principal de las mejoras realizadas. Las cosechas que antes se pedían a la tierra se han sustituido poco a poco con otras similares, pero más nutritivas y de mayores rendimientos; junto a los vegetales conocidos, o en lugar suyo, se han plantado especies nuevas, traída, de las más remotas comarcas del Globo y que se han admitido en las rotaciones a causa del aumento de productos que ofrecían, en una superficie igual.

No hay, pues, una sola palabra de verdad en la teoría de la renta territorial, de Ricardo, ni esta teoría puede considerarse más que como la observación incompleta de un hecho anormal, como el descubrimiento de un fenómeno accidental en la cotización del alquiler de las tierras, fenómeno que consiste en el sobreprecio que este alquiler tiene en el mercado, lo mismo que el de los demás capitales, cuando su oferta es menor que la demanda, y que de todos modos se compensa con la depreciación que sufre en el caso contrario, no percibiendo en definitiva los propietarios que alquilan sus tierras más que el precio natural del arriendo, alrededor del cual oscila el precio corriente, como sucede con el de cualquier otro producto u objeto de cambio.

Y si es falsa la teoría de la renta territorial, no pueden menos de serlo también sus consecuencias. Ricardo deduce de la necesidad de poner en cultivo tierras cada vez menos fértiles, para proveer a la subsistencia de una población creciente, la carestía progresiva de los productos agrícolas, y aunque admite, como causas capaces de atenuarla, el mejoramiento de los cultivos y la libertad de comercio, no por eso deja de subsistir, en su opinión, este fenómeno, no sólo como una tendencia, sino también como una realidad. Pues bien, no puede negarse que la población ha crecido y crece de día en día, al menos en ciertas regiones del Globo; este es un hecho que nos enseña la Geografía y la Estadística y que no necesita demostración, porque salta, por decirlo así, a la vista. Tampoco puede negarse que a todo aumento de población corresponden un aumento en la demanda de los artículos de subsistencia y un alza inmediata en el precio corriente de los mismos. ¿Pero este alza es permanente? Lo sería si no hubiese medio alguno de aumentar más o menos pronto la oferta, aumentando la producción, lo cual no sucede felizmente en el caso de que se trata. Lejos de eso, la carestía, excitando el interés del productor, provoca un aumento en la cantidad de los productos, la oferta se proporciona a la demanda, y cuando menos el equilibrio se restablece, bajando otra vez el precio de aquéllos al tipo que tenían anteriormente. La Historia viene en apoyo de esta doctrina; la población y por consiguiente la demanda han ido aumentando constantemente en Europa: ¿se han encarecido por eso los

productos agrícolas? ¿Es hoy la subsistencia más costosa que lo era antiguamente? Todo lo contrario.

«Basta,,dice H. Passy, extraer de las actas auténticas que se han conservado los guarismos relativos a los precios de los jornales, tales como se encontraban en unos mismos lugares y una misma época, para reconocer que el valor en cambio del trigo era antiguamente por lo menos igual al que tiene en el día. Así en la Normandía los salarios agrícolas no equivalían, a fines del siglo XII, más que a seis litros de trigo; desde esta época se los ve subir poco a poco hasta el valor de siete, y sólo en los últimos treinta años es cuando, han excedido de ocho; de donde se deduce que el precio real del trigo no ha aumentado en aquella provincia. En Francia la cotización de los cereales data de cincuenta años a esta parte; la población no ha cesado de crecer desde entonces en número y bienestar, y sin embargo, el precio del trigo no ha subido, como lo atestiguan las cinco medias decenales comprendidas desde 1800 a 1850. En Inglaterra, desde hace treinta años, los precios están en baja; ciertas leyes imprevisoras, las circunstancias monetarias y los efectos de la guerra, se habían combinado para hacerlos exorbitantes, y desde 1810 a 1820 el término medio fue algo más de 38 francos el hectólitro; pero después han bajado, primero a 30 francos, por término medio decenal, luego a 25, y finalmente, antesde la reforma de las leyes de cereales que debía acelerar aún este movimiento, a menos de 22 francos.»

Por otra parte, es un gran error, observa en otro lugar H. Passy, el considerar el precio del trigo como la medida de la diferencia de los gastos de producción rural entre los diversos países. Lo que debe examinarse es el precio general de los artículos de subsistencia y no el de tal o cual artículo, que no en todas partes figura por igual cantidad en el consumo. El trigo está barato en los países semi-incultos de Europa, y sin embargo, todavía es demasiado caro para las poblaciones pobres que le cosechan. La verdad es que los productos agrícolas no han bajado de precio proporcionalmente a los manufacturados; pero esto consiste, como hace notar muy atinadamente Baudrillart, en que, de todas las industrias, la agricultura es la que emplea más trabajo y menos máquinas. En nuestros días comienzan a hacerse grandes esfuerzos para reemplazar los brazos en el cultivo con los poderosos agentes de nuestras fábricas; pero aún falta mucho para conseguirlo. Y como, por otra parte, han subido los salarios de los labriegos, lo mismo que los de todos los operarios, de aquí es que se hayan agravado los gastos de una industria que no sabe disminuir la cooperación del esfuerzo humano tanto como las otras.

La carestía relativa de los artículos de subsistencia no se explica, pues, por la hipótesis de Ricardo, ni tampoco significa necesariamente una dificultad mayor de vivir; porque, aparte de que las clases asalariadas por la industria, habiendo mejorado de posición, se han hecho más capaces de pagar esos artículos, lo cual ha dado lugar al aumento de la demanda y a la subida de los precios, hay que tener en cuenta que esta subida es más bien nominal que real, puesto que ha bajado mucho el precio del dinero, como en otro lugar hemos dicho.



Del provecho.

El empresario de industria es, como hemos visto en otro lugar, uno de los agentes personales de la producción, y contribuye a ella, ya como trabajador, ya como capitalista.

Como trabajador, reúne y combina en las debidas proporciones los elementos productivos, dirige las operaciones industriales y se encarga de dar salida a los productos.

Como capitalista, asegura y anticipa al trabajo y el capital ajenos, que le ayudan en la empresa, las retribuciones que les corresponden por su concurso.

Debe, pues, tener él mismo una retribución por ambos conceptos, y esta retribución es la que suelen designar los autores con el nombre de provecho.

El provecho del empresario comprende tres partes: 1.º su salario como gestor o director de la empresa; 2.º la prima del seguro de los salarios y alquileres que paga a sus asociados; 3.º el premio del anticipo de los mismos alquileres y salarios.

Estas tres partes puede percibir las una sola persona o varias, según los casos. A veces el capital empleado en la producción pertenece a un individuo que no participa del trabajo ni de los riesgos de la misma: entonces se le paga a éste un interés, y el resto del producto total sirve, para remunerar el trabajo y los riesgos del empresario. A veces también suministra el capital un comanditario, que toma parte en los riesgos, pero no en el trabajo, y entonces, además del simple interés, se le da una recompensa por aquel servicio. Finalmente, suele suceder que el capital y los riesgos sean de cuenta de una persona en cuyo nombre gira la empresa, mientras que los cuidados de la dirección se confían a otra, y en tal caso se le asigna a la segunda un salario reservándose la primera el premio del anticipo y la prima del seguro, Pero de todos modos el producto total debe bastar para estas tres remuneraciones, la del trabajo, la de los riesgos y la del anticipo, o sea para el salario, la prima del seguro y el interés del capital y del salario anticipados.

La prima del seguro varía según la intensidad y el número de los riesgos con que carga el empresario. Pero lo más frecuente es que no cargue sino con aquellos que pueden recaer sobre la producción misma, dejando por cuenta del trabajador los que corre su persona, y por cuenta del capitalista los que se refieren al capital. Así, por ejemplo, si el trabajador se inutiliza durante las operaciones productivas, el empresario deja de darle el salario; si el capital se pierde por robo, incendio u otro accidente análogo, deja también de pagar el alquiler al capitalista, y de todos modos el empresario limita generalmente el seguro, tanto del trabajo como del capital, al tiempo durante el cual uno y otro elemento productivo están empleados en la producción, no respondiendo de las interrupciones que ésta pueda sufrir por cualquier caso fortuito, y no asegurando por consiguiente la continuidad o permanencia ni del alquiler ni del salario.

El premio del anticipo varía también según la duración de éste, o sea según el tiempo que media desde que el empresario paga el salario o el alquiler hasta la terminación de las

operaciones productivas y la realización de los productos, que es cuando puede aquél reintegrarse de todos sus anticipos.

En cuanto al salario o retribución propia del empresario, a título de director de las operaciones productivas, está sujeto a las mismas leyes que todos los salarios, es decir, que debe comprender los gastos de producción del empresario mismo, mas una parte proporcional de beneficio.

Estos gastos son considerables, porque el empresario, como ya dijimos oportunamente, necesita estar dotado de cualidades morales e intelectuales que no se adquieren sino a costa de grandes esfuerzos. Él debe tener los conocimientos especiales de su profesión y el arte de aplicarlos, según la índole de la empresa; debe saber elegir los operarios y sacar el mejor partido posible de sus aptitudes y su trabajo; debe inspirar bastante confianza para poder reunir, ya por el crédito, ya por la asociación, los capitales que le hagan falta; debe ser comerciante, para abrirse los mercados y formarse una clientela numerosa; debe, en fin, reunir el doble talento de conducir los hombres y las cosas, y de hacer converger hacia el objeto de la producción todos los elementos de la misma.

Tantas y tan diversas condiciones suponen, como es fácil comprender, una gran actividad del espíritu, y explican y legitiman, por consiguiente, la elevada retribución que el empresario suele percibir, pero sin que ésta difiera en su esencia de la que perciben los demás trabajadores.

Libro cuarto.  
Teoría del consumo.

- I -

Nociones preliminares.

El, hombre, hemos dicho en otro lugar, no trabaja por trabajar; el trabajo es una pena, y si no condujese en último término a nuestro bienestar, a nuestro perfeccionamiento, de seguro permaneceríamos ociosos, y la producción, que es el resultado más o menos inmediato de la actividad humana, no llegaría a realizarse.

Trabajamos, pues, con un fin, que consiste en la satisfacción de nuestras necesidades, ya físicas, ya morales e intelectuales. Mas, para conseguirle, es preciso modificar de alguna manera el producto, alterar su modo de ser, hacerle pasar del estado en que se encuentra a otro nuevo estado, privarle de ciertas cualidades que le son inherentes y características; en una palabra, consumirle.

Ahora bien: el estado de todo producto es el que hemos llamado de apropiación: sus cualidades económicas consisten en el valor; luego, al consumir un producto, no puede hacerse otra cosa que desapropiarle, permítasenos la palabra, volverle a su estado nativo, quitarle el valor que recibió en el acto de la producción, y así su cede en efecto.

Consumir no es destruir la materia, ni mucho menos la utilidad, de la misma manera que producir no es crear ninguna de estas dos cosas: el consumo consiste pura y simplemente en la destrucción del valor, y su importancia debe medirse, no por el volumen o el peso del producto consumido, sino por la suma de valores que represente.

Ningún objeto que carezca de valor puede consumirse, pero cualquiera que tenga esta cualidad es susceptible de consumo. Por eso todos los productos son consumibles, y cada uno de ellos se consume, en efecto, ya por el productor mismo, ya por la persona que le obtuvo en cambio de otro equivalente. El consumo es el término definitivo de toda producción.

Ahora, al consumirse un producto, puede suceder que se destruya del todo su valor o que sólo desaparezca en parte: en el primer caso, el consumo será total; en el segundo parcial. Pocos productos se consumen de una vez totalmente; al contrario, la mayoría de ellos exige más de un acto de consumo para perder todo su valor, y así se ve que, después de haber servido para satisfacer una necesidad, todavía se emplean en la satisfacción de otras. Los pobres viven de los desechos del rico; los animales domésticos se alimentan de los residuos del hombre; los trapos se aprovechan para la fabricación del papel, y apenas se hallará un producto que, después de haber cumplido su primitivo destino, no sea aplicable a nuevos usos.

No hay producción sin previo consumo, porque, como ya dijimos oportunamente, en toda producción se gasta, por lo menos lo necesario para la subsistencia del que produce; pero puede haber consumo sin producción ulterior, como sucede siempre que el esfuerzo humano no da origen a valor alguno, y de aquí la división del consumo en productivo e improductivo.

Para distinguir uno de otro, no basta atender, como observa muy acertadamente MacCulloch, al modo de emplear la riqueza, sino a los resultados obtenidos. Las sumas destinadas a desmontar un terreno, abrir un canal, etc., por más útiles que en general sean estas obras, se consumirían improductivamente si se aplicasen sin discernimiento y no diesen resultado alguno positivo, al paso que el dinero gastado por un príncipe en su representación exterior constituiría un consumo productivo, si de él hubiera de reportar algún bien el Estado, tal como el prestigio de la autoridad regia o cualquiera otra ventaja social o política. La pólvora que se quema a consecuencia de la explosión de un polvorín se consume de una manera improductiva; pero la que se gasta en una guerra justa se consumirá productivamente si la guerra tiene un feliz éxito, y por el contrario, la que se emplea en volar una mina constituirá una verdadera pérdida si la mina no revienta. Para determinar con toda exactitud la productividad del consumo, es preciso tener en cuenta, no sólo los resultados inmediatos, sino también los mediatos, afirmando que es productivo siempre que dé lugar por su acción directa o indirecta a la reproducción de una suma igual o mayor de riqueza, e improductivo cuando esa suma no sea completamente reintegrada.

Hay, en efecto, consumos productivos para el individuo e improductivos para la sociedad, y viceversa. El consumo que hace un pródigo de las cantidades que ha tomado a préstamo podrá ser productivo para el prestador que percibe por ellas un interés, pero constituye una verdadera pérdida para la sociedad, porque no ha dado lugar a producción alguna. Por el contrario, las sumas empleadas en sostener escuelas gratuitas no son productivas para el que las da, pero sí para la sociedad, puesto que por medio de ellas se hace aptos para la producción a los jóvenes que se educan en aquellos establecimientos.

Senior hace notar también que ciertas cosas no son susceptibles más que de un consumo improductivo, tales como los encajes, las joyas y los adornos, que cubren la persona sin librarla del rigor de las estaciones, el tabaco y otros estimulantes que perjudican a la salud. Sin embargo, el mismo autor conviene en que no todo gasto que exceda de lo estrictamente necesario ha de considerarse como improductivo, pues hay posiciones sociales que no pueden ocuparse dignamente sin cierta ostentación que inspire respeto a la muchedumbre.

Todo consumo productivo es consumo de capital, porque no hay objeto alguno de cuantos se emplean en la producción provisiones, materias primeras, materias auxiliares, etc. que no pertenezca a aquella categoría. Pero esto no quiere decir que el capital se consuma siempre de una manera productiva, porque puede muy bien suceder que las operaciones a que se aplique no den un valor suficiente a reconstituirlas.

Los consumos productivos poseen la facultad de producir en diversos grados. Para un sabio, por ejemplo, el gasto que hace en libros de su especialidad es, sin duda alguna, muy productivo; pero las obras que compra relativas a otras materias, aunque menos útiles, contribuyen también, excitando su genio, a la producción intelectual. No puede menos de admitirse la productividad de aquellos consumos que se dirigen a satisfacer una necesidad real y verdadera. Por el contrario, debe considerarse como improductivo todo gasto superfluo, aún consagrado al destino más útil. Lo difícil aquí es determinar la línea de separación entre lo útil y lo superfluo, necesitándose para ello la imparcialidad del historiador y el criterio del filósofo. Las sumas inmensas empleadas en edificar los innumerables templos de Roma pueden haber sido en su tiempo muy productivas, puesto que respondían a una necesidad intensa de la época, al paso que hoy se emplearían mejor en la construcción de canales y ferro-carriles.

El consumo más productivo es el que produce más valor respecto del que destruye, o el que destruye, menos relativamente al que produce. Por eso importa tanto una economía, por pequeña que sea, en los servicios productivos o en las materias manufacturables, y en general en el capital y la mano de obra necesarios para la producción, sin que, por economizar, deba escatimarse gasto alguno que pueda aumentar o perfeccionar los productos. Los productores que no emplean económicamente los medios de producción irrogan a la sociedad un perjuicio negativo, teniendo que venderle a un precio más elevado los artículos que producen, al paso que a sí mismos se causan un perjuicio positivo, perdiendo quizá o ganando poco en empresas de que otros sacan grandes beneficios.

Algunos autores sostienen que el consumo improductivo constituye el objeto final de la producción, y es sin duda porque consideran como tal todo el que no da por resultado un

producto material, calificando de improductivas las industrias subjetivas, o sea las artes y las profesiones liberales. Pero ya en otro lugar tuvimos ocasión de refutar esta doctrina, demostrando que la producción no consiste en el aumento de materia, sino en la creación de valor, y que a este título no hay industria que sea esencialmente improductiva. además que no puede admitirse que todos los productos se consuman en último término improductivamente, porque esto equivaldría a suponer que el hombre está destinado a consumir sin producir, lo cual es un absurdo.

El consumo productivo aumenta a la vez la riqueza del individuo y la de la sociedad, al paso que el improductivo disminuye necesariamente una y otra. Aunque todos los productos de la industria humana se consumen, la prosperidad o decadencia de un país dependen de la diferencia entre el consumo productivo y el improductivo. Cuanto mayor sea esta diferencia, más próspera será la suerte, de la nación y más grande el bienestar de sus moradores. La riqueza empleada en consumos productivos existe siempre bajo esta o la otra forma: la que se emplea en consumos improductivos desaparece completamente. Los gastos productivos no son inútiles: tarde o temprano han de reembolsarse, pues para que haya producción es menester que el resultado obtenido cubra cuando menos los gastos, si es que no deja además un beneficio, un excedente de utilidad, como debe suceder siempre que se haga en condiciones económicas. Los gastos improductivos constituyen una pérdida irreparable.

F. Skarbeek admite una especie de consumo que él llama gratuito y que es improductivo, no sólo porque no produce, porque no da lugar a un nuevo producto, sino también porque destruye los productos que ya existían anteriormente. Tal es el consumo de los criminales, cuya profesión consiste en atentar a los bienes de otro; el de todos aquellos que cometen expoliaciones, al abrigo de abusos, privilegios y monopolios artificiales; finalmente, el de los mendigos, que, sin ser delincuentes, viven a costa de los demás individuos de la sociedad. En efecto, todas estas personas destruyen, lejos de producir, y su consumo podría denominarse, más bien que gratuito, destructivo, como propone Dutens respecto de todos aquellos en que se pierden completamente el capital y el trabajo que se aplicaron a la producción.

Senior califica también de absolutamente improductivo el consumo de los capitalistas que viven de sus rentas sin hacer trabajo alguno, y Flórez Estrada añade que estas personas, cuando no se dedican al cultivo de las ciencias y de las artes, son los verdaderos zánganos de la sociedad, constituyendo sus consumos una pérdida, un desfaldo de la riqueza pública, que viene a empeorar la suerte de los trabajadores. Pero, en primer lugar, el número de los ricos ociosos es muy escaso, pues muchos de ellos cuidan a lo menos de la conservación y administración de sus bienes, y por otra parte, consumiendo sus propias rentas, es evidente que no perjudican ni a la producción ni a las clases laboriosas; lejos de eso, fomentan la primera alquilándole los capitales que necesita, y favorecen a las segundas utilizando sus servicios. Cuanto más que esas personas, a medida que la sociedad progresa, encuentran una ocupación productiva para ella, no sólo en el cultivo de las ciencias y de las artes, sino también en la política, en el desempeño de ciertas funciones gratuitas, en la beneficencia y la filantropía, ocupación que les sería de todo punto imposible si tuviesen que ganarse con el trabajo la subsistencia. No pueden, por lo tanto, calificarse sus consumos de

absolutamente gratuitos, aun cuando sean improductivos, ni mucho menos colocarse en la misma categoría que los de los vagabundos, mendigos y explotadores de la fortuna pública.

Tanto los consumos productivos como los improductivos se verifican, ya lenta, ya rápidamente, sin que esta circunstancia altere en nada su naturaleza; pues la joya que dura siglos, el traje que se deteriora en un año, el fruto que sólo se conserva algunas horas, pierden su valor de una manera análoga. Pero la lentitud o rapidez del consumo está muy lejos de ser indiferente. Todo objeto destinado a ser consumido de una manera productiva conviene que se consuma lo más pronto posible, porque así se repetirá mayor número de veces la producción en un tiempo dado, y con un mismo capital se obtendrán mayores productos: por el contrario, si ese objeto ha de consumirse improductivamente, cuanto más se retarde el consumo, más tiempo se gozará de su posesión, lo cual es ya una ventaja no despreciable.

Flórez Estrada sostiene, sin embargo, que cuanto más tardío es el consumo, ya productivo, ya improductivo, tanto más sufre la sociedad. En el primer caso, dice, se retarda la producción, y por consiguiente se obtienen menos productos; en el segundo, se necesita un fondo mayor de riqueza para obtener los artículos de consumo, y por lo tanto se disminuye proporcionalmente el capital destinado a la producción, además de correrse el riesgo de que se deteriore el producto antes de ser consumido.

Confesamos que no entendemos bien esta doctrina, ni por otra parte acertamos a compaginarla con la recomendación que en otro lugar hace el mismo Flórez Estrada, de acuerdo con A. Smith, de los consumos lentos; pero, sea de ello lo que quiera, no puede negarse que a veces hay que acelerar el consumo, aunque sea improductivo, de algunas cosas, para impedir que antes las destruya la Naturaleza, como sucede, por ejemplo, con ciertos frutos, que si no se consumen pronto, se pudren y dejan de ser comestibles. Por eso tienen tanta importancia en la economía práctica los métodos y procedimientos, no sólo de fabricación, sino también de conservación de los productos, en virtud de los cuales se hacen más duraderos, preservándolos de las vicisitudes atmosféricas, de la acción de las causas físicas y de los animales dañinos, y permitiéndonos así consumirlos a medida que lo exijan nuestras necesidades.

Para concluir, diremos que el consumo puede hacerse, ya por el Estado, que es el representante de la nación o sociedad política, ya por los mismos particulares, llamándose en el primer caso público, y en el segundo privado. Uno y otro son igualmente indispensables, porque las entidades colectivas tienen también sus necesidades, que no pueden menos de satisfacer, so pena de morir, y la muerte de cualquiera de ellas es tan funesta para sus miembros como para la Humanidad misma, no desapareciendo nunca una sociedad política sin causar grandes perturbaciones en el mundo moral y económico.

Trataremos, pues, separadamente del consumo privado y del consumo público.

## Del consumo privado

En una sociedad cualquiera, todos los individuos son consumidores, puesto que nadie puede subsistir sin satisfacer algunas necesidades, por limitadas que se las suponga, y esta satisfacción no se verifica sino consumiendo una porción más o menos considerable de riqueza. Pero como por otra parte, hay muy pocos quereciban gratuitamente lo necesario para la vida, antesbien la inmensa mayoría de las personas concurre como hemos visto, a la producción de alguna manera, se sigue de aquí que cada cual produce a la vez que consume, y que productor y consumidor no son más que una sola persona.

Esto no obsta para que puedan clasificarse los individuos de la sociedad en productores y consumidores, y estudiar la sociedad misma bajo uno y otro punto de vista. Todas las ciencias, dice J. Garnier, proceden por clasificaciones análogas, y es evidente que, con relación a un producto, a un servicio cualquiera, el que le confecciona o le presta constituye una entidad distinta del que le adquiere o le utiliza.

Ahora bien: si se tiene presente que, en el estado actual del mundo económico, bajo el régimen de la división del trabajo y del cambio, cada individuo produce sólo un artículo para consumir otros muchos, se verá que el productor no forma, rigurosamente hablando, más que una parte de la sociedad, mientras que el consumidor es todo el mundo, y puede considerarse, según la oportunísima observación de Bastiat, relativamente a las pérdidas o beneficios que afectan a tal o cual clase industrial, como la tierra para la electricidad, como el gran depósito común, de donde todo sale y adonde todo vuelve después de rodeos más o menos largos. Por eso las grandes cuestiones económicas deben estudiarse bajo el punto de vista del consumidor, que personifica al público, que representa el bien individual y social a la vez y no por el prisma del productor, que sólo representa el interés individual, en oposición con el de la sociedad, es decir, el falso interés, el interés antieconómico, el egoísmo. Además, el consumidor es el que da impulso a la gran máquina social; en provecho suyo, y no del productor, que es quien sigue ese impulso, funciona la máquina misma; por consiguiente, el primero, que demanda los productos, y no el segundo, que se limita a ofrecerlos, es quien debe responder del uso que se haga de ellos, no pudiendo el productor prever si este uso será bueno o malo ni teniendo en su mano medio alguno de rectificarle. Así lo ha comprendido también, añade Bastiat, la religión misma cuando ha dirigido al rico tan serias advertencias acerca de la inmensa responsabilidad que sobre él pesa. La moralidad económica no debe buscarse en la producción, sino en el consumo.

Los pueblos ricos, civilizados e industriosos consumen más que los que no lo son, porque también producen incomparablemente más. Ellos, dice Baudrillard, comienzan de nuevo todos los años, y aun varias veces al año, el consumo de sus capitales, siempre renacientes, y consumen de un modo improductivo la mayor parte de sus rentas. Algunos publicistas han elogiado mucho a los Lacedemonios porque se privaban de -todo, no sabiendo producir nada. J. B. Say observa con razón que de semejante virtud, si tal puede llamarse, participan todas las naciones incultas y salvajes, las cuales tienen una población poco numerosa y carecen de los recursos más indispensables para la vida. Llevando este sistema, añade el ilustre economista, hasta sus últimas consecuencias, llegaríamos a deducir

que el bello ideal económico consiste en no producir nada ni tener necesidad alguna, lo cual es un absurdo.

El consumo privado no constituye, como ha supuesto Sismondi, haciendo de esta doctrina una objeción contra las máquinas, una cantidad fija y determinada, sino que es elástico como las necesidades humanas, las cuales no tienen otros límites que los medios de satisfacerlas. Ahora bien: una vez dados estos medios, las necesidades se satisfacen tanto más ampliamente cuanto mayor es el número de productos que pueden adquirirse con ellos, y por consiguiente cuanto más bajo es el precio de los mismos productos. Así es que, siempre que por una disminución de los impuestos, por una mejora en las vías de comunicación o por un progreso cualquiera en los procedimientos industriales, se abaratan ciertos artículos, se ve aumentarse su consumo en una proporción muy superior a la baja que han tenido en su precio. Este fenómeno, dice J. Garnier, es muy fácil de explicar: consiste en que la labaratura de los productos permite su consumo por las clases pobres, que son también las más numerosas y las que más consumen; pues, como ya hizo notar A. Smith, casi todo el capital de un país se gasta en salarios distribuidos a esas clases, a lo cual hay que añadir el consumo que ellas mismas hacen de las rentas que les producen sus pequeñas capitales.

Algunas personas consideran como ventajoso todo consumo privado, de cualquier naturaleza que sea, suponiendo que la destrucción de un valor es siempre causa u origen de la creación de otros nuevos, y en último resultado, viene a estimular la industria. Esta preocupación ha sido ingeniosamente refutada por Bastiat.

Cuando se rompe un vidrio, observa el escritor ya citado, suele decirse:

-No hay mal que por bien no venga; estos accidentes hacen prosperar a la industria; es preciso que todo el mundo viva. ¿Qué sería de los vidrieros, si los vidrios no se rompiesen nunca?

Ahora bien: suponiendo que haya que gastar seis reales para reponer el vidrio roto, es muy cierto que este accidente hace afluir dicha cantidad a la industria vidriera y la estimula en la medida de seis reales: esto es lo que se ve.

Pero no es menos cierto que los seis reales hubieran podido gastarse en otra cosa, en comprar, por ejemplo, un par de zapatos: esto es lo que no se ve.

Por manera que, si hacemos la cuenta de la industria en general, tendremos que la industria vidriera ha recibido a la verdad un estímulo de seis reales, pero que la industria del zapatero ha dejado de recibir otro estímulo igual; de donde resulta que lo que se ha ganado por un lado se ha perdido por otro, y que no trae ventaja alguna el que los vidrios se rompan.

Hagamos ahora la cuenta del dueño del vidrio. En la primera hipótesis, la del mismo vidrio roto, gasta seis reales en reponerle, y tiene, ni más ni menos que antes, el goce de un vidrio. En la segunda, es decir, si no se hubiera roto el vidrio, hubiera gastado seis reales en calzado y tendría el vidrio, más un par de zapatos. Pero como la persona de que se trata



forma parte de la sociedad, resulta que ésta, tomada en conjunto y hecho el balance de sus ganancias y sus pérdidas, ha venido a perder un vidrio.

Podemos, pues, concluir que la sociedad pierde el valor de los objetos improductivamente consumidos, y que no se reportan iguales ventajas de todos los consumos privados, sean productivos o improductivos. Los más ventajosos entre ellos son los siguientes según Flórez Estrada:

1.º Los que sirven para satisfacer necesidades reales, entendiéndose por tales aquellas que representan la conservación de la salud y la vida de los hombres inteligentes y laboriosos. Estos consumos se ven, en efecto, ampliamente compensados con la riqueza que los mismos consumidores producen.

2.º Los consumos que se hacen en común. Hay, en efecto, varios servicios cuyos gastos no se aumentan en proporción del número de consumidores; hay productos que pueden servir a una o varias personas, ya sucesiva, ya simultáneamente, y que no exigen un aumento proporcional a la extensión del consumo que se hace de ellos. Tales productos se consumen en común muy ventajosamente, y esto es lo que llama Roscher la concentración del uso. Así, dice el citado economista, una biblioteca pública podrá ser mucho más completa y accesible que diez bibliotecas particulares del mismo coste: así también un fundista podrá servir a cien personas manjares infinitamente más variados y exquisitos que los que podría obtener con igual gasto cada una de ellas particularmente. Sin embargo, la concentración del uso no deja de tener sus inconvenientes, puesto que exige muchas veces el sacrificio de la independencia personal, lo cual debe tenerse muy en cuenta, sobre todo cuando puede influir desfavorablemente en el temple del carácter y en la intimidad de la vida. En París y en las grandes ciudades de Francia se hacen en común muchos consumos: infinidad de personas comen en las fondas, pasan sus ratos de ocio en los cafés y habitan en un hotel u hospedería. Así es que los lazos de la familia están allí muy relajados y se conocen poco los dulces afectos que nacen al calor del hogar doméstico. Por el contrario, en Inglaterra, donde todo el mundo vive en su casa y apenas se frecuentan los cafés y las fondas, sino por los viajeros, la vida es más familiar, más íntima, más cariñosa, las costumbres más metódicas y mayor la moralidad pública y privada.

Se han exagerado mucho, dice A. Clement, las ventajas de la vida en común, o sea de la comunidad de los consumos. Ciertamente si un número limitado de individuos, veinte o treinta por ejemplo, logran entenderse para reunir sus recursos y consumir juntos su nutrición, su alojamiento, sus vestidos, sus muebles, etc., podrán hacer algunas economías; pero de que esto sea posible para un corto número de personas, a condición de una disciplina más o menos rigurosa, de una uniformidad de hábitos más o menos incómoda para cada uno y de una administración bien dirigida, no debe deducirse que las economías irán en aumento a medida que la comunidad crezca, porque esta conclusión está desmentida por los hechos, como se ve en muchos hospitales y otros establecimientos públicos, cuyos gastos, según demuestra el mismo A. Clement con datos estadísticos irrecusables, son superiores por individuo a los que se harían para obtener aisladamente iguales servicios. Y es que, conforme las comunidades se agrandan, la administración se hace más complicada, hay que multiplicar los agentes intermediarios y crecen las necesidades de vigilancia y fiscalización, exigiendo todo esto gastos que vienen a aumentar los del consumo

propriadamente dichos. Es que además los jefes y empleados en la administración de la comunidad obran generalmente como funcionarios asalariados, sin curarse más que de su posición y de las ventajas que les confiere, sin interesarse en la buena dirección y en la economía de los servicios sino lo puramente preciso para poner su responsabilidad a cubierto, lo cual da margen a abusos, fraudes y despilfarros que hacen también más costosos los consumos de que se trata. Sólo comunidades pequeñas, que se administren por sí mismas y con la intervención de todos los asociados, pueden subsistir y prosperar algún tiempo; pero esta clase de comunidades son conocidas hace ya siglos, y sin embargo, si se exceptúan las asociaciones religiosas, fundadas por otros motivos que las conveniencias personales, las poblaciones parecen poco dispuestas a servirse de ellas, sin duda porque para obtener las ventajas inherentes al régimen de la comunidad, hay que someterse a una regla severa, subordinar las voluntades, los gustos, los caprichos particulares al interés general, y cada cual prefiere a la economía que pudiera hacer de este modo la conservación de su libertad.

3.º Los consumos lentos, como son los de productos duraderos. No está, en efecto, en la mano del hombre evitar la destrucción de la riqueza; pero puede retardarla, eligiendo aquellos productos que por más tiempo conserven su valor. Así el consumo de telas de buena calidad, bien confeccionadas, hechas de excelentes materias primeras, conviene más generalmente hablando, que el de otras desprovistas de estas condiciones, aun cuando las primeras sean más caras que las segundas: así también, cuando se quiere usar ciertos artículos de lujo, debe preferirse por lo común los de oro o plata de ley a los falsos o imitados, aunque aquéllos cuesten más que éstos. En uno y otro caso, hay la ventaja de obtener, proporcionalmente al sacrificio que se hace, una suma mayor de riqueza, o lo que es lo mismo, una riqueza más duradera y que por lo mismo tarda más tiempo en consumirse. Sin embargo, no por esto debe creerse que siempre convenga consumir productos de un valor permanente. ¿Para qué sirve, por ejemplo, dice Roscher, la excesiva solidez de algunos edificios? Sería un acto de economía bien entendida construir por 10.000 duros una casa que durase sesenta años, en vez de edificar por 20.000 otra que durara cuatro siglos; porque, al cabo de los sesenta años, el interés simple de los 10.000 duros ahorrados permitiría por sí solo edificar otras tres casas. Sin duda que esto no es aplicable a los monumentos artísticos, levantados con el único objeto de producir un efecto imponente, como lo fueron las pirámides y los obeliscos de Egipto, que hoy admira todavía el viajero; pero estas construcciones son excepcionales y no deben prodigarse mucho.

La lentitud o rapidez del consumo dependen, según Flórez Estrada, de las siguientes causas:

1.ª El clima. En los países húmedos, por ejemplo, los instrumentos de metal se inutilizan antes que en los países secos: las carnes, los pescados y las frutas se corrompen también más pronto en aquéllos que en éstos.

2.ª El cuidado o celo económico. Así en Holanda, donde el aseo y el espíritu de economía son habituales, las casas, los muebles y en general los artículos de riqueza se conservan mucho tiempo.

3.<sup>a</sup> La moda, que desecha, por capricho o por gusto, los productos antes de que hayan perdido su utilidad y destruye así en breves días o meses los que hubieran podido durar años enteros, dando lugar a lo que Roscher llama con mucha propiedad un consumo ficticio. Sin embargo, la moda tiene en el consumo privado una influencia mucho menos funesta de la que generalmente se le atribuye; Pues, si bien ocasiona ciertos perjuicios, ciertas perturbaciones y sobre todo cuando varía con frecuencia, también es uno de los principales móviles, como observa muy acertadamente Molinari, del Progreso industrial y artístico. Supongamos, en efecto, que reinase indefinidamente el mismo gusto, el mismo estilo en los vestidos, los muebles y las habitaciones. ¿Quién se ingeniaria para inventar algo nuevo? Nadie; se harían siempre las mismas cosas y probablemente de la misma manera. Por el contrario, si el gusto de los consumidores varía de vez en cuando, el espíritu de invención y Perfeccionamiento tendrá un estímulo enérgico: cada productor procurará mejorar sus productos, renovarlos según las variaciones de la moda, y esta actividad no podrá menos de influir favorablemente en el desarrollo de la industria y de las nobles artes. Sustituirán, sin duda, muchas veces modas ridículas a modas elegantes; pero la misma necesidad del cambio hará que dure muy poco esta invasión del mal gusto. Por otra parte, la moda afecta más a la fortuna individual que a la fortuna pública: el capricho que disminuye el precio de un producto, dice Roscher aumenta el de otro, y cuando un objeto ha pasado de moda para los ricos empieza a ser útil para los pobres. Los mismos productores experimentan pocos perjuicios en los cambios de moda porque no producen generalmente de cada artículo sino lo que calculan que pueden vender mientras está en boga, y si les queda algún sobrante, le colocan fácilmente, mediante, una pequeña rebaja de precio, en la numerosa clase de los consumidores atrasados.

Por lo demás, el consumo privado tiene por objeto, ya sea fomentar directamente la industria, en cuyo caso le llamaremos consumo industrial, ya satisfacer las necesidades del individuo, y entonces le daremos el nombre de consumo personal.

Uno y otro pueden ser productivos o improductivos, según que la industria o la persona, en cuyo beneficio se emplean, reintegren o no con sus productos o con su trabajo la riqueza gastada. Así el consumo industrial será productivo cuando se obtenga de la industria en que se haga un valor superior o igual por lo menos al que aquél representa, e improductivo en el caso contrario. El consumo personal será también productivo cuando la persona que le verifica contribuye a la producción con sus facultades y no gasta más de lo puramente indispensable para su subsistencia, pues de otro modo se convertiría en improductivo.

Esto sentado, pasemos a estudiar el consumo industrial y el consumo personal separadamente.

- III -

Del consumo industrial.

Siendo el consumo el fin de la producción, debe haber una relación natural entre ambos fenómenos económicos. Esta relación puede fácilmente determinarse cuando se trata de la sociedad en general, puesto que del exceso de la producción sobre el consumo dependen el aumento de los capitales, o sea de los medios de trabajo, así como el bienestar y el progreso que son su consecuencia. Es decir, que la producción, considerada en conjunto, debe siempre exceder a las necesidades del consumo.

Consumir más de lo que se produce es imposible en absoluto, no habiendo, como ya hemos dicho, consumo alguno sin producción previa, y sólo puede suceder relativamente a una época o un individuo; pero aún entonces ha de encontrar pronto un término el exceso, puesto que, teniendo que alimentarse del capital, concluiría, si durase mucho tiempo, por agotar este elemento productivo y sumir al consumidor en la miseria.

Producir más de lo que se consume no sería nunca un mal, bajo el punto de vista social, porque no puede serlo una producción abundante, que es lo que constituye la riqueza; pero sí bajo el punto de vista individual, puesto que necesitando cada productor, en el régimen actual de la industria, vender los productos que confecciona para proporcionarse los que consume, si el consumo no correspondiese a la producción, disminuirían más o menos sensiblemente las ventas, se obstruirían las salidas, cesarían los pedidos y habría una estancación general de la riqueza.

Ahora bien: la posibilidad de semejante estancación, sostenida por Sismondi, ha sido victoriosamente refutada por J. B. Say y otros, economistas. Say se funda en el principio de que en la venta de los productos el pago no puede verificarse sino con productos de distinta naturaleza. Cuando una mercancía, dice este economista, es demasiado ofrecida, de manera que su precio baje, resulta que con las mercancías demandadas en cambio puede obtenerse mayor cantidad de ella y que estas mercancías encuentran, por lo tanto, fácil salida. Un productor que desea vender, dice también Stuart Mill, lleva al mercado una demanda correspondiente a la oferta; todo vendedor es comprador al mismo tiempo, y viceversa; si la producción se aumenta en un ramo cualquiera de la Industria, la facultad de adquirir, y por consiguiente de consumir, se aumentará proporcionalmente. Nosotros mismos hemos demostrado en otra parte que cuando baja el precio de un artículo sube en la misma proporción el de aquel o aquellos que por él se cambian, lo cual quiere decir que cuando un artículo sobra es porque los demás escasean.

Hay, pues, como se ve, una ley natural que regula la producción general, equilibrándola con el consumo, y que sirve para proporcionar en cada industria la oferta con la demanda. En virtud de ella, sucede:

1.º Que los elementos productivos se aplican a la industria más útil; porque, siendo sus productos los más demandados, son también los que tienen más precio, y por consiguiente los que dejan mayor beneficio a los productores.

2.º Que no se produce generalmente de ningún artículo ni más ni menos que lo suficiente para el consumo; porque, si se produjera más, bajaría bien pronto el precio de aquél y el productor estaría interesado en disminuir la producción, así como, si se produjera

menos, subiría el precio del mismo artículo, y habría interés en aumentar su cantidad hasta que se restableciese el equilibrio.

La ley reguladora de la producción y el consumo, que no es otra sino la ley de la oferta y la demanda, o sea de la formación de los precios, tiene una gran importancia en el mundo económico. Su cumplimiento, dice Roscher, es la condición esencial de toda economía próspera; su menor infracción lleva consigo una lesión tan grave como peligrosa en el organismo social. Cuando esta infracción se manifiesta por un exceso de la oferta sobre la demanda, de la producción sobre el consumo, toma el nombre de crisis, apellidándose industrial, agrícola, mercantil o monetaria, según que afecta especialmente a las manufacturas, la agricultura, el comercio o la circulación del dinero, aunque, a decir verdad, ninguna aplicación del trabajo, ninguna institución económica se libran de su influencia.

Una crisis no es otra cosa que un desequilibrio parcial entre la producción y el consumo, desequilibrio que se traduce inmediatamente por un entorpecimiento en la circulación de los productos, y cuyos síntomas son tan diversos y variados que apenas pueden abrazarse en un cuadro completo. He aquí cómo los describe el señor Sanromá:

«En las empresas la crisis se manifiesta por cierta dificultad en allegar los capitales fijos y circulantes que son menester para hacer marchar los establecimientos; por la escasez de la primera materia, que es una parte del capital circulante, y a veces también por la imposibilidad de dar salida a todo el producto elaborado, el cual, o tiene que disminuirse, o va hacinándose estérilmente en los almacenes, dando lugar al fenómeno que los Ingleses llaman glut y es como si dijéramos plétora industrial.

»Respecto del obrero, la crisis se presenta con una disminución notable en el pedido de la mano de obra, por efecto de cuya disminución hay que despedir de las fábricas algunos operarios o un gran número de ellos, o por lo menos éstos tienen que resignarse a un cambio brusco de salario, que, estando antes un tipo superior y elevadísimo, baja repentinamente a otro muy humilde y acaso insuficiente para cubrir las necesidades más perentorias.

»Para el consumidor, la crisis significa un encarecimiento general en los precios de todos los artículos, hasta el punto de que clases enteras tienen que renunciará ciertos goces delicados, aunque justos y legítimos, para destinar los rendimientos de su capital y trabajo, o acaso una parte del mismo capital, a las primeras necesidades de la vida.....

»Mas no paran aquí las cosas. En sus condiciones modernas, la industria necesita para moverse la gran palanca del crédito. Es el crédito quien le comunica su mayor potencia circulatoria; pero el crédito exige seguridad, y si la seguridad falta, el papel, los instrumentos de crédito, circulan con dificultad, los efectos de comercio se envilecen en el mercado, ora representen existencias a pie de fábrica, ora valores en circulación. Y ahí tenemos cómo detrás de la crisis industrial viene en seguida la crisis mercantil con su acompañamiento obligado de subidas de descuento, sus pensiones de pagos, liquidaciones apremiantes y disoluciones de compañías respetables. El golpe sufrido por el papel privado

se deja sentir en los valores públicos, y tras la crisis mercantil tenéis inmediatamente los desastres de la Bolsa. Envilecido el papel, corren sus tenedores a realizarlo; el pánico se hace general; afluyen los billetes a las cajas de los Bancos; el numerario parece adquirir las propiedades del azogue; huye, se esconde, se escapa por todos lados, emigra de la capital a las provincias, de las provincias o de la capital al extranjero, y avanza entonces, la crisis monetaria cuando aquella corriente de oro y plata, que en épocas normales mansa y sosegadamente iba fertilizando los campos de la producción, detiene repentinamente su curso, se encharca en unos mercados y deja a otros completamente en seco.»

El Sr. Sanromá divide después las crisis en dos grupos, perfectamente distintos.

«Pertenece, dice, al primer grupo aquellas crisis que suponen un cambio radical en las condiciones ordinarias o históricas del trabajo, por la aparición de un nuevo agente, de un nuevo instrumento, de una fuerza nueva: una máquina, un invento, un procedimiento antes desconocido, un medio expeditivo cualquiera. Llamamos a estas crisis necesarias y permanentes: necesarias, porque nos vienen impuestas por la ley natural del progreso, que es tan propio de la industria como de las demás esferas de la vida; permanentes, porque, como el progreso es continuo y no le deja a la Humanidad tregua ni punto de reposo, siempre vivimos en una crisis de esta especie, o cuando menos, estamos amenazados de sufrirla.

«Pertenece al segundo grupo aquellas otras crisis que no cambian, sino que alteran las condiciones ordinarias del trabajo, y no porque aparezcan nuevas fuerzas o nuevos instrumentos, sino por una circunstancia extraordinaria que lleva la perturbación a los mercados. A estas otras crisis podríamos llamarlas accidentales y transitorias, porque, por fortuna de la Humanidad, sólo aparecen de vez en cuando como un castigo, expiación o advertencia providencial, a la manera que sucede para la población con las epidemias y sucedía en otro tiempo con las hambres.»

Las crisis permanentes se presentan con los mismos síntomas anteriormente descritos y producen los mismos males. Así la invención de la imprenta trajo consigo pérdidas irreparables para copistas e iluminadores; la hilandera de Arckwright, el hambre y la miseria para los hiladores a mano; la locomotora, la ruina de arrieros, diligencias y ordinarios. Así también la abolición de la esclavitud en las colonias inglesas dio lugar a grandes descalabros para los cosecheros de algodón, de azúcar y tabaco; la institución de los Bancos de emisión y de las Cajas de ahorros, a descalabros no menores para los logreros y pequeños prestamistas. Y sin embargo, estas crisis no pueden evitarse: son, como dice muy bien Sanromá, etapas de la civilización, que debemos ir recorriendo, caiga quien caiga y pese a quien pesare, so pena de renunciar a todo adelanto, a toda mejora social, o de destruir -verdaderos bárbaros de la Edad Moderna- las máquinas y todos los procedimientos que vienen a perfeccionar la Industria, aumentando la virtud productiva del trabajo. Por otra parte, la Providencia, que permite las crisis permanentes, se encarga también de atenuarlas y neutralizar sus malos efectos, haciendo en un principio, como ya dijimos oportunamente, muy difícil y costosa para la mayoría de las fortunas la adquisición y aplicación de los nuevos agentes descubiertos, o bien oponiendo a la innovación el espíritu de rutina y la fuerza de inercia, tan profundamente arraigados en nuestra naturaleza.

En cuanto a las crisis accidentales, son debidas a causas diversas, pero que pueden reducirse a las siguientes:

- 1.<sup>a</sup> Falta de conocimiento de los mercados.
- 2.<sup>a</sup> Monopolios.
- 3.<sup>a</sup> Trastornos naturales.
- 4.<sup>a</sup> Desórdenes políticos.

Sabido es, en efecto, que en el régimen actual de la Industria, cuando el trabajo está tan dividido y los productos que se obtienen en un pueblo se destinan quizá al consumo de otro muy distante, es muy difícil conocer la extensión de cada mercado, o sea la demanda que habrá de cada producto, la salida que tendrá, y por consiguiente la cantidad que de él debe producirse. Y no ciertamente porque falte una regla para determinar esta cantidad; la hay indudablemente fija e infalible, cual es la ley de la formación de los precios, en virtud de la cual los productos se abaratan en un mercado cuando abundan y se encarecen cuando escasean; pero esta regla sólo puede aplicarse a posteriori, cuando ya se ha hecho la producción y ofrecido el producto, por manera que, a pesar de ella, el productor está muy expuesto a equivocarse y producir más o menos de lo que ha de ser consumido. En uno y otro caso habrá un desequilibrio parcial entre la oferta y la demanda, entre la producción y el consumo, es decir, una crisis accidental, y así es como se originan las crisis por la falta de conocimiento de los mercados. Esta falta ha venido, por otra parte, a agravarse con la intervención de la moneda en los cambios. En efecto, mientras subsistía la permuta primitiva, el trueque directo de un producto por otro, la oferta se encontraba necesariamente en presencia de la demanda, y viceversa; pero desde que ha intervenido el numerario, estando en la mano del vendedor el aplazar la compra, y por consiguiente retardar cuanto quiera esta segunda parte del cambio, resulta que la oferta no da lugar necesariamente en el mercado a una demanda correlativa, y que la disminución repentina de los medios de circulación puede producir una crisis más o menos grave. Figurémonos, dice Roscher, un país habituado a verificar sus transacciones comerciales con 100 millones de francos: todos los precios se habrán fijado con arreglo a estos medios de cambio; pero he aquí que de repente sobreviene una exportación de 10 millones de francos, y esto en circunstancias tales que el vacío producido por semejante falta de numerario no puede llenarse inmediatamente. ¿Qué sucederá? Sin duda que a la larga las necesidades de la circulación pueden satisfacerse en un país lo mismo con 90 que con 100 millones de francos; basta para ello que esa circulación se acelere, que el precio del dinero suba, o lo que es igual, que baje el de los productos un 10 por 100. Pero esto no puede verificarse inmediatamente: los vendedores se negarán, por de pronto, a dar sus mercancías diez veces más baratas que de ordinario; la oferta se verá separada de la demanda, a consecuencia del error común sobre la cantidad de los medios de circulación existentes, y resultará, por algún tiempo a lo menos, una crisis, una suspensión en las transacciones económicas, ocasionada por la ignorancia del estado en que se halla el mercado monetario.

Las crisis accidentales que proceden de un monopolio, ya natural, ya artificial, no consisten generalmente en un exceso de producción, sino al contrario; porque los

monopolios, lejos de multiplicar, tienden a restringir la producción misma, en términos de que no corresponda a las necesidades del consumo, ya porque de este modo sube el precio de los productos y dejan mayor beneficio a los monopolistas, ya también porque, siendo escaso el número de productores, la industria monopolizada cuenta con pocos capitales y no puede producir mucho. No es esto decir que los monopolios obren siempre de la misma manera. Todo monopolio es ciego y camina a tientas, llevado sólo de su egoísmo. Así es que unas veces aumenta desmesuradamente y otras disminuye hasta la penuria los productos, como sucede con las leyes restrictivas del comercio exterior, verdaderos monopolios artificiales que, impidiendo la traslación de la riqueza desde los puntos en que abunda a aquellos donde escasea, ocasionan la plétora en los primeros y la miseria o el hambre en los segundos. La Inglaterra, dice con razón Roscher, hubiera podido verse llena de artículos manufacturados, y la América del Norte sufrir al mismo tiempo una depreciación de materias primeras, mientras los aranceles aduaneros levantaban una barrera entre lo necesario y lo superfluo, y he aquí un ejemplo de crisis debida únicamente al monopolio.

Pero las crisis accidentales más graves son indudablemente las que proceden de los trastornos de la Naturaleza. Una alteración en las estaciones, una inundación, un terremoto, destruye las cosechas, las tierras de labor y los edificios, cierra los puertos, hace naufragar las naves, intercepta las comunicaciones terrestres y marítimas y ocasiona grandes pérdidas en tal o cual ramo de la industria. Al momento se resiente toda la economía social: el déficit de producción y por consiguiente de oferta en las industrias heridas deja un vacío en las salidas, o lo que es lo mismo, da lugar a un excedente de productos en las demás industrias; se pierde el equilibrio entre la producción y el consumo, y de aquí la crisis con todas sus consecuencias.

Los desórdenes políticos, esto es, las guerras, las revueltas civiles, los motines, con su séquito terrible de bloqueos, incendios y matanzas, producen los mismos efectos que los trastornos naturales, pero todavía con más intensidad, porque a la destrucción de una gran parte de la riqueza existente añaden el pánico, el terror general que infunden y que hace huir o esconderse a los capitales, dejando a la producción huérfana de su concurso.

Tales son, en resumen, las causas de las crisis accidentales. Todas ellas, a excepción de las que proceden de la Naturaleza, pueden evitarse. Así la falta de conocimiento de los mercados se evita con la publicidad, que da a conocer el surtido de cada uno de ellos y pone al productor en estado de proporcionar la oferta a la demanda de sus productos. Los monopolios y los desórdenes políticos se evitan también, estableciendo la libertad de la industria y renunciando los pueblos a hacer prevalecer sus opiniones y sus intereses por medio de la fuerza bruta. Pero cuando esto no bastara, cuando no fuera posible evitar las crisis de que se trata, todavía tenemos en nuestra mano un medio de atenuarlas y neutralizar en gran parte sus malos efectos. Este medio es la previsión, que nos aconseja tener siempre un fondo de reserva con que atender a los reveses de la fortuna, y que, organizada en sociedades de seguros, proporciona a las industrias maltratadas por aquélla los recursos necesarios para reponerse y recobrar su energía. El seguro, en efecto, es, como hemos visto en otro lugar un medio de compensar los siniestros, o sea las pérdidas ocurridas en la producción por causas o involuntarias o imprevistas, y puede aplicarse a toda clase de riesgos ora procedan de la Naturaleza, ora de los hombres.



- IV -

## Del consumo personal

Aunque la ciencia económica recomienda muy especialmente los consumos industriales, por todas las razones que hemos dado al tratar del consumo productivo y del improductivo, es indudable que los personales ocupan también un lugar importantísimo en la economía social, y que no solamente son necesarios, sino que reclaman en general una atención preferente de nuestra parte. Antes que la Industria esté la vida, antes de pensar en el porvenir hay que satisfacer las imperiosas necesidades del presente.

Pero si los consumos personales no pueden proscribirse, tampoco es lícito hacerlos en la medida que nos plazca. Estos consumos tienen su límite máximo y su límite mínimo: el segundo marcado por las necesidades de la persona; el primero, por la cantidad de beneficio que en la producción se ha obtenido. Consumir más de lo que permite la renta de cada uno se llama disipación; consumir menos de lo que exige el bienestar individual toma el nombre de avaricia. Uno y otro consumo son igualmente perjudiciales para la sociedad y para el individuo.

El avaro, atento sólo a enriquecerse, dominado por la idea de atesorar, produce sólo por producir, toma el fin económico por el medio, y hace consistir todas sus satisfacciones en la posesión del valor, sin saber utilizarle para su desarrollo y perfeccionamiento. Así es que ni repara convenientemente las fuerzas gastadas en la producción, ni devuelve a ésta en forma de capitales las sisas de su consumo, con lo cual causa al trabajo un perjuicio positivo, disminuyendo su virtud productiva, y a la Industria en general un perjuicio negativo, privándola de su más poderoso elemento. Semejante al rey de la Fábula, a quien los dioses concedieron el poder de convertir en oro cuanto tocase, nada a la verdad en la abundancia; pero esta abundancia no aprovecha a los demás, y él mismo vive en la degradación y la miseria.

Tales son los funestos efectos de, la avaricia; pero aún los produce más graves la disipación; porque, al menos, el tesoro del avaro, siquiera se halle enterrado, puede utilizarse después de su muerte, al paso que el disipador destruye una parte del haber disponible. La avaricia conserva los capitales, y hasta permite aumentarlos en lo sucesivo, ya que no lo haga por de pronto, atesorando una gran cantidad de productos; la disipación, no sólo impide la formación de nuevos capitales consumiendo más del beneficio, sino que hace desaparecer los ya existentes gastando en placeres insensatos la riqueza destinada a empresas reproductivas.

Para apreciar bien la influencia de la disipación, dice J. Garnier, supongamos dos capitales de 100.000 francos: el uno en forma de una fábrica, perteneciente al disipador, y el otro en forma de café y azúcar, perteneciente a un negociante cualquiera. Vende el disipador la fábrica y la compra el negociante; más para esto tiene el segundo que retirar de

sus fondos de comercio una cantidad de 100.000 francos, que empleaba en géneros coloniales, y entregársela al primero, el cual la empleará en sus caprichos. Esta cantidad se reproducía antes todos los años; pero ahora se consume de una vez sin compensación alguna he aquí, pues, una porción de artículos que ya no tienen salida y que por consiguiente dejarán de producirse; he aquí una pérdida en la producción, representada por la falta de esos artículos; he aquí, en fin, un capital destruido. De dos capitales que había en la Industria, la fábrica y los géneros coloniales, ya no queda más que uno, el primero; el segundo ha desaparecido para siempre.

La disipación, dice Roscher, aumenta por de pronto directa o indirectamente la demanda de los productos, eleva por algún tiempo el precio de ciertas mercancías, y confiere a sus productores una ganancia, un beneficio extraordinario; pero también ocasiona a los consumidores una pérdida proporcional, y de todos modos llega un momento en que el capital del disipador se agota, la demanda se detiene y la producción sufre una crisis más o menos violenta. Así la prodigalidad fastuosa de una corte puede desarrollar rápidamente la prosperidad de la población donde reside; pero la savia que allí circula es toda artificial; la riqueza que se consume viene de las provincias, y la nación, lejos de ganar, sufre una pérdida proporcionada a este consumo.

Es, pues, preciso huir de la disipación lo mismo que de la avaricia: es preciso limitar el consumo personal a la parte de riqueza excedente en la producción, al beneficio en ella obtenido.

¿Cómo debe consumirse este beneficio? he aquí lo que no puede determinarse a priori porque todo depende de las necesidades individuales, cuya graduación es, como ya en otro lugar dijimos, del dominio exclusivo de la conciencia, y por esta razón sin duda son tan contradictorias las opiniones emitidas acerca del lujo; pues, mientras los unos le exaltan, los otros le condenan y anatematizan.

Pero ¿qué es el lujo? Convendría que ante todo se pusieran los economistas de acuerdo acerca de la significación de esta palabra, que cada cual entiende a su manera.

Stewart dice que el lujo es el uso de lo superfluo; definición que apenas se diferencia de la de A. Smith, el fundador de la ciencia. Pero, como observa muy acertadamente Courcelle Seneuil, la Economía política no puede admitir esta distinción entre lo superfluo y lo necesario, porque no hay medio alguno de hacerla surgir de los hechos. Tal objeto de consumo, que se juzga necesario en cierto estado de la civilización, sería justamente considerado como superfluo en otro estado más imperfecto: tal gasto, indispensable para las personas que gozan de una gran fortuna, sería condenado como excesivo y extravagante en la clase media.

La misma objeción puede hacerse a la definición de Flórez Estrada, para quien el lujo es un exceso de gastos personales, porque siempre quedaría la dificultad de saber dónde empieza y dónde concluye este exceso.

J. B. Say define el lujo diciendo que es el uso de las cosas caras, o para hacer más comprensible su pensamiento, el uso de las cosas que cuestan mucho o que tienen un alto

precio; pero carestía y baratura son dos términos relativos que, por sí solos, nada significan, y un mismo objeto puede ser caro o barato sin variar de precio, según los medios que haya de adquirirle en la época y el país donde se venda.

Por último, según Courcelle Seneuil, la palabra lujo sirve para designar los consumos personales improductivos, entendiéndose por gastos de lujo en una sociedad o una clase los que exceden del término medio ordinario, aun cuando no absorban todas las rentas de quienes los hacen, es decir, todo el beneficio. En este sentido, apenas habría un gasto personal que no pudiera calificarse de lujo en ciertas clases y sociedades, porque son muy pocos en ellas los gastos personales absolutamente precisos para la producción y que por consiguiente no deban contarse entre los improductivos; al paso que en otras ningún gasto personal merecería el nombre de lujo, porque, siendo muy alto el término medio del consumo, podrían caber todos los gastos personales dentro de los límites del mismo.

Para nosotros el lujo, como el mismo Courcelle Seneuil dice luego más acertadamente, consiste en todo gasto que tiene por principal objeto satisfacer la vanidad, el deseo de ostentación, con tal que no absorba más riqueza de la que constituye el beneficio, pues entonces degeneraría en disipación.

Ahora bien: entendido de este modo, el lujo es indiferente bajo el punto de vista económico, por más que no lo sea bajo el punto de vista moral; porque si no ha de absorber más que el beneficio, y esta parte de la riqueza ha de consumirse de todos modos improductivamente, poco importa para la Economía que se emplee en objetos de comodidad o en objetos de adorno: en uno u otro caso será igual la suma gastada y tendrá el mismo grado de influencia en la producción. Sin duda que la Moral no dará indistintamente su aprobación a este gusto, cualquiera que sea el objeto en que recaiga; sin duda que preferirá el consumo de cosas realmente útiles al de bagatelas y dijes; pero aquí no entra ya para nada la ciencia económica, cuya competencia se limita a juzgar de la cantidad y no de la calidad del consumo.

Se dice por algunos: «El lujo, consumiendo gran cantidad de objetos de ostentación, aumenta su demanda y da una gran actividad a la industria». Cierto, contestaremos nosotros; pero lo mismo se la daría, si consumiese una gran cantidad de artículos de subsistencia, de productos aplicables a necesidades urgentes.

Se dice por otros: «El lujo, haciendo un consumo completamente improductivo, destruye sin compensación una parte de la riqueza». Cierto también; pero algo se ha de consumir improductivamente, algo se ha de destinar a nuestros placeres legítimos. Si hubiéramos de limitarnos siempre a producir y producir, sin más gasto que el indispensable para satisfacer nuestras necesidades, ¿de qué nos serviría llegar a ser ricos?

Además, que no es posible condenar el lujo en absoluto, sólo por ser improductivo. Esta doctrina, aplicada en todo su rigor, nos conduciría a proscribir todo consumo personal que no tuviese por objeto la satisfacción de necesidades urgentes e inmediatas; porque siempre resultaría que, hecho con un objeto industrial, hubiera podido aumentar la riqueza en una suma de que, en otro caso, se ve la sociedad privada. ¡Adios entonces comodidades de la vida, placeres lícitos, recreos honestos, diversiones inocentes, espectáculos cultos; adios

goces artísticos y literarios, cuadros, estatuas, monumentos, adornos de la persona y de la vivienda! Todo habría que sacrificarlo al deber de estimular la producción, al afán de capitalizar, al negocio y al lucro; la actividad social se convertiría en el más repugnante industrialismo.

El lujo, entendido como nosotros le entendemos, no tiene nada de antieconómico; antes bien es un síntoma de prosperidad, en términos que todo progreso se traduce en un aumento de lujo. Así las telas de seda, las blondas, los encajes y los tules, los muebles de maderas finas, las camas colgadas, los objetos de oro y plata, y tantos otros productos que no sirven más que para satisfacer el amor del arte, y que en nuestros días son de un uso general, en épocas menos adelantadas apenas se conocían o sólo se usaban por los ricos.

Por otra parte, el lujo de los pueblos en que florece la civilización tiende más bien a hacer la vida fácil y agradable que a rodearla de un fausto inútil. Esta tendencia se observa bien entre los Ingleses y está perfectamente caracterizada en la denominación de confort que le da su lengua. En Inglaterra las casas no son grandes, pero sí cómodas y bien distribuidas; se aprecian más los lienzos finos que las sederías y los encajes; se antepone una linda casa de campo a un suntuoso palacio; se prefieren a las delicadezas del arte culinario los manjares succulentos, pero sencillamente preparados, y se ama sobre todo la limpieza, que tan benéficamente influye en lo moral como en lo físico. ¿Quién podría condenar semejante lujo?

Lo repetimos: el consumo personal, mientras no exceda del beneficio, en nada perjudica a la producción, cualquiera que sea su objeto, ya consista en artículos de subsistencia, ya en los que se llaman de lujo.

Pero ¿es económico consumir, en nuestras necesidades o nuestros gastos personales, todo el beneficio? Si tal se hiciera, no podrían nunca aumentarse, como en otro lugar hemos dicho, los gastos de la producción, ni por consiguiente el producto; la industria permanecería siempre en el mismo estado, y el progreso sería de todo punto imposible. Para que el hombre se perfeccione, para que cumpla esta ley indeclinable del mundo moral, es indispensable que el consumo personal no absorba más que una parte del beneficio, y de aquí la conveniencia del ahorro.

Llámase ahorro la conservación calculada de un producto o de una parte del mismo, la reserva de lo que no es absolutamente preciso para la satisfacción de nuestras necesidades actuales, una previsión, un recurso que la constancia aumenta de día en día, con la mira de hacer frente a los apuros de un porvenir inseguro.

El ahorro es directo cuando recae sobre el objeto mismo que no se consume, como sucede en la economía doméstica; pero, en general, se realiza de un modo indirecto, en numerario, que se va acumulando lentamente hasta que la suma encuentra una colocación productiva.

Se confunden ordinariamente las voces ahorro y economía, siendo así que tienen una significación distinta. La economía, en efecto, supone sólo el orden en los gastos; pero el ahorro exige algo más, la parsimonia, la exigüidad de ellos. El que ahorra es

necesariamente económico; pero al ahorrar se priva de lo que podría consumir sin violar las leyes económicas.

A. Smith, eleva el ahorro individual a la categoría de principio, y le considera con razón como la fuente primitiva de la prosperidad social, pues por su medio se forman los capitales y se estimula la Industria, multiplicándose los elementos productivos. según el ilustre economista, la causa inmediata del progreso económico es el ahorro, la restricción del consumo, y no el aumento de la producción. La producción suministra, sin duda, la riqueza acumulable; pero sólo el ahorro realiza esta acumulación, y sin él no llegaría nunca a aumentarse el capital, consumiéndose completamente a medida que se produjese. El ahorro, añade A. Smith, supera siempre a la prodigalidad; se hace oscuramente y en silencio por la irresistible necesidad de asegurar el porvenir, y su poder reparador es tan grande que, a pesar de los despilfarros de la imprudencia, ya de los individuos, ya de los gobiernos, realiza sumas enormes que, de período en período, se revelan en el fomento continuo de la fortuna pública y privada.

No obstante, hay una preocupación general contra el ahorro, al cual se acusa de perjudicar a la sociedad y sobre todo al trabajo, suponiéndose que, para activar el comercio, es necesario gastar y gastar mucho. Esta preocupación confunde al hombre que ahorra con esos avaros cuyo único afán es atesorar y guardar en el fondo de un arca o en un hoyo profundo la riqueza no consumida. Pero es evidente que el ahorro no procede de este modo; pues si bien es cierto que en las épocas de turbulencia el que posee alguna cantidad de numerario suele enterrarle, temiendo verse despojado de él por los que se aprovechan de la falta de seguridad individual para entregarse al robo y el pillaje, no lo es menos que, en el estado normal de la sociedad, cada cual procura colocar ventajosamente sus fondos disponibles, entregándoselos a la Industria para que los utilice en provecho de ambos. Ahora bien: ¿cómo puede perjudicar esta colocación a la sociedad misma, que ve aumentarse así sus medios de producción, ni al trabajador, cuyos empleos se multiplican? Los trabajadores son precisamente los más interesados en que haya muchos ahorros, porque sólo de este modo puede crecer el capital, y con él la demanda del trabajo, el salario, en que aquéllos fundan su subsistencia.

Se dice comúnmente: las economías, del rico y los ahorros del pobre. Las primeras, que se supone deben hacerse en grande escala, se aprueban y aún se elogian por todo el mundo; mientras los segundos, porque son necesariamente pequeños, se desprecian como cosa mezquina y llegándose hasta sostener que las instituciones cuyo objeto es favorecer el ahorro arrastran los ánimos a la degradación y estimulan el robo doméstico. Esta doctrina encierra un error gravísimo. La moralidad del ahorro, dice L. Leclerc, es tan evidente que no necesita demostrarse. Por lo común, el robo disipa y no ahorra: la simultaneidad excepcional de estos dos hechos no probaría más que una depravación anterior al ahorro, y a que éste no puede dar origen. El único móvil del ahorro es la recta razón y el sentimiento del bien: egoísmo, si se quiere, pero meritorio en este caso, y fecundo en resultados felices para el individuo como para la sociedad; pues, no pudiendo utilizarse producto alguno, en el estado actual de la sociedad, sino por esa doble participación que se llama cambio, el que ahorra, al mismo tiempo que mejora su condición, favorece a los demás y debe ser saludado, con A. Smith, como un bienhechor del género humano.

- V -

De las instituciones que favorecen el ahorro.

El ahorro es un gran acto económico; es, como hemos visto, el único medio de formar los capitales; pero, en primer lugar, no basta ahorrar, es menester también que se utilice la parte de riqueza sustraída al consumo: de lo contrario, la privación sería completamente estéril, y el espíritu de economía correría riesgo de extinguirse. Por otra parte, los ahorros hechos en el seno de la sociedad se forman lentamente, y sus autores no tienen, por lo común, medios de darles una colocación ventajosa. Si algunos, como los empresarios de industria, son bastante afortunados para emplearlos día por día en la producción a que se dedican, otros muchos que ejercen las ciencias, las artes en general profesiones que no admiten o no requieren un aumento de capital, se ven en la precisión de guardarlos en el fondo de sus gavetas, esperando cuando más, para hacerlos valer, a que asciendan a una cantidad considerable. Y entre tanto, ¡cuántos se gastan improproductivamente, cediendo a un capricho o a una tentación del momento! La inclinación al despilfarro es demasiado común para no recordar este epigrama de Marcial:

«Tu padre, Philomuso, te deja al morir todos sus bienes: tu padre te quita tu patrimonio.»

Si los ahorros permaneciesen diseminados y en poder de sus dueños, la mayor parte se disiparían antes de que pudieran utilizarse.

Conviene, pues, para que el ahorro de todos sus frutos, que alguien se encargue de recoger hasta sus menores partículas conforme se vayan acumulando, de llevarlas a la producción y de proporcionar a sus autores un beneficio, por pequeño que sea, el cual fortifique la previsión y el espíritu de economía, fecundando al mismo tiempo el campo de la Industria. Esta misión está encomendada a las Cajas de ahorros, Cajas de retiros, Sociedades de socorros mutuos y de seguros sobre la vida, que vamos a estudiar brevemente.

Las Cajas de ahorros son unos establecimientos, fundados, ya por personas benéficas, ya por el Estado, ya también por corporaciones públicas o por sociedades particulares, que reciben en depósito las más, pequeñas sumas, las conservan y garantizan, y de estériles que eran en manos de sus dueños, las hacen producir intereses que vienen a aumentar el principal de mes en mes y de año en año, reembolsándole en todo o en parte, a voluntad del deponente y a su simple requisición.

Las cantidades admisibles en estos establecimientos deben ser pequeñas; porque, como dice muy bien el señor Madrazo, se han fundado para los operarios y no para los capitalistas; además, que si recibiesen gruesas sumas, no podrían emplearlas útilmente, conservando al mismo tiempo su pronta disponibilidad para el reintegro.

«El interés que han de satisfacer a los deponentes, añade el mismo autor, no debe ser tan pequeño que no sirva de estímulo para el ahorro, ni tan grande que no le produzcan los capitales acumulados en ellas.

»La devolución de los ahorros debe hacerse a los pocos días de reclamarse; porque, si se dilata, surge la desconfianza y con ella la muerte de la institución. Conviene, sin embargo, que la devolución no se haga en el instante mismo en que se solicite, no sólo para que la caja tenga fondos disponibles, sino también para que tengan tiempo los reclamantes de meditar lo que van a hacer y no se dejen llevar por las sugerencias del momento.»

La cuestión más difícil es la del destino que debe darse a los fondos reunidos en las Cajas de ahorros, a fin de conciliar la necesidad de que estén seguros y produzcan un interés suficiente con la de su, pronta y fácil disponibilidad. En los países en que estos establecimientos han permanecido en el dominio privado, como sucede en Alemania y en España, las sumas de que se trata reciben tres empleos: se colocan en cuenta corriente en los Bancos, se prestan sobre buenas hipotecas territoriales, o se conflan también en calidad de préstamo a los Montes de piedad. Pero hay naciones, como Francia, donde las Cajas de ahorros se hallan bajo la dependencia directa del Gobierno, el cual se encarga de sus fondos, obligándolas a convertirlos en títulos de la deuda, o llevarlos a la Caja de depósitos y consignaciones, departamento oficial creado para recibir los depósitos legales, aunque también admite los voluntarios. Ahora bien: esta última colocación es sin duda la más ventajosa, allí donde se pagan religiosamente los intereses de la deuda; pero ya se comprenderá el peligro que ofrece donde el tesoro público, abrumado de cargas, no pueda cumplir todos sus compromisos. La entrega de los ahorros a los Bancos en cuenta corriente es poco lucrativa y segura, porque estos establecimientos pagan un interés exiguo por tales depósitos, y se hallan expuestos a quiebras; y en cuanto a los préstamos sobre hipoteca, si bien inspiran completa confianza en el reintegro, presentan el inconveniente de que éste no puede hacerse en plazos bastante cortos para tener siempre disponibles las cantidades prestadas. Por todas las razones expuestas, lo mejor es confiar los ahorros a los Montes de piedad, para que éstos los presten sobre prendas, con lo cual se consigue además que las economías de un pobre sirvan para auxiliar a otro. Así se hace en la Caja de ahorros de Madrid, que está íntimamente relacionada con el Monte de Piedad, en términos de no formar los dos más que un solo establecimiento.

Las Cajas de ahorros son una institución utilísima; pues, aparte del hábito del ahorro que estimulan y generalizan, producen dos resultados muy importantes bajo el aspecto económico: uno que afecta al individuo, y otro a la Sociedad. En efecto, gracias a estos establecimientos, el trabajo aumenta su poder productivo, apoyándose en un capital, cuyo beneficio, aunque pequeño, eleva el jornal diario, y la Sociedad utiliza también este capital, disminuyendo al mismo tiempo sus cargas, puesto que tiene que socorrer menor número de infelices.

Pero las Cajas de ahorros adolecen de un inconveniente que, aunque se exagera por algunos economistas, no deja de ser cierto. En primer lugar, para formar un capital con que establecerse o poder subsistir en la vejez, sería preciso hacer ahorros y depositarlos en dichas cajas durante un período muy largo, lo cual es difícil, por no decir imposible, para las clases jornaleras, a quienes tiende principalmente a favorecer la institución; y por otra

parte, cuando por medio del ahorro se llegan a reunir sumas considerables, es demasiado grande la tentación que ofrecen al deponente para que, resista a ella y se abstenga de gastar esas sumas improductivamente. El deseo de remediar este mal, haciendo que todos los individuos de la Sociedad, por escasos que sean sus haberes, puedan proporcionarse una vejez descansada, ha dado origen a las Cajas de retiros.

Esta institución tiene por objeto, según E. Thomas, asegurar a sus suscritores, cuando llegan a cierta edad, una pensión vitalicia más o menos considerable, que se calcula por el importe de las sumas entregadas, los intereses compuestos de estas sumas y las probabilidades de longevidad, combinadas entre todos los deponentes cuando no se reserva el capital, o solamente propias del individuo, según la edad a que se sirve la pensión, si el capital ha de volver a sus derecho-habientes. En el primer caso, los depósitos son a fondo perdido, y el retiro se aumenta con la parte correspondiente a los socios fallecidos, al mismo tiempo que con la acumulación de los intereses compuestos y las probabilidades de duración de la misma renta vitalicia; en el segundo, el retiro se forma solamente con los intereses compuestos y las probabilidades de vida, y a la espiración del contrato vitalicio el capital de los depósitos acumulados vuelve a los herederos o legatarios, los cuales no pierden más que los intereses. Esta segunda combinación, añade el citado escritor, es indudablemente más moral que la otra y no menos favorable para la cuota de la pensión, porque la diferencia se reduce a la disminución de un 1 por 100 del interés servido. Así un depósito anual de 10 francos durante 20 años, a fondo perdido, da lugar al cabo de este tiempo a una pensión vitalicia de 167 francos y 42 céntimos, calculando el interés a razón de 4 por 100, y el mismo depósito durante igual tiempo, si el capital se reservase, daría 167 francos 97 céntimos de pensión, a razón de 5 por 100.

Por lo demás, la necesidad de los retiros es evidente. No hay más que ver con qué afán se buscan en ciertos países las posiciones oficiales, a pesar de su escasa dotación, sólo por la esperanza de ponerse a cubierto de la miseria en los días de la vejez. Por eso convendría generalizar esta institución siempre que se deje a la iniciativa del interés individual, que es en todas las empresas económicas la mejor garantía del éxito y el mejor título a la confianza pública.

Las Sociedades de seguros sobre la vida son de dos clases: de seguros mutuos y de seguros a prima fija.

Las Sociedades de seguros mutuos sobre la vida tienen por base la operación financiera llamada tontina -del nombre de su inventor, el italiano Tonti- por la cual varias personas ponen en común un fondo destinado a repartirse en una época dada entre los supervivientes, con los intereses acumulados y la parte correspondiente a los fallecidos. Esta operación es susceptible, según A. Legoyt, de cinco combinaciones principales:

- 1.<sup>a</sup> Aumento de la renta, sin enajenar el capital, en cuyo caso el interés producido por los fondos sociales se reparte, en las épocas determinadas por el contrato, entre los socios que sobreviven, devolviéndose el capital, al espirar la sociedad, a los deponentes o sus herederos.



2.<sup>a</sup> Aumento de la renta, enajenando el capital, en cuyo caso el interés producido por los fondos sociales se reparte entre todos los socios en las épocas fijadas, y a la espiración de la sociedad se distribuye también el capital entre los supervivientes.

3.<sup>a</sup> Aumento del capital, sin enajenar la renta, en cuya combinación se sirven anualmente a los suscritores o derecho habientes los réditos del fondo social hasta el término de la asociación; pero llegado éste, el capital se reparte sólo entre los socios que sobreviven.

4.<sup>a</sup> Aumento del capital, enajenando el todo o parte de la renta. En el primer caso, el interés producido por los fondos sociales se añade sucesivamente al capital hasta el término de la asociación: en el segundo, los suscritores perciben durante su vida el rédito de los fondos sociales, empezando sólo desde su muerte a acumularse al capital la renta; y en ambos el capital de los fondos sociales, unido al que procede de la acumulación de la renta, se reparte exclusivamente entre los socios que sobreviven.

5.<sup>a</sup> Formación de un capital por la acumulación de la renta, sin enajenar el de los fondos sociales, en cuyo caso el interés producido por estos fondos se entrega a los suscritores o sus herederos, mientras que el capital formado por la acumulación de la renta se reparte sólo entre los supervivientes.

Las Sociedades de seguros sobre la vida, a prima fija, se fundan en el cálculo de las probabilidades de duración de la vida y en el del interés compuesto he aquí cómo se aplican ambos procedimientos:

Se reúnen, en primer lugar, los datos estadísticos del nacimiento y muerte de un gran número de personas en una localidad determinada; se deduce de ellos aproximadamente la vida probable que hay en cada edad, y se consigna el resultado en unos documentos llamados tablas de mortalidad además se calcula el producto que da en cierto número de años una suma colocada a interés compuesto, y se forma otra tabla de intereses después se armonizan ambas tablas por medio de cálculos matemáticos, y se forman las correspondientes a las diversas combinaciones del seguro sobre la vida.

Las más notables son el seguro a la muerte y el seguro vitalicio.

En el primero, calculada como hemos dicho la vida probable del individuo, según su edad, y conocido el producto que en el período de tiempo correspondiente a la misma da una suma a interés compuesto, se calcula cuál es la prima que debe pagar el asegurado para que, llegado el término de su vida, puedan recibir sus herederos la cantidad o la renta que él mismo desea, quedando, por supuesto, alguna ganancia al asegurador.

En el segundo caso, conocido el período de duración de la vida, se calcula qué parte de cierta cantidad entregada al contado puede pagarse. durante ese período, de manera que, al término del mismo, se hayan extinguido exactamente la suma recibida y los intereses, más la ganancia de la compañía.

Así se puede, mediante una prima anual, dejar al morir un capital o una renta a tal o cual individuo, una esposa, un hijo, una persona querida. Se puede también, entregando una

suma fija en la época del nacimiento de un niño, o pagando por él una prima anual, asegurarle un dote para cuando llegue a su mayor edad. Se puede obtener una renta diferida, esto es, una pensión anual vitalicia, desde cierta edad marcada en el contrato, satisfaciendo una prima fija o anual, que queda en beneficio del asegurador en caso de morir antes de dicha edad el asegurado. Se puede, cediendo todos los bienes que se tengan en favor de una compañía, recibir de ella una renta por toda la vida. Son, en fin, muchísimas las combinaciones del seguro sobre la vida a prima fija, y todas ellas sumamente morales, puesto que tienen por objeto hacer fructificar el ahorro, fundándose en la ley de los grandes números, que realiza siempre las previsiones de los cálculos de probabilidad cuando se ha comprobado cuidadosamente la exactitud de los datos empleados en ellos.

Por lo demás, hay, como se ve, una diferencia esencial entre las sociedades de seguros mutuos sobre la vida y las compañías de la misma clase a prima fija. He aquí cómo A. Legoyt la explica:

«Las primeras, dice, no adquieren compromiso alguno con los suscritores, no les garantizan ni una renta ni un capital para cierta época; sólo prometen repartir entre los que sobrevivan a la fecha estipulada en el contrato una renta o un capital, cuyo importe depende de la mortalidad de los asociados. De esta manera, si por una parte queda el suscriptor en la incertidumbre relativamente a la suma total de las ventajas que el porvenir le reserva, por otra sabe que se aprovechará de todas las ganancias que tenga la sociedad. Por el contrario, las compañías a prima fija prometen un capital para después de la muerte, o bien una renta vitalicia, cuyo importe está determinado de antemano en las tarifas; y si el suscriptor tiene la ventaja de conocer inmediatamente, cuando se asegura, cuál será el resultado del sacrificio que se impone, también debe esperar que este resultado será menor del que hubiera obtenido por medio del seguro mutuo, pues las compañías de que se trata, obligadas a garantizar el capital social contra los riesgos de una mortalidad extraordinaria e imprevista, y deseosas además de repartir a sus accionistas el mayor dividendo posible, calculan sus primas con arreglo a tablas de mortalidad rápida, es decir, en la previsión de una mortalidad mucho mayor que la probable, y se hacen así pagar sus seguros mucho más caros de lo que valen.»

No obstante, el señor Pastor considera preferible al seguro mutuo el seguro a prima fija: en primer lugar, dice, por el fin sumamente beneficioso que se propone de acumular los ahorros del hombre joven y laborioso para la época de la vejez, sin exponerle a perder el fruto de su trabajo, aumentando con esta pérdida el sentimiento por la muerte de la persona en cuyo favor se hizo el seguro; en segundo lugar, porque las comisiones y descuentos que se hacen por los gerentes de las compañías de seguros mutuos merman bastante el beneficio; y por último, porque todo contrato en que entra por mucho el azar, no puede menos de lastimar más o menos a la moral. Por eso, añade el citado economista, las compañías mutuas van desapareciendo poco a poco, siendo reemplazadas por las de seguros a prima fija. En Inglaterra existen ya innumerables de estas últimas con capitales considerables. En Francia han estado en boga las tontinas hasta hace pocos años; pero ya comienzan a generalizarse las operaciones a prima fija, disminuyéndose las mutuas. En España nos encontramos ahora en el período álgido de la mutualidad, porque han mediado circunstancias especiales que le han favorecido, proporcionando grandes ganancias a esta

clase de compañías, de seguros; pero, luego que esas circunstancias cesen, es probable que el seguro a prima fija, casi naciente todavía, obtenga la preferencia que merece.

Las Sociedades de socorros mutuos, llamadas en Inglaterra sociedades de amigos, tienen por objeto preservar al suscriptor por medio de una cotización mínima, libremente consentida al ingresar en la sociedad, pero impuesta después rigurosamente, de los apuros inherentes a los casos de enfermedad y otros análogos. Son una especie de seguros mutuos contra los días de desgracia. He aquí cómo Mr. Debouteville resume sus ventajas:

1.<sup>a</sup> Se prestan a recibir consignaciones muy pequeñas y muy fraccionadas.

2.<sup>a</sup> Obligan a renovar las consignaciones en épocas determinadas y muy inmediatas, estimulando así directa e indirectamente el espíritu de economía.

3.<sup>a</sup> Los recursos que crean no son realizables, sino a condición de necesidades reales y determinadas; y estos recursos, aunque insuficientes para cada necesidad, se obtienen por un sacrificio mínimo.

4.<sup>a</sup> En un corto número de semanas o de meses, los socios se ponen al abrigo de las necesidades más frecuentes e intensas.

5.<sup>a</sup> Sus socorros son proporcionales a la cuota de las consignaciones, y duran mientras se hace sentir la necesidad, porque el capital social se aumenta con las sumas depositadas por los que no enferman.

6.<sup>a</sup> Encierran grandes gérmenes de moralización, porque ponen en contacto a los individuos, crean intereses comunes a todos ellos, desarrollan su inteligencia por la práctica de la administración de la sociedad y les hacen ver que el libertinaje y el desorden les privarían a la vez de la estimación de sus coasociados y de los socorros de la caja social.

El escollo de las Sociedades de socorros mutuos está en la exención de la responsabilidad individual. Por esta razón implican una vigilancia mutua de sus individuos, sin la cual se agotarían pronto los fondos sociales. Esta vigilancia constituye la verdadera moralidad de la sociedad; más para ejercerla es menester que la sociedad misma sea circunscrita, local, y que sus reglamentos se pleguen a todas las exigencias de la época.

Las Sociedades de socorros mutuos no deben comprender los casos de falta de trabajo por causa de crisis industriales: en primer lugar, porque esta garantía es la más difícil de realizar; en segundo, porque de ser las crisis naturales hijas de las revoluciones que hacen en la Industria los adelantos científicos, el socorro estimularía al operario a no renunciar a un género de ocupación condenado ya por el progreso; y finalmente, porque la asociación serviría, como se ha visto muchas veces, para mantener las coaliciones que suelen formar los trabajadores cuando los empresarios se niegan a subirles los jornales.

Tampoco deben extenderse las Sociedades de socorros mutuos a asegurar la subsistencia del trabajador en la vejez, porque los retiros se constituyen sobre todo por el ahorro

individual y exigen una fuerte cotización para producir al cabo de algunos años una pensión suficiente, mientras que la cotización destinada a socorros es, como hemos dicho, mínima.

- VI -

Del consumo público.

Una sociedad política -nación, provincia o municipio- es un conjunto de individuos que, teniendo ciertas afinidades, ya por el territorio que ocupan, ya por la lengua que hablan, ya por otras causas geográficas o históricas, físicas o morales, se reúnen con el fin de vivir libremente, esto es, conforme al derecho que todo hombre tiene por la Naturaleza de usar como le convenga de su persona y de sus bienes mientras, no perjudique a los demás.

Para conseguir mejor este fin, se someten a una institución, que se llama Estado, cuya organización varía según los sistemas políticos, pero cuya misión puede reducirse a definir los derechos, o lo que es lo mismo, a establecer el límite de las libertades individuales, dando a cada cual lo suyo, garantizándole su propiedad y su seguridad individual; en una palabra, realizando la justicia. El Estado suele encargarse además de prestará la sociedad ciertos servicios industriales, llamados servicios públicos, tales como la enseñanza, la construcción de vías de comunicación, los correos, la acuñación de moneda, etc. Y pero no porque éstos sean atribuciones inherentes a aquella institución, sino porque se considera, con razón o sin ella, que los desempeña con más ventaja para la sociedad misma que lo harían los particulares.

El Estado no es, pues, a los ojos de la ciencia, sino la institución encargada de definir y realizar el derecho; pero, ya se limitan a este punto, de suyo harto importante, sus funciones, como quieren los economistas radicales, ya se extiendan a la gestión de todos los intereses generales de la sociedad política, como pretenden otros publicistas, siempre resultará que para cumplir su cometido necesita hacer ciertos gastos, sin los cuales le sería completamente imposible lograrlo.

Estos gastos son los que constituyen los consumos públicos.

La suma de riqueza absorbida por ellos se obtiene cediendo la sociedad una parte de su haber, determinada por la Autoridad competente, ya al Gobierno central, ya a las corporaciones provinciales y municipales, que son otros tantos representantes del Estado, para atender respectivamente a las obligaciones de la nación, de la provincia y del municipio. Esta parte se entrega a veces en especie, como sucede en los países atrasados, a veces en dinero, como se hace en los más cultos, y a veces también consiste en ciertos servicios personales que se prestan al Estado y de que todavía quedan algunos ejemplos. Pero, de todos modos, será mayor o menor según las circunstancias en que se halle el Estado mismo, su organización y otra porción de causas diversas.

En general, puede decirse que los consumos públicos aumentan en absoluto con la cultura y civilización de los pueblos. Este hecho, dice H. Passy, es una consecuencia natural de las necesidades que emanan del progreso. Nunca se desarrollan la industria y la riqueza sin que las poblaciones reclamen en favor de los bienes y de las personas más amplias garantías de seguridad. Justicia, administración, policía, vías de comunicación, instituciones de utilidad pública, todas estas cosas son objeto de extensiones y perfeccionamientos costosos, y así es que cuanto más florecen las sociedades, más se elevan gradualmente las cargas que sobre ellas pesan. Pero no por eso se detiene su prosperidad; pues, si bien es cierto que crecen los gastos, también crece el bienestar público en una proporción muy superior a los sacrificios que exige. El Imperio romano sucumbió bajo el peso de cargas que hoy juzgarían leves las provincias que le formaban, y todos los gobiernos de Europa gastan ahora en sus atenciones una suma cuatro veces mayor que en el siglo XVII, con menos gravamen para los pueblos.

Esto consiste en el aumento que ha tenido la riqueza, y en el orden, siquiera sea todavía imperfecto, que se ha introducido en la gestión de los intereses del Estado y en la administración de la Hacienda pública. Las naciones libres, sobre todo, han adoptado en este punto un sistema riguroso de cuenta y razón, que consignan en documentos oficiales, llamados presupuestos, y que, examinado escrupulosamente por delegados o representantes elegidos para ello, no permite que se eleven arbitrariamente los gastos de los gobiernos.

Pero la causa que más influye en los consumos públicos es el sistema político bajo el cual se verifican. Un gobierno provisto de muchas atribuciones, encargado de desempeñar un gran número de servicios industriales, que intervenga en las empresas particulares para protegerlas, dirigir las o fiscalizarlas, que subvencione o construya por sí mismo las vías de comunicación, que sostenga el culto, que proporcione la instrucción, que dispense la beneficencia, tendrá naturalmente más gastos que otro en que todas estas cosas se ejecuten por la actividad privada. Una constitución que confiera a la Autoridad central grandes facultades, que ponga a sus órdenes ejércitos poderosos, que exija un número excesivo de agentes oficiales, no puede ser tan económica como otra en que los municipios y las provincias gestionen con independencia sus intereses, en que la Administración sea poco complicada y se fíe la conservación del orden social a la eficacia de la ley más que a la presión de la fuerza bruta.

Por esta razón conviene que los pueblos se lo hagan todo por sí mismos y no confíen al Estado más que aquellos servicios generales que ellos desempeñarían con menos ventaja o no podrían desempeñar de modo alguno: la justicia, la policía, la Hacienda pública, la defensa del territorio, las relaciones con los demás países. Así proceden las naciones más civilizadas, que son también las más libres, Inglaterra, Suiza, los Estados-Unidos, y el ejemplo de su prosperidad y de su poder, de su riqueza y de su tranquilidad interior, demuestra bien claramente la bondad de este sistema.

«El mejor plan de Hacienda, dice J. B. Say, es el de gastar poco»: el mejor gobierno, diremos nosotros, es el que menos atribuciones tiene, porque es también el que gasta menos.

Todo exceso, por pequeño que sea, en los consumos públicos produce males incalculables para la sociedad como para los individuos, introduciendo en la primera un germen de corrupción, por los abusos que da ocasión de cometer a los gobiernos, y amortiguando en los segundos la actividad, por la riqueza de que indebidamente los priva y que era la recompensa de sus esfuerzos.

No es esto decir que en la dirección de la república se atienda exclusivamente a disminuir los gastos, cualquiera que sea el objeto a que se apliquen. Las obligaciones del Estado son sagradas, y cuando realmente tienen por objeto satisfacer necesidades sociales, no debe perdonarse sacrificio alguno para cumplirlas. La economía bien entendida está tan distante de la falta de administración y de gobierno como del despilfarro de la riqueza pública. Una política económica sabrá conciliar el orden, la seguridad individual, la libertad, que son las bases fundamentales de la sociedad civil, con el respeto debido a todos los intereses legítimos.

Por lo demás, los consumos públicos pueden ser productivos o improductivos, según los resultados que de ellos se obtengan. Estos consumos, dice J. B. Say, afectan a la riqueza de la misma manera y se rigen por los mismos principios económicos que los gastos privados. No hay dos especies de economía, como tampoco hay dos clases de honradez o de moralidad. Un gobierno ejercerá, lo mismo que un particular, una industria productiva, si hace consumos de los cuales resulte un valor superior o equivalente al gastado: por el contrario, si este valor es nulo o menor del que empleó en la producción, habrá consumido improductivamente. Las municiones de boca y de guerra, el tiempo y los trabajos de los funcionarios civiles y militares que han servido al Estado, desaparecen, a la verdad, como los artículos y los servicios consumidos por una familia. Pero si han servido para satisfacer necesidades reales, si esta satisfacción se ha verificado en buenas condiciones, el resultado obtenido bastará para compensar el sacrificio que ha costado, al paso que si esas necesidades no existían, el gasto hecho para satisfacerlas habrá sido una pérdida irreparable.

La calidad del consumidor, dice también J. Garnier no altera la naturaleza del consumo. Las naciones, las provincias, los municipios, hacen gastos enteramente análogos a los de los particulares, y que, como éstos, pueden ser productivos o improductivos. El problema consiste aquí únicamente en determinar el mayor o menor grado de productividad del consumo, y si esta determinación es ya difícilísima cuando se trata de la construcción de canales, carreteras, caminos de hierro y demás obras llamadas de utilidad pública, considérese cuánto más lo será en las obras de ornamentación y de arte. Así es que en tales casos las cuestiones suelen resolverse por la pasión o el sentimiento, antes que por el cálculo o el interés bien entendido.

Sin embargo de lo dicho, algunos economistas califican todo consumo público de absolutamente improductivo, fundándose en que de él no resulta un producto material, equivalente a lo menos al valor consumido, como si no hubiera también producciones inmateriales, y una de ellas, quizá de las más importantes, la que el Estado hace. El Estado, en efecto, no produce una riqueza tangible, pero da en cambio origen a productos sin los cuales no podría obtenerse ninguna; sostiene la fuerza militar, la magistratura, la administración, la policía, y devuelve a la sociedad, en forma de libertad, de orden, de

seguridad individual, en una palabra, de justicia, valores que representan con creces el capital por ella invertido.

Otros suponen, por el contrario, que los gastos públicos, de cualquier modo que se apliquen, activan siempre la producción de la riqueza, y en esta creencia recomiendan en los tiempos de crisis económicas, como un poderoso remedio a los males que entonces sufre la Industria, que los altos dignatarios, los magnates, el monarca mismo, den fiestas, saraos, bailes y otras diversiones que, exigiendo el consumo de ciertos artículos, provoquen una gran demanda de ellos, y por consiguiente proporcionen ocupación a muchos brazos, beneficios pingües para los fabricantes y jornales altos para los operarios. Pero estas personas, no ven que, si por tales medios se estimulan artificialmente ciertas industrias, es a costa de otras, no menos atendibles; que los capitales empleados en objetos de lujo se pierden sin compensación alguna, y que esta pérdida afecta a la fortuna de los particulares, que se arruinan, lo mismo que a la fortuna pública, cuyos elementos productivos se disminuyen.

La doctrina de la productividad de todo consumo publico fue ya sostenida por Federico II de Prusia, quien, para justificar sus continuas guerras, escribía al filósofo enciclopedista D'Alembert:

«Mis numerosos ejércitos hacen circular las especies y derraman en las provincias los subsidios que los pueblos suministran a mi gobierno.»

A lo cual contesta J. B. Say muy acertadamente:

Para el abastecimiento de un ejército entran dos valores en manos del Gobierno o de sus agentes: 1.º el valor de los subsidios; 2.º el valor de las provisiones. El Gobierno paga, a la verdad, el segundo a los contratistas que le suministran; pero no da nada por el primero a los súbditos que se le proporcionan: recibe, por consiguiente, como dos y sólo restituye como uno. La unidad restante se pierde completamente, y la riqueza pública se disminuye en tanto cuanto importa el consumo hecho por el ejército.

Precisamente los consumos públicos más improductivos, como observa muy bien Flórez Estrada, son los que ocasionan las guerras injustas; porque éstos, no solamente no producen riqueza alguna, sino que destruyen la que ya existía, sumiendo a los pueblos en el abatimiento y la miseria. Siguen después los que se destinan a sostener un exceso de empleados o sinecuristas, los cuales perjudican a la producción de dos maneras: gravando a la sociedad con gastos estériles, y privando de brazos útiles a la Industria. Por último, vienen los consumos que hacen los Gobiernos en objetos de lujo; pues éstos no se limitan a impedir que el capital social se aumente, como sucede con los privados de la misma clase, sino que le disminuyen de un modo positivo, absorbiendo muchas veces una parte de la riqueza que como capital hubieran empleado los particulares. Un Gobierno disipador, dice también J. B. Say, tiene menos excusa que un particular, porque éste al fin sólo consume los productos que le pertenecen, mientras que aquél es un mero administrador de la fortuna pública. La parsimonia en los gastos del Estado no está reñida con el genio que inspira los altos hechos políticos. Carlo Magno conquistó la Italia, la Hungría y el Austria, rechazó a los Sarracenos, obtuvo el título de emperador, llegó casi a realizar en Europa el sueño de la

Monarquía universal, y sin embargo observaba, según refiere Montesquieu, una regla admirable en todos sus gastos, administraba perfectamente sus dominios, y llevaba su espíritu de economía hasta el punto de vender los huevos sobrantes de sus gallinas y las yerbas inútiles de sus parques.

Los consumos públicos, añade Flórez Estrada forman una parte tan considerable del gasto total de la sociedad, que en las más de las naciones llegan a la sexta, quinta y aun la cuarta del producto anual; de consiguiente, su influjo es muy poderoso en la suerte de los pueblos, y por leves que sean los errores económicos de los Gobiernos, oponen un obstáculo insuperable al desarrollo de la Industria. Nada, por el contrario, más útil que establecer una economía rigurosa en los gastos del Estado, pues así y sólo así es como pueden prosperar las naciones, así es como pueden llevarse a cabo las grandes empresas.

Hay dos maneras de subvenir a los consumos públicos: las contribuciones y los empréstitos,

Llámase contribución, impuesto, pecho, talla, tributo o subsidio, aquella parte del haber de los particulares que se destina directamente a satisfacer las necesidades del Estado.

Se da el nombre de empréstito a todo préstamo que toma o toda deuda que contrae el Gobierno con el mismo objeto, haciendo uso del crédito que por su destino se denomina crédito público.

¿En qué casos se recurrirá al primer medio y en qué otros al segundo?

Es evidente que una nación, lo mismo que un particular, debe procurar en lo posible limitar sus gastos a lo que buenamente le permitan sus rentas. Todo lo que exceda de este límite ocasiona una disminución en los capitales existentes y conduce a la larga a la ruina y la miseria. El que vive de prestado sacrifica el porvenir al presente y se condena a una muerte anticipada y segura. Sólo es lícito contraer deudas cuando hay que satisfacer una necesidad urgente e imprevista, o bien cuando se trata de aumentar los fondos productivos con la esperanza fundada de obtener un suplemento de productos.

De aquí se deduce que las contribuciones constituyen la única fuente de donde conviene sacar los recursos indispensables para cubrir las atenciones ordinarias del Estado, al paso que los empréstitos deben reservarse para ciertas eventualidades extraordinarias y a las cuales no hay otro medio de hacer frente.

¿Cuáles son unas y otras?

Para nosotros, las atenciones ordinarias se reducen: 1.º a mantener la existencia política del país, su independencia, su autonomía; 2.º a asegurar la vida y la libertad individual de los particulares; 3.º a garantizar la propiedad pública y privada; 4.º a satisfacer con toda regularidad los intereses de la deuda y extinguirla paulatinamente.

Fuera de éstas, no vemos otras que se hallen a cargo del Estado, dada la misión que la ciencia económica lo atribuye.



Por consiguiente, la fuerza armada -en los límites que exijan la salvaguardia nacional, el respeto a todos los derechos y la tranquilidad pública- la magistratura, la policía jurídica y sanitaria, la administración de la Hacienda, la representación popular, las relaciones internacionales, deben ser sostenidas con el producto de las contribuciones exclusivamente.

En cuanto a las eventualidades extraordinarias a que se halla expuesto un Estado, ya se comprende que son muy diversas, pero todas ellas pueden reducirse a una guerra justa, una revolución intestina o la construcción de grandes obras de utilidad pública. Ahora bien: para tales casos está el recurso poderosísimo del crédito público.

«Efectivamente, nunca es subido, como dice muy bien B. Carballo, el precio a que se compra la libertad y la independencia, objetos carísimos ante cuyas aras hace el hombre de sentimientos generosos la ofrenda de su fortuna y de su vida. Nuestros hijos y nuestros descendientes no nos perdonarían nunca el que nos las hubiésemos dejado arrebatarse impunemente y tan sólo animados por un exceso de economía.....

En un caso semejante debe procederse atentamente, atemperándose a las circunstancias en que se encuentra el país. Debe aumentarse la contribución hasta donde sea posible; pero si, a pesar de este aumento, no se puede llenar completamente el objeto a que se aspira, o si de tal suerte se han de lastimar las fuentes de la producción que pueda resultar de aquí la decadencia del país, es preciso cubrir el déficit con el crédito. Lo mismo exactamente se debe hacer cuando se trata de reparar los males que una revolución ha producido. La situación de un país, cuando acaba de ser teatro de acontecimientos de una índole tan funesta a los intereses materiales, ni es la más lisonjera ni la más a propósito para recargar los impuestos y agregar por este medio, si así podemos expresarnos, una aflicción más al afligido. La producción misma se encontrará quebrantada después que han imperado por algún tiempo la desconfianza y la inseguridad, y si es forzoso remediar los males causados, debe apelarse al crédito antes que a los impuestos, debe apelarse a este recurso antes que a un aumento exagerado de cargas. Pero hay también otro caso en que las naciones pueden echar mano de él, y es el empleo de capitales en objetos de utilidad pública, cuando los progresos de la civilización y el desarrollo portentoso de la producción exigen imperiosa y apremiantemente su construcción. Los caminos de hierro, los canales, los caminos locales y provinciales, los telégrafos, puertos, dársenas y arsenales pertenecen a esta clase, y la imperiosa ley de la necesidad los reclama con premura en toda nación medianamente adelantada, en particular hoy que el movimiento es la vida de la sociedad. Empresas de esta naturaleza exigen grandes gastos y sacrificios, que no siempre es dado ir a buscar en, los recursos ordinarios. Y aun cuando el estímulo y el interés privado puedan mejor que los gobiernos satisfacer estas exigencias, son de tal importancia y magnitud que en muchos casos se hace por lo menos necesaria la cooperación social. Los empréstitos contraídos con destino a empresas de esta clase se salen de la esfera de los demás empréstitos y vienen a convertirse en creaciones productivas, beneficiosas para la producción y capaces de proporcionar al capital que representan un interés y una amortización más pronta o más remota.»

Por otra parte, hay que tener presente que el mantenimiento del orden y de la independencia nacional, lo mismo que la construcción de carreteras, canales y demás obras de utilidad pública, son beneficios que alcanzan, no sólo a la generación actual, sino también a las generaciones venideras, y que es por consiguiente justo que éstas contribuyan a sufragar los gastos hechos con tales objetos. Ahora bien: el único medio de conseguirlo es apelar al crédito público, verdadera letra de cambio girada sobre la posteridad -para valernos de la feliz expresión de un publicista- por medio de la cual se hace partícipes a todas las generaciones de los sacrificios que de otro modo pesarían sobre una sola, y esta razón justificaría plenamente, a falta de las anteriormente dadas, la aplicación que pedimos para los empréstitos. Querer sustituirlos en el caso de que se trata con las contribuciones, emplear los recursos del presente en la creación de productos que ha de aprovechar sobre todo el porvenir, sería tanto como negar la solidaridad humana en el tiempo, desconocer los lazos que unen entre sí a los hombres de todas las edades y todos los pueblos. ¡Cómo! ¡La sociedad de hoy hace los experimentos más peligrosos, expone sus capitales y la vida de sus individuos, sufre las crisis causadas por los adelantos de la Industria, produce, a costa de los mayores trabajos, bienes destinados a ser el patrimonio de todos, y ella sola habría de soportar las pérdidas, dejando a las que le siguen las ventajas de sus empresas! Confesemos que semejante abnegación excedería todos los límites del deber, y que si no hay razón para echar sobre nuestros sucesores el peso de la carga común, tampoco es justo que recaiga entero sobre nuestros débiles hombros.

Como se ve, las contribuciones y los empréstitos tienen respectivamente marcada su aplicación, según los casos. Las primeras constituyen el fondo general de los consumos públicos; los segundos son un recurso excepcional de que sólo debe echarse mano en circunstancias también excepcionales.

No obstante, ha habido economistas que han recomendado los empréstitos, como el mejor medio de subvenir a los gastos del Estado.

Así Pinto afirmaba que las deudas públicas aumentan la riqueza social en todo el importe del capital que representan.

Melon sostenía que los intereses de un empréstito, cuando ha sido suscrito por la misma nación, se pagan con la mano derecha a la mano izquierda.

Condorcet veía una ventaja en esta clase de empréstitos, porque, según él, impiden que los capitales del país emigren al extranjero.

Un Estado que no debe más que a sus propios súbditos, decía Voltaire, no se empobrece; sus deudas son un nuevo estímulo para la Industria.

Se ha dicho también que los empréstitos favorecen la circulación del dinero; que fomentan el ahorro y la previsión de los particulares, a causa de la cómoda colocación que ofrecen a los capitales; que crean lazos indisolubles entre el Gobierno y los súbditos, haciendo a los acreedores del Estado solidarios de sus destinos y fijando en el país la fortuna mobiliaria, tan moviediza y aventurera de suyo.

Todos estos argumentos son otros tantos sofismas.

Un empréstito, en efecto, no puede aumentar la riqueza sino en tanto que se destine a la producción, y el Estado no puede siempre darle semejante destino, por la sencilla razón de que no es un industrial capaz de convertir en capitales los fondos que se le confían.

Aun cuando los intereses de la deuda pública se pagasen con la mano derecha a la mano izquierda, no es indiferente despojar a la mano que trabaja para enriquecer a la mano que disipa. Con la doctrina de Melon no habría robo que no pudiera justificarse, porque el dinero robado no desaparece; si sale de una mano es para pasar a otra, y toda la diferencia estriba en el uso que de él haga el que le posee.

En cuanto al estímulo que los empréstitos dan a la Industria, sería preciso para justificar la aserción de Voltaire que el dinero tomado a préstamo recibiese siempre una aplicación reproductiva, lo cual está muy lejos de suceder. Muchas veces se gasta en empresas insensatas, y aun en los casos en que se emplea en obras públicas, ¿acaso los particulares, más conocedores de las necesidades de la Industria, más celosos por su propio interés del fomento de la riqueza, no le hubieran dado un destino igualmente útil?

¡Que los empréstitos favorecen la circulación! Pero ¿de qué circulación se trata? ¿De una simple dislocación de los capitales empleados en la Industria? Esta es por sí misma insignificante y puede ser funestísima. La circulación, hemos dicho en otro lugar, no consiste sólo en el movimiento: no basta trasladar de un punto a otro o de una a otra persona los capitales para crear la riqueza.

Por lo demás, importa mucho ciertamente que los capitales no emigren al extranjero; pero si han de consumirse improductivamente en casa, vale más emplearlos reproductivamente fuera; al menos en este caso obtenemos una ganancia que nada nos cuesta, puesto que otros se encargan de pagarnos los intereses, mientras que en el primero perdemos para siempre una parte de la riqueza. Si cada nación quisiera retener en su seno los capitales que posee, ¿qué harían de ellos las ricas? ¿Y cómo vivirían sin su concurso las pobres? Déjeselos en libertad, y los capitales buscarán el destino más lucrativo e irán allí donde más se necesiten.

No son tampoco los empréstitos el mejor estímulo para el ahorro ni la mejor colocación para los capitales, por muchas ventajas que a los particulares ofrezcan. Sólo el trabajo activa la Industria, sólo las costumbres que él crea inspiran el amor y el hábito de la economía: las deudas públicas, por el contrario, agotan la fuente misma de la producción e impiden la acumulación de la riqueza: los acreedores del Estado, exentos de todo cuidado que no sea el de cobrar con regularidad sus rentas, ni contribuyen al sostén de las cargas públicas, ni son en la sociedad más que unos parásitos que viven a expensas de los pueblos. Más aún: esta clase no se halla en el camino de la fortuna; antes bien, cada día se empobrece y se arruina. No sólo pierde, dice G. du Puynode, sus capitales acumulados bajo la forma de educación intelectual, de experiencia, de conocimientos especiales, sino que, no aumentándose sus rentas al compás de la riqueza social, su posición descende continuamente. El que poseía 10.000 francos de renta hace cuarenta años era rico, mientras que hoy no pasa de una modesta medianía, y aunque vendiese sus títulos a un precio

proporcionado al que tienen los artículos de consumo, nunca podría satisfacer más necesidades que al adquirirlos; es así que las necesidades se aumentan todos los días, luego el progreso empeora en realidad la condición del rentista.

Finalmente, la mejor si no la única salvaguardia de los Estados está en el bienestar general, y no es seguramente entrampándose como los gobiernos se ponen al abrigo de revoluciones y cambios políticos: por el contrario, una rigurosa economía, una buena administración, son para ellos garantías de duración mucho más sólidas que la adhesión insegura de algunos miles de acreedores, dispuestos a inquietarse y a sembrar la alarma por el menor síntoma de desorden.

Lo repetimos: los empréstitos son uno de esos medios a que no debe apelarse sino para sufragar los gastos que el Estado hace en beneficio de la generación actual, lo mismo que de las venideras, y a que por consiguiente es justo que unas y otras contribuyan proporcionalmente. Y al decir esto, nos referimos a los empréstitos voluntarios, pues en cuanto a los llamados empréstitos forzosos, más bien que préstamos son unos tributos disfrazados, que nunca devuelven a los acreedores del Estado el equivalente de sus sacrificios. ¿Por qué se apela a ellos en efecto? Por el temor de no hallar suscritores al tipo que se fija: luego estos empréstitos se reducen a una expoliación repartida arbitrariamente, a una confiscación encubierta con una mentira. Así es que no se practican sino en aquellos Estados que no tienen ni crédito ni recursos.

Las deudas públicas sólo pueden justificarse por consideraciones de absoluta necesidad o de utilidad suma. Fuera de estos casos extremos, causan tantos daños a la Industria, que conviene más, para llenar el déficit del Tesoro, imponer nuevos sacrificios a los pueblos.

Ellas, en efecto, arrebatan, como dice muy bien J. S. Mill, los capitales empleados en la producción o que estaban destinados a este empleo, y privando a los brazos laboriosos de su fondo remunerador, disminuyen la demanda del trabajo y por consiguiente su precio, obrando en realidad como si el importe de la deuda se percibiese sobre la cuota de los salarios.

Ellas, como observa Mac-Culloch, engañan al público, exigiéndole por el momento pequeños desembolsos, que después van aumentando sucesivamente hasta formar una carga abrumadora de que es muy difícil librarse.

Ellas dan ocasión al agiotaje de las Bolsas, verdadero juego de azar, donde los unos juegan muchas veces a cartas vistas, es decir, con datos seguros, sobre el alza y baja inminentes de los efectos públicos, mientras los otros se dejan llevar de un ciego espíritu de especulación, improvisándose así tantas bancarrotas y tantas fortunas, fomentándose la disipación, que devora siempre las riquezas mal adquiridas, y corrompiéndose las costumbres.

Ellas, en fin, favorecen los proyectos de príncipes soberbios, dándoles medios indefinidos de hacer guerras desastrosas, cuyo objeto menos censurable, según la acertada observación de Flórez Estrada, es precaver riesgos imaginarios o satisfacer resentimientos pueriles.

Sólo en las guerras que provocó el establecimiento de la primera república y del primer imperio en Francia, gastó la Europa la enorme suma de 36.000 millones de francos.

Desde 1848 hasta 1862, la deuda de Europa, entregada de nuevo al demonio de las revoluciones y de las batallas, se ha aumentado en cerca de 8.000 millones de la misma moneda.

¿Qué más? En el espacio de 10 años, comprendidos entre 1852 y 1862, la suma de los empréstitos contraídos en todo el mundo ha ascendido a 12.500, millones de francos.

He aquí, exclama G. du Puynode, las cargas que pesan hoy sobre los pueblos; he aquí la funesta herencia que nos ha dejado el pasado y que nosotros legamos al porvenir. ¡Qué de tristeza y de lágrimas encierran esos guarismos! ¡Qué de ruinas y desgracias representan! ¡Qué de obstáculos crean al ideal de bienestar y de ventura, con que Dios ha convidado a la Humanidad! ¡Y cuán diferente sería la suerte de nuestra generación si tantas riquezas estérilmente gastadas, tantos capitales inútilmente destruidos se hubieran empleado en fecundar la Industria, en activar el comercio, en fundar instituciones de previsión, de crédito y de enseñanza! ¡Ah! Es raro que la página de las revoluciones y de los combates no comience con una palabra de esperanza; pero termina siempre con una inscripción de duelo. ¡Maldito mil veces sea el crédito público, si no ha de servir más que para lanzar a los pueblos y a los gobiernos en empresas insensatas, en agitaciones sangrientas, en matanzas y depredaciones inicuas!

- VII -

De las contribuciones.

Puesto que una sociedad política no puede vivir sin un Estado que administre o gestione sus intereses; puesto que esta institución tiene atenciones, ya ordinarias, ya extraordinarias, imprescindibles; puesto que las, primeras deben cubrirse con el producto de las contribuciones, es evidente que lo que hay que fijar ante todo, al tratar de las contribuciones, es la suma indispensable para conseguir tan sagrado objeto.

Esta suma representa una cantidad determinada, de que no puede privarse absolutamente al Estado, so pena de poner en peligro la sociedad, y que, dada una situación política, una época, un grado de civilización, no es susceptible tampoco de aumentarse o disminuirse a voluntad del legislador; pues lo primero sería defraudar a la sociedad en una parte de su riqueza, lo segundo dificultar el cumplimiento de la misión del Estado por falta de medios, y en ambos casos causar un grave perjuicio a los pueblos.

La cantidad estrictamente precisa para cubrir las atenciones ordinarias del Estado constituye, pues, la suma imponible, o como dice el señor Pastor, la base de imposición de los tributos.

Para calcular esta suma, no deben tenerse en cuenta ni el capital ni la renta del país; cualesquiera que ellos sean, el Estado no puede menos de gastar lo que exige el buen desempeño de sus funciones, y por lo tanto hay que proporcionárselo irremisiblemente. La suma imponible no depende tanto de la fortuna de los pueblos como de sus necesidades generales.

Esta doctrina, perfectamente demostrada por el señor Pastor, contradice la expuesta por A. Smith y admitida después por todos los economistas, según la cual el importe total de la contribución debe estar en relación con la renta líquida del país.

«La primera regla, dice G. du Puynode, que ha de tener presente el legislador que crea un impuesto, es la de no afectar más que a la renta. El buen sentido basta, en efecto, para demostrar que toda exacción anual debe hacerse sobre lo que renace y se renueva anualmente. Sólo la cosecha da con que pagar el diezmo. El impuesto deducido del capital conduce forzosamente a la sociedad a los vicios y los sufrimientos, de la miseria; más aún: cesa muy pronto de alimentar el Tesoro público, porque, tomándose del fondo social, llega un día en que este fondo desaparece completamente.»

«Los mismos resultados produciría si no dejase a los particulares, después de haberse reintegrado de sus gastos, bastantes productos para que se sintiesen estimulados a la Industria más bien que a la ociosidad, a la vida activa más que a la inútil inercia. ¿No limitaría, en efecto, todo el porvenir de la sociedad a algunos cortos placeres, a algunos goces momentáneos, si no permitiese aumentar la masa de la riqueza, dejando acumularse cada año nuevos capitales?»

«Cuando hablo de la renta sobre la cual debe percibirse el impuesto, me refiero, como se ve, a la renta líquida. ¿Qué importa; en efecto, la renta total para asegurar el bienestar y permitir el ahorro? Es un principio exactísimo que el Estado no puede tener fuerza sino en razón de la renta líquida, porque todo lo que se necesita para la producción es tan inherente a las necesidades de los particulares consagrados a ella, que no puede disminuirse en lo más mínimo. La renta líquida es la renta verdadera, es la cosecha después de deducidos los gastos, es la herencia después de pagadas las deudas.»

A lo cual contesta el Sr. Pastor muy acertadamente:

¿Quién ha dicho que el único objeto de la sociedad es el aumento de su riqueza? El error de la teoría de A. Smith consiste en haber considerado la sociedad política como si fuera industrial, en cuyo caso su exclusivo objeto deberían ser las ganancias, y por consiguiente los impuestos considerarse como rebaja de éstas; pero no es así. El objeto de la sociedad política consiste en la conservación de la vida y los haberes de los asociados, o por mejor decir, de sus derechos naturales, civiles y políticos: por consiguiente, la sociedad debe contribuir a sus cargas con arreglo a esta base. Si el principio de los economistas fuera exacto, la sociedad no debería apartarse de él. ¿Y por ventura puede hacerlo? Supongamos

que una nación se ve atacada por otra, que la invade y trata de conquistarla: en este caso, si no le fuera posible defenderse con el producto de los impuestos, deducidos de las rentas líquidas, ¿debería desistir de la defensa y dejarse conquistar, siempre que el conquistador le ofreciera sujetarse a este límite? Nadie podrá convenir en semejante absurdo; porque la independencia nacional es una necesidad sagrada, a cuya satisfacción debe sacrificarse, no sólo el capital social, sino la vida misma de los particulares. Se dirá: no ajustándose las contribuciones a la medida de la renta, la nación se arruinará, y por consiguiente se atentará también a su existencia. En buen hora: cierto es que las contribuciones deben guardar relación con la riqueza nacional; más no porque ésta haya de ser la base de su imposición, sino porque, siendo el objeto de la sociedad proporcionar a sus individuos las mayores garantías posibles de seguridad y de libertad, naturalmente ha de constituirse del modo que menos sacrificios exija. La economía en los gastos públicos es seguramente un interés muy atendible, pero en este caso secundario y que cede ante otra consideración primordial, la realización de los fines sociales.

Y más adelante añade el citado economista:

Cuando un país se encuentra atacado por otra potencia, merma su riqueza sus relaciones mercantiles se interrumpen, se paraliza la exportación, se disminuyen los consumos, y por consiguiente los productos bajan. Deberían, pues, en este caso rebajarse las contribuciones por el sistema de los economistas, y sin embargo, entonces es cabalmente cuando la conservación de la existencia política, que es la primera necesidad de las naciones como de los individuos, exige que se aumenten aquéllas, para atender a los gastos extraordinarios que la guerra ocasiona; y resulta que el impuesto es mayor siendo menores los productos netos. Por el contrario, cuando se halla asegurada la paz de la nación; cuando la tranquilidad pública descansa en las garantías de un gobierno ilustrado y celoso por la prosperidad general; cuando no hay temor alguno de trastornos, y por consecuencia la riqueza pública se fomenta y crece y se extiende por todas las clases, y la población se multiplica y la felicidad progresa, entonces puede aminorar sus medios de defensa, cercenar sus ejércitos, disminuir sus agentes, y por lo tanto rebajar la totalidad del impuesto; al paso que, según el sistema de los economistas, debería aumentarse, puesto que se aumentan los productos netos.

Lo repetimos: la suma imponible no se calcula por la fortuna del país, sino por sus necesidades generales. Y no haya temor de que éstas sean nunca superiores a aquélla; porque, en primer lugar, las necesidades de los pueblos no crecen ordinariamente sino al compás de la riqueza, y en segundo, no hay nación, por pobre y atrasada que se halle, que carezca de los medios suficientes para sostener un gobierno adecuado a sus circunstancias sociales.

Pero, una vez fijada la suma imponible, ¿cómo deberá repartirse entre los particulares? o en otros términos: ¿cuál será la base de la distribución de los impuestos?

Esta base, dice el señor Pastor, es distinta de la de imposición, y para convencerse de ello no hay más que considerar el objeto de una y otra. La imposición total consiste en la suma de gastos indispensables para realizar el fin del Estado; la cuestión que envuelve es la siguiente:

¿Qué es lo absolutamente preciso para la conservación, seguridad y sostenimiento de las garantías de la sociedad y sus individuos?

Pero en la distribución se ha de buscar la solución de esta otra:

Dada tal cantidad, indispensable para cubrir las atenciones públicas, ¿por qué medios debe obtenerse?

Considérese cuánto distan ambos problemas: en la base de imposición se atiende esencialmente al bien de la sociedad; en la de distribución, al de los particulares.

Aquí se presentan naturalmente dos cuestiones:

1.<sup>a</sup> Quiénes deben contribuir.

2.<sup>a</sup> En qué medida debe hacerlo cada uno de ellos.

Ahora bien: es evidente que, representando el Estado a todos los individuos de la sociedad, concediendo a todos su protección, garantizando a todos indistintamente el libre ejercicio de sus derechos, todos sin distinción alguna están obligados a sufragar los gastos que para ello se necesitan. Este es un principio de justicia, proclamado ya con el nombre de igualdad ante la ley en todas las naciones cultas, y en virtud del cual, ni puede admitirse privilegio alguno ni se reconocen otras exenciones que las que proceden de las desigualdades mismas de la Naturaleza.

Así las mujeres y los menores están exentos de ciertos deberes legales que alcanzan a todos los demás súbditos de un Estado, pero sólo por razones de equidad y atendida la debilidad del sexo y de la edad, que física y moralmente incapacita para cumplirlos: de la misma manera se hallan libres de todo tributo los mendigos, los pobres de solemnidad y todas aquellas personas que, por circunstancias especiales, ya permanentes, ya transitorias, carecen de medios de subsistencia; porque si no poseen lo suficiente para mantenerse, ¿cómo han de poder subvenir a los gastos del Estado? Al que no tiene, dice un adagio vulgar, el rey le declara libre, y la sociedad no puede hacer ciertamente menos en favor de un desvalido, que acogerle gratuitamente bajo la salvaguardia de las leyes.

Pero fuera de estas personas, a nadie puede dispensarse de la contribución: en primer lugar, porque a nadie se priva de las garantías legales, ni puede nadie renunciar a ellas más que expatriándose o emigrando; en segundo, porque todo lo que los unos dejasen de satisfacer tendrían que suplirlo los otros, y esto sería una expoliación, un ataque a la propiedad de los contribuyentes, siempre sagrada e inviolable.

Todos los particulares, a excepción de los incapacitados por su pobreza, deben, pues, contribuir al sostén de las cargas públicas: falta sólo determinar la medida en que ha de hacerlo cada uno, o sea la contribución individual, la cuota contributiva, y para ello nos bastará recordar la misión que al Estado hemos atribuido.



El Estado, hemos dicho, es una institución encargada de velar por las vidas y haciendas de sus súbditos, o sea por su libertad o su propiedad; puede, por lo tanto, considerarse como el gerente o representante de una sociedad de seguros mutuos, en que los asegurados son los súbditos mismos y la prima del seguro la cuota contributiva.

Ahora bien: en toda sociedad de seguros la prima está siempre en relación con la intensidad del riesgo que se corre y con la extensión del seguro, esto es, con el valor de las cosas que son objeto del mismo.

Los súbditos de un Estado corren todos un riesgo igualmente intenso; porque las causas que pueden darle origen, los ataques a la libertad y a la propiedad, ya individuales, ya colectivos, los conatos de robo y de homicidio, las tentativas revolucionarias, las asechanzas de las potencias extranjeras, pesan igualmente sobre todos; de modo que, bajo este punto de vista, todos deberían pagar la misma prima, la misma cuota contributiva.

Pero no sucede así respecto de la extensión del seguro. Este recae sobre dos objetos diversos:

1.º La vida, la libertad, los derechos de los particulares, que reciben del Estado la misma garantía; porque ya hemos dicho que ante la ley todos ellos son iguales.

2.º Las haciendas, las propiedades, cuyo seguro depende de su importancia, o sea del valor que representan.

Luego debe haber dos contribuciones distintas:

Una personal, o sobre las personas, que paguen por igual todos los súbditos, con las excepciones antedichas;

Otra real, o sobre las propiedades, que esté en relación con el valor de las mismas.

La dificultad estriba aquí únicamente en determinar qué parte de la suma imponible ha de imputarse a la contribución personal, y qué otra a la contribución real, no pudiendo separarse los gastos que respectivamente ocasionan el seguro de las personas y el de las propiedades, puesto que son comunes y se confunden en una misma protección las garantías que el Estado presta a unas y a otras.

Pero aún esta dificultad no nos parece insuperable. Baste por ahora decir, sin entrar en pormenores ajenos a nuestro propósito, que los ataques a la propiedad son mucho más frecuentes que las agresiones contra la seguridad individual, a la cual se atenta muchas veces para asegurar el éxito o la impunidad del robo a mano armada, y por consiguiente que sobre la propiedad debe pesar la mayor parte de la suma imponible, dejando sólo una porción de ella, relativamente pequeña, para ser cubierta con el producto de la contribución personal.

Tales son, en resumen, nuestras ideas sobre la base de la distribución de los impuestos, las cuales, si en su principio se apartan, bastante de las generalmente admitidas, no tanto en

sus consecuencias o resultados. Pero este principio suscita objeciones de que debemos hacernos cargo.

«En primer lugar, dice J. S. Mill, no es cierto que el Gobierno no deba servir más que para la protección de las personas y las propiedades. El Gobierno existe para los mismos fines que la sociedad: debe hacer todo el bien y evitar todo el mal que dependa de su existencia.»

No es ésta ocasión de discutir la extensión y los límites de las atribuciones del Estado; pero sí observaremos que el ilustre economista inglés confunde en el pasaje citado dos cosas esencialmente distintas, la sociedad y el Gobierno; que la primera tiene fines mucho más vastos, mucho más importantes que el segundo, puesto que no solamente es política, sino también económica, científica, literaria, artística, y sobre todo moral y religiosa, modos de existir que nada tienen que ver con los poderes públicos; finalmente, que, admitida la doctrina de que un Gobierno debe hacer todo el bien y evitar todo el mal que le sea posible, llegaríamos de consecuencia en consecuencia a la autocracia o al socialismo.

Más adelante añade el mismo J. S. Mill:

«Si atribuimos un valor definido a cosas esencialmente indefinidas y sacamos de aquí conclusiones prácticas, nos exponemos a cometer muchos errores en las cuestiones sociales. No puede decirse que un particular esté diez veces más protegido que otro porque se le garantice la propiedad de bienes diez veces más considerables. Ya se tome por término de comparación el trabajo y los gastos de protección, ya los sentimientos de la persona protegida, ya cualquier otra cosa concreta, nunca se llegará á la proporción indicada ni a ninguna otra proporción regular.»

Pero, en primer lugar, no es cierto que las propiedades sean cosas esencialmente indefinidas, al menos bajo el punto de vista económico, y por lo tanto que no pueda atribuírseles valor alguno. Si las personas no son susceptibles de evaluación, las propiedades pueden valuarse perfectamente y se valúan todos los días. La protección que se dispensa a un particular por sus bienes se halla en relación exactísima con el valor de ellos, y esto se vería perfectamente si el Estado, como hacen las empresas de seguros, indemnizara a todo propietario de las pérdidas que sufriese por las depredaciones de que fuera objeto además, si como J. S. Mill afirma, no puede llegarse a una proporción regular en la distribución del impuesto, cualquiera que sea la base de la misma, ¿cómo es que admite al propio tiempo nuestro autor, calificándolas de clásicas, las máximas en que A. Smith funda todo sistema tributario, entre las cuales la primera es que los súbditos de un Estado deben contribuir a sostenerle en proporción de la renta que disfrutan bajo la protección del Gobierno? ¿No es evidente que J. S. Mill incurre aquí en una contradicción manifiesta?

Cierto que no puede llegarse en la distribución de los impuestos a una proporcionalidad rigurosamente exacta: este ideal, como todos, dice también J. S. Mill, no se realiza nunca; pero lo que debe buscarse principalmente en las discusiones prácticas es en qué consiste la perfección, no la perfección misma.

Nuestra doctrina sobre la base de que se trata está, pues, plenamente justificada, y el único punto que podría suscitar alguna objeción es la contribución personal, que los autores llaman capitación, y que la mayor parte de ellos rechazan por razones más especiosas que sólidas. he aquí las principales:

«La contribución personal, observa H. Passy, supone que las familias desprovistas de las ventajas de la propiedad no contribuyen en nada a los gastos públicos, lo cual no es exacto. Estas familias, además de que sus hijos responden a los llamamientos para el servicio militar, pagan los tributos que pesan sobre el alquiler de las habitaciones y los que afectan a los objetos de consumo que usan.»

Pero esto sería muy bueno si nosotros admitiésemos las contribuciones de consumos y de inquilinatos, que condenamos como contrarias a todos los principios económicos, lo mismo que la de sangre, que tampoco podemos aceptar, al menos en la forma que hoy se halla establecida. Por consiguiente, el razonamiento de H. Passy cae por su base.

«Si hubiéramos de valuar, añade J. S. Mill, las ventajas relativas que cada cual obtiene de la protección del Gobierno, sería preciso averiguar quiénes sufrirían más por la falta de ella, y como son precisamente los más débiles, los menos capaces de ayudarse y defenderse, resultaría que éstos deberían pagarla más cara, lo cual es contrario al ideal de la justicia distributiva, que consiste en reparar y no en imitar las desigualdades de la Naturaleza.»

Pero ¿quién ha dicho que los valores se miden por las ventajas que proporcionan al que los adquiere? ¿Quién puede sostener que los artículos de riqueza se aprecian sólo en razón de la necesidad que de ellos tiene el que los utiliza? Entonces sería preciso, que un pordiosero pagase el pan que compra más caro que un magnate, puesto que le es más útil, y que a un enfermo se le exigiera por el lecho que adquiere una cantidad mayor que a un hombre sano, puesto que le hace más falta que a éste. No, la medida de los valores, como ya hemos dicho en otro lugar, valor son los gastos de producción, y el precio, o sea el relativo de los productos, como también hemos demostrado oportunamente, si depende en gran parte de su utilidad, no depende menos de su coste. Cuanto más que un Gobierno no es industrial que especula con la seguridad pública, sino un apoderado, un administrador de la sociedad, y como todos los administradores, no puede poner a su principal en cuenta más que el coste de sus servicios.

El Sr. Pastor ha emitido otra teoría sobre la distribución de los impuestos, fundándola:

1.º En los beneficios que del Estado reporta el contribuyente.

2.º En la jerarquía o posición social que ocupa.

Pero la posición social de cada individuo, o depende directamente. de la protección del Estado, en cuyo caso va envuelta en la consideración de los beneficios que éste dispensa, o el individuo se la debe sólo a sí mismo, y entonces nada puede exigírsele en tal concepto. Cierto que no hay ventaja individual, por ajena que parezca a la sociedad, en que ésta no influya más o menos, a causa de la solidaridad moral que entre todos los hombres ha

establecido la Naturaleza; pero la sociedad no es el Estado, y no hay que confundir, volvemos a decirlo, dos cosas esencialmente distintas. El Sr. Pastor incurre en este error, al proponer, por ejemplo, que sean colocados en las primeras clases de los contribuyentes y paguen la mayor cuota contributiva los nobles y los altos funcionarios, en razón, dice, de los honores que obtienen de la sociedad; porque, una de dos: o estos honores son merecidos y representan un premio a las virtudes individuales, en cuyo caso nada le deben al Estado; o bien se han adquirido por donación, legado, herencia o cualquier título lucrativo, y entonces es preciso abolirlos. Las virtudes no se compran ni se heredan: los servicios sólo deben recompensarse en quien los presta y por quien los recibe.

Por lo que hace a la consideración de los beneficios que cada cual obtiene del Estado, el Sr. Pastor la entiende de la misma manera que nosotros, esto es, en el sentido de las garantías de seguridad que da aquella institución a sus súbditos, como puede verse por el siguiente ejemplo:

«Supongamos, dice el citado economista, que tres sujetos determinan establecerse en el campo, y para ello alquilan una quinta, cuyo arrendamiento asciende a 3.000 pesos. El primero tiene en efectivo 30.000 pesos sin giro ni destino, sino que se sostiene de este capital, y ocupa dos terceras partes de la quinta; el segundo tiene un taller de joyería que le produce 20.000 pesos, y para él ocupa sólo tres cuartas partes de la tercera que quedó después de colocado el primero; y el tercero, dedicado a la pintura, ocupa el resto de la quinta. En este caso, cómo distribuirán el pago del arrendamiento? ¿Atenderán a la renta, o a la capacidad que cada cual ocupa? Claro es que guardarán este segundo orden; pues sería lo más injusto que el que ocupase la mayor parte de la casa pagase menos que el que ocupaba un dozavo de ella. Pero se dirá acaso que el ejemplo no es bastante exacto, y así adelantaremos más. Supongamos que, hallándose lejos de población, necesitan pagar gente armada que los defienda. ¿Cómo se pagará ésta? La distribución guardará otra proporción: si sólo se tratase de la garantía de las personas, todos deberían contribuir en esta parte por igual; más como no es éste sólo el objeto que se desea asegurar, sino también los intereses, habrá esta nueva base de proporción; y en este segundo caso, ¿cómo se hará la distribución? ¿por lo que produzcan los efectos o propiedades, o por su valor? Evidente parece que, no mezclándose los unos en el modo de dar producto a los capitales de los otros, sólo se atenderá a éstos y no a su producción.»

Se ve, pues, que las ideas del Sr. Pastor, relativas a la distribución del impuesto, no difieren esencialmente de las nuestras sino en cuanto este ilustrado economista sólo establece una contribución para subvenir a los gastos del seguro, mientras que nosotros establecemos dos, una para el de las personas y otra para el de las propiedades.

La contribución personal ya hemos dicho que debe ser igual para todos los contribuyentes.

La contribución real hemos demostrado también que debe estar en relación con el valor de los bienes asegurados.

Dejemos a un lado la primera, puesto que no ofrece en su distribución dificultad alguna, y examinemos exclusivamente la segunda. Todas las cuestiones que pueden suscitarse en la formación de un sistema tributario se refieren a ella, y son las siguientes:

1.<sup>a</sup> La contribución, ¿debe regularse por el capital, o por la renta de cada individuo?

2.<sup>a</sup> La contribución, ¿debe ser proporcional, o progresiva?

Vamos a examinarlas, siquiera sea brevemente.

Sentado el principio de que la cuota contributiva representa la prima que se paga al Estado como asegurador de vidas y haciendas, es evidente que no puede calcularse por la renta, sino por el capital, puesto que lo que el Estado asegura no es la primera, sino el segundo.

La renta no depende directamente, como el capital, de las garantías legales; asegurado este último, aquélla es proporcionada a las actitudes, a la laboriosidad, al espíritu de orden y de economía del que la posee. Hacer contribuir a los particulares en razón de su renta, equivale a exigir más al hombre laborioso, entendido y económico, que al holgazán, al torpe y al pródigo, lo cual, sobre ser contrario al principio de justicia, mataría todo estímulo a la actividad, toda aspiración noble y legítima.

Las rentas, como el precio de los productos que las constituyen, están sujetas a variaciones frecuentes y bruscas. Si las que proceden de la propiedad territorial, de créditos contra el Estado y de préstamos hipotecarios presentan cierta regularidad, más aparente que real, los beneficios del trabajo, de las artes y de las profesiones liberales están sujetos a una inestabilidad que desafía todo cálculo. ¿Quién podría, dice G. du Puynode, calcular las rentas de un pintor o de un abogado, de un poeta o de un químico? ¿Quién se encargaría de seguir las vicisitudes que sufre el jornal del bracero, según la posición de los empresarios y las oscilaciones de la oferta y la demanda?

Estas dificultades se aumentan en la apreciación de las rentas de una misma persona, porque es raro que una renta proceda toda de un solo origen. Así en la renta de la mayor parte de los agricultores se encuentra un beneficio que perciben como terratenientes, y otro que les corresponde como cultivadores: en la renta de los empresarios de industria hay también un beneficio por los capitales que emplean, y otro por su trabajo: un funcionario, un artista, un abogado, un actor, suelen reunir a los beneficios de su profesión los rendimientos de una finca o de algunas acciones industriales, y a veces de las dos cosas; finalmente, el trabajador es casi siempre más o menos capitalista. ¿Y cómo tener en cuenta todas estas condiciones, marcar las vicisitudes que sufren y apreciar diariamente sus consecuencias?

Pero los mayores inconvenientes del impuesto sobre la renta están en su aplicación. Este impuesto sólo puede realizarse de dos modos: o averiguando las rentas por medio de funcionarios especiales, o ateniéndose a la declaración de los contribuyentes. El primero exigiría que al principio de cada año la Administración se informase de las ganancias probables de cada particular, las calculase, las redujese a guarismos -porque el Estado debe

saber de antemano los recursos de que puede disponer- y que a fin del año apreciase todos los aumentos o todos los déficit que en cada renta hubieran sobrevenido. Más aún: las rentas, cualesquiera que sean su origen y su importe, pueden estar gravadas con deudas; por consiguiente, habría que conocerlas y deducir a lo menos de cada renta los intereses que pesaran sobre ella. Para adquirir tantos y tan complejos datos, sería preciso someterlo todo a las indagaciones del Fisco: los contratos civiles, los libros domésticos, los anales íntimos y sagrados del hogar, la inviolabilidad del domicilio, el honor mismo de la familia. ¿Y se cree practicable semejante tarea? ¿Cuántos agentes se emplearían en llevarla a cabo? ¿Qué pueblo se sometería a tan odioso registro?

El medio de que se trata es pura y simplemente imposible. Así es que la mayor parte de los partidarios de la contribución sobre la renta han propuesto dejar la estimación de ella a delegados nombrados por los mismos contribuyentes. Pero supongamos una nación poco escrupulosa en la observancia de las leyes, ¿y qué valdrá semejante sistema? ¿Habrá muchas personas que quieran aceptar el cargo de repartidor y convertirse así en inquisidores públicos, para atraerse sin necesidad ni provecho la animosidad de todos sus amigos, conocidos y convecinos? O no se encontrarán delegados, o sus apreciaciones serán ilusorias. Cierto que en cada localidad se conoce aproximadamente la fortuna de sus habitantes; pero todos ellos tienen interés en ocultarla, y por otra parte, ¿basta un dato tan vago para fijar las cuotas contributivas?

Donde quiera que se ha establecido el impuesto sobre la renta, ha sido preciso apelar a la declaración de los contribuyentes. El *income-tax* inglés no se apoya hoy más que en la buena fe pública, por más que haya funcionarios encargados de comprobar la exactitud de cada renta que se declara. Pero este sistema exige las condiciones igualmente difíciles: 1.<sup>a</sup> que los particulares conozcan sus rentas con la anticipación debida; 2.<sup>a</sup> que quieran declararlas con toda exactitud. Ahora bien: la renta depende de mil circunstancias imprevistas; en la agricultura misma una inmundicia, un viento, una helada, pueden desvanecer las más risueñas esperanzas de los agricultores, y por otra parte, todo el mundo tiene interés en ocultar su fortuna a fin de sustraerse a las exigencias del Fisco.

H. Passy ha propuesto calcular la renta de cada individuo por el alquiler de la casa que habita; pero ¿acaso este último está siempre en relación con aquélla? Una misma persona sin que varíe su renta pagará más o menos por su vivienda según que resida en una ciudad o en una aldea: un comerciante necesita vivir en el centro de la población y pagar un alquiler grandísimo, para obtener quizá de su capital una renta igual o menor que un artista que vive extramuros y satisface un alquiler relativamente pequeño: de dos padres de familia que disfruten iguales rentas, el que tenga más hijos necesitará una casa más grande y por consiguiente más cara que el que tenga menos, etc. etc.

Se ve, pues, que el impuesto regulado por la renta individual, sobre difícil o imposible de aplicarse, es anti-económico y absurdo. La cuota contributiva no puede menos de regularse por el capital, o sea por la riqueza consolidada, productiva y apreciable, que es la que el Estado asegura.

Pero, adoptada esta base, ¿será la contribución proporcional, o será progresiva?

Llámanse contribución progresiva a aquella en que el tipo de las cuotas, o sea el tanto por ciento que se exige a cada contribuyente, va creciendo a medida que crece su fortuna. Así, mientras las fortunas de la última categoría contribuirían con un tanto por ciento mínimo, las de la categoría inmediata pagarían un tanto por ciento mayor, y así sucesivamente, de modo que los particulares serían llamados a subvenir a los gastos públicos en proporciones cuyo aumento relativo podría ser más rápido que el de las mismas fortunas.

Los partidarios de este sistema se fundan en que los que tienen mucho pueden soportar mejor las cargas públicas que los que tienen poco; en que el rico paga de lo superfluo, mientras que el pobre tiene que privarse para cubrir su cuota de lo estrictamente necesario, y en que cuanto más se exija al primero, tanto menos tendrá que exigirse al segundo, con lo cual se disminuirá la desigualdad de las condiciones sociales.

Pero, en primer lugar, harémos notar que la misión del Estado no consiste en establecer entre sus súbditos una igualdad, que sería injusta, dado que fuese posible, porque se opone a las leyes mismas de la Naturaleza, la cual ha querido hacer a unos hombres fuertes, laboriosos, hábiles, económicos, mientras a otros los ha hecho débiles, indolentes, torpes o disipados.

«La progresión, dice G. du Puynode, es contraria al principio mismo del impuesto. Lo hemos dicho en otro lugar: el impuesto es la suma que se paga para mantener en el seno de la sociedad un poder que garantice a todos la seguridad. Ahora bien: 200 francos de renta, ¿exigen una seguridad mayor cuando los percibe una sola persona que cuando los perciben dos, y en este caso más que cuando se reparten entre tres? Evidentemente no: la proporcionalidad es la regla de todas las pólizas de seguros.»

Además, para adoptar el impuesto progresivo, sería preciso establecer por medio de la ley categorías de ricos y pobres, hacer al Estado juez de lo superfluo y de lo necesario, y poner las fortunas a discreción del legislador. ¿Qué propiedad se hallaría entonces segura? El Gobierno podría decretar la confiscación, abolida ya hasta como pena en todas las naciones cultas, y la sociedad quedaría a merced de sus propios administradores.

Por otra parte, ¿cómo se regularía la progresión? Cualquiera que fuese la razón que se adoptara, habría que renunciar a ella, al llegar a cierto término, o arruinar al contribuyente, porque absorbería toda su fortuna. ¡Adiós entonces la equidad, adiós el principio mismo del sistema!

La verdad es que el impuesto progresivo no podría aplicarse sino en límites muy estrechos, en cuyo caso no alcanzaría a cubrir las numerosas atenciones de un Estado civilizado, y aún así supondría una buena fe constante, una gran complacencia de parte de los contribuyentes, porque de otro modo daría lugar a grandes fraudes, exigiría pesquisas odiosas y sembraría el odio y la discordia entre las clases.

Finalmente, este impuesto, por poco elevado que fuese, mataría todo estímulo al ahorro, porque absorbería el capital a medida que se formase, y suponiendo que no causara la miseria general, ahuyentaría del país los capitales mobiliarios, que una pequeña prima basta muchas veces para atraer al extranjero.

No cabe duda: el impuesto debe ser proporcional; la proporcionalidad es el verdadero principio de todo sistema tributario. Pero no hay que hacerse ilusiones: este es un bello ideal que no puede realizarse completamente; nunca se establecerá entre los ciudadanos de un Estado una igualdad proporcional de cargas exacta y absoluta. Se opone a ello la dificultad de evaluar las fortunas, se opone sobre todo el precio desigual del dinero en las diversas localidades de una misma nación. Esta desigualdad va ciertamente disminuyendo, a medida que las comunicaciones se hacen más fáciles y las transacciones más frecuentes; pero no es posible hacer que desaparezca del todo.

En resumen, la contribución real, o sobre los bienes, debe ser una y proporcionada al capital de cada contribuyente. La multiplicidad de los impuestos, existentes hoy en todas las naciones, no puede en manera alguna admitirse.

«Siendo en efecto, dice el Sr. Pastor, absolutamente indispensable que la sociedad amalgame todos los gastos que ocasiona para distribuirlos después, es imposible que deje de ser uno el impuesto, a no ser que se prescindiera absolutamente de todo principio de justicia. Porque a la verdad, ¿cómo de otro modo conseguir que no haya exceso y desigualdad en la distribución? ¿Cómo lograr que los varios impuestos se combinen con tal exactitud que vengan a componer con respecto a cada individuo la suma que le corresponde?»

«Aun cuando no tuviese otro inconveniente esta multiplicación indefinida de los impuestos que la complicación de su manejo y contabilidad y la exposición a fraudes, bastarían estas dos circunstancias para proscribirlos. ¿Cómo, puede jamás una nación saber exactamente lo que ha pagado? Se dirá que los presupuestos y cuentas se presentan a las cámaras en las naciones que tienen gobiernos representativos; pero ¿qué puede deducirse de esta inmensidad, de este caos incomprensible? Lo más a que podrá llegarse será a tener una razón, fundada en comprobantes, de lo que se ha recaudado; mas esto no basta: es preciso saber lo que se ha debido recaudar. ¿Y cómo apurarlo con esa multitud y diversidad de impuestos sin base fija, bajo principios diferentes y sin ningún dato de comprobación?»

¿Cuántos gastos no ocasiona esta multiplicidad, si se atiende al número extraordinario de manos que se invierten en la recaudación, fiscalización, contabilidad y administración de los impuestos? Millares de hombres se dedican a manejar esta máquina complicadísima, incomprensible, y que es ya un misterio impenetrable, etc., etc.»

Por el contrario, con la contribución única se simplificaría la administración de la Hacienda pública, se facilitaría la justa repartición de los tributos, y cada contribuyente sabría hasta la evidencia lo que debería pagar, no pudiendo ninguno de ellos sustraerse a este deber, ni estando en manos del Gobierno o de sus agentes el recargar o disminuir las cuotas, como tampoco el ocultar las sumas percibidas.

Por lo demás, he aquí las tres reglas que establece A. Smith, y que todos los economistas admiten, relativamente a la exacción, recaudación y administración de los impuestos:



1.<sup>a</sup> La cantidad que se ha de pagar, la época del pago y el modo de hacerle, deben ser conocidos de antemano, no sólo del contribuyente, sino de todo el mundo. La incertidumbre en la cuota autoriza la insolencia y favorece la corrupción de los recaudadores, clase naturalmente odiosa a los pueblos, aún cuando esté adornada de todas las virtudes. La certeza de lo que ha de pagar cada individuo es tan importante, que la menor inseguridad en este punto causa mayores males, si se ha de juzgar por la experiencia de todas las naciones, que la desigualdad misma o la falta de equidad en la distribución de los impuestos.

2.<sup>a</sup> La contribución debe percibirse en la época y la forma más cómodas para el contribuyente. Lo mejor es repartir el pago de las cuotas en todo el año, por partes bastante pequeñas, para no obligar a los pueblos a hacer economías por mucho tiempo ni retirar el numerario de la circulación, sino a medida que lo exijan las necesidades del Gobierno.

3.<sup>a</sup> El impuesto debe establecerse de manera que no exija numerosos agentes empleados en su recaudación, ni grandes formalidades o dilaciones antes de ingresar su producto en las arcas del Estado.

- VIII -

De los empréstitos.

Llámase crédito público la confianza que los capitalistas conceden al Gobierno, prestándole fondos para atender a las necesidades del Estado.

El crédito público se diferencia del privado en que éste tiene por límites la extensión de la propiedad del prestamista y la duración de su vida, mientras que los Estados capitalizan todos los recursos de que pueden disponer, en virtud de su derecho a imponer contribuciones durante una serie indefinida de años, y siendo, como son, permanentes, no están obligados a pagar sus deudas en un plazo fijo.

Las condiciones esenciales del crédito público, según el Sr. Pastor, son las siguientes:

1.<sup>a</sup> Puntualidad religiosa en el cumplimiento de las obligaciones públicas, sin consideración a la época, a la constitución política ni a las personas encargadas del Gobierno bajo el cual se han estipulado, porque no se contrata con tal o cual ministro, con tal o cual poder, sino con el Estado, que no muere nunca. La base de la Hacienda de todos los imperios, decía Casimiro Perier, es la economía; la fuente del crédito es la fidelidad en respetar todos sus compromisos. Así es que en vano se buscarán señales de crédito allí donde los diversos gobiernos que se suceden acostumbra, por interés o por pasión política, a negar las deudas contraídas por sus antecesores, donde una autoridad despótica o dictatorial se considera con facultades, no sólo para arreglar el porvenir, sino también para anular o modificar el pasado. Por el contrario, en los países regidos constitucionalmente, que afectan fondos especiales a la extinción de sus deudas y se imponen el deber

escrupuloso de no distraerlos de su objeto, el Estado encuentra siempre en el crédito fáciles y abundantes recursos.

2.<sup>a</sup> Seguridad personal y respeto a la propiedad. Estas son garantías sin las cuales no puede haber confianza, y por consiguiente indispensables para la existencia del crédito, ya sea público o privado. No se manda a los capitales, y sólo la amenaza de hacerlo basta para asestar un golpe terrible a la Industria y al crédito público; porque los capitalistas, disminuyendo sus consumos, ocultando su fortuna, escondiendo sus riquezas en el seno de la tierra, o llevándolas al extranjero, arrebatan a la producción, a la par que al Gobierno, los recursos que de otro modo les hubieran facilitado.

3.<sup>a</sup> Nivelación de los presupuestos, esto es, equilibrio entra los gastos y los ingresos, de modo que el producto de las contribuciones sea suficiente a cubrir las atenciones ordinarias del Estado. La existencia de un déficit permanente revela una de dos cosas: o una mala administración, o un vicio orgánico en las instituciones políticas, y cualquiera de ellas basta para alejar la confianza; porque ¿cómo tenerla en un Gobierno que disipa los intereses que le están encomendados, o en leyes abusivas que a la larga han de dar origen a una revolución más o menos violenta?

4.<sup>a</sup> Publicidad en las operaciones del Tesoro; porque, en efecto, cuando estas operaciones son conocidas, cada cual puede formarse una idea exacta de la situación de la Hacienda y juzgar del grado de solidez que ofrecen las estipulaciones de la misma. No haya temor de que el conocimiento de la verdad perjudique al crédito del Estado, átin cuando se halle en circunstancias apuradísimas; por mucho que éstas lo sean, siempre las abulta la imaginación cuando se ocultan o disimulan. Hacen muy mal los gobiernos que, al ver a la Hacienda en una situación difícil, se encierran en la más profunda reserva, creyendo así engañar a sus acreedores y prestar al país un servicio; el misterio crea o aumenta la desconfianza, lejos de alejarla o disminuirla.

En el origen del crédito público, dice G. du Puynode, los empréstitos se contrataban bajo la garantía personal del jefe del Estado, sin afectar ningún fondo especial a su pago. Cuando más adelante se adoptó este sistema, los gobiernos dieron ordinariamente en fianza algún ramo de las rentas públicas, ya por un tiempo limitado, si el préstamo era temporal o a plazo, ya a perpetuidad, cuando, siendo indefinido, no se garantizaba más que el pago de los intereses, si bien reservándose la facultad de librarse de la deuda reembolsando el capital de la misma.

En el primer caso se hacía el empréstito por anticipo; en el segundo, con fondo a perpetuidad.

Hubo, sin embargo otra clase de empréstitos, que venían a ser como un término medio entre los dos ya dichos, a saber: los empréstitos sobre anualidades a plazo, y los empréstitos sobre anualidades vitalicias. En ambos casos, el servicio de los intereses comprendía cada año el reembolso de una parte del capital; pero, durando más o menos el compromiso, según que esta parte era más o menos grande, o no pasaba de un límite estrecho o se extendía a cierto número de vidas. además, las anualidades vitalicias se creaban, ya sobre vidas separadas, de modo que a la muerte de cada rentista o acreedor público se extinguiese

la parte de deuda que le correspondía, ya sobre lotes de varias vidas reunidas, en cuyo caso los supervivientes heredaban las rentas de los fallecidos. Este último sistema es el de las tontinas, de que hemos hablado oportunamente con aplicación a las sociedades de seguros sobre la vida.

Pero los empréstitos temporales o a plazo, de cualquier clase que sean, deben rechazarse, siempre que se pueda, como onerosos y aleatorios; porque es una imprudencia comprometer el porvenir, sobre todo de parte del Estado, que tan expuesto se halla a vicisitudes y peligros. Cuando se marca plazo a una deuda, es preciso pagarla una vez vencido, y si escasean los recursos, ¡cuánto no cuesta cumplir este compromiso! Hay que recurrir entonces a toda clase de expedientes, y pasar por las horcas caudinas de los prestadores, los cuales se hacen pagar sus auxilios al más alto precio posible. Por eso se han abandonado generalmente los empréstitos de que se trata por los perpetuos que, limitando la obligación del deudor al pago de los intereses, le dejan en libertad de extinguir su deuda cuando mejor le convenga.

Los empréstitos pueden ser a capital real y a capital nominal, En el primer caso, el Gobierno recibe la suma que expresan los títulos de la renta mediante un interés, que varía según el grado de crédito que goza el Estado; en el segundo, el interés del empréstito se fija de antemano, pero los prestadores no entregan por cada 100 unidades de la cantidad marcada en los títulos más que 90, 80, etc., es decir, una parte proporcionada a la confianza que les inspira el Gobierno.

Los empréstitos a capital nominal son contrarios a todo principio de Economía. Por medio de ellos, en lugar de crear una renta de 9 por 100, por ejemplo, se crea otra de 3; pero, negociándola a 33, se reconocen 100 de capital en lugar de 33, que en realidad se han recibido, de manera que el Estado no puede reembolsar su deuda, sino pagando una cantidad tres veces mayor por ella. Dicese que semejante manera de proceder se presta mejor para la venta y la trasmisión de los títulos; pero esta es una ventaja insignificante en comparación de los males que produce. Pregúntese a un comerciante si consentiría en deber 100 reales, en vez de 60 u 80, para hacer sus cuentas más fáciles o sus efectos más negociables, y responderá negativamente, prefiriendo sin duda pagar un interés mucho más alto y no obligarse sino por la cantidad recibida; porque en el primer caso la carga es esencialmente temporal, mientras que en el segundo es indefinida.

Por lo demás, cuando el Gobierno contrata un empréstito, los títulos se inscriben en lo que se llama el Gran Libro, es decir, en los registros del Estado. El público conoce así el importe de la deuda pública, sabe que ninguna administración puede aumentarla y que para hacer una nueva emisión se necesita una nueva ley. A esta clase de deuda, reconocida y liquidada con entera independencia del presupuesto, es a lo que se llama deuda consolidada.

Divídese en perpetua y temporal o amortizable. La primera procede de los empréstitos a perpetuidad, y como hemos dicho, no tiene vencimiento fijo, pagándose sólo de una manera regular y obligatoria los intereses que devenga. La segunda proviene de los empréstitos por anticipo, esto es, con pacto de amortización en período determinado, como nuestras acciones de carreteras.

En España y Francia la deuda pública, está representada por títulos, acciones o inscripciones, llamados efectos públicos, ya nominales, ya al portador; pero en Inglaterra no se da documento alguno a los acreedores del Estado, sino que el Banco lleva su cuenta con cada uno, y cuando cualquiera de ellos enajena su crédito, se presenta con el comprador en las oficinas de aquel establecimiento y se hace la transferencia. De todos modos, los tenedores de rentas realizan con más o menos ventaja sus créditos, vendiendo los títulos que los representan en la Bolsa, donde en cambio del capital nominal, reciben una cantidad mayor o menor, según el precio de cotización. Este precio varía como el de cualquier otro producto, según la relación entre la oferta y la demanda, dependiente a su vez del crédito del Gobierno, o sea de la confianza que inspire, y una eventualidad. más o menos lejana, el temor de una guerra o cualquier otro acontecimiento político, bastan para producir en él un alza o una baja, siendo ésta la causa de las oscilaciones que sufre la cotización de los efectos públicos.

Pero además de la deuda consolidada hay otra llamada flotante, cuyo origen vamos a explicar brevemente.

Aun cuando los presupuestos estén perfectamente nivelados dentro de cada ejercicio anual, no siempre coinciden los gastos con los ingresos. Puede suceder, por ejemplo, y en efecto sucede muchas veces, que, teniendo que pagar el Gobierno dos millones en una localidad, esta cantidad se encuentra en las cajas de otra: puede suceder también que ocurran gastos no calculados de antemano, y que dan lugar a lo que se llama en el presupuesto créditos extraordinarios y créditos suplementarios: puede suceder, en fin, que el producto de las contribuciones no ingrese en el Erario tan pronto como lo exigen las atenciones corrientes. En todos estos casos, se recurre a un crédito temporal y se toman prestados cuatro, cinco, diez, veinte millones momentáneamente. No hay necesidad de levantar para ello un nuevo empréstito, ni de crear una nueva renta. El Gobierno pide a los capitalistas que le adelanten por un corto plazo cierta suma, emite pagarés o letras de cambio, como una casa de comercio, y estos documentos, llamados billetes o bonos del Tesoro, que no están inscritos en el Gran libro, que devengan un interés módico y se descuentan en la plaza, ni más ni menos, que los demás títulos de crédito, son los que constituyen la deuda flotante, así llamada porque su importe puede ser más o menos elevado, aunque sin pasar de cierto límite que la ley le asigna. A las partidas de que constaba primitivamente se han agregado después los déficit de cada año, con la esperanza de cubrirlos al siguiente, y como esta deuda se obtiene con gran ventaja en las naciones en que se halla bien constituida, se ha destinado también una parte de ella para fomentar obras, de utilidad pública, contrayéndola bajo su responsabilidad el Gobierno y prestando las sumas reunidas por este medio a los empresarios de dichas obras. El papel de la deuda flotante es por lo común muy solicitado; porque, aunque devenga un interés módico, vence a plazos muy cortos y puede realizarse fácilmente. Así es que muchos banqueros y capitalistas acostumbran a emplear en él los fondos que tienen de reserva para atender a sus obligaciones corrientes, pero que por el pronto carecen de una colocación lucrativa. Si la deuda flotante puede pagarse con los ingresos ordinarios, se extingue a su vencimiento; si no, se hace un nuevo empréstito, se crean nuevas rentas y se convierte en consolidada.

De todos modos, el interés de las deudas es tan gravoso para la Hacienda pública, que conviene deshacerse lo más pronto posible de esta pesada carga, y para conseguirlo se estableció en Inglaterra, y se propagó después a otras naciones de Europa el sistema de la amortización. He aquí en qué consistía:

Un Gobierno contraía un empréstito de 100 millones, por ejemplo, y dedicaba anualmente para extinguirle un fondo de 4, que entregaba a un establecimiento, llamado Caja de amortización, encargado de este servicio. Pasado el primer año y disminuida la deuda en 4 millones, el Estado sólo debería pagar en el segundo los intereses correspondientes a 96 millones; pero no lo hacía así, sino que continuaba entregando a la Caja a razón de 100; de modo que se extinguía en este segundo año una nueva porción de la deuda igual a 4 millones, en que consistía siempre el fondo de amortización, más los intereses aferentes a la porción extinguida el año anterior, quedando la deuda reducida a menos de 92 millones. En el tercer año, el Estado no pagaba tampoco más que el interés de la deuda existente, y llevaba a la Caja, con el que correspondía a la amortizada, el fondo permanente de la amortización; de donde resultaba que la Caja podía aplicar a la extinción de la deuda, no sólo los 4 millones que, correspondían a este año, sino también los intereses de los 4 del segundo, más los intereses de los 4 del primero, etc., etc. Añádase que para ir amortizando gradualmente la deuda, la Caja de amortización compraba en la Bolsa al precio de cotización los títulos de renta que le permitían sus fondos, inutilizándolos después, y quedará, completamente explicado el sistema. Veamos ahora cuál es su valor.

«Que una cantidad cualquiera, por pequeña que sea, dice el Sr. Pastor, aplicada constantemente al aumento, reproducción por medio del interés compuesto, crece de una manera sorprendente, es un hecho fuera de toda duda, como se prueba por cálculos matemáticos llevados a la demostración. Multitud de libros andan impresos, con colecciones de tablas que demuestran el prodigioso aumento que en una serie de años alcanzan las más pequeñas sumas, a tal inversión dedicadas. Que las rentas de un Estado, por la uniformidad del ingreso, por la regularidad y puntual exactitud de su pago, en períodos iguales y conocidos, y por su subdivisión en cantidades determinadas es la inversión que mejor se presta a semejante objeto y con beneficiosos resultados, es otra verdad matemáticamente demostrable y como consecuencia de estos dos datos, que la fuerza productora, aplicada a la extinción de otra cantidad, alcanza resultados portentosos en la misma proporción de su aumento progresivo, es otra verdad de la ciencia. De estos tres datos dedujeron los matemáticos multitud de combinaciones utilísimas, que han hecho grandes servicios a la Humanidad. Los ahorros de una persona económica, invertidos de este modo, aseguraron y aseguran a unos una renta vitalicia, a otros el logro de un capital dentro de un período de tiempo más o menos largo. Multitud de compañías se constituyeron para satisfacer esta necesidad utilísima, y los gobiernos aprovecharon semejante disposición para crear rentas vitalicias, emitir anualidades y hacer otras combinaciones semejantes, como las del famoso Tonti en Francia, que tanta boga alcanzaron. Pero ¿era lo mismo al aumento progresivo del interés compuesto, por medio de las rentas o títulos de la deuda pública, que conseguir un Estado la extinción de un capital, aplicando a este objeto una cantidad dada y proporcional en un período dado? He aquí el error.

»El cálculo había demostrado que 100 rs. invertidos a 5 por 100, a interés compuesto, llegaban en cincuenta años a formar una suma de 20.934 rs.; y de este dato innegable

dedujeron los fundadores de las Cajas de amortización la consecuencia siguiente: si 100 rs. en cincuenta años forman una suma de 20.934 rs., tomando el Gobierno esta cantidad y destinando todos los años la suma de 11.10 reales a su extinción, quedará aquella reembolsada a los cincuenta años. Pero el error está en que en semejante caso no hay tal aumento progresivo, porque el mismo Estado que hace la operación paga los intereses, y lo que gana con la mano derecha lo pierde con la izquierda. Cuando una compañía privada o un particular destina anualmente 100 rs. a constituir una suma a interés compuesto, lo consigue, porque cada año invierte aquella cantidad, más la renta del 5 por 100 que cobra por semestres, en la compra de otra suma igual que va acumulando hasta llegar en los cincuenta años a los 20.934 rs.; pero cuando un Estado separa del presupuesto los mismos 100 reales y paga los 5 de los intereses y los demás que va satisfaciendo anualmente, tanto como gana la Caja de amortización ha perdido el Tesoro; por consiguiente, el resultado en la práctica es una verdadera ilusión.»

Solo hay para un Estado, como para un particular, un medio de pagar sus deudas, y es aplicar a este objeto el excedente de sus rentas, o sea sus ahorros y economías. Los Estados- Unidos no han empleado otro, y hasta ahora es el único país que ha reembolsado sus primeros empréstitos. Las Cajas de amortización constituían una rueda, tan inútil como dispendiosa, de la máquina administrativa, y aunque no tuvieran otro defecto, éste hubiera sido bastante para renunciar a ellas, como se ha hecho ya en todas las naciones. Así se ha privado, por otra parte, a los pueblos y a los gobiernos de la ilusión que producían, haciéndoles creer que con semejante sistema no hay deuda que no pueda pagarse fácilmente, y arrastrándolos al abuso del crédito, que conduce a la larga a la ruina o a la bancarrota.

No obstante, se alegan en favor de la amortización dos consideraciones hasta cierto punto atendibles. Es la primera que su acción regular y continua hace en la Bolsa en cierto modo el oficio de una exclusiva, es decir; que contribuye a normalizar el curso de los fondos públicos, impidiendo sus depreciaciones repentinas y mejorando su cotización cuando temores exagerados o hábiles operaciones de banca producen en ellos una baja considerable, con detrimento de los pequeños capitalistas que, no comprendiendo bien este juego, se asustan fácilmente y se apresuran a vender sus rentas con grandes pérdidas, de que se aprovechan exclusivamente algunos especuladores. Pero ¿no sería posible obtener el mismo resultado sin la complicación de un nuevo establecimiento público ni los gastos de una oficina suplementaria? ¿No podría el Tesoro rescatar pura y simplemente las rentas a que alcanzaran sus fondos disponibles, comprándolas en la Bolsa? La segunda consideración es que entre un Gobierno que tiene por norma destinar únicamente a la extinción de la deuda el sobrante de sus rentas, y otro que posee una Caja de amortización, administrada aparte y puesta bajo la salvaguardia de los poderes públicos, el segundo ofrece más garantías a sus acreedores, porque no puede disponer de los fondos de amortización sino en virtud de una ley, mientras que el sobrante, si se obtiene, es de temer que se gaste improductivamente. Pero ¿hay más que dar a este sobrante, por medio de otra ley, el destino de que se trata?

Por otra parte, no siempre conviene a un país reembolsar inmediatamente sus deudas. Cuando esto no puede hacerse sino por medio de grandes gravámenes, de impuestos excesivos y odiosos, vale más, sin duda alguna, aplazar el reembolso para mejores tiempos,

dejando entre tanto acumularse los capitales, desarrollarse la industria y difundirse el bienestar por todas las clases con el aumento de la riqueza pública. Entre dos males es preciso elegir el menor, y el impuesto, tal como se percibe todavía en todos los pueblos, perjudica más, muchas veces, que las cargas procedentes de los empréstitos.

Hay, aparte de los ya indicados, un medio de aligerar, si no de extinguir la deuda pública, y es lo que se llama conversión de rentas. Consiste en reducir el interés de aquéllas, permitiendo a los tenedores elegir entre esta reducción y el reembolso de sus créditos. Ahora bien: en tiempos de prosperidad, cuando la riqueza busca salida por todas partes, le es muy fácil al Estado disminuir los réditos que paga; porque si sus acreedores no consienten en ello, y carece de fondos con que reintegrarles el capital, puede adquirirlos levantando un nuevo empréstito, o sea contrayendo una nueva deuda, a un interés menor que la existente. Se trata sólo de dar a los acreedores del Estado opción entre la rebaja del interés y el reembolso del crédito, lo cual es perfectamente lícito; porque el Estado no se halla exceptuado de la ley común, que reconoce a todo deudor la facultad de pagar sus deudas cuando le convenga, o de estipular nuevas condiciones si el acreedor prefiere continuar dispensándole su crédito.

Fin.

---

**[Facilitado por la Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes](#)**

Súmese como **[voluntario](#)** o **[donante](#)**, para promover el crecimiento y la difusión de la **[Biblioteca Virtual Universal](#)**.

Si se advierte algún tipo de error, o desea realizar alguna sugerencia le solicitamos visite el siguiente **[enlace](#)**.

